



PERSPECTIVAS DEL SECTOR FRUTICOLA

1. Factores Determinantes de los Resultados de esta Temporada

El comportamiento de la temporada de exportaciones 1992/93, ha dejado de manifiesto dos problemas que han estado en el origen de los resultados que tendrá una gran parte de los productores de manzanas y, en menor proporción los de kiwis, como son la descoordinación y la desinformación. En todo caso, los problemas de calidad y promoción permanecen sin una adecuada resolución.

Descoordinación en los Embarques de Manzanas a la CEE

En efecto, Chile fue el único país afectado por la aplicación de la sobretasa arancelaria como consecuencia, fundamentalmente, de una descoordinación de los exportadores producida en los embarques a Europa. Esta sanción actuó como una barrera a las exportaciones de manzanas, las que disminuyeron en más de 6 millones de cajas respecto a la temporada anterior.

El resto de los países del hemisferio sur redujeron sus embarques por debajo de los límites fijados por la Comunidad: en el caso de Argentina, debido a las menores cosechas por efecto de problemas climáticos; Sudáfrica y Nueva Zelandia, por estrategia comercial. Todos ellos han logrado precios razonables para su fruta, dadas las actuales circunstancias, si bien a partir del 1° de julio la manzana sudafricana también fue gravada con una pequeña sobretasa.

Desinformación desde y hacia Chile

Por otra parte, los menores volúmenes de producción de uva de mesa obtenidos en las regiones III y IV y la carga inferior de racimos que presentaba en general la Thompson Seedless, principal variedad de exportación, dejaron, en un primer momento, la impresión de que habría una menor oferta en el mercado norteamericano, y los supermercados de ese país se programaron para ello. Sin embargo, el adelanto de la madurez de la uva en las regiones del centro del país, incrementó los volúmenes a niveles normales, situación que no fue conocida con oportunidad por los agentes económicos en el mercado de destino. Un manejo inadecuado de grandes volúmenes de uva fue la causa de la baja de los precios ocurrida en EEUU hacia el mes de marzo.

En el caso de los kiwis, se esperaba que éstos se acabaran en abril. La intensa campaña de colocación del producto italiano a muy bajos precios (US\$2 y US\$3/caja), permitió que el ritmo de ventas fuera mayor que el esperado, lo que ocasionó un abrupto e inesperado término de los stocks. Chile, en ese momento único oferente del hemisferio sur, tenía un escaso número de cajas disponibles. El

precio de venta se triplicó en breve plazo (US\$ 6 y 7 /caja). El flujo de kiwis chilenos, que estaba siendo encauzado preferentemente a los EEUU, fue reorientado hacia el mercado europeo. Esto, por una parte, desajustó los programas de los recibidores norteamericanos, que habían comprometido con los supermercados un cierto nivel de ventas, y por otra, provocó una baja de los precios en Europa, como reacción del mercado ante los crecientes volúmenes de producto chileno.

2. Perspectivas del Sector Frutícola

Los resultados de la última temporada son aleccionadores respecto a que se hace necesario innovar en la estrategia de desarrollo seguida hasta ahora. Probablemente las dificultades enfrentadas ante mercados tan protegidos en su acceso como los de la CE, sean el detonante de esta percepción. Sin embargo, es preciso señalar que, desde hace algunos años se ha estado advirtiendo, por parte de diversos agentes, públicos y privados, acerca de la necesidad de reevaluar la estrategia adoptada.

Los factores externos que fundamentan esta revisión, se pueden resumir en que han aparecido nuevos países competidores y los rendimientos y producción a nivel mundial aumentan, con lo cual se observa un aumento significativo de la oferta. Además el avance tecnológico también ha ido limitando la ventaja climática de la contraestación con el hemisferio norte, lo cual disminuye el período de comercialización, con los consiguientes impactos de disminución de precios por momentos de sobreoferta en ciertos productos. Todos estos factores se ven agudizados, como resultado del proteccionismo imperante en los mercados agrícolas de los países industrializados.

Los factores internos, a su vez, son de dos tipos. Uno, los referidos a los impactos de las políticas macroeconómicas y dos, los relacionados con la cadena de producción y comercialización internas y externas. Respecto de los primeros, lo que cabe es asumir que la tendencia del tipo de cambio es a mantenerse en su relación de paridad actual o a disminuir levemente en los próximos años, lo cual aumentará la exigencia de una mayor competitividad. En ese mismo sentido, opera la evolución de los salarios reales, los que también manifiestan una tendencia al alza, producto del pleno empleo sectorial, por lo cual se hace cada vez más necesario que la evolución de los salarios corresponda a aumentos en la productividad.

Por su parte, la cadena de producción y comercialización, muestra áreas donde se requieren algunos ajustes. Desde ya, y relacionado con el punto anterior, es imprescindible la investigación de variedades y el desarrollo tecnológico que contribuyen a incrementar la competitividad del sector. En la relación contractual entre productores y exportadores es necesario avanzar en proporcionar mayor transparencia a los contratos y abordar los problemas de arbitraje, plazos y formas de las liquidaciones y topes a las responsabilidades de los productores en cuanto a sus saldos deudores con las exportadoras, entre otros aspectos. A su vez, dado los

mercados reales externos, las exigencias de calidad y de ordenamiento de la oferta, se constituyen en exigencias inmediatas para el proceso exportador.

En relación a todos estos puntos referidos a situaciones internas del proceso producción exportación, se está avanzando en acuerdos más estables entre el sector público y el privado, para fomentar la investigación y formular proyectos de leyes que normen, los campos de actividad de cada uno, en las tareas reseñadas. Esto implica modificaciones institucionales, a las cuales deben concurrir con su voluntad, ambos estamentos, pues si bien el resultado económico de la fruticultura compromete los intereses privados, por su magnitud y consiguiente impacto en las cuentas externas y en el empleo, su desarrollo es tema nacional.

El Estado así lo ha entendido y ha adoptado una serie de decisiones de política que resumidamente y a título ilustrativo se enumeran:

- Ha fortalecido el SAG para garantizar la sanidad de nuestras exportaciones y está dispuesto a ampliar sus atribuciones para que pueda fiscalizar a los órganos privados que ejerzan el control de calidad y ordenamiento frutícola, si así se resuelve en la Ley respectiva.
- Ha ejecutado una activa política en orden a mantener y ampliar los mercados para nuestros productos frutícolas, de la que se espera obtener resultados concretos para Japón y otros países del Oriente en las próximas temporadas.
- Ha procurado a través de consultas y solicitando un pánel para que el GATT se pronuncie respecto a la legalidad de las sobretasas compensatorias que aplica la Comunidad Europea y que significan barreras de acceso a nuestras exportaciones.
- Ha aumentado los recursos para investigación que dispone el INIA y los fondos para financiar investigaciones como el FONDEF y FONTEC.
- Complementario con lo anterior son los esfuerzos de modernización de ODEPA para contribuir a mejorar la información relevante para los agentes de este mercado, particularmente en lo que se refiere a los mercados internacionales.

Con el sector privado se espera establecer un sistema de comunicación permanente, para avanzar en la solución conjunta de los problemas que se van presentando y en la medida que los productores y exportadores avancen en sus niveles de organización, habrá mejores expectativas de desarrollo para el sector en su conjunto.

11 AGO 1993

Juan Agustín Figueroa

312