



UNIVERSIDAD DE VALPARAISO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ANÁLISIS A LA INDUSTRIA PRODUCTORA DE FRUTAS FRESCAS EN CHILE
Y SU RELACION CON EMPRESAS EXPORTADORAS DE FRUTAS

Autor
ELIZABETH ANDREA VERA BASUALTO

INFORME DE PRÁCTICA PROFESIONAL PRESENTADA A LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DE LA UNIVERSIDAD DE VALPARAÍSO PARA OPTAR AL
GRADO DE LICENCIADO EN NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
TÍTULO PROFESIONAL DE ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES.

PROFESOR GUIA: ROBERTO YOKOTA B.

Agradecimientos

Quiero agradecer a la Srta. Marjorie Kallens Gazitúa por su apoyo y orientación en la realización de mi Práctica Profesional, en el área de comercio exterior, transmitiéndome su conocimiento bajo la más absoluta confianza y libertad.

Quiero dar mis agradecimientos al Sr. Andrés Fernández Robin por su ayuda en la comprensión de la relación y modo asociativo entre un productor y un exportador de frutas frescas.

Por último quiero dar mis agradecimientos al Sr. Juan Carlos Palominos Morales por su disposición a atender a cuestionamientos acerca de productores de frutas frescas, principalmente acerca de factores que inciden en el resultado de la producción de frutas.

Índice

<u>Siglas y Abreviaturas</u>	5
<u>Introducción</u>	7
<u>Capítulo 1:</u>	8
<u>Antecedentes de la Práctica</u>	8
<u>Reseña Histórica de Tuniche Fruits Limitada</u>	8
<u>Misión de Tuniche Fruits Limitada</u>	9
<u>Visión</u>	10
<u>Estilo Tuniche</u>	10
<u>Estructura Organizacional</u>	11
<u>Localización e Infraestructura</u>	13
<u>Productos que comercializa Tuniche Fruits Limitada</u>	17
<u>Servicios que presta Tuniche Fruits Limitada</u>	18
<u>Mercados a los que llega Tuniche Fruits Limitada</u>	19
<u>Método de Trabajo</u>	20
<u>Políticas de Tuniche Fruits Limitada</u>	21
<u>Descripción de las funciones realizadas:</u>	23
<u>Trabajo Desarrollado:</u>	23
<u>Razones que impulsan el tema a desarrollar</u>	27
<u>Capítulo 2</u>	29
<u>2.1 Desarrollo del Tema</u>	29
<u>Objetivo General:</u>	29
<u>Objetivos Específicos:</u>	29
<u>2.2 Marco Teórico</u>	30
1) <u>Origen de la Agricultura</u>	30
2) <u>Sector Silvoagropecuario y la Fruticultura</u>	31
3) <u>Regulaciones a la fruticultura y al sector silvoagropecuario:</u>	33
4) <u>Normas que regulan la agricultura y actividades relacionadas con la fruticultura:</u>	38
<u>Problemática de la Política Agraria en la Actualidad</u>	40
5) <u>Clasificación de las frutas:</u>	41
6) <u>¿Qué se entiende por Productor de frutas frescas?</u>	42
7) <u>Problemas que afectan el trabajo de los productores de frutas frescas:</u>	42
8) <u>¿Qué se entiende por Exportador de frutas frescas?</u>	44
9) <u>Conceptos relacionados con la agricultura y fruticultura:</u>	44
10) <u>Modalidades de Venta (Enfocado en el Exportador y Recibidor en mercado extranjero)</u>	45
<u>2.3 Desarrollo de la Investigación</u>	47
<u>I PARTE</u>	47
<u>Plantación, Producción y Exportación de frutas frescas</u>	47

<u>Análisis de Plantación, Producción y Exportación enfocada</u>	55
<u>II PARTE</u>	68
<u>1.- ¿Cómo se compone la industria productora y la industria exportadora de frutas frescas en Chile? ¿Cómo se posiciona Chile en el mundo a través de sus frutos?</u>	68
<u>2.- Relación entre Productores y Exportadores de frutas frescas</u>	69
<u>3.- Modalidades Asociativas entre Productor y Exportador de Frutas Frescas.</u>	71
<u>4.- Barreras para entrar a la Industria Productora de Frutas Frescas en Chile</u>	75
<u>5.- Poder de los Proveedores (enfocado en el Productor):</u>	78
<u>6.- Poder de los Productores:</u>	78
<u>7.- Poder de los Exportadores</u>	79
<u>8.- Barreras para salir de la industria productora de frutas frescas en Chile:</u>	80
<u>9.- Agentes externos que se relacionan y apoyan a productores y exportadores de frutas frescas en su rol</u>	81
<u>10.- Incentivos que otorga el Estado de Chile a Productores de Fruta</u>	87
<u>11.- Aporte del Sector Silvoagropecuario y de la Industria Frutícola al PIB Nacional y a la Generación de Empleo.</u>	89
<u>12.- Un Dilema: Fluctuaciones del Tipo de Cambio</u>	94
<u>Capítulo 3:</u>	98
<u>Conclusiones</u>	98
<u>Bibliografía</u>	100
<u>Anexos</u>	107
<u>Estructura Organizacional de Tuniche Fruits Limitada</u>	107
<u>Chile y su apertura al Comercio Exterior</u>	110
<u>Modos de Integración Comercial</u>	113

Tablas:

<u>Tabla N° 1</u>	48
<u>Tabla N° 2</u>	49
<u>Tabla N° 3</u>	54
<u>Tabla N° 4</u>	56
<u>Tabla N° 5</u>	58
<u>Tabla N° 6</u>	60
<u>Tabla N° 7</u>	62
<u>Tabla N° 8</u>	64
<u>Tabla N° 9</u>	66
<u>Tabla N° 10</u>	90
<u>Tabla N° 11</u>	91
<u>Tabla N° 12</u>	92
<u>Tabla N° 13</u>	93

Gráficos:

<u>Gráfico N° 1</u>	50
<u>Gráfico N° 2</u>	56
<u>Gráfico N° 3</u>	59
<u>Gráfico N° 4</u>	60
<u>Gráfico N° 5</u>	63
<u>Gráfico N° 6</u>	64
<u>Gráfico N° 7</u>	67

Anexos:

<u>Estructura Org. Tuniche Fruits N° 1</u>	107
<u>Estructura Org. Tuniche Fruits N° 2</u>	108
<u>Estructura Org. Tuniche Fruits N° 3</u>	109

Ilustración:

<u>Ilustración N° 1</u>	34
---	----

Siglas y Abreviaturas

A.W.B.: Air Waybill.

ASOEX: Asociación de Exportadores de Chile.

B.L.: Bill of Loading.

BPA: Buenas Prácticas Agrícolas.

CFT: Central Frutícola Tuniche.

CIREN: Centro de Información de Recursos Naturales.

CNR: Comisión Nacional de Riego.

CONAF: Corporación Nacional Forestal.

DUS: Documento Unico de Salida.

FEDEFruta: Federación Gremial Nacional de Productores de Frutas.

FIA: Fundación para la Innovación Agraria.

FUCOA: Fundaciones de Comercio, Capacitación y Cultura del Agro.

HACCP: Hazard Analysis and Critical Control Points / APPCC: Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control.

INDAP: Instituto de Desarrollo Agropecuario.

INFOR: Instituto Forestal.

INIA: Instituto de Investigación Agropecuaria.

ISO: International Organization for Standardization / Organización Internacional para la Estandarización.

IVA: Impuesto al Valor Agregado.

IVV: Informe de Variación de Valor.

MINSAL: Ministerio de Salud.

ODEPA: Oficina de Estudios y Políticas Agrarias.

PIB: Producto Interno Bruto.

PROCHILE: Dirección de Promoción de Exportadores.

SAG: Servicio de Agricultura y Ganadería.

SENCE: Servicio Nacional de Capacitación y Empleo.

SII: Servicio de Impuestos Internos.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

Introducción

Cuando nos detenemos a idear una estrategia ya sea para poner en marcha una empresa o seguir adelante con un negocio ya establecido, debemos considerar que hoy el mundo está en constante cambio y para esto un Administrador de Negocios Internacionales debe estar preparado, ser capaz de anticiparse usando la proactividad y todas las herramientas necesarias para lograr sus objetivos. Si queremos hacer frente al cambio debemos estar en él y qué mejor que introduciéndonos en lo práctico de hacer las cosas.

El conocimiento adquirido durante las extensas horas de clases es muy necesario a la hora de abordar algún tema administrativo, pero no es suficiente para comprender cómo funciona una empresa, el saber hacer las cosas está también en la experiencia, en el contraste entre el conocimiento (lo teórico) y la experiencia (lo práctico), sumándose a ello un elemento que es esencial, el valioso capital humano.

La Práctica Profesional desarrollada consistió en gestionar (crear, emitir y recopilar) la documentación necesaria para cada uno de los embarques de fruta de la empresa, sean aéreos, marítimos o terrestres, además de crear y mantener bases de datos de embarques actualizadas a disposición de los usuarios. Para lograr todo esto fue necesaria la comunicación constante con el área de logística, agentes embarcadores, agentes de aduana y clientes.

Capítulo 1:

Antecedentes de la Práctica

Reseña Histórica de Tuniche Fruits Limitada

“Tuniche Fruits Limitada nace en 1973 como una empresa productora de frutas con aproximadamente 11 hectáreas de plantación de manzanos de 1 sola variedad”¹. Con los años, las plantaciones fueron creciendo tanto que ya van en más de 430 hectáreas y no solo en la producción de manzanos, se ha diversificado produciendo otras especies como nectarines, duraznos, cerezas, uvas, paltas, naranjas, limones y clementinas todas en múltiples variedades. “Hacia 1995 la Empresa construyó una Central Frutícola, lugar donde la fruta es embalada y enfriada. En el 2001 y 2007 esta Central ha sido ampliada y modernizada para poder responder de mejor forma a las necesidades del mercado.

En el año 2000 Tuniche Fruits Limitada decidió abordar directamente la comercialización y logística de sus productos”² con el fin de conocer los requerimientos de sus clientes de forma cercana y poder atender a todas sus inquietudes, lo que se ha traducido en que la empresa ha logrado hoy fuertes relaciones de lealtad y compromiso con ellos.

¹ Tuniche Fruits Limitada, Quiénes somos, www.tunichefruits.cl/espanol/index.html 10-03-2011, 15:30hrs.

² Tuniche Fruits Limitada, Ver referencia n°1, página n°8.

En la actualidad Tuniche Fruits Limitada no solo procesa, enfría, comercializa y exporta sus propios productos, además presta estos servicios a otros productores, exportadores y comercializadores de frutas.

Desde el punto de vista del giro comercial Tuniche Fruits Limitada se dedica a la “agricultura, producción, comercialización y exportación de frutas, además de prestar servicios de embalaje y frío.”³

Misión de Tuniche Fruits Limitada

La misión de Tuniche Fruits Limitada Consiste en “Entregar fruta chilena de calidad superior a todos los mercados del mundo en forma consistente, por medio de un trabajo profesional y especializado, generando una relación de complementariedad y confianza mutua con nuestros clientes y asociados.”⁴ La misión de esta empresa tiene relación también con entregar más allá que un producto un satisfactor a las necesidades de los clientes, con lo cual conseguir reconocimiento en el mercado que la lleve a diferenciarse de tal forma que logre un posicionamiento en el largo plazo asegurándole cierta rentabilidad. La búsqueda del mejoramiento constante tanto de sus productos como procesos forman parte del compromiso de la empresa, lo que finalmente se traduce en entregar fruta fresca acorde a las necesidades de los distintos mercados en el extranjero. Es bueno recordar que la misión de una empresa consiste en la razón de ser de esta, es lo que le da identidad a una empresa y la diferencia del resto.

³ Giro Comercial, Facturas, Guías de Despacho Tuniche Fruits Limitada, 10-03-2011, 16:45hrs.

⁴ Tuniche Fruits Limitada, Ver referencia n°1, página n°8.

Visión

La Visión de una empresa, a diferencia de la misión, es a dónde quiere estar o llegar la empresa en el largo plazo.

La visión de Tuniche Fruits Limitada consiste en llegar a ser una empresa bien consolidada, con un equipo de trabajo cada día más fuerte y unido, orientados a abarcar las necesidades de más mercados con una amplia variedad de frutas frescas, lo que la lleve a otorgar mayor estabilidad laboral a sus trabajadores, implementando la utilización de las instalaciones de la Central Frutícola durante todo el año. Junto a esto y como consecuencia de esta satisfacción de necesidades se espera conseguir en el largo plazo un reconocimiento por el mercado, que la diferencie del resto y la lleve a ser una empresa donde cada peso ganado por cada peso invertido sea cada vez mayor.

Estilo Tuniche

En Tuniche Fruits Limitada se pretende que el trabajo y todas las actividades que se realicen en la empresa sean bajo un estilo particular que es denominado “Estilo Tuniche”, esto consiste en una Empresa familiar concentrada en “responder de manera rápida y eficaz a las demandas y cambios del mercado global. Cabe mencionar que por tratarse de una empresa familiar pone mucho énfasis en el capital humano, lo que se traduce en que cada persona debe tratar amigablemente y con respeto a los demás trabajadores, sin importar el cargo o autoridad que este posea, de modo que el ambiente

laboral sea tan confortable que incremente las buenas relaciones entre sus trabajadores”⁵.

De este modo, el trabajo se ha de realizar con ánimo para responder de la mejor forma a las demandas que se presentan en el mercado.

Estructura Organizacional

La Estructura Organizacional está compuesta por los cuadros que se aprecian al final de este informe en la sección Anexos (Estructura Organizacional Tuniche Fruits nº1, 2 y 3).

La estructura de la Organización está compuesta de la siguiente forma: en la Gerencia General por tratarse de una empresa familiar está el dueño de la empresa, luego existen Gerencias para las distintas áreas como son: Gerencia de Comercial, y Gerencia de Operaciones, cada una de ellas con personas a cargo y estas a su vez tienen subordinados, lo que la convierte en una empresa jerarquizada con una departamentalización por funciones. Por su parte la jefatura de Administración depende directamente de la Gerencia General, donde hay un jefe a cargo de las áreas de Contabilidad, Tesorería y Recursos Humanos. La Gerencia Comercial está compuesta por una persona a cargo de las exportaciones propiamente tales, quien trabaja junto a un asistente y además un administrativo que realiza las labores más operativas de esta área. Por otra parte, la Gerencia de Operaciones tiene a cargo gran parte de la composición de Tuniche Fruits Limitada. El Gerente Técnico es la persona a cargo de las plantaciones,

⁵ Estilo Tuniche, Idea extraída del Afiche llamado Estilo Tuniche, 16-03-2011, 15:30 hrs.

producción de fruta de la empresa y además de las negociaciones con productores que procesan su fruta en las instalaciones de Tuniche Fruits Ltda.

“Este tipo de departamentalización tiene la ventaja de que está a la vista el prestigio y poder de las funciones principales. Además la especialización por funciones permite mejores resultados a los trabajadores dado que se concentran en realizar bien su trabajo. Sin embargo, existen inconvenientes como el hecho de tener personal sobre-especializado y estrecho (comprende tanto en el tema pero no puede aplicarlo más que en su propia área), lo que genera un aumento de conflictos, descoordinación entre los departamentos y es difícil comparar cuán eficientes pueden resultar cada una de las áreas.”⁶ Un claro ejemplo donde se pierde la coordinación entre las áreas es el siguiente: Se está en un periodo de mucho movimiento y comercialización de fruta en la empresa, lo que es conocido como *temporada alta*, donde ocurre una descoordinación entre el Área Comercial y el Área de Informática, esta última genera y envía reportes al sistema web de la Empresa acerca de la fruta que ha llegado, cuánta se está procesando, cuánta hay en stock y cuánta se está despachando, entre otros. Por su parte, el Área Comercial debe ingresar al sistema web de la Empresa para bajar los reportes mencionados anteriormente, crear los Packing List, Facturas y mandar a crear los demás documentos necesarios para exportar la fruta de acuerdo a las necesidades de cada mercado. En esta empresa existen para las frutas 3 categorías de variedades: variedad de producción, variedad de comercialización y variedad de despacho. El Área de Informática envió todos los reportes de acuerdo a la variedad de producción creyendo que era la de

⁶ Bernal Andrés, Administración y Comportamiento Organizacional, Académico de la Universidad de Valparaíso, 1º semestre de Administración de Negocios Internacionales, 20-04-2007, 10:30 hrs.

despacho y por su parte el Área Comercial bajó desde el sistema y creó todos los documentos acorde a la variedad de producción. Entonces, ¿Cuál es el problema? por su parte Informática estaba timbrando cada caja de fruta con la variedad de despacho, lo que significa que, el cliente en el extranjero estaba recibiendo una información en documentos a su nombre que tienen carácter legal y con los cuales puede retirar su fruta que dicen “variedad A” y además recibía pallets con cajas que contienen una etiqueta que dice “variedad B”. Ningún cliente reclamó porque en el fondo estas diferencias de nombres sólo se utilizan en términos comerciales por estrategia de venta, en ningún caso se han enviado manzanas con nombre de duraznos. Pero, si la Aduana hubiese sido un poco más estricta no hubiese permitido al cliente en el extranjero el retiro de mercancías que él decía le pertenecen simplemente por estas diferencias. Concluyendo, se mandó a corregir todos documentos de naves que aún no llegaban a destino y se solicitó al Área de Informática enviar toda la información acorde a la variedad de despacho, la cual correspondía.

Localización e Infraestructura

“Tuniche Fruits Limitada cuenta con campos ubicados en Petorca, comuna de la V Región de Valparaíso, donde produce limones, clementinas, naranjas y paltas. En la VI región, Rancagua, se encuentran otros campos con plantaciones de uvas, manzanas, nectarines, cerezas, ciruelas y duraznos”⁷. La principal instalación es la Central Frutícola

⁷ Tuniche Fruits Limitada, Ver referencia n°1, página n°8.

Tuniche, la cual está compuesta por distintas áreas que otorgan a la fruta el cuidado y mantención que requiere para ser comercializada. Entre estas áreas podemos mencionar:

- Recepción Fruta a Granel: Aquí es recibida toda la fruta que entra por primera vez a la planta, luego, dependiendo de la especie que se trate se da una ducha de agua fría, técnica conocida como hidrocooling, la cual es realizada para mantener la fruta en bajas temperaturas, lo que favorablemente le ocasionará un retardo en su maduración.
- Proceso de Packing: La fruta es procesada, entrando en un bins al sector de vaciado, donde cae a un pozo con agua para quitarle el polvo que trae la fruta desde el huerto, luego continúa por las cintas al sector de secado con ventiladores y rodillos para su encerado. “La cera se utiliza para reemplazar en la fruta aquella cera natural que pudo haber perdido en el lavado, también se utiliza para dar brillo a la fruta dado que algunos mercados así lo exigen, pero el motivo principal por el cual se utiliza es para alargar la vida de almacenamiento de las frutas”⁸. El siguiente paso para la fruta es un recorrido por cintas transportadoras hasta que llega a las mesas de selección (aquí se elige la fruta mala; aquella que a simple vista no califica como exportable, contiene manchas, heridas abiertas, hundiduras, cortes, golpes de sol, etc., en definitiva toda aquella que no está completamente sana, que no se vea de buena calidad. Se envía a una cinta especial transportándola a unos bins que luego son vendidos en el mercado nacional), desde las mesas de selección la fruta sana, aquella que a simple vista

⁸ Vera, Hernán, Técnico Agrícola, Actualmente Jefe de Huerto en Agrícola Arcagüe Ltda., 18-05-2011, 14:30hrs.

sí califica como exportable e inocua sigue su recorrido entrando a una línea calibradora, donde el operador debe programar las máquinas para que por los cuellos y mesas de embalaje salgan frutas del mismo tamaño y queden así también embaladas en las cajas. Aquí la fruta es embalada en cajas de acuerdo a mantener su consistencia y a los requerimientos de cada mercado. El sellado es el paso siguiente, el cual dependiendo del tipo de embalaje consiste en colocar tapas a las cajas una vez embaladas las frutas o bien en cerrar las cajas propiamente tales. El proceso de palletizaje es el paso que continúa, donde las cajas embaladas son colocadas sobre rieles que las llevan hasta frigorífico, lugar donde se arman y completan los pallets acorde a especificaciones técnicas. Una vez completado cada pallet debe ser sellado y enzunchado creando elementos unitarizados más grandes.

- Pre-Frío: Aquí la fruta embalada y unitarizada es mantenida a bajas temperaturas, lo que permitirá en esta el retardo en su maduración. La fruta es ingresada a túneles que le otorgarán pequeños golpes de frío.
- Frigorífico: La fruta es trasladada desde los túneles de Pre-Frío a cámaras de frío, siendo sometida a más bajas temperaturas con el fin de mantener su consistencia antes de que llegue a puerto, luego estas condiciones de frío deben mantenerse hasta que la fruta llegue a su destino final.
- Embarque: Se sacan los pallets con fruta desde las cámaras de frigorífico para ser cargados en los camiones que lo llevarán a puerto, aeropuerto, o vía terrestre hasta un país vecino. Los controles de temperatura son permanentes y no se

deben perder en ningún momento. “Las cámaras de frío de la Central Frutícola Tuniche tienen capacidad para almacenar 2.700 pallets aproximadamente.”⁹

- Bodega: En este lugar se encuentran los insumos necesarios para preservar, proteger y mantener la fruta en la calidad óptima hasta que lleguen al cliente final (cajas, bolsas, cintas, elementos de protección general, etc.). Además de otros insumos necesarios para cada una de las áreas de la empresa.
- Oficinas: Aquí se encuentran las oficinas de administración, jefaturas y gerencia de la Empresa.

La oficina comercial es la única que está ubicada en Santiago, en la comuna de Las Condes, aquí se encuentra tanto el Área de Comercio Exterior como Gerencia General. Esta ubicación se debe a una estrategia comercial, es un lugar céntrico más cercano a puertos y aduanas, permitiéndole tener toda la documentación necesaria disponible junto a la nave antes de que esta zarpe. Si el Área de Comercio Exterior estuviese ubicada en las mismas instalaciones de la Central Frutícola el proceso documental sería más lento o bien tendrían que adoptar otro medio de trabajo más rápido para llevar a cabo estas actividades.

⁹ Tuniche Fruits Limitada, Ver referencia n°1, página n°8.

Productos que comercializa Tuniche Fruits Limitada

Los productos que Tuniche Fruits Limitada produce y/o comercializa son las siguientes especies de frutas:

- Damascos
- Nectarines
- Duraznos
- Ciruelas
- Uvas
- Naranjas
- Manzanas
- Clementinas
- Cerezas
- Paltas
- Limones.

De estos productos mencionados la única especie que Tuniche Fruits Limitada no procesa en sus propias instalaciones de la Central Frutícola es la uva. Las cerezas se comenzaron a procesar en la Central Frutícola Tuniche en noviembre del 2011. Como en las instalaciones de la empresa aún no se cuenta con un packing para uvas, estas son enviadas a otros packing especialistas en cada uno de los procesos, los cuales también tienen la responsabilidad y facultad acorde a contratos, entre Tuniche Fruits Limitada y ellos, para realizar la exportación correspondiente a los mercados en el extranjero.

Servicios que presta Tuniche Fruits Limitada

Los servicios que Tuniche Fruits Limitada presta son los siguientes:

- Servicio de Proceso de Packing para las frutas: Consiste en lavar la fruta, luego es pasada por cera, ventiladores, selección, embalaje y unitarización en pallets. Todo este proceso se lleva a cabo con el mayor cuidado posible para no dañar la fruta y tratar de protegerla de cualquier contaminante u otro agente que pudiese causarle daño provocando que la fruta pierda calidad y/o inocuidad.
- Servicio de Enfriado de las frutas: Para esto utiliza cámaras con temperatura controlada, lo cual mantiene la consistencia y características de las frutas por más tiempo retardando su madurez. En el servicio de enfriado se pueden utilizar distintas técnicas, la más usada es la ducha de agua fría y la técnica de aire forzado, esta última consiste en hacer pasar aire frío a través del interior de los pallets con frutas, así se baja la respiración de la fruta aumentando su ciclo de vida.
- Servicio de Exportación y Comercialización: Consiste en contactar a Agentes de Aduana y Agentes Embarcadores para gestionar la salida y envío al exterior de la fruta, las actividades que aquí se realizan corresponden a la confección de facturas proformas, facturas comerciales, certificaciones fitosanitarias, cartas de porte, contratación de seguros, certificaciones de origen, etc. Asegurándose de que estén todos los documentos necesarios disponibles para realizar la exportación. Además aquí se realizan las actividades junto a la Gerencia Técnica

que consiste en temas de contratos, pagos y liquidaciones a los productores de fruta.

Mercados a los que llega Tuniche Fruits Limitada

Los mercados a los que actualmente llega Tuniche Fruits Limitada con sus frutas son los siguientes:

- Estados Unidos
- Corea
- Taiwán
- Hong Kong
- Malasia
- Japón
- Singapur
- Indonesia
- Tailandia
- Brasil
- Chile: Es el caso de venta de fruta nacional y aquella fruta que se comercializa por medio de otras exportadoras.
- México
- Colombia
- Costa Rica

- España
- Italia
- Inglaterra
- Alemania
- Holanda
- Escandinavia
- Bélgica
- Francia.

Método de Trabajo

Tuniche Fruits Limitada como se ha dicho es una empresa que presta servicios de embalaje y exportación de frutas, además posee algunos campos en los cuales es capaz de producir frutas que luego son embaladas y exportadas por la misma empresa. No obstante, hay frutas que Tuniche Fruits Limitada no puede procesar, como las uvas, dado que no cuenta con las instalaciones suficientes para ello, por lo que deben ser enviadas a un packing externo, denominado “packing satélite”, el cual prestará los servicios necesarios de embalaje y exportación. Por otra parte, Tuniche Fruits Limitada no cuenta con capacidad productiva capaz de mantener en funcionamiento sus procesos durante todo el año, por lo que su negocio depende de proveedores de frutas, que son los llamados Productores. Estos últimos venden la fruta a concesión a Tuniche Fruits Limitada, quien la debe procesar y negociar su venta en el extranjero, para lo cual se

queda con una comisión por venta. Luego, al final de cada temporada agrícola, Tuniche Fruits Limitada debe generar documentos llamados liquidaciones. Con las liquidaciones cada productor toma conocimiento de cuánta fruta se exportó, a qué mercados y precios.

Políticas de Tuniche Fruits Limitada

Algunas de las políticas de la Empresa son las siguientes:

- Entregar seguro médico a todos sus trabajadores que cuenten con contrato de carácter indefinido, esto consiste en permitir al trabajador su incorporación a una Compañía de seguros para la salud, con programas diseñados especialmente para Tuniche Fruits Limitada, consiguiendo reembolsos de hasta el 80% en los gastos médicos que pueda incurrir un trabajador o alguna persona del núcleo familiar de este.
- Como política de la empresa se entregan bonos de producción al término de cada temporada para cada persona que tiene contrato de carácter indefinido.
- Es política de la empresa dar seguridad y estabilidad laboral a cada uno de sus trabajadores con contrato de carácter indefinido, por ejemplo, si un trabajador se equivoca en reiteradas ocasiones en sus labores, este no es despedido sin que se le otorgue la posibilidad de seguir trabajando y sólo si comete errores que perjudiquen directamente los intereses de los dueños se deberá desvincular definitivamente, pero de no ser así el trabajador se puede mantener en la empresa siendo removido a otras funciones en empresas de los mismos dueños.

- Es política de la empresa hacer una fiesta al fin de cada temporada de trabajo donde participan desde los operarios hasta la gerencia general, es una fiesta para compartir y premiar a quienes los Jefes de Área consideran que se han destacado positivamente durante la temporada de proceso de fruta en la Central Frutícola.
- Es política de Tuniche Fruits Limitada que cada día anterior a un feriado de navidad, fiestas patrias y año nuevo el horario de trabajo sea hasta las 15:00 hrs. y a esta hora quedan todos los trabajadores en libertad de acción.
- Política de Calidad: “La búsqueda de calidad, excelencia y colaboración en las personas son los fundamentos de la gestión de calidad de Tuniche Fruits Limitada y se traduce en asumir los siguientes compromisos: Otorgar calidad e inocuidad a sus productos y servicios en cada uno de los procesos, cumpliendo con las normativas legales establecidas, mantener relaciones personales cercanas y a largo plazo con clientes con el fin de conocer cada vez mejor sus necesidades para atender a ellas, promover el desarrollo de los trabajadores potenciando sus talentos, otorgándoles constantes capacitaciones y un mejoramiento continuo en los procesos y gestiones con el fin de lograr los objetivos de la organización.”¹⁰
- “Es política de Tuniche Fruits Limitada y sus dueños preocuparse de identificar a las personas que conforman un buen elemento para la empresa y por otra parte, es responsabilidad de los jefes directos preocuparse de mantenerlos contentos en las funciones que cada uno desempeñe.”¹¹

¹⁰ Tuniche Fruits Limitada, Política de Calidad, Afiche Empresa, Gerencia de Operaciones, 05-07-2011, 16:30 hrs.

¹¹ Álamos Concha, Matías, Dueño y Gerente General de Tuniche Fruits Limitada, 28-02-2011, 09:00 hrs.

Descripción de las funciones realizadas:

Trabajo Desarrollado:

El trabajo desarrollado en la Práctica Profesional ha sido realizado completamente en el Área de Comercio Exterior, y consistió en lo siguiente:

- 1) Confeccionar y/o recopilar la documentación necesaria para lograr que la empresa pueda comercializar sus productos tanto hacia el mercado externo (en el extranjero) como interno (en caso de fruta vendida a otras exportadoras nacionales), tales documentos consistieron en:
 - o Packing List: Este documento da crédito de las mercancías procesadas y embarcadas, contiene un listado de información correspondiente al embarque que está acompañando tales como: nave, fecha de zarpe, recibidor, fecha de embarque, destino (país, puerto), puerto de origen, especie (nectarin, manzana, durazno, etc.), variedad, peso neto y bruto, número de pallet, cantidad de cajas, categoría, exportador, (productor y código productor sólo para algunos mercados que desean tener un mayor control de la fruta que están recibiendo, por ejemplo USA). Este documento se sube a la página web del Agente Embarcador, donde cada cliente tiene nombre de usuario y clave de acceso a la información que requiera de sus embarques.

- o Detalles especializados de Packing List: Hay clientes que solicitan detalles extensos en información como también hay otros que solicitan sólo la información más básica. Para ellos se debe confeccionar la información en orden tal como es solicitada. Este documento es enviado vía e-mail directamente al cliente en el extranjero.
- o Factura Proforma: La Factura Proforma es un documento a través del cual se presenta una oferta a un posible comprador. Su principal característica es ser un documento negociable, es decir, puede ser modificado el precio y cantidad que aquí se ha establecido. Se utiliza para ventas bajo modalidad en consignación y también para ventas a firme. Generalmente no se utiliza para las ventas que corresponden a cargas por carretera. Este documento es enviado directamente al Agente de Embarque cuando es en transporte aéreo, al Cliente y al Agente de Embarque cuando es transporte carretero y cuando es transporte marítimo es el Agente de Embarque quien lo confecciona y lo tiene a disposición del Cliente y la Empresa Exportadora.
- o Factura Comercial: “Es un documento de carácter comercial legal, el cual no es negociable en precios ni cantidades, la información ahí establecida no puede sufrir ninguna modificación a futuro.”¹² Se utiliza para todas las ventas que realiza la empresa hacia el extranjero. Independientemente si se ha realizado con antelación la factura proforma,

¹² Cuevas Parry, José, Académico de la Universidad de Valparaíso, Séptimo Semestre de la Carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Inglés Crítico I, 10-05-2010, 15:30 hrs.

la factura comercial se debe emitir siempre. La copia original y triplicado son para el cliente, el duplicado es enviado al Área de Contabilidad ya que constituye el respaldo de la venta ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), la copia cuadruplicada es para el Servicio Nacional de Aduanas, ya que con esto se manda confeccionar el Documento Único de Salida legalizado (DUS).

- o Instructivos de Embarque: Este documento se confecciona luego de tener la orden de embarque (que la envía el área de logística de Tuniche Fruits Limitada), aunque en ocasiones no es necesaria la orden con antelación, cuando ya se tienen las bases de datos de cada cliente sólo se requiere de la información básica como: especie, cantidad de cajas, kilos por caja, recibidor, notificador, hora de zarpe, nave, puerto de origen y puerto de destino. Se envía al Agente Embarcador, ya que con esta información confeccionan la primera DUS la cual es rectificada luego con la factura comercial o proforma.

- 2) Crear y mantener archivadores ordenados y actualizados con toda la información perteneciente a cada uno de los embarques, sean estos por vía terrestre, marítima o aérea, para que al momento de solicitar cualquier reporte se encuentre disponible toda la información referente a cada uno de los embarques.
- 3) Crear y actualizar bases de datos de todos los embarques de la temporada, con el fin de mantener los datos respaldados y poder transformarlos en información

acorde a las necesidades de cada usuario, para: Gerencia General, Liquidaciones de Productores, Gerencia Comercial, etc.

- 4) Mantener relación constante con Agentes de Aduana, Agentes Embarcadores y en casos también con Clientes, entregando a cada uno de ellos la información solicitada con la mayor eficiencia y disposición posible, intentando siempre atender sus inquietudes con rapidez, claridad y en tono amigable reduciendo al máximo las molestias de quien esté solicitando información. Se trata de entregar la información pensando como si uno mismo fuese el receptor de esta.
- 5) Revisión de la gestión documental de Tuniche Fruits Limitada: Esta revisión consistió en solicitar y estar atenta a recopilar todos los documentos necesarios para cada uno de los embarques, sean estos por vía terrestre, marítima o aérea, recopilar confirmaciones de reserva, ordenes de compra, packing list, certificados de inspección, certificados fitosanitarios, planillas de despacho y sus anexos, guías de despacho, Bill of Loading (B.L.), Air Waybill (A.W.B.), Carta de Porte, certificados de origen, DUS, certificados específicos por cada país, facturas por cobro de servicios asociados a cada embarque (gastos de embarque y agencia de aduana), entre otros.

Razones que impulsan el tema a desarrollar

Durante la realización de la Práctica Profesional me he dado cuenta que Tuniche Fruits Limitada es una empresa muy particular, que trabaja directamente con los dueños, posee un ambiente laboral grato en general donde el respeto es un valor intrínseco en cada una de las áreas, desde los operarios hasta la Gerencia General (sin duda alguna hay excepciones pero son mínimas). Además de esto Tuniche Fruits Limitada dice ser una empresa que va en crecimiento y sus niveles de producción y exportaciones así lo demuestran. Pero qué pasa cuando una empresa productora de frutas frescas quiere comenzar un negocio o pretende seguir creciendo, es necesario conocer cierta información que se maneja dentro de esta y otra información que está en la industria. Por lo tanto, para estas empresas sería de gran ayuda contar con información respecto de la industria, teniendo un referente sobre el cual se puedan comparar y tomar decisiones a futuro.

Una de las razones que impulsa mi tema a desarrollar es que la empresa donde realicé la Práctica Profesional es una empresa productora de frutas frescas y además es exportadora de estas mismas, pero no sólo de sus frutas, además comercializa y exporta fruta fresca de distintos productores de la zona central de Chile.

Otra de las razones que impulsa el tema que desarrollaré consiste en que al seguir trabajando en esta empresa donde realicé la Práctica Profesional, pude corroborar que tal como en clases en la Universidad una vez nos dijeron 2 académicos “La Contabilidad es la base de toda información de una empresa”¹³, esto realmente se cumple y es en esta

¹³ Yokota, Roberto y López, Galo, Académicos de la Universidad de Valparaíso, Periodo 2007 al 2010.

área donde pude aprender muchas cosas de las que hablaré en este informe, porque era un tema desconocido para mí, él cual me interesa cada vez más y quiero darlo a conocer para todos quienes tengan o no relación alguna con la producción de frutas frescas.

Capítulo 2

2.1 Desarrollo del Tema

Objetivo General:

Como bien sabemos estamos insertos en un mundo que está en constante cambio, en consecuencia, las empresas antes de planear a dónde quieren llegar mañana deben haber definido bien cuál es su situación hoy. El Objetivo General de este informe es entregar información con datos actualizados a pequeños productores que recién comienzan sus actividades o que ya están establecidos y también a exportadores de frutas frescas, desde donde ellos puedan tomar esta información, comparar su situación actual con la industria y sean capaces de identificar sus oportunidades dentro de ella.

Objetivos Específicos:

- 1) Conocer cuál es la realidad de la producción versus la exportación de las frutas frescas en Chile, con datos actualizados, e identificar qué frutas se comercializan más, cuáles están comenzando a crecer y cuáles decaen en sus plantaciones y exportaciones.
- 2) Identificar y comprender la relación entre una empresa productora de frutas frescas y una empresa exportadora de estas, analizando qué tan competitivo puede ser un productor en el mercado.
- 3) Conocer cuáles son los agentes externos con los que debe relacionarse una empresa productora de frutas frescas, saber cómo y quiénes los apoyan en su rol productor, identificar si existen beneficios que otorgue el Estado de Chile directamente hacia ellos.

2.2 Marco Teórico

Para poder comprender esta investigación, es necesario conocer en primer lugar algunos términos que se relacionan con temas de Industria Productora y Exportadora de frutas frescas.

Los temas relacionados que se abordarán en primer corresponden a orígenes de la agricultura, composición del sector silvoagropecuario, regulaciones a la fruticultura, clasificación de las frutas, qué es un Productor de frutas, qué es un Exportador de frutas, problemas que afectan a la producción de frutas frescas, modalidades de venta y otros conceptos relacionados.

1) Origen de la Agricultura

“Los orígenes de la agricultura se encuentran en el Neolítico (periodo marcado por el comienzo de la agricultura, ganadería, conocimiento y alfarería), cuando las sociedades dejaron la recolección, pesca y caza por la agricultura y la ganadería. Se dice que las razones que impulsaron la agricultura pueden haber sido los siguientes:

- Cambios climáticos hacia temperaturas más templadas.
- Escasez de caza.
- Escasez de recolección.

Con la agricultura las sociedades dejaron de ser nómades y pasaron a ser sedentarias, esto permitió aumentar el número de habitantes por la disponibilidad de alimentos.”¹⁴

Con el tiempo la agricultura y la fruticultura se han desarrollado tanto que muchas labores que antes realizaba el hombre hoy están siendo realizadas por equipos mecanizados. No obstante, hay actividades agrícolas que no puede dejar de hacer el hombre y otorgar completamente a una máquina, como por ejemplo; ralear, podar y cosechar.

2) Sector Silvoagropecuario y la Fruticultura

Existe en Chile el sector económico silvoagropecuario, el cual se compone de los siguientes subsectores:

- Agricultura
- Fruticultura
- Ganadería
- Silvicultura.

¹⁴ No especificado, Origen de la Agricultura, <http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura> 25-12-2011, 20:30 hrs.

¿Qué es la Agricultura?

“La palabra Agricultura viene del latín y su significado corresponde al cultivo de la tierra, la agricultura es el conjunto de técnicas y conocimientos para cultivar la tierra.”¹⁵

Por lo que el sector agrícola está compuesto por todas aquellas actividades relacionadas con la explotación de recursos que tienen su origen en la tierra.

¿Qué es la Fruticultura?

La Fruticultura es una actividad que se planifica y realiza constantemente dirigida al cultivo en beneficio de todas las plantas que producen frutos. En consecuencia, diremos que la fruticultura es la ciencia que estudia el cultivo de las frutas, la cual se compone por un “conjunto de frutos que son comestibles, tienen aromas intensos y son ricos en vitaminas y minerales, además de contener un alto porcentaje de agua.”¹⁶

La agricultura se tiende a confundir con la fruticultura, o más bien hay autores que las separan y otros que consideran la fruticultura parte de la agricultura. Yo diría que dado que en ambas se habla de actividades relacionadas con productos que tienen su origen en la tierra, la fruticultura es parte de la agricultura.

La ganadería por su parte corresponde a la “crianza de animales para el aprovechamiento de sus derivados como lo son: leche, carnes, quesos, huevos, lana, etc.”¹⁷

¹⁵ No Especificado, Wikipedia, <http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura> 02-08-2011, 22:34 hrs.

¹⁶ No Especificado, Wikipedia, <http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura> ver referencia nº15, página 32.

¹⁷ No Especificado, Wikipedia, <http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura> ver referencia nº15, página 32.

La silvicultura corresponde al cultivo forestal.

3) Regulaciones a la fruticultura y al sector silvoagropecuario:

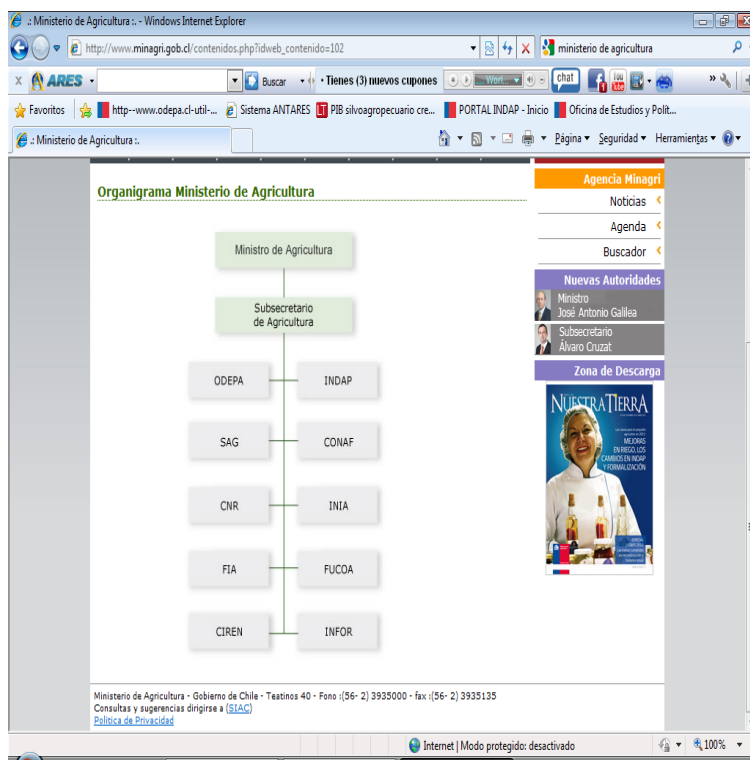
Ministerio de Agricultura

La agricultura y todas las actividades relacionadas con ella se rigen por el Ministerio de Agricultura. Este Ministerio tiene la misión de “fomentar, orientar y coordinar la actividad silvoagropecuaria del país. Su acción está encaminada, fundamentalmente, a obtener el aumento de la producción nacional, la conservación, protección y acrecentamiento de los recursos naturales renovables y el mejoramiento de las condiciones de nutrición del pueblo”.¹⁸

El Ministerio de Agricultura trabaja a través de las instituciones que se pueden apreciar en la ilustración nº1 y que definiremos luego:

¹⁸ Ministerio de Agricultura http://www.minagri.gob.cl/contenidos.php?idweb_contenido_grupo=2
23-08-2011, 23:45 hrs.

Ilustración N° 1



Fuente¹⁹

- a) Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA): “Es un servicio público centralizado, dependiente del Presidente de la República a través del Ministerio de Agricultura. Su objetivo es proporcionar información regional, nacional e internacional para que los distintos agentes involucrados en la actividad silvoagropecuaria adopten sus decisiones. Debe fortalecer la gestión del Ministerio de agricultura, realizando estudios reales y asesorarlo incluso en materias de comercio exterior”.²⁰

¹⁹ Ministerio de Agricultura http://www.minagri.gob.cl/contenidos.php?idweb_contenido_grupo=2 Ver referencia n°18, página n°33.

²⁰ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), Qué es ODEPA, http://www.odepa.gob.cl/jsp/acerca_odepa/que_es_odepa.jsp?jsessionid=CB8625BE21D67DC2580C88F68D3666C4 23-09-2011, 15:30 hrs.

- b) *Servicio de Agricultura y Ganadería (SAG)*: Es “el organismo oficial del Estado de Chile, encargado de apoyar el desarrollo de la agricultura, los bosques y la ganadería, a través de la protección y mejoramiento de la salud de los animales y vegetales.”²¹ El SAG debe realizar controles fronterizos fito y zoo sanitarios, evitando la introducción desde el extranjero de enfermedades o plagas que puedan afectar a la salud humana, animal o a los vegetales.
- c) *Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP)*: Su misión es “Generar capacidades y apoyar con acciones de fomento el desarrollo productivo sustentable de la pequeña agricultura, implementando y manteniendo una mejora continua con las familias campesinas basándose en la sustentabilidad, contribuir a la superación de la pobreza y competitividad de la agricultura nacional.”²²
- d) *Corporación Nacional Forestal (CONAF)*: Su misión es “Contribuir al desarrollo del país a través del manejo sostenible de los ecosistemas forestales y a la mitigación de los efectos del cambio climático, mediante el fomento, fiscalización de la legislación forestal - ambiental; la protección de los recursos vegetacionales; y la administración de las Áreas Silvestres Protegidas del Estado, para las actuales y futuras generaciones.”²³

²¹ Servicio de Agricultura y Ganadería (SAG), Qué es el SAG, [http://www.sag.cl/opensdocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc55&argInstanciaId=55&argCarpetaId=1912&argTreeNodosAbiertos=\(1912\)\(-55\)&argTreeNodoSel=1911&argTreeNodoActual=1912](http://www.sag.cl/opensdocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc55&argInstanciaId=55&argCarpetaId=1912&argTreeNodosAbiertos=(1912)(-55)&argTreeNodoSel=1911&argTreeNodoActual=1912) 12-12-2011, 20:23 hrs.

²² Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Qué es INDAP, <http://www.indap.gob.cl/QueesINDAP/Paginas/VisionyMision.aspx> 23-09-2011, 15:50 hrs.

²³ Corporación Nacional Forestal (CONAF), Misión, <http://www.conaf.gob.cl/conaf/seccion-seccion-mision-lineamientos.html> 23-09-2011, 22:45 hrs.

- e) *Instituto de Investigaciones Agropecuarias (INIA)*: Es “la principal institución de investigación agropecuaria de Chile, siendo una corporación de derecho privado, sin fines de lucro, dependiente del Ministerio de Agricultura. Su misión es generar y transferir conocimientos y tecnologías estratégicas a escala global para producir innovación y mejorar la competitividad en el sector silvoagropecuario.”²⁴
- f) *Fundación para la Innovación Agraria (FIA)*: Está destinada a “promover la cultura y los procesos de innovación. Su misión es promover y fomentar la innovación en el sector agroalimentario y forestal que fortalezca las capacidades y el emprendimiento, para el desarrollo sustentable y la competitividad de Chile y sus regiones. Además asigna recursos destinados al desarrollo agrícola y forestal”²⁵
- g) *Fundación de Comunicaciones, Capacitación y la Cultura del Agro (FUCOA)*: Esta fundación tiene como misión “colaborar en el proceso de modernización de la agricultura nacional a través de la entrega de información sobre las políticas y las realizaciones del Ministerio de Agricultura y del Gobierno, la generación de espacios de comunicación y participación entre los actores del mundo rural, y la valoración de sus tradiciones y quehacer cultural.”²⁶

²⁴ Instituto de Investigación Agropecuaria (INIA), <http://www.inia.cl/link.cgi/Institucion/> 23-09-2011, 22:49 hrs.

²⁵ Fundación para la Innovación Agraria (INIA), Qué es FIA, <http://www.fia.gob.cl/es-cl/acercadefia/qui%C3%A9nessomos.aspx> 23-09-2011, 23:30 hrs.

²⁶ Fundaciones de Comercio, Capacitación y Cultura del Agro (FUCOA), Qué es FUCOA, <http://www.fucoa.cl/quienes.php> 27-09-2011, 10:00 hrs.

- h) Comisión Nacional de Riego (CNR): Esta comisión tiene como finalidad “asegurar el incremento y mejoramiento de la superficie regada del país. A partir de 1985, se incorporó a sus funciones la administración de la Ley 18.450 que fomenta las obras privadas de construcción y reparación de obras de riego y drenaje y promueve el desarrollo agrícola de los productores de las áreas beneficiadas.”²⁷
- i) Instituto Forestal (INFOR): Tiene como misión “Crear y transferir conocimientos científicos y tecnológicos de excelencia para el uso sostenible de los recursos y ecosistemas forestales, el desarrollo de productos y los servicios derivados; así como, generar información relevante para el sector forestal, en los ámbitos económicos, sociales y ambientales.”²⁸
- j) Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN): Tiene como misión “generar, recopilar e integrar la información sobre recursos naturales renovables, silvoagropecuarios, alimentarios y productivos del país, para hacerla accesible, útil a los entes estatales y privados nacionales y extranjeros mediante el uso de tecnologías de información y ciencias de la tierra.”²⁹

Todos estas Instituciones y Fundaciones mencionadas anteriormente son dependientes del Ministerio de Agricultura y ayudan que este último pueda llevar a cabo todas sus tareas silvoagropecuarias en el país.

²⁷ Comisión Nacional de Riego (CNR), Qué es CNR, http://www.cnr.gob.cl/opensite_20041126112710.aspx 28-09-2011, 12:09 hrs.

²⁸ Instituto Forestal (INFOR), Qué es INFOR, <http://www.infor.gob.cl/es/quienes-somos/20-mision-y-vision.html> 28-09-2011, 22:00 hrs.

²⁹ Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN), Qué es CIREN, <http://www.ciren.cl/web/content.php?i=7> 12-12-2011, 12:45 hrs.

4) Normas que regulan la agricultura y actividades relacionadas con la fruticultura:

Las normas que mencionaré a continuación no sólo regulan las actividades relacionadas a la fruticultura, no obstante en este punto serán abordadas sólo en relación a la fruticultura.

a) **BPA (Buenas Prácticas Agrícolas):** Las BPA son prácticas que están orientadas a mantener la sustentabilidad tanto ambiental como económica y socialmente, con el fin de garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos y productos no alimenticios en los procesos productivos de explotación agrícola. “Las Buenas Prácticas Agrícolas se han creado con el objetivo de codificar las prácticas de una gran cantidad de productos a nivel de explotación agrícola. Su objetivo comprende desde el cumplimiento de las exigencias de regulación del comercio y gobiernos particulares (en particular en materia de inocuidad y calidad de alimentos), hasta exigencias más específicas de especialidades o nichos de mercado. La función de estos códigos, normas y reglamentos de BPA comprende, en varios niveles:

- La garantía de la inocuidad y calidad del producto en la cadena alimentaria.

- La captación de nuevas ventajas comerciales con el mejoramiento de la gestión de la cadena de suministro.
- El mejoramiento del uso de los recursos naturales, de la salud de los trabajadores y de las condiciones de trabajo.
- La creación de nuevas oportunidades de mercado para productores y exportadores de los países en desarrollo.”³⁰

b) **Normas HACCP:** HACCP es un Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control que puede ser implementado por distintas empresas. Esta norma lo que busca es identificar peligros y con estos estimar los riesgos que puedan afectar la inocuidad de un alimento, estableciéndose así las medidas para controlarlos. “Este control debe ir desde la producción primaria hasta el consumidor final, por lo que abarca producción, comercialización, transporte, entrega, etc. Las normas HACCP no son obligatorias, pero quien las cumple tiene las ventajas de una reducción en reclamos, devoluciones, rechazos, ahorro de recursos y entrega de alimentos seguros para la salud.

Estas normas se están implementando cada vez en más empresas, las cuales se ven impulsadas por las exigencias en materia de exportaciones. Además hay una alta necesidad de parte de países y regiones de reducir los riesgos en la calidad del producto final, por lo que incluir estas normas en el sistema de gestión se

³⁰ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), http://www.fao.org/prods/gap/index_es.htm 25-12-2011, 21:07 hrs.

convierte en un intangible en la competitividad de los mercados internacionales.”³¹

Las normas HACCP pueden aplicarse a organizaciones de distintos rubros, no es únicamente aplicable para la industria de la fruticultura.

- c) **Normas ISO:** La ISO es la Organización Internacional para la Estandarización, la cual ha creado varias normas sobre calidad (9001), medio ambiente (14001), seguridad y salud laboral (18001), entre otras, con el fin que puedan ser aplicadas en cualquier tipo de empresas que produzcan bienes o servicios, sean públicas o privadas. Las empresas que se quieran regir por estas normas tendrán múltiples beneficios como el reconocimiento por parte de los clientes, de la sociedad, gobierno, etc. ya que estarán acreditadas ante estos en las normas inscritas.

Problemática de la Política Agraria en la Actualidad

Como sabemos, la agricultura forma parte del sector económico del país, cada país necesita de la agricultura para solventar las necesidades alimentarias de la población. Para que los productos derivados de la agricultura estén presentes en los países que no producen estos alimentos, es necesario el desarrollo del comercio exterior entre las naciones. De este modo se soluciona el problema de la falta de alimentos relacionados a

³¹ Acha, Gustavo, ¿Qué son las Normas HACCP?, <http://www.materiabiz.com/foros/agronegocios/842-que-son-las-normas-haccp.html> 25-12-2011, 20.56 hrs.

la agricultura, pero por otra parte se genera una problemática entre las naciones; los países en desarrollo producen con costos de mano de obra barata, lo que les permite llegar con precios bajos a competir en mercados extranjeros, pero los países desarrollados por su parte están protegiendo a sus agricultores mediante la aplicación de medidas de proteccionismo a sus industrias, otorgando subvenciones, cayendo en dumping, aplicando barreras arancelarias, entre otras prácticas como por ejemplo: aplicación de barreras técnicas (barreras no arancelarias) para restringir el acceso de productos importados a sus naciones, estas medidas pueden ser: “Cuotas a la importación, restricciones que se derivan de procedimientos aduaneros, licencias a la importación, medidas fitosanitarias, sanitarias y de normalización.”³² De esta forma, los países más pobres quedan desposeídos y es imposible competir con igualdad antes los países desarrollados.

5) Clasificación de las frutas:

Este es otro punto muy importante de conocer antes de presentar la investigación. En la Industria de la Fruticultura podemos clasificar la fruta según su naturaleza y el grado de transformación que esta posea, así tenemos:

- Fruta Fresca: En esta clasificación encontramos uvas, manzanas, kiwis, paltas, naranjas, cerezas, mandarinas, limones, duraznos, nectarines, arándanos, peras, ciruelas, etc.

³² Barreras Técnicas al Comercio, <http://www.seic.gov.do/comercioexterior/Publicaciones%20Dicoex/Barreras%20Tecnicas%20al%20Comercio.pdf> 27-03-2012, 23:00 hrs.

- Fruta Seca: En esta clasificación se encuentran las almendras, avellanas, castañas, cocos, nueces, pistachos, etc.
- Fruta Industrializada: Como fruta industrializada se entiende aquella fruta que ha pasado por un proceso productivo adicional al natural y que ha provocado algún grado de transformación en ella, por ejemplo: frutas en compotas, congeladas, en conservas, deshidratadas, jugos, en aceites, etc.

6) ¿Qué se entiende por Productor de frutas frescas?

Un Productor es una persona jurídica capaz de contraer derechos y obligaciones, el cual cuenta con predios agrícolas en los que tiene plantaciones de árboles frutales que cada cierto periodo producen frutas. Además, el productor debe contar con las certificaciones fitosanitarias y permisos legales correspondientes para poder producir sus frutas, lo que implica la iniciación de actividades, pagos de Impuestos al Valor Agregado (IVA), control de plagas, uso de fertilizantes, normas de calidad, etc.

7) Problemas que afectan el trabajo de los productores de frutas frescas:

A continuación se detallan algunos de los problemas que afectan el trabajo que desarrollan los Productores de frutas frescas:

- a) Contaminación en ríos y lagos: El agua cada vez contiene una mayor cantidad de contaminantes, los cuales causan daño a la producción de cualquier tipo de frutos y vegetales. La mano del hombre está avanzando constantemente y las aguas que

antes bajaban limpias desde los cerros y montañas hoy bajan con residuos de basura, restos de materiales e insumos químicos que se han aplicado en huertos, etc., provocando consecuencias dañinas a la salud y a los animales, en ocasiones incluso no es posible la siembra, ya que el cultivo crecerá contaminado y en estas condiciones es imposible comercializarlo para el consumo.

- b) Escasez de agua: Hoy en día estamos pasando por una crisis de agua, el riego que es tan importante para los árboles se está tecnificando para poder colocar la cantidad necesaria de agua en cada frutal, ni más ni menos. No obstante, los productores deben saber que pronto se quedaran sin agua y el riego tradicional ya no será sustentable. Por esta razón deben obligadamente invertir en modernizar sus técnicas de riego pensando en el mañana.
- c) Agotamiento de los minerales del suelo: La tierra para poder producir necesita minerales, es importante que el productor conozca que debe realizar rotación a sus cultivos para conseguir que la tierra desarrolle los frutos que él desea. Cuando no se rotan los cultivos en la tierra se van agotando los minerales que tanto necesitan las plantas para crecer, por lo que el Productor está obligado a realizar esta actividad o a la aplicación de una mayor cantidad de fertilizantes al suelo.

8) ¿Qué se entiende por Exportador de frutas frescas?

“Un Exportador puede ser cualquier persona natural o jurídica domiciliada o residente en el país que cumpla con los requisitos de Registro e Iniciación de Actividades ante la autoridad tributaria chilena respectiva, es decir, se constituya como contribuyente de impuesto ante el SII y, que efectúe los trámites para realizar una exportación, ante los organismos oficiales que correspondan”³³. Además, por tratarse de un Exportador de frutas frescas, este debe tener conocimientos en el ámbito de las frutas frescas, tales como: períodos de producción, exportación, mercados a los cuales llegar con las frutas, tener contacto con agentes de aduana, embarcadores, entre otros.

9) Conceptos relacionados con la agricultura y fruticultura:

- a) ***Raleo de árboles frutales:*** El raleo es una práctica que consiste en “quitar fruta de los árboles cuando estas son pequeñas y aún no han terminado su crecimiento, su finalidad es que las frutas alcancen los calibres y la calidad que requiere el mercado.”³⁴ Con el raleo, los productores pueden eliminar aquellas frutas deformes y mal ubicadas en la planta.

³³ Servicio de Impuestos Internos (SII), Exportadores, http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm 22-12-2011, 22:37 hrs.

³⁴ Palominos, Juan Carlos, Ingeniero Agrónomo y Gerente de Agrícola Rinconada de los Álamos, 15-12-2011, 14:20 hrs.

- b) ***Poda de árboles frutales:*** “La poda consiste en cortar las ramas de los árboles dándole consistencia, forma, fuerza y vigor a las plantas, el árbol centra sus energías en producir y no en crecer, lo que ayudará a la producción de frutos.
- c) ***Tiempo de carencia:*** El tiempo de carencia en los huertos es conocido como el periodo que va desde la aplicación de insumos químicos al frutal hasta que es permitida la cosecha y el fruto se puede consumir sin riesgos de intoxicarse.”³⁵
- d) ***Inocuidad de los alimentos:*** La inocuidad está referida a todos los alimentos que no causen ningún daño para la salud de las personas. Un alimento inocuo es un alimento bien cuidado, las etapas productivas, de comercialización, transporte y entregas han de realizarse con cuidado de no contaminar el alimento, para que este no corra el peligro de ser nocivo a la salud.

10) Modalidades de Venta (Enfocado en el Exportador y Recibidor en mercado extranjero)

- 1.- ***Ventas a Firme:*** Una venta a firme es aquella en la cual el valor de la fruta no admite modificación alguna. El precio se fija antes de que la fruta sea entregada desde el Exportador hacia el Recibidor en el extranjero.
- 2.- ***Venta bajo condición:*** Una venta bajo condición es aquella en la cual el valor de la fruta estará sujeto al cumplimiento de ciertas condiciones pactadas entre el Exportador y

³⁵ Vera, Hernán, Ver referencia n°8, página n°14.

el Recibidor en el extranjero. “Esta modalidad de venta se utiliza para aquellos productos que puedan sufrir alguna alteración durante su traslado”³⁶.

3.- ***Ventas en consignación libre:*** En una venta bajo la modalidad de consignación libre el precio de la fruta es referencial. El precio final de la fruta va a depender del precio de mercado al momento en que esta ha sido comercializada. El precio que en primera instancia fue referencial entre el Exportador y el Recibidor en el extranjero, podrá aumentar o disminuir al momento de comercializar la fruta en el extranjero.

4.- ***Ventas bajo libre consignación con mínimo a firme:*** En este tipo de venta, a diferencia de la anterior, el precio que se pacta en primera instancia entre el Exportador y el Recibidor en el extranjero es un precio que no podrá bajar de lo estipulado, con la comercialización final el precio que le entregue el Recibidor al exportador se mantendrá o subirá, pero en ningún caso puede disminuir. Si la fruta se comercializó a US\$6 y el precio mínimo fijado fue US\$7 se le deben cancelar los US\$7 al exportador.

³⁶ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Modalidades de Venta, <http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=22&idpregunta=3> 24-12-2011, 23:18 hrs.

2.3 Desarrollo de la Investigación

I PARTE

Luego de dar a conocer algunos términos esenciales para comprender el tema que se abordará, es que continuaré con el desarrollo de la investigación. Esta investigación se compone de 2 partes: La primera parte comprende un análisis de la plantación, producción y exportación de frutas frescas en Chile a nivel general de frutales, además de un análisis específico en arándanos, cerezas y paltas. La segunda parte comprende la relación entre productores y exportadores de fruta fresca, las modalidades asociativas entre ellos, un análisis a la industria productora de fruta fresca, identificación de agentes con quienes se relacionan y apoyan en su rol productor, además de los incentivos que otorga el Estado de Chile a los productores de frutas.

Plantación, Producción y Exportación de frutas frescas

Es muy importante para un productor conocer cuál es el volumen de fruta que se está produciendo en Chile por cada hectárea plantada, como también es importante para el exportador conocer cuánto de lo producido en la industria es finalmente exportado y cuánto se está quedando en el mercado nacional. Para esto se entregarán algunos datos de lo mencionado correspondiente a distintas frutas frescas.

1.- Plantación

A continuación en la tabla n°1 se muestra la superficie plantada con frutales desde el año 2002 al año 2006 y continúa en la tabla n°2 desde el año 2007 al 2010.

Tabla N° 1

Superficie Plantada con Frutales (hectáreas)					
Especies	2002	2003	2004	2005	2006
Cerezos	6.550	6.990	7.200	7.125	7.621
Ciruelos	13.530	14.115	14.460	14.443	14.462
Damascos	2.350	2.355	2.400	2.023	2.022
Duraznos	12.850	13.015	13.168	12.940	12.942
Kiwis	7.200	6.600	6.640	6.606	6.707
Limoneros	6.800	6.900	7.000	7.240	7.234
Manzanos	34.865	35.410	36.095	34.820	35.247
Naranjos	7.550	7.666	7.800	8.225	8.225
Nectarinos	6.744	6.800	6.900	6.818	6.818
Olivos	5.624	5.850	6.000	5.742	5.795
Paltos	23.260	23.800	24.000	26.731	26.744
Perales	9.480	8.470	7.920	6.945	6.879
Vid de mesa	47.600	48.200	48.500	50.960	50.952
Otros frutales	16.400	16.571	18.402	15.038	18.634
Total	200.803	202.742	206.485	205.656	210.281
³⁷ Fuente: elaborado por ODEPA con información de CIREN. [1]					

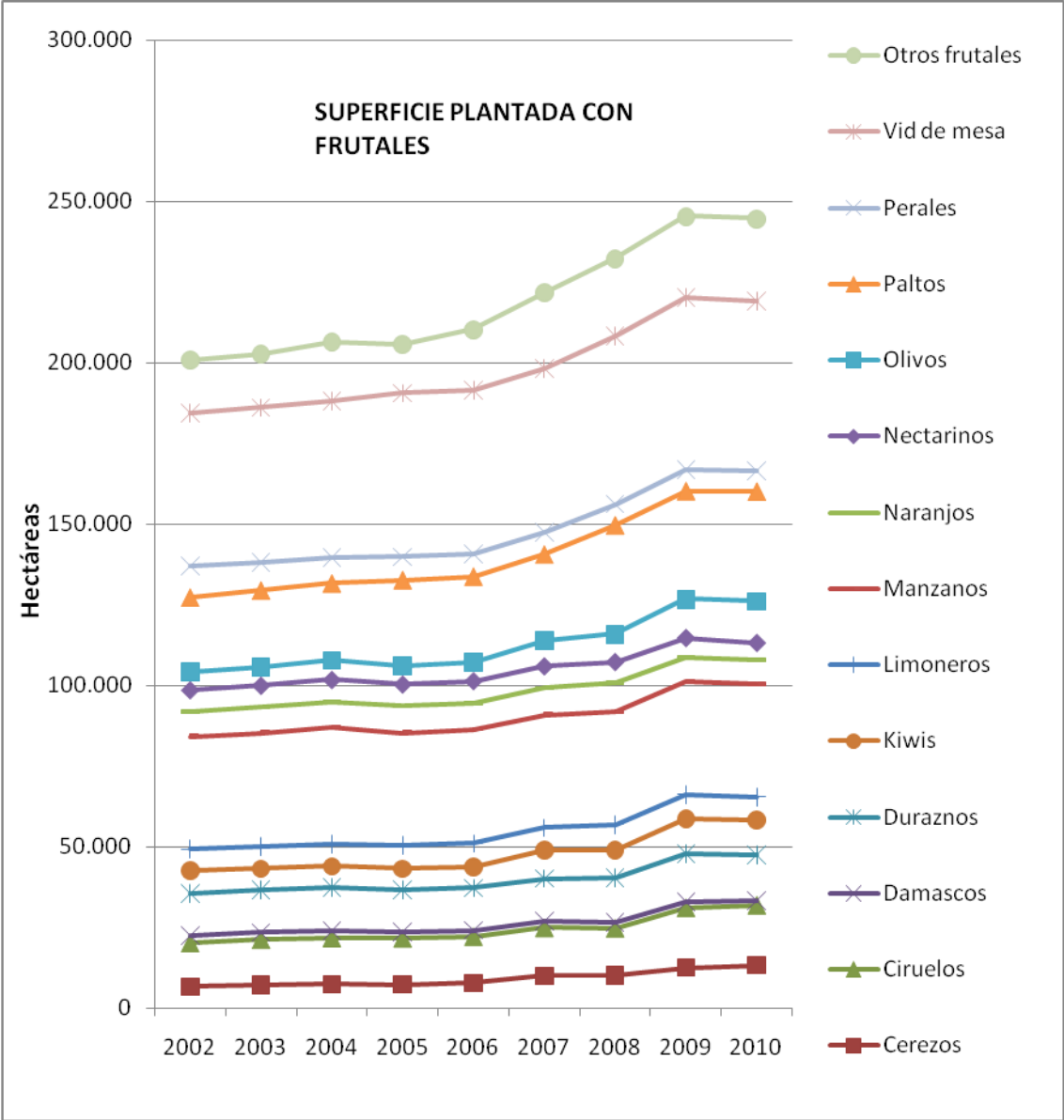
Tabla N° 2

Superficie Plantada con Frutales				
(hectáreas)				
Especies	2007	2008	2009	2010
Cerezos	9.922	10.054	12.468	13.143
Ciruelos	14.889	14.636	18.536	18.651
Damascos	2.017	1.906	1.770	1.469
Duraznos	13.152	13.532	14.951	13.925
Kiwis	8.734	8.740	10.769	10.922
Limoneros	7.173	7.935	7.649	7.235
Manzanos	34.972	34.963	35.075	35.029
Naranjos	8.210	8.868	7.473	7.435
Nectarinos	6.819	6.603	6.038	5.376
Olivos	8.001	8.597	11.985	12.874
Paltos	26.759	33.837	33.531	34.057
Perales	6.639	6.429	6.633	6.225
Vid de mesa	50.846	52.187	53.339	52.655
Otros frutales	23.632	23.941	25.129	25.426
Total	221.766	232.225	245.346	244.422
Fuente: elaborado por ODEPA con información de CIREN, [1] ³⁸				

³⁸ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA), <http://www.odepa.gob.cl/servlet/articulos.ServletMostrarDetalle;jsessionid=990FB7C3CC9E90C63842ECAE39A815E5?idcla=12&idn=1737> 23-10-2011, 15:30hrs.

La información anteriormente expuesta se puede apreciar mejor en el gráfico nº1.

Gráfico N° 1



Fuente³⁹

³⁹ Elaboración Propia, con datos en tabla anterior.

Según los datos graficados podemos ver que las plantaciones de la mayoría de los árboles cuyo cultivo son las frutas frescas ha mostrado un aumento notable sobre todo en los últimos tres años. Hacia el año 2010 la vid de mesa, manzanos y paltos son los más plantados con 149.374 hectáreas, lo que representa un 50% de la superficie total plantada en frutales en el país. No obstante a esto, los frutos que han visto mayormente aumentada su plantación durante el transcurso de los años son los ciruelos, olivos, cerezos y kiwis. Por otra parte, aquellos frutos que con el tiempo han disminuido sus plantaciones son los duraznos, damascos y nectarinos. Las razones para el aumento o disminución en plantación de frutos pueden variar, pero se deben principalmente a la oferta y demanda que estos tengan tanto en el mercado local como internacional.

2.- Producción de Fruta Fresca

Esta información es muy variada y difícil de analizar, pues hay una serie de factores que influyen sobre la producción de los frutos. No obstante, más adelante se realizará un análisis enfocado en algunos frutos donde podremos comparar los datos de plantación, producción y exportación. Aquí las frutas a considerar serán los arándanos, cerezas y paltas.

Principales Factores que inciden en el resultado de la producción de frutas frescas

- 1) *Labores de pre-cosecha:* Los trabajos realizados en las labores de pre-cosecha de las frutas son fundamentales para su crecimiento y maduración en los plazos estimados

y bajo las condiciones deseadas. Generalmente se contrata personal para realizar labores de huerto, tales como raleo y poda.

- 2) Manejo de plagas y nutrición de la planta: El uso de pesticidas y fertilizantes para el suelo son muy importantes para conseguir mejores resultados de producción, pero “se les debe estar monitoreando continuamente para que sean realmente un mejor resultado y no un daño a la producción.”⁴⁰
- 3) Condiciones climáticas: Las bajas temperaturas al momento en que la fruta está lista para la cosecha provocan que la fruta se deshidrate con gran rapidez. Las altas temperaturas provocan que la fruta absorba el calor colocando sus tejidos duros. Las granizadas, al momento en que la fruta está lista para su cosecha, provocan cicatrices que luego se traducen en heridas abiertas (tajos) o en su pudrición. Si las granizadas caen cuando la fruta está pequeña (en formación aún), entonces como tiene una consistencia más sólida sólo provocan hundimientos en sus tejidos. “Dentro de las condiciones climáticas un factor muy importante son las horas frío que alcanza a acumular la planta en invierno, dependerá del árbol frutal las horas frío que necesite para que la fruta se produzca en óptimas condiciones, por lo que un invierno muy cálido o muy frío puede resultar totalmente perjudicial para la producción de frutas.”⁴¹
- 4) Riego: El Riego de los árboles frutales es muy importante, dependerá del tipo de fruta y de las condiciones climáticas la cantidad de riego que se necesite, por lo que esta actividad debe realizarse con mucha precaución. Cuando haya agua no debiese

⁴⁰ Palominos, Juan Carlos. Ver referencia n°34, página n°44.

⁴¹ Palominos, Juan Carlos. Ver referencia n°34, página n°44.

haber problemas de riego pero cuando hay sequía en ocasiones es imposible salvar la producción.

- 5) Mano de Obra: La mano de obra en las labores de pre-cosecha y cosecha es muy importante, la producción dependerá de realizar bien los trabajos y de contar con la cantidad adecuada de personal para trabajar en pre-cosecha y cosecha.
- 6) Sistema Productivo: “El sistema productivo que adopte cada empresa será decisivo en sus resultados.”⁴² La empresa debe realizar estimaciones de producción acorde a resultados de temporadas anteriores, pero considerando siempre los factores que inciden en estos resultados y que no afectan en igual magnitud cada año.-
- 7) Tecnología de Punta: Otro factor importante es la tecnología que utilice la compañía en sus procesos productivos, como la utilización de maquinarias para raleo, entre otras. Es fundamental contar con tecnología que ayude a que el proceso productivo sea más eficiente para la empresa.

Cada factor puede resultar bueno o no, pero la producción exitosa depende de un buen manejo de todos los factores incidentes en la producción. Como nos damos cuenta, algunos de ellos no los podemos controlar, como lo es el factor climático y el riego (en sequía), por lo que siempre serán impredecibles para los productores. En consecuencia, sus esfuerzos deben estar orientados cada año a manejar de la mejor forma posible todos aquellos factores que ellos sí pueden controlar.

⁴² Fernández Robin, Andrés, Ingeniero Agrónomo y Gerente Técnico Tuniche Fruits Limitada, 08-01-2012, 16:45hrs.

3.- Exportación de Fruta Fresca

En la tabla n°3 se muestra un contraste entre las exportaciones de fruta fresca realizadas desde enero a julio del 2010 y desde enero a julio del 2011:

Tabla N° 3

Exportaciones de frutas frescas				
Productos	Volumen (toneladas)			
	Total Exportado En 2010	Enero –julio		
		2010	2011	Var % 11/10
Fruta fresca	2.437.167	1.962.709	2.116.542	7,8
Uvas	781.085	762.979	828.406	8,6
Manzanas	837.149	637.197	662.427	4,0
Kiwis	181.870	135.284	134.569	-0,5
Aguacates (paltas)	107.922	47.238	26.484	-43,9
Ciruelas	74.399	73.498	99.975	36,0
Peras	116.281	101.782	119.622	17,5
Arándanos	55.011	43.006	56.667	31,8
Nectarines	55.203	50.494	57.220	13,3
Melocotones (duraznos)	36.636	32.233	33.425	3,7
Limonos	44.968	21.274	20.387	-4,2
Mandarinas, clementinas	39.722	22.223	21.958	-1,2
Cerezas	44.112	23.020	36.449	58,3
Naranjas	52.733	5.325	7.372	38,4
Otros	10.076	7.156	11.582	61,9

Fuente: elaborado por ODEPA con información del Servicio Nacional de Aduanas. ⁴³

Como podemos apreciar claramente la variación entre el mismo periodo comprendido desde enero a julio del año 2010 y el año 2011 fue positiva, con un aumento de 7,8% en

⁴³ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Boletín Frutícola, avance enero a julio del 2011, por Jaime Bravo Mina, www.odepa.cl 25-09-2011, 23:00 hrs.

exportaciones de frutas frescas. Este incremento se debió principalmente al aumento registrado en las exportaciones de cerezas, naranjas, ciruelas, arándanos, peras, nectarines, uvas, manzanas y duraznos. No obstante, hubo frutas que disminuyeron sus exportaciones tales como las paltas que cayeron con un 43,9%, le siguen los limones, mandarinas y kiwis. La caída registrada de las paltas, limones y mandarinas se debe principalmente a factores climáticos, como heladas, que entorpecieron el trabajo y cuidado de pre-cosecha de la fruta, provocando para el productor la venta de su fruta en mercado nacional ya que no calificaba para ser exportada. Los kiwis por su parte disminuyeron escasamente su exportación en volumen, pero esto se debe a que hubo menos fruta disponible en el mercado aunque esta ha sido de mejor calidad.

Análisis de Plantación, Producción y Exportación enfocada

Ahora revisaremos la plantación, producción y exportación de algunas frutas frescas en detalle desde el año 2000 al año 2010 para conocer su variación en la historia.

Cabe mencionar que la selección de frutas para realizar este enfoque se debe principalmente a que esta investigación se está realizando para que distintos productores puedan generar su propia visión del negocio actual a futuro, por lo tanto se han elegido 3 frutas frescas a ser analizadas en mayor profundidad:

1. Arándanos.
2. Cerezas.
3. Paltas.

a) *Arándanos:*

Tabla N° 4

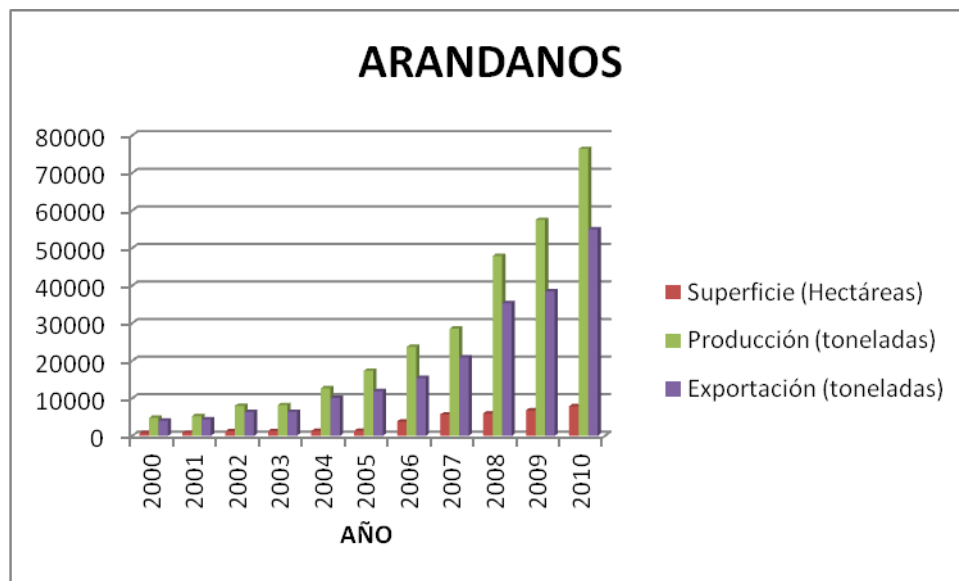
Plantación, Producción y Exportación de Arándanos			
Año	Superficie (Hectáreas)	Producción (toneladas)	Exportación (toneladas)
2000	800	4.800	4.042
2001	850	5.253	4.423
2002	1220	8.010	6.358
2003	1280	8.211	6.410
2004	1320	12.667	10.104
2005	1360	17.337	11.938
2006	3820	23.706	15.433
2007	5664	28.597	20.872
2008	5953	47.894	35.330
2009	6779	57.514	38.506
2010	7876	76.386	55.011

Fuente: ODEPA y catastros frutícolas de CIREN.⁴⁴

Para poder apreciar de mejor forma la tabla anterior se ha creado el siguiente gráfico:

Gráfico N° 2

⁴⁴ Bravo Mina, Jaime Boletín Frutícola, avance enero a julio del 2011, www.odepa.cl 25-09-2011, 23:00 hrs.



Fuente⁴⁵

La superficie plantada de arándanos hasta el 2005 fue creciendo paulatinamente, comenzó con 800 hectáreas en el año 2000, luego desde el 2006 esta fue aumentando hasta llegar en el 2010 a casi las 8.000 hectáreas plantadas. Con la producción ocurre algo parecido, hacia el 2000 se producían 4.800 toneladas, desde al año 2006 esta aumenta considerablemente llegando al 2010 con 76.000 toneladas aprox. producidas.

Las exportaciones representan parte importante de la producción total nacional de arándanos, hacia el 2000 las exportaciones correspondían al 84% de la producción total, luego si bien la producción aumenta también lo hacen las exportaciones pero no en los mismos márgenes. Hacia el 2003 ya se comienza a notar estas diferencias, bajando las exportaciones a un 79% del total producido. Hacia el 2005 representan el 68% y hacia el 2010 el 72% repuntando nuevamente.

⁴⁵ Elaboración Propia, con datos de tabla anterior.

En general, la plantación de arándanos hacia el 2010 fue casi 10 veces mayor a lo que fue en el 2000. El incremento en la plantación se debe a que las exportaciones también han aumentado a lo largo de los años, lo que genera en los productores el ánimo de investigar e invertir en mejores tecnologías, ciencias, productos químicos, procesos de pre-cosecha y cosecha, que finalmente signifiquen resultados favorables como el hecho de conseguir muchas más toneladas producidas por cada hectárea plantada.

Destino de las exportaciones de arándanos:

Los principales destinos de las exportaciones de Arándanos durante los años 2008 al 2010 son las siguientes:

Tabla N° 5

Principales Destinos en Exportación de Arándanos			
País	Monto Exportado (US\$)		
	2008	2009	2010
ESTADOS UNIDOS	104.185.209	99.769.601	126.637.348
REINO UNIDO	13.524.759	15.776.429	17.982.571
HOLANDA	9.900.773	7.365.999	8.125.074
HONG KONG	2.645.248	1.770.090	2.224.797
JAPON	1.769.862	1.854.672	1.812.756

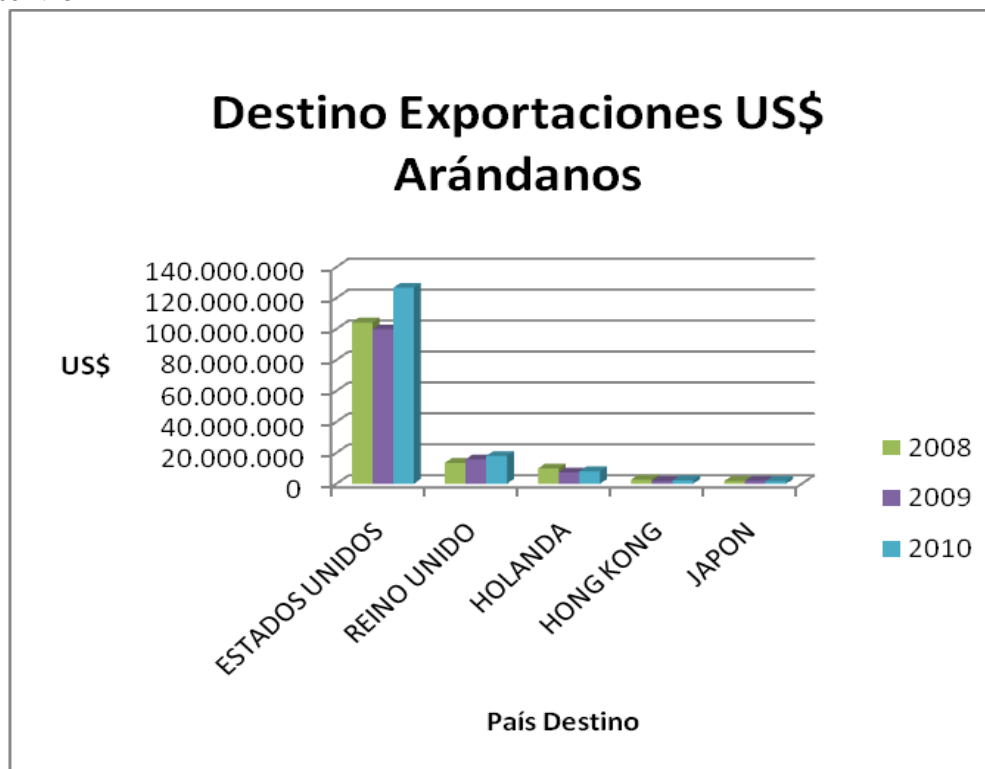
Fuente: Datos Extraídos y ordenados desde Prochile⁴⁶

Como podemos ver, el país que lleva la delantera en importaciones de los arándanos producidos en Chile es Estados Unidos, seguido de Reino Unido, Holanda, Hong Kong y Japón.

⁴⁶ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Estadísticas de Exportaciones Chilenas, <http://rc.prochile.gob.cl/estadisticas/form/exportaciones> 06-11-2011, 19:40 hrs.

La información graficada queda de la siguiente forma:

Gráfico N° 3



Fuente.⁴⁷

Casi todos los destinos se mantienen importando prácticamente las mismas cantidades desde un año a otro, a excepción de Estados Unidos, Reino Unido y Holanda que muestran un claro aumento desde el 2009 al 2010.

⁴⁷ Elaboración Propia, con datos en tabla anterior.

b) Cerezas:

Tabla N° 6

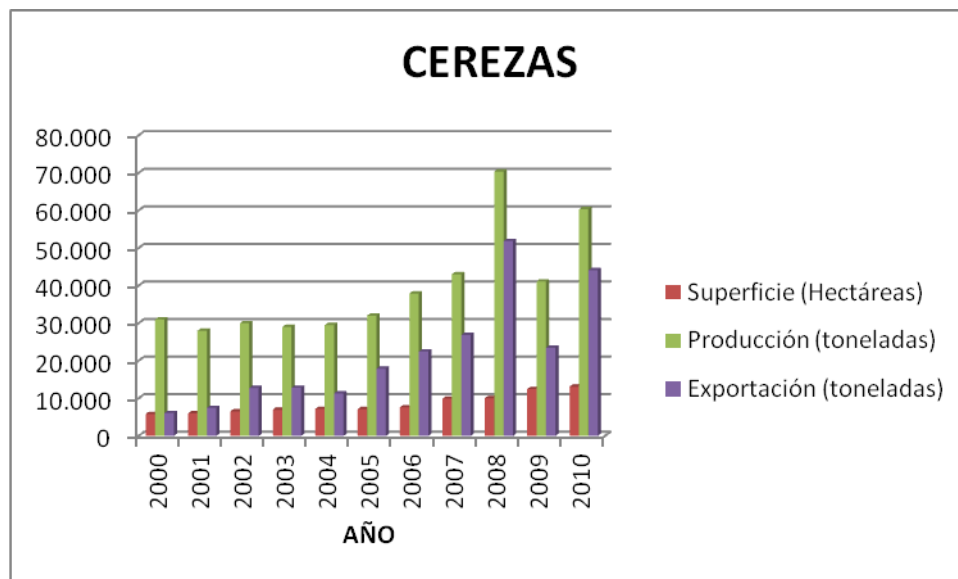
Plantación, Producción y Exportación de Cerezas			
Año	Superficie (Hectáreas)	Producción (toneladas)	Exportación (toneladas)
2000	5.832	31.000	6.062
2001	6.020	28.000	7.450
2002	6.550	30.000	12.784
2003	6.990	29.000	12.818
2004	7.200	29.500	11.305
2005	7.125	32.000	17.916
2006	7.621	37.917	22.463
2007	9.922	43.001	26.885
2008	10.054	70.364	51.865
2009	12.468	41.095	23.474
2010	13.143	60.356	44.112

Fuente: ODEPA y catastros frutícolas de CIREN ⁴⁸

A continuación se presenta la información antes mencionada en el siguiente gráfico:

Gráfico N° 4

⁴⁸ Bravo Mina, Jaime Boletín Frutícola, avance enero a julio del 2011, www.odepa.cl 25-09-2011, 23:00 hrs.



Fuente.⁴⁹

Como se puede apreciar, las plantaciones de cerezas desde el año 2000 al 2010 han ido en aumento, a pesar de que en el 2005 estas disminuyeron. Cabe destacar que en el año 2007 y 2009 las hectáreas plantadas crecieron en orden al 30% y al 24% con respecto al año anterior, lo que representa las mayores alzas entre el período estudiado.

Con respecto a las toneladas producidas de cerezas, hacia el 2000 se produjeron alrededor de 31.000 toneladas, mientras que una década más tarde estas cifras casi se duplican. Los años que claramente muestran una mayor producción son el 2008 y el 2010 con 64% y 65% respectivamente con respecto al año anterior, sin duda estos han sido los mejores años para la producción de cerezas, donde las condiciones climáticas y labores de pre-cosecha han sido las óptimas.

En relación a las exportaciones, durante el año 2000 apenas se exportó el 20% de lo producido quedando el 80% restante en el mercado nacional. Luego, hacia el año 2005

⁴⁹ Elaboración Propia, con datos obtenidos en tabla anterior.

ya se exportaba el 56% de las toneladas producidas, mejorando aún más la situación durante los años 2008 y 2010 donde las toneladas exportadas sobrepasaron el 70% de lo producido. Estos datos nos muestran que la producción y exportación de cerezas es una actividad que con el tiempo ha ido creciendo bastante y también se han abierto más puertas para este fruto en el mercado extranjero. Hacia el año 2010 sólo el 30% de lo producido no se logra exportar, quedando en el mercado nacional chileno.

En general, las plantaciones hacia el 2010 sólo duplicaron las hectáreas plantadas una década atrás. A pesar de esto, la producción casi se ha mantenido, los márgenes de aumento son muy pequeños, no obstante hay años que son la excepción donde las condiciones de producción han sido tan favorables que se ha logrado exportar hasta más del 70% de la producción.

Destino de las exportaciones de Cerezas:

Los principales destinos en la exportación de cerezas desde el año 2008 al 2010 han sido Estados Unidos, Hong Kong, Taiwán, China y Brasil, como se muestra en la tabla n°7.

Tabla N° 7

Principales Destinos en Exportación de Cerezas			
País	Monto Exportado (US\$)		
	2008	2009	2010
ESTADOS UNIDOS	62.977.175	27.807.798	17.775.129
HONG KONG	24.814.097	13.413.753	17.286.482
TAIWAN	21.886.513	6.533.611	9.621.722

CHINA	11.485.626	4.567.282	14.267.320
BRASIL	7.449.541	7.657.058	3.454.294

Fuente: Datos Extraídos y ordenados desde ProChile⁵⁰

⁵⁰ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Estadísticas de Exportaciones Chilenas, <http://rc.prochile.gob.cl/estadisticas/form/exportaciones>, 06-11-2011, 19:40 hrs.

La información graficada queda de la siguiente forma:

Gráfico N° 5



Fuente.⁵¹

Tal como muestra el gráfico n°5, hacia el año 2009 las exportaciones de cerezas cayeron considerablemente en todos los países a excepción de Brasil. Luego, en el 2010 las exportaciones comienzan a subir nuevamente. Esta disminución en los montos exportados no significa que haya caído el precio, lo que ocurrió y como se muestra en gráficos anteriores es que en el 2009 la producción cayó y por ende el margen exportado cayó junto a esta.

⁵¹ Elaboración Propia, con datos de tabla anterior.

c) *Paltas*:

Tabla N° 8

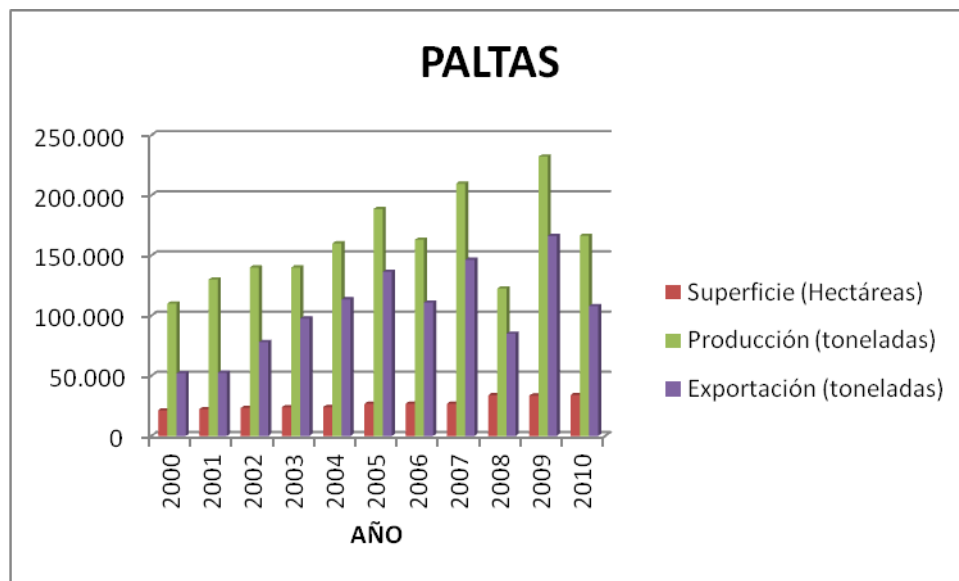
Plantación, Producción y Exportación de Paltas			
Año	Superficie (Hectáreas)	Producción (toneladas)	Exportación (toneladas)
2000	21.208	110.000	52.049
2001	22.290	130.000	52.491
2002	23.260	140.000	78.070
2003	23.800	140.000	97.647
2004	24.000	160.000	113.592
2005	26.731	188.604	136.412
2006	26.744	163.119	110.893
2007	26.759	209.645	146.396
2008	33.837	122.633	84.998
2009	33.531	232.202	166.184
2010	34.057	166.382	107.922

Fuente: ODEPA y catastros frutícolas de CIREN ⁵²

Gráfico: Plantación, producción y exportación de paltas.

Gráfico N° 6

⁵² Bravo Mina, Jaime Boletín Frutícola, Avance enero a julio del 2011, www.odepa.cl 25-09-2011, 23:00 hrs.



Fuente.⁵³

Al analizar el gráfico n°6 podemos decir que en relación a la superficie o plantaciones estas fueron aumentando lentamente, sin embargo durante el 2008 se experimentó un alza notable en comparación con años anteriores, la cual prácticamente se mantuvo durante el 2009 y el 2010.

Con respecto a la producción de paltas durante los años 2005 y 2007 se produjeron la mayor cantidad de toneladas por hectáreas plantadas. La producción se comienza a ver muy cíclica, un año sube y al siguiente cae, debido principalmente a factores climáticos más que factores de cosecha y pre-cosecha, las bajas temperaturas afectan directamente a las paltas y cítricos provocando en ellos la sequedad, por lo tanto cuando ocurren estos eventos gran parte de estas frutas se pierden siendo imposible exportarlas y su comercialización en el mercado interno en ocasiones genera pérdida. En relación a las exportaciones, estas desde el año 2003 en adelante están bordeando el 70% con respecto

⁵³ Elaboración Propia, con datos de la tabla anterior.

a las cantidades producidas. Sin embargo, esta situación decae durante el año 2010 a un 65%, donde las paltas sufrieron los fuertes efectos de las malas condiciones climáticas que no permitieron calificar dentro del rango exportable, en consecuencia es fruta que se debe comercializar dentro del mercado nacional chileno.

En general, las plantaciones de paltos han ido en leve aumento. La producción se ve fuertemente afectada por las bajas temperaturas de invierno, lo que hace que en los últimos años se muestre cíclica. Las exportaciones representan un gran porcentaje de la producción (sobre el 60%) y se mueven en relación a esta.

Destino de las exportaciones de Paltas:

Los principales destinos de las exportaciones de paltas están dados en la tabla n°9.

Tabla N° 9

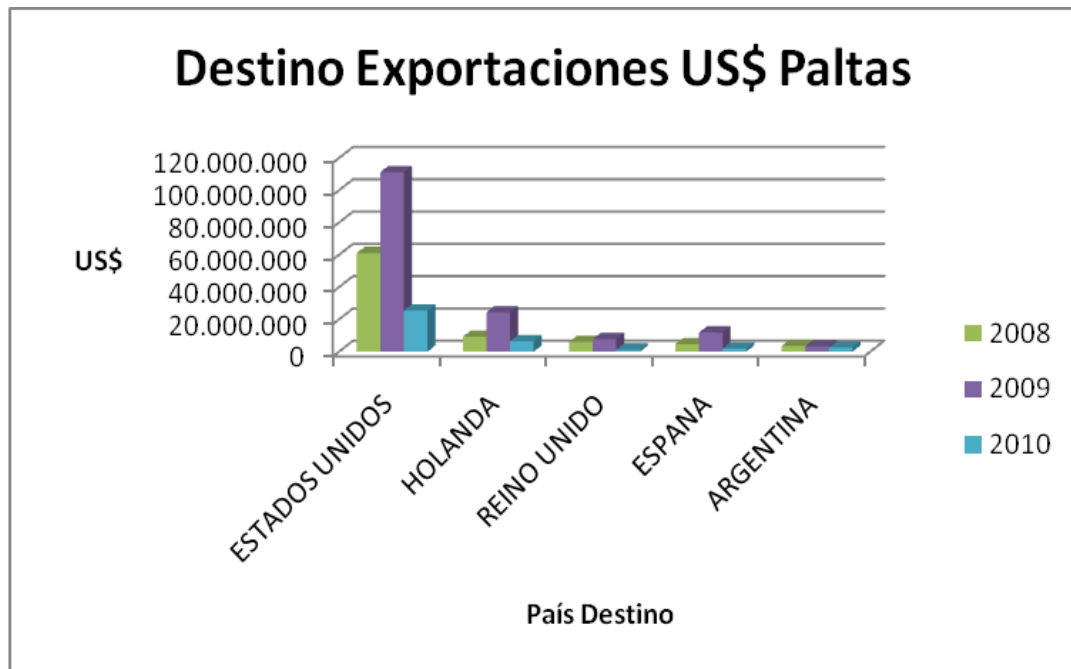
Principales Destinos en Exportaciones de Paltas			
País	Monto Exportado (US\$)		
	2008	2009	2010
ESTADOS UNIDOS	61.159.496	111.247.011	25.531.825
HOLANDA	9.302.881	24.468.493	6.591.462
REINO UNIDO	6.103.391	7.835.651	1.339.863
ESPANA	4.657.524	11.908.805	1.954.785
ARGENTINA	3.536.094	3.304.775	2.605.007

Fuente: Datos Extraídos y ordenados desde ProChile⁵⁴

Como se ha mencionado en el análisis de gráficos anteriores, la producción de paltos ha sido muy cíclica a lo largo de los años y así se ha mantenido. Durante el año 2009 la producción y exportaciones, que se comportan prácticamente iguales, han aumentado considerablemente hacia todos los destinos y luego hacia el 2010 se puede apreciar una baja bastante considerable, la que se espera repunte nuevamente en 2011.

⁵⁴ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Estadísticas de Exportaciones Chilenas, ver referencia n°49, página n°62.

Gráfico N° 7



Fuente.⁵⁵

Según el gráfico n°7, el principal destino de las paltas exportadas desde Chile ha sido Estados Unidos durante los 3 años analizados. La misma situación ha ocurrido con la exportación de cerezas y arándanos. Por su parte, Reino Unido, Holanda y Hong Kong representan también buenas oportunidades para estos productos.

⁵⁵ Elaboración Propia, con datos de la tabla anterior.

II PARTE

1.- ¿Cómo se compone la industria productora y la industria exportadora de frutas frescas en Chile? ¿Cómo se posiciona Chile en el mundo a través de sus frutos?

“La industria chilena productora de frutas frescas, hacia la temporada 2008-2009 se caracterizó por tener más de 7.800 productores, 310.266 hectáreas de cultivo y 630 empresas exportadoras”⁵⁶, lo que arroja un promedio de 12 a 13 empresas productoras por cada empresa exportadora y una media de 40 hectáreas de cultivo por cada productor. La exportación de frutas frescas desde Chile comprende alrededor de 80 especies distintas, las que tienen como destino a más de 100 países en todo el mundo y hace de Chile un país reconocido por esta actividad. El hecho de exportar una especie como durazno en variedad Early Rich, Zee Lady, Kweah, permite llegar a distintos mercados en el extranjero acorde a los gustos de cada consumidor.

El aprender a identificar bien lo que quiere cada mercado ha posicionado a Chile “entre los mayores exportadores de fruta fresca tanto a nivel de hemisferio sur como a nivel mundial en varias categorías de productos. De acuerdo a la últimas estadísticas de la Organización del Alimento y la Agricultura de las Naciones Unidas (FAO) de 2007, Chile es número 1 en producción exportada de uva de mesa, ciruelas y manzanas;

⁵⁶ Chilean Fresh Fruits,
http://www.chileanfreshfruit.com/newchileanfreshfruit/MenuFlexible2.asp?Id_Menu=7&ID_IDIOMA=2
10-12-2011, 12:30 hrs.

número 2 en paltas (aguacates); número 3 en cerezas y kiwis; número 4 en duraznos, nectarines y frambuesas; y número 5 en peras”⁵⁷.

El tener esta ubicación es consecuencia de los esfuerzos y trabajo en conjunto de Productores y Exportadores, por su dedicación y constancia en el intento de hacer bien las cosas.

2.- Relación entre Productores y Exportadores de frutas frescas

Como ya se ha mencionado en el punto anterior hacia la temporada 2008-2009 la cantidad de productores de frutas frescas en Chile alcanzó las 7.800 empresas agrícolas, mientras que la cantidad de exportadoras asciende a 630 empresas. Los productores, como su nombre lo indica se dedican a plantar árboles frutales, cumplir con ciertos procedimientos sanitarios y otros propios de cada frutal para luego recoger (cosechar) las frutas frescas de estos árboles con el fin de comercializarlas en el mercado extranjero a un mejor precio que el que podrían obtener en el mercado local. Su especialidad es la producción de frutas frescas pero no la exportación ni comercialización en el extranjero. Por otra parte, las empresas exportadoras de frutas frescas se dedican a realizar estudios de mercados hacia el extranjero, identificar mercados, captar clientes y productores de frutas para funcionar como intermediarios, ofreciendo a los clientes el producto que desean y al productor la exportación de sus frutas a ciertos precios y demás condiciones pactadas, que beneficie a ambos.

⁵⁷ Chilean Fresh Fruits, Ver referencia n°55, página 68.

Desde el párrafo anterior es necesario mencionar que tanto productores como exportadores deben cumplir ciertos criterios o características para ser considerados como tales.

Características esenciales de un productor de frutas frescas:

- Manejar información general acerca de árboles frutales y poner en práctica sus conocimientos.
- Conocer técnicas de riego para los árboles frutales.
- Tener conocimientos técnicos de pre-cosecha, cosecha y pos-cosecha
- Tener conocimiento acerca de periodos de fumigación, desinfección, plagas, manejando agendas de pesticidas, acaricidas, insecticidas entre otros, que pueda ayudar a que el resultado al fin del periodo sea positivo y no negativo.
- Producir lo que será exportado, más que tratar de exportar lo que se produjo.
- Conocer y cumplir las normas de inocuidad de los alimentos, como Buenas Prácticas Agrícolas, normas HACCP, normas sanitarias, aquellas que dicta el Servicio Agrícola y Ganadero, entre otras.

Características esenciales de un exportador de frutas frescas:

- Conocer los mercados, cómo moverse en ellos, saber identificar las necesidades del consumidor.
- Exportar lo que se demanda, más que tratar de buscar demanda para aquello que se quiere exportar.
- Tener conocimientos en Comercio Exterior, normas nacionales e internacionales para cada mercado y cumplir con sus requerimientos y leyes.
- Crear contactos con Clientes en el extranjero y con agentes nacionales como Agencias de Aduanas, Agencias de embarque, SAG, entre otros.

De este modo para que el productor pueda conseguir mejores ingresos por su producción necesitará de un exportador y este último a su vez, necesitará de un productor para poder satisfacer las demandas del o de los mercados objetivo determinados en sus análisis.

3.- Modalidades Asociativas entre Productor y Exportador de Frutas Frescas.

Como se ha dicho anteriormente los productores dependen de los exportadores porque los necesitan para que estos comercialicen su fruta en el extranjero y los exportadores dependen de productores porque necesitan su fruta para justificar su existencia. No obstante, “en esta industria quien domina es el exportador por sobre el productor”⁵⁸, esto

⁵⁸ Fernández Robin, Andrés. Ver referencia nº41, página nº53.

dado que la cantidad de productores es alrededor de 7.800, mientras que los exportadores corresponden a 630, como se ha dicho en puntos anteriores por cada exportador hay 12 a 13 productores, por lo tanto son los productores quienes deben buscar la entrada en una empresa exportadora, ofreciendo cantidades productivas tentativas, buena calidad en los procesos productivos y prácticamente someterse a aceptar los precios que le ofrezca la empresa exportadora. Esto se cumple generalmente para productores pequeños, sólo cuando los productores son importantes en cantidad y calidad productiva éstos cuentan con un poco más de poder frente al exportador, por ejemplo; pudiendo negociar y establecer precios más altos que los que logran los pequeños productores, entre otros beneficios.

Para lograr que el fruto que comienza su vida en la polinización de la flor termine siendo consumido en un mercado extranjero ambas partes deben negociar y llegar a acuerdo, estableciéndose derechos y obligaciones para cada una de ellas sobre la otra. Las formas más comunes de asociación entre productores y exportadores son las siguientes:

- a) Venta bajo libre consignación: Por medio de un contrato de compraventa el productor declara vender una cantidad X de fruta a la empresa exportadora a un precio que se fijará luego de que la fruta haya sido exportada y comercializada en el extranjero y que se hayan realizado los ajustes por Informes de Variación de Valor (IVV). Luego que todo esto está listo la exportadora deberá liquidar la fruta del productor a un precio determinado. Al no calificar como exportable toda la fruta que el productor envió a proceso de selección y embalaje, entonces se

debe liquidar tanto la fruta que se exportó como la no exportada. Cuando la fruta no es exportable, generalmente productor y exportador acuerdan que será el exportador quien se encargue de comercializar esta fruta en el mercado local. Lo que se debe tener claro es que como toda la fruta pasa por el proceso de selección y embalaje en packing del exportador, en ocasiones los costos de este proceso son más altos que los ingresos que se obtendrán en la venta de la fruta dentro del mercado local, por lo que se tiende a pérdida en este ejercicio. Otro punto muy común bajo esta modalidad es que luego de al menos 2 temporadas trabajando juntos productor y exportador, este último comienza a otorgar anticipos al productor por su fruta aún cuando esta no ha sido comercializada en el extranjero, sólo basta con que haya aprobado las condiciones fitosanitarias que dan la aprobación de fruta exportable. Las demás características propias de un contrato las acuerdan de conformidad a los intereses de cada una de las partes. Por las características ya mencionadas de esta modalidad se hace más atractiva para exportadores y productores, por lo que es la más utilizada.

- b) Venta bajo libre consignación con mínimo a firme: Las partes Productor y Exportador acuerdan que el precio de la fruta del productor se fijará una vez comercializada la fruta en el extranjero y una vez que se hayan realizado los ajustes por IVV, con la salvedad de que se fija en el contrato un precio mínimo a firme. Esto último quiere decir que la exportadora deberá pagar al productor al momento del contrato, o según lo acordasen, un precio mínimo de común

acuerdo y que una vez que la fruta ha sido comercializada y se han realizado todos los ajustes necesarios, procederá el exportador a generar la liquidación respectiva al productor, teniendo este último que realizar ajustes aumentando el valor de su facturación o sólo quedarse como estaba. Cuando se fija un precio mínimo a firme se tiene un precio fijo en un principio y luego de la comercialización de la fruta este puede mantenerse o variar en aumento para beneficio del productor, sin embargo en ningún caso podría disminuir del precio mínimo fijado.

- c) Venta a Firme: Ambas partes, Productor y Exportador, fijan un precio determinado al cual se realizará la compra venta de fruta entre ellos antes de que el Exportador comercialice la fruta en el extranjero. El precio es fijado al momento de realizar el contrato, independiente de las consecuencias que esta decisión pueda tener en el futuro para ambas partes. Por ejemplo, si se fija un precio de US\$13 por kilo de nectarines calibre 60, variedad big boy, este precio será el que tendrá que pagar el exportador al productor. Es muy importante que antes de que las partes fijen precios bajo esta modalidad ambos tengan muy claras las tendencias del mercado y cómo están fluctuando los precios en el extranjero, por esto mismo esta modalidad casi no se utiliza.

4.- Barreras para entrar a la Industria Productora de Frutas Frescas en Chile

Para poder ser un Productor de frutas frescas en Chile se deben cumplir ciertos requisitos. Estos requisitos en rasgos generales se componen por:

- a) Contar con un predio agrícola con plantaciones de árboles frutales.
- b) Contar con mano de obra necesaria para los cuidados de los árboles y posterior cosecha de los frutos, como lo son el riego, raleo, poda, aplicadores de plaguicidas, cosecheros, etc.
- c) Contar con el capital para realizar todas estas operaciones, la cantidad va a depender del tipo de árbol frutal que posea (hay frutos que la cosecha es más lenta que en otros), condiciones de riego (si es tecnificado a goteo o manual), del tamaño del predio agrícola, adquisición de maquinarias y herramientas o el arrendamiento de estas, compra de insumos de aplicación al frutal, adquisición de tecnologías para la producción, etc.

Debe considerar que además están siempre presentes las condiciones climáticas que pueden causar daño a todo el cultivo y el productor debe contar con el capital para poder pagar a sus trabajadores por las labores realizadas, pagar por los servicios básicos, entre otros.

- d) Cumplir con las normas y exigencias de los siguientes Organismos:
 - o *Servicio Agrícola y Ganadero*: Con respecto a los árboles frutales, sus frutos y aplicaciones de insumos químicos.
 - o *Servicio de Salud*: Por la aplicación de productos químicos, por ejemplo; hay productos químicos que son muy fuertes y “el productor no puede

tener personas trabajando en el predio cuando se ha aplicado este producto hasta que haya transcurrido el tiempo de carencia, dado que puede causar graves daños a la salud de las personas.”⁵⁹

- o *Inspección del trabajo*: Por temas de contratación, trabajo de menores de edad, mujeres embarazadas, etc.
- o *Servicio de impuestos Internos*: Debe contar con iniciación de actividades, emisión de facturas, teneduría de libros contables, declaración y pago mensual de impuestos.
- o *Cumplir con aplicaciones de productos químicos*: según agendas de plaguicidas, acaricidas, insecticidas, además de cumplir con las exigencias que solicita la empresa exportadora de sus frutas frescas. En este último punto, las exigencias de la empresa exportadora se relacionan más que nada con la aplicación de productos químicos en la fruta, dado que para entrar a cada mercado existen distintos rangos de tolerancia de estos residuos en las frutas. La idea es que no se abuse en el uso de insumos químicos para la fruta, pero que tampoco la aplicación disminuya.

El productor debe cumplir esencialmente con las exigencias de las normas Buenas Prácticas Agrícolas, HACCP e ISO.

- e) *Contar con un canal de distribución*: El Productor debe buscar clientes para su fruta, si quiere que la fruta se quede en el mercado nacional debe buscar a los

⁵⁹ Vera, Hernán. Ver referencia n°8, página n°14.

clientes en este mercado, pero si desea que su fruta sea exportada, entonces deberá buscar a una o más empresas exportadoras con las cuales por medio de contratos establezcan sus derechos y obligaciones ligadas al objetivo de exportación. Además debe contar con camiones que puedan trasladar la fruta cosechada hasta las instalaciones de la Empresa Exportadora o hasta el cliente para la venta de su fruta en el mercado local.

- f) *Tener experiencia en el área:* Si el productor no tiene experiencia o esta es escasa debe contratar asesorías de terceros, juntarse con otros productores para ver qué están haciendo ellos y si hay confianza pueden hablar incluso de los términos comerciales a los que han llegado otros productores con Empresas Exportadoras. El Productor debe ser capaz de analizar y comparar cómo se mueven sus similares en la industria para que él pueda ojalá trabajar tan bien o mejor que los demás. Es indispensable que acuda a seminarios, tome algunos cursos en el área, capacite al personal que tendrá a cargo, sea participe de asociaciones de productores, entre otros que pueda ayudar a aumentar su conocimiento, aprenda y luego se transforme en experiencia que ayudará sin duda a lograr cada día mejores resultados en la industria.
- g) La *identificación de marca* es otro tema esencial para entrar a la industria, si el productor quiere entrar rápido al mercado debiese llevar su fruta a un exportador reconocido internacionalmente, aunque quizás esto pueda significar un sacrificio en el precio de la fruta. Si el productor quiere que se le reconozca rápidamente en el mercado nacional, esto es muy difícil que sea posible en el corto plazo, a

menos que realice un extenso trabajo en marketing, pero debe considerar que también le significará mayores gastos. Si el productor quiere que se le reconozca en el mercado internacional es mucho más difícil aún, porque será la Empresa Exportadora quien llevará su fruta al extranjero a su propio nombre. La única forma de que el consumidor final logre identificar al productor será cuando el Productor haga una integración vertical hacia adelante y sea el mismo Productor y Exportador de su propia fruta.

5.- Poder de los Proveedores (enfocado en el Productor):

El poder de los proveedores del Productor no es tan significativo, porque el negocio del productor está en la fruta que el mismo produce, por lo tanto no tiene un proveedor de fruta externo. Lo que necesitará el Productor de un Proveedor externo serán los insumos químicos para aplicación a los frutales, pero de existir riesgo de integración hacia adelante por parte de este proveedor sería muy mínimo.

6.- Poder de los Productores:

El poder de los productores en esta industria va a depender de la calidad de la fruta que ofrezcan, el cumplimiento en aplicación de insumos químicos, normas utilizadas en sus procesos, entre otras. Aunque por lo general, el poder de los productores frente a los exportadores es bajo, son los exportadores quienes dominan en esta industria. En consecuencia, los productores deben realizar ofertas tentativas a las empresas

exportadoras para poder tener cabida en ellas. En función de lo descrito anteriormente, el Productor debe tener claro que el precio que le cancele la Empresa exportadora por su fruta no será el mismo que les cancele a otros productores.

7.- Poder de los Exportadores

El poder de los Exportadores frente al Productor dependerá de lo siguiente:

- a) Número de compradores de importancia: Quiénes son las Exportadoras con las cuales trabajan, cuántas son, qué beneficios le otorga cada una, qué precio ofrecen, cómo es la relación entre ellos.
- b) Disponibilidad de Sustitutos: En el caso de la producción y exportación de frutas frescas el Exportador debe tener presente que si el Productor no le entrega la fruta bajo los estándares solicitados, la empresa exportadora estará en todo el derecho de buscar a otros Productores de estas frutas para establecer negocios.
- c) Costo de cambio de Exportador: Para el Exportador el costo que un Productor se cambie a otra exportadora dependerá de cuán importante es en calidad y cantidad productiva exportable, niveles de precios alcanzados, entre otros. Siempre hay empresas exportadoras dispuestas a recibir a Productores, ya que si la capacidad de proceso de la exportadora lo permite será beneficioso para esta última recibirlo. Lo que debe tener muy claro el productor es que tendrá que negociar todo de nuevo, conseguir la confianza con la empresa exportadora, ir mejorando los precios en la medida que transcurran las temporadas agrícolas, etc. Este costo puede ser realmente significativo.

- d) Amenaza de integración hacia atrás: Generalmente no es el Exportador quien se integra hacia atrás, más es el productor quien se integra hacia adelante, siendo él mismo productor y exportador. El Exportador casi no se integra hacia atrás y si lo hace, todo lo que produce no basta para mantener los procesos de packing por ejemplo todo el año, o todo el tiempo que si lo hacían los productores, por lo tanto igual necesitará de ellos.
- e) Diferenciación de los productos: El Productor debe asegurarse de cumplir con todas o al máximo posible las normas nacionales como internacionales relacionadas a sus frutas, entregando un fruto de calidad e inocuo con el cual pueda diferenciarse del resto. Si cumple sus procedimientos como se solicitan entonces él tendrá más poder sobre el Exportador que este último sobre él. El cumplimiento de normas y calidad son los 2 factores más importantes para diferenciarse y sacar provecho a esta ventaja competitiva.

8.- Barreras para salir de la industria productora de frutas frescas en Chile:

Si el Productor desea salir de la industria tendrá que considerar al menos 2 cosas:

- a) Si quiere dejar de exportar su fruta: Sólo será un retiro parcial, él mantendrá sus campos y sus cultivos, podrá comercializar en el mercado nacional, pero los niveles de precios que se alcanzan en mercado nacional son mucho más bajos que los que puede lograr en el extranjero, por lo que sus ingresos se verán fuertemente afectados. Además se perderá el contacto con las empresas exportadoras, por lo que estas relaciones ya no se tendrán. Tendrá que buscar su

propio cliente en el mercado nacional. Se hace la diferencia porque cuando la fruta de cualquier productor se envía a una exportadora, esta última se encarga del contacto y la venta de fruta que no califica como exportable al mercado nacional.

- b) Si el Productor además de querer dejar de exportar desea dejar de producir entonces será un retiro total. Aquí ya no habrá costos porque habrá vendido los huertos con frutales, pero tampoco habrá ingresos después de la venta. Se perderá además el contacto y manejo con exportadoras y otros productores.

9.- Agentes externos que se relacionan y apoyan a productores y exportadores de frutas frescas en su rol

Los agentes que mencionaré a continuación pueden tener diversas tareas y funciones dentro y fuera del país, no obstante en esta investigación sólo se analizará su aporte en relación a la producción y exportación de frutas frescas. Además sólo estoy mencionando algunos agentes.

- a) SAG: “El Servicio Agrícola y Ganadero es el organismo encargado de regular y fiscalizar que se cumplan las normas fitosanitarias dictadas para cada rama productiva.”⁶⁰ En relación a las exportaciones de fruta fresca debe otorgar certificaciones fitosanitarias, autorizando la salida de las frutas, por otra parte, en cuanto a las importaciones debe fiscalizar y obligar el cumplimiento de las leyes en protección los árboles frutales chilenos, por ejemplo; restringir el ingreso de plagas que contaminen la fruta nacional.

⁶⁰ Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), Quiénes somos, www.sag.cl 29-10-2011, 18:30 hrs.

- b) MINSAL: El Ministerio de Salud debe velar por la salud de las personas en Chile y en el extranjero. En relación a las exportaciones debe certificar que los frutos a exportar sean aptos para el consumo humano en el extranjero. En cuanto a las importaciones debe certificar que los productos sean aptos para el consumo en la nación.
- c) ProChile: La Dirección de Promoción de Exportaciones tiene como “función prestar apoyo a la gestión de los exportadores, busca incorporar elementos diferenciadores para promocionar a Chile, está presente en todo el país, lo que hace que pueda destacar las características diferenciadoras de cada región ayudándola a ser más competitiva.”⁶¹ En el ámbito de las frutas entrega información de mercados, estadísticas de exportación, los exportadores pueden solicitar investigaciones de mercados. ProChile Además, participa de ferias internacionales promocionando a Chile en el mercado extranjero, posee oficinas ubicadas distintos países, para apoyar a empresas exportadoras chilenas en su negocio hacia el mercado extranjero, entre otros.
- d) Comités Frutícolas, Algunos son:
- El Comité del Kiwi es una organización que se compone de productores y exportadores del kiwi chileno, quienes se adhieren voluntariamente. Actualmente participan de esta organización “50 empresas exportadoras y

⁶¹ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Quiénes Somos, http://rc.prochile.gob.cl/quienes_somos 18-10-2011, 21:30 hrs.

600 productoras. El fin principal es conseguir aumentar la competitividad del kiwi chileno en el mercado extranjero.”⁶²

- El Comité de Arándanos por su parte de compone de productores y exportadores de arándano chileno, quienes se adhieren voluntariamente. “Tiene como fin principal aumentar la competitividad de los arándanos frescos, aumentar actividades promocionales, entregar la mejor calidad de fruta y aumentar el consumo mundial de arándanos chilenos.”⁶³
- El Comité del Cítrico lo que busca es el “establecimiento de estándares de calidad para los productos que son exportados por alguno de sus miembros, junto a la realización de fuerte trabajo en marketing internacional”⁶⁴.
- El Comité Tecnológico es un organismo creado con el fin de “ayudar en la toma de decisiones referentes al sector frutícola,”⁶⁵ de tal manera que apoya a todo el sector frutícola en materias relacionadas a hardware, software, desarrollo de tecnologías, etc.

e) FEDEFruta (Federación Nacional Gremial de Productores de Frutas): Es una organización que busca “satisfacer necesidades del sector nacional en materias de estudios, difusión, fomento, defensa, entre otros. Su fin principal es salvaguardar los intereses de los productores por medio de la representación y defensa de sus

⁶² Comité del Kiwi, Quiénes Somos, http://www.comitedelkiwi.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=142&lang=es 20-10-2011, 19:10 hrs.

⁶³ Comité de Arándanos, Quiénes Somos, http://comitedearandanos.cl/2010/spanish/quienes_somos.php 20-10-2011, 15:30 hrs.

⁶⁴ Comité del Cítrico, www.chileancitrus.com 22-10-2011, 21:54 hrs.

⁶⁵ Comité Tecnológico, Quiénes Somos, www.comitetecnologico.cl 14-08-2011, 15:30 hrs.

legítimos derechos ante la industria y el gobierno.”⁶⁶ A diferencia de ProChile, Fedefruta además de generar estudios y difundir la industria nacional actúa como defensa de los intereses de los productores de frutas.

- f) ASOEX: La Asociación de Exportadores de Chile A.G. es una entidad que representa a los exportadores de frutas Chilenas en el extranjero, para esto se une a “representantes de los Productores, el Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias del Ministerio de Agricultura, la Agencia de Promoción de Chile (ProChile) y a las Embajadas de Chile en los países de destino. El aporte de Asoex es promocionar la fruta chilena en los principales mercados extranjeros, basándose en entrega de información, realizando investigaciones de mercado, diferenciando a Chile principalmente mediante el programa de Buenas Prácticas Agrícolas, otorgando apoyo al comercio, a visitas extranjeras, participando en ferias, colocando stands, degustaciones, congresos, seminarios, etc. alrededor del mundo.”⁶⁷ Así aumenta la competitividad de la fruta chilena en el mundo, dado que la hace más conocida, además de destacar las características positivas del país.

Gracias a la promoción que realiza ASOEX en el extranjero, Chile es reconocido en el mundo con el “sello ChileGAP, el cual comprende 3 importantísimos temas como: Inocuidad Alimentaria, Responsabilidad Social Empresarial y Medio

⁶⁶ Federación Nacional Gremial de Productores de Frutas (Fedefruta), Quiénes Somos, <http://www.fedefruta.cl/> 18-10-2011, 17:30 hrs.

⁶⁷ Chilean Fresh Fruits, www.chileanfreshfruits.com/newchileanfreshfruit/MenuFlexible2 22-10-2011, 20:34 hrs.

Ambiente.”⁶⁸ Con esto Chile se convierte en un país más competitivo a nivel mundial.

- g) Banco Central: Las tareas del Banco Central de Chile están orientadas a regular la inflación, administrar la política cambiaria de la nación, establecer las tasas de interés, entre otras. En relación al comercio con otros países, el Banco Central es el organismo que “indica cómo debe funcionar el comercio exterior en Chile. En cuanto a las exportaciones, le corresponde a este organismo definir que documentos deben de presentarse y en qué momento, además de fijar los plazos para las operaciones de comercio exterior.”⁶⁹ Por parte de las importaciones, al Banco Central le corresponde definir y determinar los mismos puntos que para una exportación. Entonces en relación a la exportación de fruta este organismo influye en la política cambiaria, en mantener el valor de la fruta, regular el comercio de la fruta en términos monetarios, además de mantener sistemas de información con las operaciones de comercio exterior.
- h) Servicio de Impuestos Internos (SII): En relación a la producción y exportación de frutas frescas, a este Servicio le corresponderá establecer cuál será la carga tributaria por cada operación, además de fiscalizar que los contribuyentes (Productor y Exportador) cumplan con sus obligaciones tributarias.
- i) Agente de Aduanas: “Los Agentes de Aduana son ministros de fe, que actúan como gestores en el despacho de mercancías ante el Servicio Nacional de

⁶⁸ Asociación de Exportadores de Chile A.G. (ASOEX), Quiénes Somos, <http://www.asoex.cl/AsoexWeb/> 17-10-2011, 22:15 hrs.

⁶⁹ López, Galo, Académico de la Universidad de Valparaíso, Octavo Semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Gerencia Internacional, 20-08-2010, 14:00 hrs.

Aduanas”⁷⁰, ellos deben facilitar los trámites aduaneros a los exportadores de frutas, además le corresponde asesorarlos en la gestión aduanera (nacionalización, desnacionalización), en la gestión de pago de impuestos y en los trámites que deba hacer con respecto a un procedimiento aduanero.

- j) Servicio Nacional de Aduanas: “Este Servicio que depende del Ministro de Hacienda tiene entre sus funciones facilitar las operaciones de comercio exterior, vigilar y fiscalizar estas operaciones, generar estadísticas de intercambio comercial de Chile, entre otras.”⁷¹ La relación de este servicio con los exportadores de fruta fresca consiste en entregar estadísticas de exportación bien detalladas, además de poner a disposición de él información relevante para que se pueda concretar un proceso de exportación.
- k) Compañías de Seguro: “Lo que hacen estos organismos es administrar el riesgo de siniestro, además de investigar dicho riesgo y cancelar el monto acordado al asegurado.”⁷² La relación de estos organismos con el exportador está en garantizar que si ocurre algún siniestro a lo asegurado en el contrato, estos responderán cancelando lo acordado al exportador.
- l) Empresas de Transporte: Estas empresas se encargan de trasladar la fruta desde y hacia el lugar acordado con el exportador. Además de trasladar los bienes físicos deben responsabilizarse por las mercancías tomadas, desde el origen al destino

⁷⁰ Servicio Nacional de Aduanas, http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/artic/20070228/pags/20070228112848.html 14-10-2011, 14:30hrs.

⁷¹ Servicio Nacional de Aduanas, http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html 22-10-2011, 15:30hrs.

⁷² López Galo, Académico de la Universidad de Valparaíso, Ver referencia n°68, página 85.

acordado, tener control de fechas y lugares de entrega. De este modo las empresas de transporte se deberán hacer cargo del traslado de las frutas desde y hacia el lugar acordado entre ellos y el exportador.

Todos estos organismos se relacionan con Productores y /o Exportadores y ayudan a facilitar sus actividades tanto de comercio nacional como internacional, ya sea respaldándolos, normándolos, incentivándolos y apoyándolos.

10.- Incentivos que otorga el Estado de Chile a Productores de Fruta

Algunos incentivos que otorga directamente el Estado de Chile a empresas de distintos rubros, no solamente productores o exportadores de fruta fresca son los siguientes:

- a) *Capacitación SENCE*: El Servicio Nacional de Capacitación y Empleo corresponde a un organismo del Estado. “Está orientado a incrementar la productividad y desarrollo nacional, en las empresas impulsa la capacitación de las personas, para ofrecer un subsidio a las empresas el cual es financiado con recursos públicos.”⁷³ De tal modo, con la capacitación SENCE, los trabajadores pueden optar a distintos cursos de capacitación referente a sus habilidades y funciones en la empresa. Así mismo, pueden solicitar cursos de capacitación

⁷³ Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE), <http://www.sence.cl/sence/> 22-10-2011, 15:30 hrs.

Cense las empresas para que estos sean impartidos a un grupo de personas, en que sus funciones están relacionadas por ejemplo por el uso de algún sistema o software, como cursos de excel avanzado.

- b) *Fomento a la Producción mediante CORFO*: La Corporación de Fomento de la Producción es un organismo del Estado, la tarea principal de CORFO es “impulsar la actividad productiva nacional, entregando créditos de largo plazo y cofinanciamientos.”⁷⁴ De este modo CORFO fomenta la competitividad de la industria nacional contribuyendo por otra parte a la generación de empleo. La forma de llevar a cabo esta tarea es financiando proyectos que permitan mejorar la eficiencia de procesos productivos. Para acceder a estos beneficios se deben cumplir ciertos requisitos como: “La realización de un diagnóstico de la situación de la empresa, aquí CORFO cubre un 60% de la consultoría con tope de 150 UF si se trata de una empresa individual y 250 UF si son varias empresas. El diagnóstico debe ser realizado por empresas consultoras especializadas, que deben estar inscritas en el Registro Nacional de Consultores CORFO, categoría PAG (Programa de Apoyo a la Gestión). Luego, viene la segunda etapa que es el desarrollo de una propuesta que se plantea en el diagnóstico, aquí CORFO cubre un 50% de esta actividad, con tope de 1.500 UF para empresas individuales y 2.500 UF cuando son varias empresas. Además, sólo pueden acceder Empresas productivas que estén ubicadas en el territorio chileno y sus ventas anuales deben estar entre 100.000 y 1.000.000 UF. Las empresas que se exceptúan a la

⁷⁴ Corporación de Fomento de la producción (CORFO), <http://www.corfo.cl/> 22-10-2011, 16:00 hrs.

regla son aquellas que se dedican a actividades de finanzas, seguros e inmobiliaria.”⁷⁵

A pesar de que estoy hablando de los agentes con quienes se relacionan productores y/o exportadores y de algunos incentivos que otorga el Estado de Chile, no quiero pasar por alto el aporte que entrega el sector silvoagropecuario a la industria nacional, tanto en PIB como en generación de empleo.

11.- Aporte del Sector Silvoagropecuario y de la Industria Frutícola al PIB Nacional y a la Generación de Empleo.

Aporte al PIB

“Durante el segundo trimestre del año 2011 el PIB Silvoagropecuario aumentó en un 12,9% comparado al mismo periodo del año 2010”⁷⁶. Esta cifra no significa que el aumento sea considerable, dado que en este mismo periodo del año anterior el % de PIB estuvo influenciado por los efectos posteriores que causó el terremoto del mes de febrero del año 2010. Por lo tanto, son cifras que no se pueden considerar a ciegas sin tener en cuenta lo acontecido en años anteriores.

Para lograr una mejor noción de la participación en el PIB que tiene el sector Silvoagropecuario y la fruticultura es necesario observar años anteriores, como se muestra en la tabla n°10.

⁷⁵ Corporación de Fomento de la producción (CORFO), Requisitos Fomento a la Producción, <http://www.corfo.cl/> 26-10-2011, 22:30 hrs.

⁷⁶ Diario La Tercera, <http://diario.latercera.com/2011/08/22/01/contenido/negocios/10-81036-9-pib-silvoagropecuario-crecio-129-en-el-segundo-trimestre.shtml> 22/09/2011, 18:47 hrs.

Tabla N° 10

Producto Interno Bruto Silvoagropecuario por subsectores Millones de pesos de 2006				
Subsector	2006	2007	2008	2009 ¹
Agricultura	463.881	399.343	382.406	385.188
Fruticultura	903.081	931.442	982.408	1.016.426
Ganadería	552.547	560.501	597.401	562.121
Silvicultura	404.356	448.358	445.745	416.884
PIB Silvoagropecuario	2.323.865	2.339.644	2.407.960	2.380.619
Fuente: elaborado por ODEPA con información de las cuentas nacionales de Chile 2006-2010 del Banco Central de Chile. ¹ Cifras provisionales.				

Como se pudo apreciar, el sector silvoagropecuario ha ido mejorando cada año su aporte al PIB del país, no obstante durante el 2009 como los datos evaluados son cifras provisoras se estimó que sería un tanto inferior al año anterior. Por su parte el subsector de la fruticultura ha ido mejorando cada año su participación en el PIB del país, a diferencia de los demás subsectores que en todos ha decaído su participación.

Aporte a la Generación de Empleo

Como podemos apreciar en la siguiente tabla, el empleo que genera la agricultura tanto en zona urbana como rural corresponde a 713.752 puestos de trabajo, lo que representa casi un 10% del empleo total del país durante el periodo marzo a mayo del 2011.

Tabla N° 11

Tabla 1 Empleo urbano y rural por actividad económica Trimestre móvil marzo - mayo 2011 En número de personas y porcentajes				
Actividad Económica	Urbano	Rural	Total	Rural/Total %
Agricultura	251.507	462.245	713.752	64,8
Pesca	31.679	18.468	50.147	36,8
Minería	191.199	28.014	219.212	12,8
Industrias	777.789	71.028	848.818	8,4
Construcción	558.911	51.966	610.877	8,5
Comercio	1.453.467	95.236	1.548.704	6,1
Hoteles y Restaurantes	234.001	15.297	249.298	6,1
Transporte y Telecomunicaciones	506.037	35.829	541.866	6,6
Intermediación Financiera	121.997	1.357	123.354	1,1
Electricidad, Gas y Agua	58.016	8.198	66.215	12,4
Actividades Inmobiliarias y Empresariales	468.237	27.920	496.158	5,6
Administración Pública y Defensa	358.338	24.828	383.167	6,5
Enseñanza	487.235	33.782	521.017	6,5
Servicios Sociales y de Salud	298.582	14.826	313.409	4,7
Servicios Comunitarios y Personales	244.436	9.110	253.545	3,6
Servicio Doméstico en hogares privados	452.341	50.279	502.620	10,0
Organizaciones extraterritoriales	1.910	0	1.910	0,0
Total	6.495.682	948.385	7.444.067	12,7
Fuente: elaborado por Odepa con información de la NENE del INE				

Fuente⁷⁷

En cuanto al sector silvoagropecuario “durante el primer semestre del año 2011 en comparación con el año anterior, se han creado 24.000 nuevos puestos de trabajo generados por el sector silvoagropecuario en Chile”⁷⁸. Según informa el Gobierno, más de la mitad de los nuevos puestos de trabajo se han generado en la octava región del Biobío.

Para hacer una comparación más fundada ha sido tomada y reorganizada la siguiente tabla, que muestra la cantidad de personas empleadas durante el trimestre junio-julio-agosto del 2010, de acuerdo al empleo que genera el sector silvoagropecuario por región del país, la cual se comparará con el mismo trimestre del año 2011.

⁷⁷ Polit Granja, Emilio, Boletín de Empleo en la Agricultura, Trimestre marzo a mayo 2011, www.odepa.cl 12-10-2011, 20:30hrs.

⁷⁸ No especificado, Comunicado de gobierno, <http://informa.gob.cl/comunicados-archivo/subsecretario-de-agricultura-valora-crecimiento-del-empleo-en-el-sector-silvoagropecuario-en-region-del/> 25-08-2011, 22:33 hrs.

Ocupados en el sector Silvoagropecuario por región, año 2010

Tabla N° 12

OCUPADOS EN EL SECTOR SILVOAGROPECUARIO POR REGION JUNIO - JULIO - AGOSTO 2010			
Región	Total	Agricultura , ganadería, caza y silvicultura	Total/ Sector
Región de Arica y Parinacota	79.772	8.828	11,1
Región de Tarapacá	145.390	10.108	7,0
Región de Antofagasta	249.316	7.458	3,0
Región de Atacama	118.445	8.165	6,9
Región de Coquimbo	293.577	45.574	15,5
Región de Valparaíso	724.894	52.519	7,2
Región Metropolitana	3.037.271	69.054	2,3
Región del Libertador Gral. Bernardo O'Higgins	358.231	79.634	22,2
Región del Maule	368.706	99.620	27,0
Región del Bio Bío	782.762	95.538	12,2
Región de La Araucanía	376.596	79.046	21,0
Región de los Ríos	135.926	22.402	16,5
Región de los Lagos	338.885	50.830	15,0
Región De Aisén del Gral. Carlos Ibáñez del Campo	48.899	4.900	10,0
Región de Magallanes y Antártica Chilena	68.787	3.110	4,5
Total Nacional	7.127.458	636.787	8,9

Fuente: INE⁷⁹

El empleo que generó el sector silvoagropecuario durante el trimestre junio-julio-agosto del 2010 corresponde al 8,9% del empleo total del país, significando un total de 636.787 puestos de trabajo. Las regiones del Maule y del Biobío son las que han ocupado en cifras a más trabajadores en este sector, sin embargo si comparamos la ocupación en

⁷⁹ Instituto Nacional de Estadísticas (INE), http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/nene/cifras_trimestrales_JJA_2010.php 02-10-2011, 20:34 hrs.

sector silvoagropecuario con respecto a la cantidad de personas que trabajan por región, tenemos que las Regiones del Maule y O'Higgins son las que lideran con un 27% y 22% de personas trabajando en el sector antes mencionado.

Ocupados en el sector Silvoagropecuario por región, año 2011

Tabla N° 13

OCUPADOS EN EL SECTOR SILVOAGROPECUARIO POR REGION JUNIO - JULIO - AGOSTO 2011			
Región	Total	Agricultura , ganadería, caza y silvicultura	Total/ Sector
Región de Arica y Parinacota	79.863	9.673	12,1
Región de Tarapacá	156.843	7.458	4,8
Región de Antofagasta	256.904	1.780	0,7
Región de Atacama	122.115	8.694	7,1
Región de Coquimbo	305.443	40.720	13,3
Región de Valparaíso	757.755	55.422	7,3
Región Metropolitana	3.185.026	85.414	2,7
Región del Libertador Gral. Bernardo O'Higgins	366.289	82.760	22,6
Región del Maule	387.973	104.700	27,0
Región del Bio Bío	811.736	89.177	11,0
Región de La Araucanía	395.346	82.295	20,8
Región de los Ríos	155.213	31.070	20,0
Región de los Lagos	361.274	48.292	13,4
Región De Aisén del Gral. Carlos Ibáñez del Campo	54.040	5.679	10,5
Región de Magallanes y Antártica Chilena	74.812	2.021	2,7
Total Nacional	7.470.631	655.154	8,8

Fuente: INE⁸⁰

El empleo que generó el sector silvoagropecuario durante el trimestre junio-julio-agosto corresponde al 8,8% del empleo total del país, 0,1% más bajo que el mismo periodo del

⁸⁰ Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Ver referencia n°78, página n°93.

año anterior, no obstante, se traduce en 655.154 puestos de trabajo, es decir, 18.637 nuevos puestos de trabajo en el sector. Se mantienen las regiones del Maule y del Biobío ocupando en cifras a más trabajadores en este sector, por otra parte también se mantiene si comparamos la ocupación en sector silvoagropecuario con respecto a la cantidad de personas que trabaja por región, tenemos que las Regiones del Maule y O'Higgins son las que lideran con un 27% y 22% de personas trabajando en el sector antes mencionado. En conclusión se mantienen prácticamente las mismas cifras tanto para el periodo junio-julio-agosto 2010 y el mismo periodo en 2011. Hay que mencionar que el periodo analizado es en meses de invierno, lo que significa que la fruticultura está en temporada baja.

12.- Un Dilema: Fluctuaciones del Tipo de Cambio

La moneda utilizada en el Comercio Exterior resulta una incertidumbre para las empresas productoras y exportadoras, el negocio se proyecta con holguras, una de ellas es el tipo de cambio que se tendrá a la fecha de liquidación de la fruta. Si proyectamos un T/C \$550 y nos pagan a T/C \$530 habrá un menor ingreso que el proyectado por el cual tendremos que dar explicaciones a la gerencia. Si pasa lo contrario quizás nos feliciten. Hoy el T/C tiende a la baja, más aún con la crisis que está pasando Estados Unidos donde la Deuda Externa Pública se ha hecho tan grande que ya casi no tienen mecanismos para responder frente a esta. Si el T/C sube siempre será muy conveniente para las exportaciones porque entrarán al país más pesos \$ por cada dólar. Si el T/C baja

será negativo para las empresas exportadoras porque entrarán menos \$ de lo estimado por cada dólar. Las empresas Exportadoras tienen 2 opciones frente a esta situación:

- 1) Hacer como si nada pasara y esperar a que el Tipo de Cambio sea más alto cuando le paguen sus envíos al extranjero. Si resulta más bajo, tendrá un menor ingreso.
- 2) Contratar un seguro cambiario: Si la empresa exportadora se quiere asegurar con un T/C determinado deberá contratar un seguro de cambio, por el cual tendrá que pagar una tasa. No hay que olvidar, que la adopción de este mecanismo de resguardo incrementará los costos en la empresa y que finalmente terminará asumiéndolos el cliente final. Al contratar un seguro cambiario, el Exportador estará asegurando que cuando le paguen desde el extranjero, se cancele al tipo de cambio pactado en el seguro. Esta es una buena decisión si el T/C al momento de pago fuese más bajo que el pactado y le alcanza a cubrir la tasa que adoptó, pero si ocurriese lo contrario dejaría de ser una tan buena decisión.

La elección de las alternativas antes mencionadas va a depender del riesgo y los costos que cada empresa esté dispuesta a asumir. No obstante, la toma de decisiones relacionada al tipo de cambio con el cual se realizará una transacción para una empresa exportadora y para el productor no es tan fácil, dado que deben considerar cómo está funcionando el mundo, si hay guerras, precios del cobre, crisis, etc.

Tanto el Productor como el Exportador deben estar atentos a lo que está sucediendo en la economía mundial, más aún cuando Chile tiene una economía abierta. Esta situación comienza a darse desde 1973, cuando la economía chilena adoptó cierta estatización de empresas y pasó por un quiebre en el sistema institucional, entre otros, pasó a ser una economía abierta. El hecho de que Chile tenga una economía abierta produce que sea sensible a las contingencias en ámbito internacional, los precios internacionales de los productos que exporta Chile y las cantidades exportadas se ven fuertemente influenciadas.

Se debe considerar que el tomar un seguro cambiario aumentará sin duda los costos en las operaciones de la compañía

¿A qué se está enfrentando Chile hoy?

Chile hasta el año 1972 contaba con una economía cerrada al comercio exterior, es decir, todo el comercio se establecía dentro de la nación. Luego desde el año 1973 la economía chilena pasó a ser una economía abierta; donde se integran las relaciones de intercambio comercial entre las naciones. Hoy Chile está concentrado en exportar la mayor cantidad posible de sus productos y obtener una balanza comercial positiva (con más exportaciones que importaciones), además promueve su industria otorgando ciertos beneficios, como lo es la eliminación de impuestos y derechos arancelarios a las exportaciones, por otra parte también aplica ciertos aranceles y restricciones a las

importaciones y de acuerdo al producto de que se trate estas deben pagar también sobretasas arancelarias. ¿Qué sucede hoy? Durante algunos meses el precio del dólar ha estado subiendo, pero se estima que este vuelva a la baja muy pronto. Por otra parte, Chile promociona el cobre, por lo cual entra mucho dólar a la economía haciendo que la moneda nacional se aprecie. Existen además los grupos económicos de los especuladores, quienes se financian con dólares de otras naciones (conseguidos a menores precios) y los traen hasta Chile, provocando problemas competitivos a la exportación de los productos nacionales chilenos.

Se espera que el dólar tienda a la baja en su precio, por lo que será más barato para Chile importar los bienes antes que producirlos en la nación, de esta forma la industria nacional queda finalmente desprotegida.

Es esencial que el productor y el exportador estén al tanto del acontecer internacional, dado que afecta directamente a la economía nacional chilena y sus propios intereses.

Capítulo 3:

Conclusiones

- Chile es un país donde están dadas las condiciones geográficas para producir una gran variedad de frutos, productores y exportadores deben llegar a acuerdos para cultivar además de los frutos la confianza, crear fidelidad entre ellos y fomentar el respeto. Es cierto, los Productores tienen la fruta que desean los consumidores en el extranjero y los Exportadores tienen en Know How del negocio para poder llevar los frutos al extranjero. No obstante, hay una serie de factores que afectan tanto la producción de frutas como los resultados económicos de Productores y Exportadores, por lo que ambas partes deben estar siempre atentas al acontecer en el mercado nacional e internacional.
- No por ser los árboles frutales más plantados en cantidad de hectáreas, van a producir más toneladas de fruta que otros frutales que tengan mucho menos plantaciones. El resultado de la producción siempre está sujeto a múltiples factores, algunos controlables y otros no. Se debe considerar siempre las condiciones meteorológicas que afectan la cosecha de cualquier fruto, de modo de no tratar de apurar la producción con mayor aplicación de insumos químicos, dado que puede resultar perjudicial para esta.
- No por ser la especie de fruta más producida será la más exportada, para exportar hay que cumplir con normas fitosanitarias, calidad, inocuidad, gustos del cliente,

etc. Además no se trata de producir para vender, más bien se debe investigar los mercados primero y luego producir lo que ellos desean.

- Existen muchos incentivos para la industria productora de frutas frescas como para quienes las exportan, hay organismos encargados de promover y fomentar el comercio, asociaciones para la producción de fruta, comités frutícolas, incentivos estatales e instituciones encargadas de respaldar al Productor y al Exportador, por lo tanto sólo queda que Productores y Exportadores lleguen a acuerdo y puedan negociar lo mejor posible los términos para la venta de la fruta hacia el mercado en el extranjero.
- La industria productora de frutas frescas es una industria muy competitiva, no obstante las empresas exportadoras tienen mayor poder que las productoras de frutas, pues son estas quienes tienen las instalaciones para procesar frutas, la técnica y conocimiento para hacer negocios con mercados extranjeros.

Exportadores y Productores deben estar siempre informados del acontecer nacional e internacional en materia económica, hace algunos meses el dólar tendía al alza y era conveniente para los exportadores, hoy se espera que el dólar tienda a la baja en su precio, por lo que por las mismas cantidades exportadas estarán entrando menos pesos. Esta información es primordial que la estén monitoreando siempre.

Bibliografía

Conversaciones con Expertos:

- ✓ *Álamos Concha, Matías*, dueño y Gerente General de la empresa Tuniche Fruits Limitada, Temática: Estilo Tuniche y Políticas de la empresa, 28-02-2011, 09:00 hrs.
- ✓ *Bernal, Andrés*, Académico de la Universidad de Valparaíso, 1ºSemestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Administración y Comportamiento Organizacional, 20-04-2007, 10:30 hrs.
- ✓ *Cuevas Parry, José*, Académico de la Universidad de Valparaíso, Séptimo semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Inglés Crítico I (Temática: Documentos utilizados en el Comercio Exterior), 10-05-2010, 15:30 hrs.
- ✓ *Fernández Robin, Andrés*, Ingeniero Agrónomo y Diplomado en Gestión de Negocios, actualmente Gerente Técnico de Tuniche Fruits Limitada, Temática: Relación y modo asociativo entre un Productor y un Exportador de frutas frescas, 08-01-2012, 16:45hrs.
- ✓ *López, Galo*, Académico de la Universidad de Valparaíso, Octavo semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Gerencia Internacional, 20-08-2010, 14:00 hrs.
- ✓ *Palominos, Juan Carlos*, Ingeniero Agrónomo, actualmente Gerente de la empresa Agrícola Rinconada de los Álamos S.A., Temática: Factores que inciden en el resultado de la producción de frutas frescas, 15-12-2011, 14:20 hrs.

- ✓ *Villarroel Fabián*, Académico de la Universidad de Valparaíso, Séptimo semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Integración Comercial, 17-04-2010, 17:30 hrs.
- ✓ *Vera, Hernán*, Técnico Agrícola, Actualmente Jefe de huerto de Agrícola Arcagüe Ltda., Temática: Aplicación de productos químicos en árboles frutales 18-05-2011, 14:30 hrs.
- ✓ *Yokota, Roberto*, Doctor en Finanzas, Académico de la Universidad de Valparaíso, Cuarto semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Fundamentos de Contabilidad Administrativa, 19-08-2008, 10:30 hrs.

Fuentes Bibliográficas:

- ✓ Acha, Gustavo, ¿Qué son las Normas HACCP?
<http://www.materiabiz.com/foros/agronegocios/842-que-son-las-normas-haccp.html> 25-12-2011 20.56 hrs.
- ✓ Asociación de Exportadores de Chile A.G., ASOEX, Quiénes Somos,
<http://www.asoex.cl/AsoexWeb/> 17-10-2011, 22:15hrs.
- ✓ Barreras Técnicas al Comercio,
<http://www.seic.gov.do/comercioexterior/Publicaciones%20Dicoex/Barreras%20Tecnicas%20al%20Comercio.pdf> 27-03-2012 23:00 hrs.

- ✓ Bravo Mina, Jaime, Boletín Frutícola, Avance enero a julio del 2011, páginas desde 18 a 21 y desde n°26 al 27, <http://www.odepa.cl/odepaweb/servicios-> 25-09-2011, 23:00 hrs.
- ✓ Centro de Información de Recursos Naturales (CIREN), Qué es CIREN, <http://www.ciren.cl/web/content.php?i=7> 12-12-2011, 12:45 hrs.
- ✓ Chilean Fresh Fruits, http://www.chileanfreshfruit.com/newchileanfreshfruit/MenuFlexible2.asp?Id_Menu=7&ID_IDIOMA=2 10-12-2011 12:30 hrs.
- ✓ Comisión Nacional de Riego (CNR), Qué es CNR, http://www.cnr.gob.cl/opensite_20041126112710.aspx 28-09-2011, 12:09 hrs.
- ✓ Comité de Arándanos, Quiénes Somos, http://comitedearandanos.cl/2010/spanish/quienes_somos.php 20-10-2011 15:30hrs.
- ✓ Comité del Cítrico, Quiénes Somos, www.chileancitrus.com 22-10-2011 a las 21:54 hrs.
- ✓ Comité del Kiwi, Quiénes Somos, http://www.comitedelkiwi.cl/index.php?option=com_content&view=article&id=65&Itemid=142&lang=es 20-10-2011, 19:10hrs.
- ✓ Comité Tecnológico, Quiénes Somos, www.comitetecnologico.cl 14-08-2011, 15:30 hrs.

- ✓ Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Requisitos Fomento a la Producción, www.corfo.cl 26-10-2011, 22:30 hrs.

- ✓ Corporación Nacional Forestal (CONAF), Misión, <http://www.conaf.gob.cl/conaf/seccion-seccion-mision-lineamientos.html> 23-09-2011, 22:45 hrs.

- ✓ Diario La Tercera, PIB Silvoagropecuario, <http://diario.latercera.com/2011/08/22/01/contenido/negocios/10-81036-9-pib-silvoagropecuario-crecio-129-en-el-segundo-trimestre.shtml> 22/09/2011, 18:47 hrs.

- ✓ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Estadísticas de Exportaciones Chilenas, <http://rc.prochile.gob.cl/estadisticas/form/exportaciones> 06-11-2011, 19:40 hrs.

- ✓ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Modalidades de Venta, <http://www.prochile.cl/servicios/faq/respuesta.php?iditem=22&idpregunta=3> 24-12-2011, 23:18 hrs.

- ✓ Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Quiénes Somos, http://rc.prochile.gob.cl/quienes_somos 18-10-2011, 21:30 hrs.

- ✓ Estilo Tuniche, idea extraída de Afiche llamado Estilo Tuniche, 16-03-2011, 15:30 hrs.

- ✓ Estructura Organizacional de Tuniche Fruits, Creación propia del autor de este informe, 12-06-2011, 15:30 hrs.

- ✓ Federación Gremial Nacional de Productores de Frutas (Fedefruta), Quiénes Somos, <http://www.fedefruta.cl/> 18-10-2011, 17:30 hrs.
- ✓ Fundación para la Innovación Agraria (FIA), Qué es FIA, <http://www.fia.gob.cl/es-cl/acercadefia/qui%C3%A9nessomos.aspx> 23-09-2011, 23:30 hrs.
- ✓ Fundaciones de Comercio, Capacitación y Cultura del Agro (FUCOA), Qué es FUCOA, <http://www.fucoa.cl/quienes.php> 27-09- 2011, 10:00 hrs.
- ✓ Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Qué es INDAP <http://www.indap.gob.cl/QueesINDAP/Paginas/VisionyMision.aspx> 23-09-2011, 15:50 hrs.
- ✓ Instituto Forestal (INFOR), Qué es INFOR, <http://www.infor.gob.cl/es/quienes-somos/20-mision-y-vision.html> 28-09-2011, 22:00 hrs.
- ✓ Instituto de Investigación Agropecuaria (INIA), Institución, <http://www.inia.cl/link.cgi/Institucion> 23-09-2011, 22:49 hrs.
- ✓ Instituto Forestal (INFOR), Qué es INFOR, <http://www.infor.gob.cl/es/quienes-somos/20-mision-y-vision.html> 28-09-2011, 20:30 hrs.
- ✓ Instituto Nacional de Estadísticas (INE), Mercado de trabajo, http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/mercado_del_trabajo/nene/cifras_trimestrales_JJA_2010.php 02-10-2011, 20:34 hrs.

- ✓ Ministerio de Agricultura,
http://www.minagri.gob.cl/contenidos.php?idweb_contenido_grupo=2
 23-08-2011, 23:45 hrs.
- ✓ No especificado, Gobierno Informa, Crecimiento del Empleo Nacional,
<http://informa.gob.cl/comunicados-archivo/subsecretario-de-agricultura-valora-crecimiento-del-empleo-en-sector-silvoagropecuario-en-region-del/> 25-08-2011,
 22:33 hrs.
- ✓ No especificado, Origen de la Agricultura,
<http://es.wikipedia.org/wiki/Agricultura> 25-12-2011, 20:30 hrs.
- ✓ Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA),
<http://www.odepa.gob.cl/servlet/articulos.ServletMostrarDetalle.jsessionid=990FB7C3CC9E90C63842ECAE39A815E5?idcla=12&idn=1737> 23-10-2011, 15:30
 hrs.
- ✓ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), Qué son las Buenas Prácticas Agrícolas,
http://www.fao.org/prods/gap/index_es.htm 25-12-2011, 21:07 hrs.
- ✓ Polit Granja, Emilio, Boletín de Empleo en la Agricultura, Trimestre marzo a mayo 2011, páginas 4 al 8,
http://www.odepa.cl/odepaweb/servicios-informacion/Boletines/BEmpleo08_311.pdf 12-10-2011, 20:30 hrs.
- ✓ Servicio de Agricultura y Ganadería (SAG), Qué es el SAG,
<http://www.sag.cl/opendocs/asp/pagDefault.asp?boton=Doc55&argInstanciaId=5>

[5&argCarpetaId=1912&argTreeNodosAbiertos=\(1912\)\(55\)&argTreeNodoSel=1911&argTreeNodoActual=1912](#) 12-12-2011, 20:23 hrs.

✓ Servicio de Impuestos Internos (SII), Exportadores,
http://www.sii.cl/contribuyentes/actividades_especiales/exportadores.htm

22-12-2011, 22:37 hrs.

✓ Servicio Nacional de Aduanas,
http://www.aduana.cl/prontus_aduana/site/edic/base/port/inicio.html 22-10-2011,

15:30 hrs.

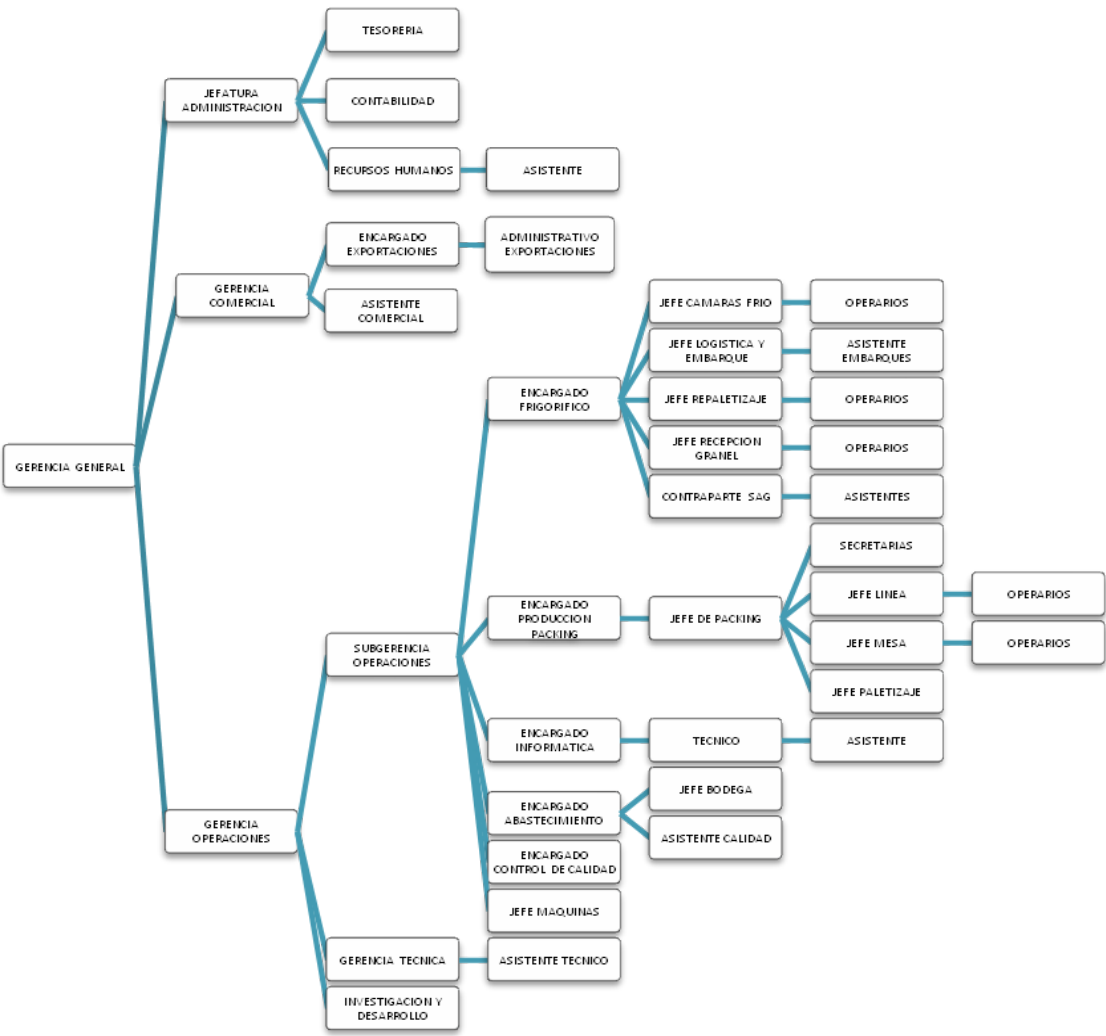
✓ Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE),
<http://www.sence.cl/sence/> 22-10-2011, 15:30 hrs.

✓ Tuniche Fruits Limitada, Quiénes somos,
www.tunichefruits.cl/espanol/index.html 10-03-2011, 15:30 hrs.

✓ Tuniche Fruits Limitada, Política de Calidad. Afiche Empresa, Gerencia de Operaciones. 05-07-2011, 16:30 hrs.

Anexos

Estructura Organizacional de Tuniche Fruits Limitada
Estructura Org. Tuniche Fruits N° 1

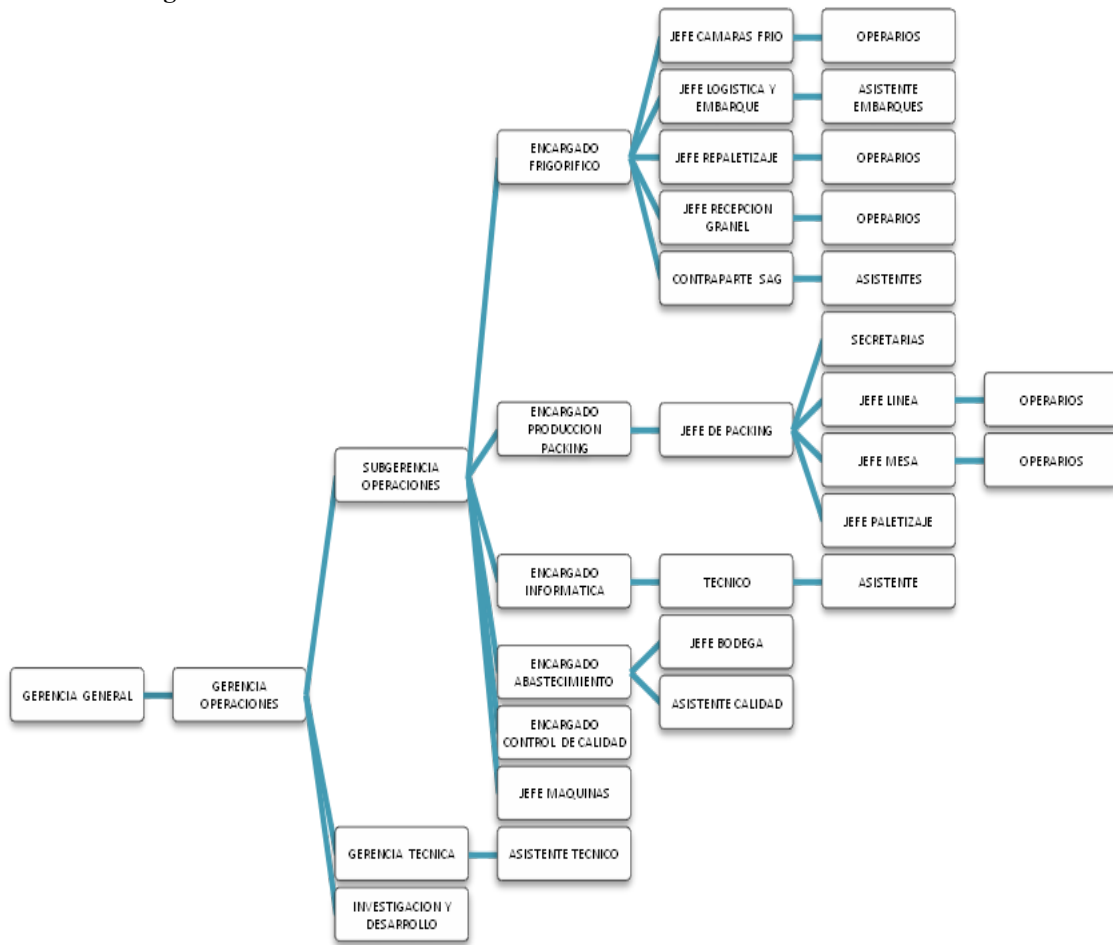


Fuente⁸¹

⁸¹ Estructura Organizacional de Tuniche Fruits, Creación propia del autor de este informe.

Estructura Organizacional: 1^{era} Parte: Gerencia de Operaciones.

Estructura Org. Tuniche Fruits N° 2

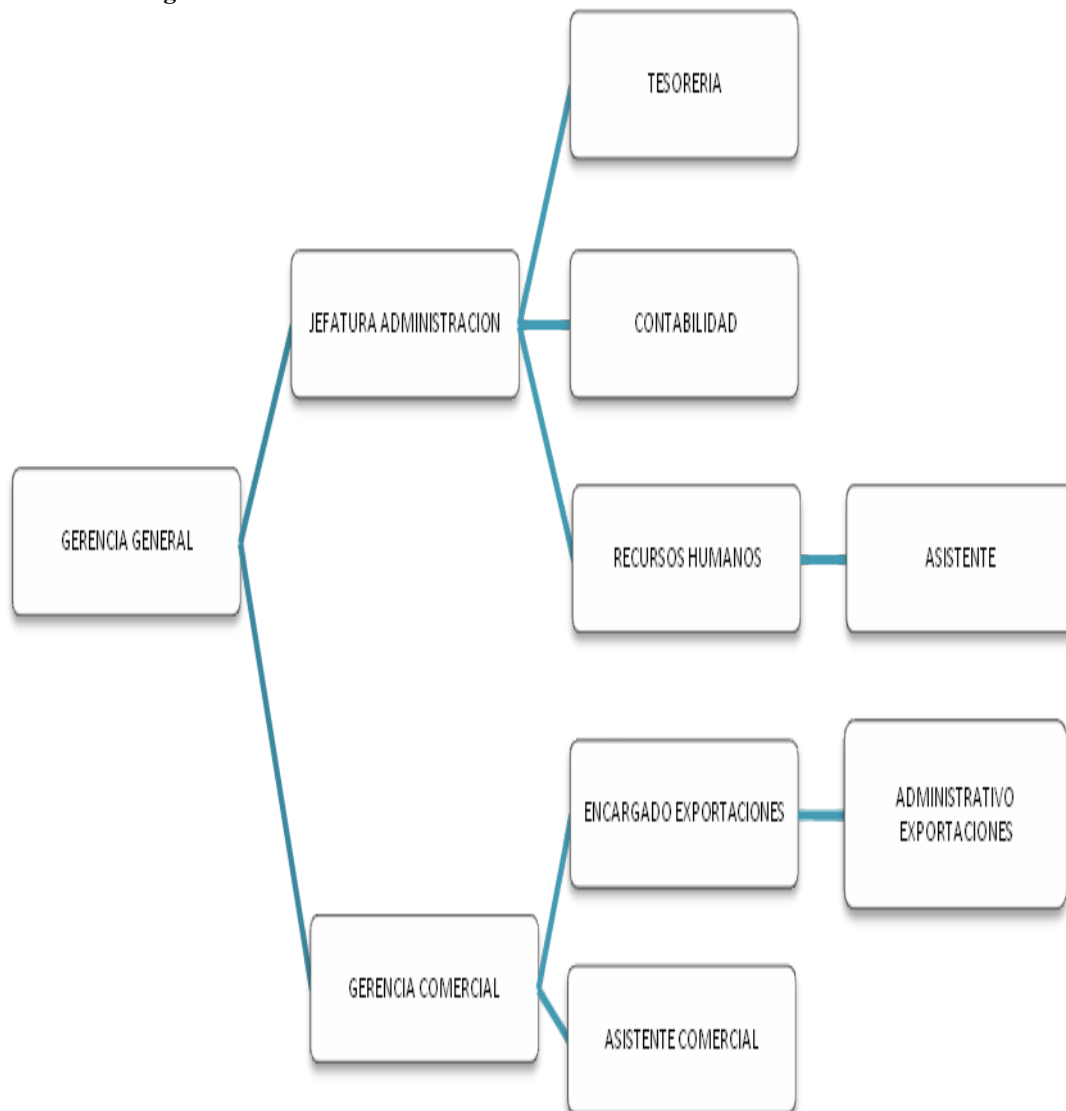


Fuente⁸²

⁸² Estructura Organizacional de Tuniche Fruits, Creación propia del autor de este informe.

Estructura Organizacional: 2da Parte: Gerencia Comercial y Jefatura Administración

Estructura Org. Tuniche Fruits N° 3



Fuente⁸³

⁸³ Estructura Organizacional de Tuniche Fruits, Creación propia del autor de este informe.

Este tema es bastante amplio, se trata de analizar y evaluar las alternativas más que nada para un Productor de frutas frescas que para un Exportador, por lo que el tema queda abierto para que otro alumno lo pueda tomar y abordar desde el punto de vista del Exportador.

La información que se presenta a continuación es para que el lector tome conocimiento de las relaciones e Integración Comercial de Chile en el mundo.

Chile y su apertura al Comercio Exterior

Chile mantiene relaciones profesionales, de inteligencia, más relacionadas con negociaciones y la paz que con la guerra, con la mayoría de los países del mundo. En cuanto a las relaciones de Chile con el Extranjero la “Integración Comercial es un fenómeno permanente en el tiempo y se desarrolla desde 3 ámbitos: 1) Multilateral, Se estableció una organización que garantizará la paz en la solución de conflictos entre países, esto es la creación de la ONU. Luego, se crearon también el F.M.I. (Fondo Monetario internacional) para regular los flujos financieros de los países, el B.M. (Banco mundial) para ir en ayuda de los países más desposeídos y el GATT (1947-1994) que es un tratado internacional de comercio de bienes en el cual Chile participa desde sus inicios. 2) Regional, A través del GATT y luego de la OMC (Organización Mundial del

Comercio) que regula el comercio internacional en bienes, servicios y propiedad intelectual, capaz de dictar normas y resolver conflictos, se crean bloques regionales y subregionales de los cuales Chile casi no participa para no perder soberanía. 3) Bilateral, Chile es uno de los países que más Acuerdos Comerciales posee en el mundo y con estos puede comercializar sus productos con beneficios arancelarios.”⁸⁴

OMC: La Organización Mundial del Comercio es un organismo que tiene las funciones de:

- Regular el comercio internacional tanto de bienes, servicios y propiedad intelectual.
- Solucionar controversias entre sus miembros (Debe dictar normas y resolver conflictos).
- Promover y revisar los acuerdos comerciales entre sus miembros.

Todos los países que se acogen a este organismo están amparados en los puntos mencionados anteriormente. Además tienen el respaldo de participar de un organismo que toma decisiones vinculantes, lo que se decide se hace y es para todos igual.

⁸⁴ Villarroel Fabián, Académico de la Universidad de Valparaíso, Séptimo semestre de la carrera de Administración de Negocios Internacionales, Asignatura: Integración Comercial, 17-04-2010, 17:30 hrs.

La Integración Comercial de Chile se da a través de:

1) Acuerdos de Complementación Económica (ACE): Acuerdos entre 2 o más países que tienen como fin rebajar o eliminar aranceles. “Algunos ACE que actualmente posee Chile son con los siguientes países:

- Chile-Bolivia
- Chile-Ecuador
- Chile-Mercosur
- Chile-Cuba
- Chile-Venezuela

Lo importante es saber que con cada país que posee un ACE Chile podrá establecer diferentes normas, se negocian números muy limitados o el total de mercancías, pero sólo mercancías, no consideran servicios ni propiedad intelectual. No tiene por qué ser lo mismo para Chile-Bolivia que para Chile-Ecuador.

2) Tratados de Libre Comercio (TLC): Los TLC son tratados entre países para eliminar los aranceles, esta eliminación puede ser total o parcial y abarca bienes, servicios y propiedad intelectual. Algunos TLC vigentes de Chile son los siguientes:

- Chile-Canadá
- Chile-México

- Chile-Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua)
- Chile-Unión Europea
- Chile-USA
- Chile-Corea
- Chile-EFTA (Suiza, Liechtenstein , Noruega e Islandia)
- Chile-China
- Chile-P4 (Nueva Zelanda, Brunei y Singapur)
- Chile-Japón
- Chile-Panamá
- Chile-Australia.
- Chile-Colombia
- Chile-Perú
- Chile-Australia
- Chile-Turquía⁸⁵

Modos de Integración Comercial

Cada país para hacer negocios con otros países adopta ciertos modos de integración Comercial que significan beneficio para ambos países. Los Modos de Integración Comercial que existen son los siguientes:

⁸⁵ Villarroel Fabián, Académico de la Universidad de Valparaíso, Ver referencia 84, página nº111

- a. “Acuerdos Preferenciales: Corresponden a acuerdos entre dos o más países que tiene como objetivo la eliminación o reducción recíproca de aranceles para un determinado número de bienes. Es importante destacar que este modo de integración comercial de las naciones sólo está considerando bienes, no incorpora servicios ni propiedad intelectual.-
- b. Zona de Libre Comercio: Corresponde a contraer acuerdos entre dos o más países, donde se van eliminando recíprocamente todos los aranceles, además se prohíben todas las restricciones cuantitativas como las cuotas a las exportaciones e importaciones. A diferencia del modo de integración anterior, este último incorpora bienes, servicios y propiedad intelectual.

Con los modos a y b los países no pierden su soberanía, mantienen su autonomía para negociar con otros Estados.

- c. Unión Aduanera: Corresponde a una Zona de Libre Comercio pero donde además existe un arancel externo común para terceros países, en el fondo establecen un arancel externo común para el resto del bloque. Ejemplo: Unión Europea.

Desde el punto c en adelante los países pierden su autonomía para negociar y fijar aranceles.

- d. Mercado Interno: Es una Unión Aduanera donde además se han eliminado las barreras NO arancelarias. Las barreras no arancelarias son

aquellas que no tienen que ver con aranceles, más bien consisten en el impedimento o hacer más caro o difícil la entrada y/o salida de mercancías desde una nación. Las BNA además pueden ser Prohibitivas y Restrictivas. Las primeras impiden que las mercancías entren o salgan desde una nación. Las segundas hacen más caro o difícil el proceso de entrada o salida de mercancías desde una nación, como lo son las certificaciones fitosanitarias y zoosanitarias.

- e. Mercado Común: Es una Unión Aduanera que además incorpora la libertad de todos los factores de producción, no sólo transitan libremente los bienes y servicios, también lo hacen las personas y el capital. Ejemplo: El Mercado Común Europeo.
- f. Unión Económica: Corresponde a un Mercado Común que además incorpora la armonización de políticas fiscales, monetarias, laborales, económicas, sociales, etc. Los miembros de una Unión Económica poseen una sola política. Ejemplo: La Unión Europea que tiene una moneda común para todos los miembros.
- g. Estado Federal: Corresponde a distintos Estados que se unen para conceder la mayor parte de su soberanía a una sola unión.”⁸⁶

⁸⁶ Villarroel Fabián, Académico de la Universidad de Valparaíso, Ver referencia 84, página nº111.