



Lima, Perú. Mayo 12 de 2010

DESAFÍOS PARA EL MODELO AGROEXPORTADOR DE CHILE

Juan Ignacio Domínguez*

La presentación que yo voy a hacer, es la visión de un profesor universitario, realmente mi carrera ha sido siempre en la universidad, tuve un pequeño lapso político de ministro, pero realmente mi rol ha estado siempre en universidades y por lo tanto mi presentación tiene un sesgo académico que ustedes comprenderán.

El tema que voy a tratar es contarles un poco sobre el modelo agroexportador de Chile. Después de las presentaciones que ha habido realmente creo que el tema no es novedoso, o sea que estamos todos los países latinoamericanos en este modelo agroexportador, posiblemente la única ventaja que yo tengo, es el haber estado un tiempo más largo y poder contarles algunas experiencias de lo que vivimos de 25 a 30 años de aplicación de este modelo.

El esquema de mi presentación es resumir las características del modelo agroexportador en Chile, comentar los resultados y los efectos de su aplicación y abordar la situación actual y los desafíos que seguimos enfrentando y que enfrenta especialmente el nuevo gobierno y los productores.

El modelo agroexportador en Chile se inicia a mediados de la década de los setenta, cuando todo el país y el gobierno deciden ir hacia un sistema de economía de mercado. Fundamentalmente hubo un cambio radical hacia un sistema económico nuevo, y las bases en que se desarrolló este sistema, y es un poco lo mismo que oímos recién de Perú, primero es una base política en el sentido de garantizar la propiedad privada de tierras y agua.

Veníamos de un proceso de reforma agraria, de una situación muy confusa en términos de propiedad, y se garantizaron claramente los derechos sobre la propiedad de la tierra, se reordenó el sistema después de la reforma agraria, y se garantizó para los agricultores y para los potenciales inversionistas que sus inversiones iban a poder obtener los beneficios de sus inversiones, tanto en tierra como en el agua que para la agricultura chilena es el elemento clave ya que naturalmente es una agricultura de secar.

Un segundo elemento básico de este modelo, era la libertad de precios, incluyendo en el largo plazo la libertad de precios en el tipo de cambio, el dólar. Eso se demoró más, pero en un país en el que estábamos acostumbrados a que todo, todos los precios los fijara el gobierno, de repente

violentemente nos vimos enfrentados a una situación en que los precios los iba fijar ese ente curioso que es el mercado. Ese era otro de los elementos básicos del modelo.

El tercer elemento, la apertura al comercio internacional, con fuertes rebajas arancelarias unilaterales parejas. O sea, el sistema que se diseñó era que íbamos a tener un arancel para las importaciones parejo para todos los productos, arancel que hoy día llega como norma general al 6% pero que causó bastante desazón en un mundo en que estábamos plagados de aranceles distintos en que era más caro importar algunas cosas que otras y por unas decisiones políticas o de protección hacia nuestras industrias nacionales.

El principio básico del sistema era que el mercado era el mejor asignador de recursos y que no había que intentar distorsionar lo que decía el mercado con políticas de subsidio o de aranceles especiales y finalmente que el rol del Estado como base fundamental del modelo, era un rol subsidiario. Aquí lo importante era lo que podían hacer fundamentalmente las empresas y las personas de libre iniciativa, y que el Estado debería hacer aquellas cosas que los privados por sí no pueden hacer solos, inversiones sociales, inversiones en infraestructura, pero no seguir con actividades productivas que sí podían traspasarse hacia el sector privado y hubo un gran proceso de privatización de industrias y de actividades.

¿Qué pasó en la agricultura con la aplicación de este modelo? ¿Cómo era la agricultura en ese momento? El sector era importante, 20% de la población vivía del sector, el 12% de producto geográfico era producto silvicultura - agropecuario - forestal, como decimos en Chile.

Era una agricultura destinada, orientada hacia el autoabastecimiento de alimentos, siguiendo el tradicional modelo de FAO de esos años de seguridad alimentaria. O sea, una preocupación por producir en el país el máximo de los alimentos que el país necesitaba consumir y no pensando en muchos mercados internacionales. Y con gran valor político a este autoabastecimiento. Muy pocas exportaciones con productores, agricultores acostumbrados a las fijaciones de precios a la existencia de poderes compradores, a créditos subsidiados. Agricultores acostumbrados a que el Estado tomara, o el gobierno, tomará gran parte de las decisiones que a ellos les afectaban y sobre el cual ejercían presión de distintas formas para mejorar los precios, para aumentar los subsidios para conseguir crédito de bajas tasas, etc. Ese era el tipo de agricultores que teníamos, tradicional.

Por último creo que es importante mencionar porque es de las cosas que ha tenido que cambiar, era esa mezcla que existía en nuestros agricultores entre el desarrollo de una actividad productiva, económica y una forma de vida. Esa mezcla en que muchas cosas se justificaban para la agricultura dado que la agricultura es diferente, que es una forma de vida cercana a la naturaleza, todo cosas que son ciertas pero que confundían a las políticas y las acciones al mezclar una forma de vida con una actividad económica.

Claramente las “empresas” entre comillas, agrícolas eran bastante poco empresas. Eran más negocios familiares, como digo, una forma de vida con una actividad productiva.

Los puestos para la aplicación del modelo en la agricultura del modelo exportador, básicamente se resumen en estos 4 puntos.

El gobierno del momento y las autoridades pensaron, acompañados por los mismos académicos y economistas, que el gran problema del lento crecimiento de la agricultura era que su potencial de crecimiento en el mercado interno, o sea en la forma como tradicionalmente estaba trabajando, era muy limitado. Era un país con pocos habitantes, entonces la capacidad de aumentar la demanda en el mercado interno, el autoabastecimiento, el único panorama que ofrecía era un lento crecimiento para nuestra agricultura y rápidamente nos íbamos a copar.

Sin embargo junto a eso teníamos una tierra que aunque limitada en su superficie, tiene algunas condiciones naturales bastante excepcionales. Parece que competimos con Perú. ¿Quién tiene mejores condiciones? Lamentablemente parece que ellos están ganando.

Pero tenemos condiciones excepcionales dada la forma del país, larga, hay una diversidad de climas, hay una aislación natural a plagas y enfermedades, por la cordillera, por el desierto nortino. Y efectivamente eso nos permitía producir productos diversos para un mercado exterior potencialmente interesados en nuestro producto.

En otras palabras, lo que veíamos en Chile era que había mayor capacidad de producción, que de consumo. Y esa producción agrícola teníamos que orientarla claramente hacia nuestros mercados externos que mostraban una creciente demanda, como Estados Unidos y Europa, en ese momento. Teníamos la ventaja de poder ofrecer a mercados con gente con dinero productos que ellos quisieran consumir.

La aplicación del modelo, quisiera mostrarles algunas cifras de comparaciones entre el 89 y el 2009, en 20 años, y que esencialmente muestran que en ese periodo, si uno compara encuentra que hay 2 agriculturas totalmente distintas. En 20 años la agricultura dio un giro de 180 grados y el país también. O el país se dio un giro y la agricultura también.

Las cifras que quiero comentar muestran que son 2 situaciones totalmente distintas. Quisiera comentar con ustedes rápidamente algunas cifras de crecimiento del producto, del PIB, evolución del empleo, el uso del suelo y las exportaciones sectoriales que muestran estas diferencias en esos 20 años del modelo.

En términos de evaluación del producto, aquí hay cifras de 3 años, lamentablemente los bancos centrales cambian las bases sobre todo en países que tienen mucha inflación como teníamos. Lo cual hace difícil comparar un año con otro. Pero aquí lo importante es que se va mostrando, es que el producto interno del sector agrícola forestal, agrícola – ganadero- forestal, que en el año 89

era del 7.62% del producto total, sigue creciendo en los 20 años pero en el año 2009 solo representa el 3.95% del producto.

Realmente en 20 años hubo un crecimiento alto del sector alrededor del 5% anual, es de las tasas de crecimiento más altas de América Latina en ese periodo, pero claramente el crecimiento fue menor que el crecimiento de la economía en su conjunto, y bajó la participación, la importancia relativa de la agricultura en el producto geográfico.

En cuanto a la evolución del empleo, ahí tenemos cifras del 89, 99 y 2009. Y lo que vemos es que, está en miles de personas, la agricultura no ha variado demasiado, ha disminuido en 100 mil empleos, de 833 mil promedio año en el año 89, estamos en 740 mil en el año 2009. Sin embargo es una población activa que decrece en el sector agrícola mientras la población laboral total aumenta, lo que nos lleva a que si en el año 89 los trabajadores del sector agropecuario eran un 19% del mundo del trabajo, hoy día son aproximadamente el 11% total. Eso unido con el cuadro anterior, sí señala que la productividad del trabajo en la agricultura ha crecido. Aumentó la producción y disminuyó el número de personas y por lo tanto el producto por persona ha crecido.

Sin embargo, todavía estamos mostrando una productividad muy baja, porque tenemos el 11% del empleo vs el 4% del producto. Ese es el tema fundamental hoy, cómo mejorar la productividad del trabajo. Quiero enfatizarles que este empleo en la agricultura es muy seguro, siempre en estos años el porcentaje de desocupados en el sector agrícola ha sido mucho más bajo que el porcentaje de desocupados de la economía en su conjunto. Siempre ha habido demanda de trabajo, lo que pasa es que está disminuyendo la oferta de trabajadores. No es un problema de que estemos demandando menos trabajo, sino que hay menos trabajadores interesados en el sector agrícola.

Respecto a la evolución de la superficie sembrada o plantada son cifras aquí son del 97 al 2007 que corresponde a los últimos dos censos y lo importante aquí es mostrar cómo ha habido un desplazamiento hacia rubros con oportunidades en mercados internacionales.

Lo que era al fuerte nuestro los cultivos anuales; trigo, cebada, maíz, papa, remolacha, etc. 10 años antes esos eran del orden de 1.000.000 de hectáreas, hoy día son 600.000 hectáreas. Todo el gran terreno que estaba destinado para el autoconsumo ha bajado y por otro lado vemos como en frutales, en viñas, viveros y semilleros; y en plantaciones forestales, el aumento ha sido importantísimo, 100.000 hectáreas más en frutales en los últimos 10 años, 50.000 hectáreas más en viñas vinífera y 300.000 hectáreas más en plantaciones forestales. Eso de nuevo muestra como el uso del suelo está reflejando esta realidad de enfoque agroexportador.

Por último en cifras, quisiera comentarles respecto a la evolución de exportaciones, esto en los últimos 10 años, promedio de los años 98 - 99 sube el promedio 2008 – 2009. Y ustedes ven que el total del sector, las exportaciones totales agrícolas, ganaderas, forestales han aumentado en un 160% en esa década desde 4.400 millones a 11.600 millones de hoy.

En esta estadística de las agro exportaciones chilenas, las estadísticas se dividen en productos primarios, productos sin procesar y productos que llamamos industriales, que son con algún grado de proceso. Y el total de ambos conjuntos son los 11.600 millones de dólares.

El crecimiento ha sido bastante alto, un 160% en 10 años. Pero sí hay cifras que empiezan a reflejar cambio, y ustedes pueden ver que el crecimiento de los productos primarios, léase cultivo directo o cosecha directa, fruta fresca, entre ellos, animal en pie o madera en rollizo; ha crecido pero a un ritmo menor que los productos industriales. Algo está diciendo que el modelo lleva a un mayor crecimiento de las exportaciones de productos con ciertos grados de proceso.

Si analizamos algunos detalles lo que es las exportaciones primarias agrícolas, no puse las pecuarias y forestales porque son muy menores. Las primeras crecieron en un 120% y dentro de eso la fruta fresca, que hoy representa el 26% del total de las exportaciones agropecuarias de Chile, pero que ya está creciendo a un ritmo menor porque alcanzó un cierto nivel de desarrollo bastante amplio.

En cambio el sector industrial, el sector de las exportaciones industriales o procesadas agrícolas, muestra un crecimiento importante tanto en vinos y alcoholes en un 160% en esa década, como en fruta procesada. Ahí incluimos conservas, congelados, deshidratados, pulpas y jugos básicamente, que han crecido siendo todavía poco un 8% del total, han crecido 270% están triplicando su volumen en 10 años.

El otro aspecto notable es el crecimiento del producto procesado pecuario ganadero, en que Chile sin ser un país con condiciones ganaderas claramente, sí ha mostrado un crecimiento de 629% en los productos, y lo resalto porque es un tipo de industria que se ha desarrollado dentro de esta visión exportadora y que no pensábamos, 10 años atrás o 15 años atrás, nadie pensaba que podría tener tal futuro. Y básicamente eso es producción de carne de ave y cerdo, no es carne de bovino eso crece muy poco, si no importantes cantidades de exportaciones de carne de aves en distintos tipos de procesamientos y carne de cerdo de exportaciones a los mercados Europeos, Estados Unidos y también a los países árabes.

Lo resalto porque siendo un solo 8%, es un sector con alto crecimiento y es un sector que en Chile está estructurado distinto del resto, en que prácticamente son 3 o 4 complejos agroindustriales, basados en el desarrollo de alta tecnología y en una conquista de mercados, están produciendo esas cifras de exportaciones. Es un modelo de desarrollo que no es que se haya planeado, que fue un resultando en grandes conglomerados que aprovechan la tecnología para producir, con grano importado y con materia prima muchas veces importada, pero transformarla en un producto de alto valor como es la carne de ave y la carne de cerdo.

El otro sector que no puedo dejar de mencionar es muy importante es el sector forestal, industrial, que representa 1/3 de las exportaciones y que es el aprovechamiento que hubo de sectores de suelos erosionados básicamente, de suelos que estaban inicialmente cultivados con cultivos de trigo o cosas así que no tenían ningún destino y que solo estaban conduciendo una erosión, que

fueron gracias a ciertos incentivos transformados en plantaciones de pino y después eucalipto, y que han dado origen a una industria maderera de exportación con productos como madera y celulosa.

Leí en alguna parte, no sé si es verdad, no sé si algún argentino me dirá que no es verdad lo que estoy diciendo, pero decía que Chile con estas exportaciones de carne de ave y cerdo, y si le sumaban los salmones, la carne de salmón, que fue otro de los boom que no están en la agricultura grande, era un país con mayores exportaciones de carne que Argentina, que es el gran productor de carne bovina. Sale simpática en todo caso la comparación, demuestra que no necesitamos tener tanta superficie sino que uno no puede concentrar, claro que aprovechamos el agua también para la producción de salmones.

Estas son algunas cifras que muestran un poco los cambios que ha habido en 30 años y la pregunta es ¿cómo se hizo esto? O más bien ¿quién lo hizo? ¿En quien cayó el desafío de hacer realidad estos mercados de exportadores? y mi respuesta es que el desafío no fue de los gobiernos precisamente, si por supuesto que ayudaba que el gobierno mantuviera ciertas reglas de juego y ciertos estímulos, pero realmente la respuesta al desafío fue de los agricultores, llamémoslos así, empresarios, que debieron cambiar su forma de ver y de hacer agricultura, y dentro de este proceso de cambio que tuvieron que sufrir, de transformarse de agricultores tradicionales en empresarios agrícolas, hubo algunos que desaparecieron, no pudieron transformarse tuvieron que dedicarse a otra actividad y por supuesto que llegó una generación y una gente con una formación distinta a incorporarse al sistema.

Como digo ahí, el desafío que se planteó y que se resolvió, no era el desafío de qué rubro o que orientación da el gobierno de que rubros deben desarrollarse, ni que tecnologías se deben tener, no era un desafío que respondieran los gobiernos, sino que el desafío fue de estructurar la empresa, y llamo la empresa, la forma de hacer agricultura, desarrollar la actividad de modo tal de poder enfrentar oportunamente las cambiantes demandas y además ser más eficientes que otros en esto.

Y como que los elementos claves de este nuevo emprendedor, nuevo agricultor, nuevo empresario fue centrarse en dos elementos. Uno, el mercado, en una actitud de conquista permanente de los mercados y segundo, en el desarrollo de la empresa que fueran competitivas dentro de ese acceso a los mercados.

Por lo menos en Chile, la orientación de los agricultores al mercado era algo que no existía, lo normal en los agricultores y hasta puedo hablar de mi padre, era que uno tenía tierras y esta tierra era buena para producir tal cosa y produzcamos tal cosa. El gobierno tenía que preocuparse de que esto se lo compren y lo paguen, pero la orientación al mercado no era una orientación muy productiva y la formación nuestra como ingenieros agrónomos, siempre enfatizó eso, la capacidad productiva de los recursos, pero como que el mercado es responsabilidad de otros.

Y en este esquema el mercado para hacerse es responsabilidad mía, yo tengo que hacer y tengo que dedicar mi esfuerzo a producir lo que está dispuesto a pagar y a pagar bien, y mejor, y además a estructurar una empresa que dentro de eso sea competitiva. Al principio fue relativamente fácil, a fines de la década de los 80 y 90 comenzamos con un gran boom de los espárragos, hasta que a Perú le ocurrió meterse y tuvimos que desaparecer. Por condiciones naturales, nuestra producción de espárragos que estábamos muy orgullosos de ella, era menos competitiva que la producción que empezó a desarrollar nuestra oficina del norte.

Digo bien, el eje central de todo este desafío es la empresa y el empresario enfrentado a un medio cuya característica básica es que es un medio cambiante, y ese es el gran desafío de los empresarios. Estar permanentemente orientándose al mercado y siendo competitivo al mercado ante un medio que está en permanente cambio. Un medio que es afectado por fuerza que lo están cambiando que ustedes lo conocen mucho mejor que yo, pero que, resumo, en fuerzas que están cambiando permanentemente las condiciones de la demanda y las actitudes de los consumidores y las estructuras de comercialización.

Alguien desarrolló hace algún tiempo atrás el concepto de que sufríamos como sector agrícola la tiranía del consumidor. El consumidor sobre todo el del norte, de repente cambia de opinión digamos, y simplemente todo lo que hemos invertido en muchos años, pierde valor porque el tirano cambió su opinión, y nos ha pasado en Chile con variedades de vino por ejemplo, entramos a producir muy fuerte las variedades de vino cuando nos metimos en el mercado de exportadores, como chardonay, chevignon blanc que eran la moda, productos de vino blanco para el mercado Europeo, alemán, etc.

Cuando alguien publica un famoso estudio sobre el milagro Francés o algo así, pero el hecho de que los franceses tenían como población menos enfermedades cardiacas y menos propensión a las enfermedades cardiacas porque tomaban mucho vino tinto y realmente la relación de precios entre los vinos blancos vs tintos, se alteró y los que habían invertido en aumentar la plantación de vinos blancos Chardonnay, se encontraron que no tenían precio y se había vuelto a subir el precio del Caverne chevignon, del Merlot, que sé yo. Simplemente porque el consumidor cambió de opinión y eso hizo que cambiaran los precios, y realmente hoy en día estamos enfrentando consumidores que son tiranos y que cambian de opinión debido a estudios que aparecen. Otro ejemplo era típico en la carne ovina que era interesante negocio pero en algún momento se determinó que la carne ovina generaba mucho problema para el colesterol y países como el nuestro en el sur y sobre todo Australia y Nueva Zelanda, vieron que sus mercados se afectaban porque el consumidor dejó de consumir y bajó el precio ese tipo de carne.

Por otro lado dentro de este mismo tipo de demanda, aparece el fenómeno de cambio que aparece en las estructuras de comercialización y surgen el gran poder de las cadenas de supermercados, que hacen 25 años no eran tan poderosas y que la forma de exportación eran con mayoristas, que recibidores, y hoy día la cadena de supermercados y en el caso de la fruta evidente, son cadenas gigantescas que vienen a comprar directamente y que ponen las reglas del

juego. Si queremos vender tenemos que producir en la calidad que nos produce Tesco y no la Unión Europea y eso es cambio que tenemos que estar respondiendo permanentemente.

Pero no sólo eso, hay un cambio en la tecnología especialmente en la biotecnología y en informática, que están revolucionando el negocio permanentemente y que generan nuevos desafíos en el tipo de empresario que hay que tener. Hoy no puede haber un empresario moderno agroindustrial que no esté conectado a internet, para saber que puede aprovechar las ventajas de las alertas climáticas para la aplicación de agroquímicos, o para asesoría, para información de precios. Toda esa revolución hace que el tipo de empresa cambie, que la agricultura aislada que no tiene teléfono, que no tiene internet, no tiene futuro tampoco, porque eso está cambiando demasiado rápido. Para que digo la parte de biotecnología con todo lo que es la potencialidad de lo transgénico, en ese tema ustedes saben más que yo, así que prefiero no meterme, pero está afectando rápidamente las decisiones de la empresa.

El tercer elemento de cambio que hoy día es obvio, pero que no era tan obvio hace 20 años era que la globalización que todos hablaban había llegado ya, y en el caso de Chile la apertura había hecho que los fenómenos internos se vieran afectados por lo que estaba pasando en cualquier parte del mundo, la globalización era algo real. Hoy día la hemos vivido con la crisis del año pasado y la estamos viviendo continuamente, no es novedad, pero hace 10 años si era algo que todavía se hablaba. Hoy es algo sobre el cual tenemos que vivir y es algo que afecta a la forma de hacer agricultura.

Todo esto afecta a la forma de hacer agricultura y le da ciertas características nuevas a esta empresa, que entre otras cosas implica que debemos reconocer aunque nos duela que el producto primario de la agricultura es cada vez es menos importante el producto y que hay que agregarle valor. El consumidor no quiere espárragos, quiere espárragos parejos, limpios, inocuos y podría agregarle unos 20 adjetivos más, hay que agregarle ese valor para poder competir, igual la fruta, igual el vino, que el vino hay que agregarle marketing, leyenda y una cantidad de cosas y eso es que lo que vale. El producto primario honestamente vale poco y por lo tanto la empresa tiene que ver la forma de captar parte de ese valor agregado o generarlo ella.

Una empresa para ser competitiva, requiere una permanente vinculación al mercado, saber qué quiere el mercado y cómo lo quiere para poder captar esta mayor proporción del valor. Requiere alto nivel de tecnología y requiere sobre todo una gestión profesional, porque la capacidad de estar manejando todos estos valores de información, de mercado de consumo y de manejo de recurso humano, etc. Ya no basta el agricultor tradicional, si no que necesita efectivamente un empresario, gerente de esa empresa.

Otra cosa que decididamente tiene que cambiar, es el tamaño de las empresas, por un lado las unidades productivas, con menores costos fijos, hoy día hay que fijarse en todo, y segundo porque las exigencias actuales, obligan a tener una gerencia profesional, como decía que no la puede soportar 10 hectáreas de frutales. Yo recuerdo que cuando empezó el boom exportador en Chile

de fruta, gente con 20 hectáreas de frutas se hacía rico, podría mandar a sus hijos a estudiar a Santiago a la universidad, hoy día no hay una empresa que no sea sustentable, si no es pensando en unidades de 100 – 150 hectáreas. Porque el producto vale menos y las complejidades de manejo de que lo que exigen los mercados, de lo que exige la cadena de comercialización, hace que no baste tener un técnico agrícola a cargo, aquí hay que tener un ingeniero agrónomo o dos, y un ingeniero comercial del mejor nivel para poder dar respuesta a eso. Es lo que llamamos hay que profesionalizar la gestión.

El desafío este que tuvimos, que de una manera lo hicimos razonablemente bien, pero continúa y en la situación actual el enfrentar el cambio, continúa como desafío central de la empresa, hay que estar mirando con las antenas bien abiertas para ver cómo reaccionamos.

Puse lo de las políticas agrarias ahí porque por lo menos en nuestra experiencia, independiente de las políticas del país de desarrollar de cambiar las reglas del juego económico de hacer atractivas las inversiones, como que las políticas agrarias tradicionales están desapareciendo. Mi impresión personal es que las dos últimas elecciones presidenciales en Chile costaban encontrar que los candidatos dijeran algo sobre política agraria, no había. ¿Por qué?, ¿qué era lo que importaba a la parte agrícola? El tipo de cambio y eso no es una política agrícola, el valor del dólar, la gestión de innovación y de tecnología no es un problema agrícola, es un problema del país, el nivel de educación de los trabajadores, ya la agricultura se había transformado de una forma de vida en otro factor económico, que más bien necesita que las reglas del juego sean parejas y buenas, que políticas pequeñas y agrarias, que por supuesto que ayudan y hay algunas cosas que voy a mencionar para terminar que siguen siendo importantes, pero la gran decisión del cambio de la empresa viene dado por el ambiente macro que genera en el país y es lo que oímos precisamente de lo que había sucedido aquí en Perú.

Digo que los cambios siguen creciendo, no se terminaron y puse de ejemplo la fruta fresca, hace 15 años o 20, el problema de exportación de fruta era el grado de madurez con que la mandaban, los calibres, que fueran libres de plagas, esa era la exigencia del mercado. Posteriormente, empezaron a agregarse otras cosas, calidad definida en otra manera inocuidad, libre de residuos, que hace 20 años no sabíamos ni qué eran los residuos, los productores. Pasaron 5 años más y llegaron las exigencias de buenas prácticas agrícolas de buenas práctica laborales y hoy día hay que preocuparse de la huella de carbono que realmente no entiendo cómo se hace, pero sé que son otras las exigencias. Huellas de carbono y huellas del agua creo, el mercado sigue generando cambios que la empresa tiene que responder a ello.

Los desafíos actuales siguen están en los mercados y en la competitividad, en nuestro caso, la condición básica que exigimos para poder continuar en este desarrollo agroexportador es que el país mantenga su política de equilibrio macroeconómico, su política de apertura, su acción de mercado.

Exigimos como sector una definición política del país de la economía en su conjunto y nosotros agregamos cosas nuevas como conquistar mercados nuevos, India, China, toda Latinoamérica, que no era un mercado muy atractivo pero está pasando a ser, para nuestra fruta y para nuestros productos, nuestro vino y tenemos que las empresas que están enfrentando ese mercado brasilero, peruano. Colombia ha sido un excelente mercado en Chile, porque no produce nada de lo que agrícolamente nosotros producimos, y hay que empezar a mirarlo con detención, con alto nivel de tecnología y el tema que hoy voy a centrar la productividad laboral.

En el año 2008, vino una misión de la OECD, la Organización para la cooperación económica de los países ricos, al cual Chile estaba postulando ser aceptado y que fue recién en febrero pasado, y examinó la economía y entre otros desafíos agrega que hay que revisar las estructuras de producción predial, nuevamente, lo mismo la estructura de producción, el tipo de empresa para poder ser competitivo, la forma de integración en las cadenas, como hacer que el productor capte más del valor agregado que le va entregando la cadena agroalimentaria antes de llegar al consumidor final. Obviamente los impactos ambientales y el tema de pobreza y de inmigración rural al cual me voy a referir al final.

El mismo informe de esta OECD señala que el mayor impedimento en Chile para continuar el crecimiento está dado por dos factores que no son agrícolas, pero son propios del país, un capital humano débil. Hay un problema de educación generalizado en Chile de la mano de obra, pero de técnicos también, no sólo afecta la agricultura, también al país. El segundo, la poca intensidad de lo que es investigación y desarrollo, estas son debilidades del país, no del sector agrícola aunque sí lo afecta.

El gobierno que se acaba de iniciar, plantea algunas acciones que va a poner:

- Crear condiciones para que el mercado funcione.
- Revisar algunas negociaciones y crezcan.
- Que la competitividad aumente por el aumento de la productividad.

Algunas de las medidas que menciona es cómo actuar frente a competencia externa que es desleal. Con mercados distorsionados como son los de los países ricos, sin dejar de estar abierto aminorar los efectos negativos de repente de tanta protección agrícola en distintos países. Cuidar el valor del dólar, es esencial; revisar la operación de algunos tratados de libre comercio. Creemos que el traslado al cual nos adherimos a Mercosur no está funcionando muy bien para la agricultura chilena y habría que renegociar, fue el primero que hicimos, sabíamos poco, y hay que revisarlo. Mejorar la conectividad y la infraestructura, empleo, productividad laboral, capacitación, alianza pública privada para innovación, fortalecimiento del sector agrícola ganadero, que es nuestro ente defensor de nuestro patrimonio fito y zoo sanitario y modernizar la aduana y el tema del desarrollo rural.

Termino, mencionando el tema de desarrollo, de pobreza rural, no es un tema ligado a la productividad ni al enfoque de esta conferencia, pero sí es un tema que nos ha afectado siempre como sectores y a todos los países de América Latina los afecta.

El desarrollo de todos sectores rurales y la pobreza rural es un tema central, pero es un tema que en nuestro concepto va muchísimo más allá de la agricultura, en el caso nuestro, incluye problemas de los pueblos originarios y cómo responder a la realidad de las inquietudes de los mapuches por ejemplo, y por supuesto lo que es la pyme. Pero lo importante es que este tema siendo central y prioritario para el gobierno, no es un tema agrícola, y las soluciones no son agrícolas. Creo que hemos cometido el error de tratar de mejorar el precio, en el caso nuestro del trigo, de la papa, en situaciones de productores que por mucho que multiplique por cien el precio de la papa, no va a tener solución con esa herramienta. Las herramientas son por otro lado, generar agroindustria, generar industria, generar fuentes de trabajo, porque con media hectárea en esos suelos, no hay agricultura posible. La solución no es agrícola lo dice el informe de OECD, es política de desarrollo de nuevas oportunidades comerciales y fundamentalmente de educación.

Muchas gracias.

****Juan Ignacio Domínguez, Universidad Católica de Chile***

Ingeniero agrónomo de la Universidad Católica de Chile y Master of Science de la Universidad de Cornell, Estados Unidos. Ministro de Agricultura de Chile en 1989 y 1990. La mayor parte de su carrera profesional la ha desarrollado en labores académicas como profesor, decano, director de diferentes programas y rector de prestigiosas universidades de ese país. Se ha desempeñado también como vicepresidente de la Sociedad Nacional de Agricultores, consultor de programas de educación y extensión para la FAO, presidente de la Fundación para el Desarrollo Frutícola e investigador Asociado del Instituto Libertad y Desarrollo. Ha escrito más de 10 publicaciones relacionadas con el tema de agricultura, economía y administración.