



Agricultura Familiar Campesina de Isla de Maipo, reflexiones sobre la situación de la actividad en el territorio.

Description

Una alarmante cifra señala que solo casi un 10% de quienes se dedican a la agricultura familiar campesina (AFC) en las comunas de Talagante son jóvenes, número que se repite en los campos chilenos dada la alta migración que este segmento de la población rural realiza hacia las zonas urbanas en busca de mayores y mejores oportunidades laborales y de estudio, generando con ello, el desarraigo y dispersión de las familias, así como, el peligro que este fenómeno trae al país en materia de seguridad alimentaria en el corto y mediano plazo.

Por otra parte, tal como lo señalan las y los jóvenes, la falta de incentivos y de tierra que trabajar, suelos que son cada vez más escasos en el valle central. Ello, producto, entre otros factores, de la enorme especulación inmobiliaria que se apropió de los campos; además, de la casi inexistencia de planes reguladores comunales actualizados, dejando la puerta abierta a la compra y venta indiscriminada de las excelentes tierras de cultivo que día a día se pierden y reducen la capacidad de producción agrícola.

A lo que el Jefe de INDAP de Talagante, Manuel Antonio Gross, agrega que: esta situación impacta, además, en el bolsillo de los consumidores finales que deben cancelar un mayor precio por los productos básicos como es la lechuga, el cilantro, el perejil, los choclos, las papas, etc.

Carolina Salas Calquin, mujer y joven pequeña productora.

A pesar de este escenario, Carolina Salas Calquin, casada, con una hija de 8 años y de 35 años de edad, hija y nieta de campesinos de la zona, con gran tenacidad y compromiso ha logrado emprender un negocio, que no es fácil, la floricultura.



Con casi 9 años de trabajo ininterrumpido en la comuna de Isla de Maipo, ha llevado a convertirse en proveedora para el mercado minorista de la zona y lograr el crecimiento de sus viveros. Al respecto, señala que aquello ha sido también gracias a la visión y el apoyo familiar y que ha tenido para sortear las dificultades, y lo principal, comenzar con el espacio necesario para el desarrollo de su actividad.

Las flores y plantas de maceta son productos cuidados con gran esmero en sus viveros de casi 200 metros cuadrados cada uno, y junto a estos, mantiene flores de corta, particularmente gladiolos y la hermosa especie *estatices sinuata*.

Al ser consultada por el maipo.cl de cómo ha sido el desarrollo de su negocio en Isla de Maipo y cuáles han sido las proyecciones y sus principales dificultades, Carolina contesta con su especial serenidad: “nosotros para partir en la venta y comercialización nos incorporamos al mercado de agricultores de los días domingo, iniciativa impulsada INDAP en la comuna. Allí logramos comercializar y generar las redes con otros viveristas y revendedores, y lograr convertirme en proveedora de comerciantes minoristas”.

Y afirma: “Sí, soy una proveedora de acá de la isla” y agrega “le entrego a viveros de la zona, y para las flores de corte vienen los que se ponen en las ferias libres de la Islita como también de Talagante” indica con un pequeño dejo de orgullo, propio de quién ha ido logrando alcanzar las metas fruto del esfuerzo.

A su juicio, ¿cuáles han sido las principales dificultades que has vivido durante el desarrollo de tu negocio?

“Cuando estuvimos en pandemia, debemos reconocer que fue un período bastante bueno para el negocio, ya que muchas personas con el encierro se dedicaron hacer jardín, a mejorar y hermosear sus viviendas y parcelas, fue como una terapia para la gente el trabajar con la tierra, las plantas y las flores, y debemos reconocer que fue un buen período para el rubro”

Pero no todo fue fantástico, ya que “las flores de corte fue un negocio muy golpeado, ya que no hay que olvidar que los cementerios fueron cerrados, y hubo una drástica prohibición de eventos y ceremonias lo que dejó muchas pérdidas de

un día para otro. Además, hay que sumar que luego tuvimos la gran sequía, la falta de agua, tema que al menos acá en la comuna fue un factor gravitante” indicó.

Y ahí también hay que reconocer que INDAP llegó con apoyo y pudimos hacer una noria para seguir adelante con nuestro negocio de la floricultura.

Las especies de mayor comercialización

“De todas maneras, las flores de temporada es lo más que se vende; las petunias, las portulacas, las dalias, pero en esto la gente de verdad es “tincá” con las flores señala, es por temporada, diríamos que por modas”.

“Hay años que te piden, petunias, y ahí una llega con las petunias y llenas ahí de petunias, y luego nadie compra petunias, por eso, en este rubro hay que estar muy atenta a cómo van cambiando los gustos y las modas, los colores etc., y tener un poco de suerte para poder adelantarse a cuál será la demanda y no quedar sobrestockeada de algunas especies”.

“Por otra parte, también creció la demanda de las plantas de interior, por ejemplo, la conocida lengua de la suegra o sansevieria, se vendió mucho” nos señaló.



Las dependencias y brechas del negocio

También existe un grado importante de dependencia de las pequeñas agricultoras con empresas dedicadas a la importación de plantas, semillas de flores de corte y plantas, raíces desnudas, esquejes, plantines y bulbos.

Allí Carolina nos señala que: “lo ideal sería poder tener mayor independencia con ello, y que sería bueno trabajar de manera colaborativa con otras plantineras, de la zona o de más lejos, para hacer plantines”.

A la pregunta: ¿Podría generarse allí un puente de transferencia de tecnología, conocimiento y saberes con esos viveros, por ejemplo, con empresas del rubro ubicadas en Hijuelas o Quillota, por ejemplo?

Sí, sería una muy buena opción, el poder tener relación directa con las plantineras, no con los viveros, sino con quienes están dedicados en hacer las plantas, con ellos poder hacer un trabajo algo más asociativo, sería una buena iniciativa para quienes estamos en este rubro por acá en la zona. Generar intercambio de conocimiento y experiencias, porque siempre en este rubro una va aprendiendo, nunca se deja de ir aprendiendo y mejorando día a día en el tema de las flores y plantas.

¿Qué mejoras le propondrías a INDAP en materia de políticas públicas para hacer más efectiva su labor?

“Sin duda, apoyo con capital de trabajo que es lo que hace falta, y esta es una demanda constante de todos quienes trabajamos en la agricultura, ya que, si bien, existen importantes ayudas en lo que es parar infraestructura, herramientas y máquinas, no podemos olvidar la falta el dinero para la compra de semillas e insumos, elemento claves para el desarrollo del negocio” y agrega “insumos que tienen a veces rápidos cambios de precios lo que hace que las planificaciones no se puedan desarrollar como lo que una espera” enfatizo.

Para poder emprender en la agricultura, cualquiera sea su rubro, la compra de semilla es fundamental, y en lo que yo trabajo mínimo debo tener siempre disponible, como mínimo a lo menos 3 millones de pesos.

Hay insumos que han tenido una importante subida de precios, como la turba, antes un saco de 50 kilos valía 17 mil pesos, y de la noche a la mañana, el mismo saco esta en alrededor a los 60 mil pesos.

Los costos que han subido. Las mismas bandejas y las semillas, y ahí volvemos a lo mismo, a la dependencia, ya que se exigen que sean certificadas y en este caso, la única empresa que trae es Boll Chile, insumos que los vende de acuerdo al valor del dólar lo que lo hace muy variable para nuestros costos, los que muchas de las veces los debemos asumir nosotras las productoras.

Las mujeres, las y los jóvenes y la agricultura en la zona

Manuel Antonio Gross, en su calidad de Jefe de Área de INDAP de la provincia de Talagante nos ilustra y nos da su mirada sobre la situación de la agricultura en el territorio, la participación de los jóvenes, las mujeres y las principales dificultades.

La situación es preocupante, señala tajantemente.

En materia de mujeres y jóvenes el universo es muy reducido ya que ven en la agricultura un desafío muy difícil. Ello, a partir de lo que han visto de la experiencia de sus papás, las dificultades y los riesgos propios de la actividad y que mucha de las veces no trae los resultados que se esperan.

Cuesta tomar una decisión tan difícil, ya que hay pocos instrumentos del Estado orientado a promover y retener a los jóvenes en el sector de la agricultura, y que entre otras de las principales dificultades está la tenencia de la tierra; para un joven es muy complicado tenerla, a menos que vaya de la mano de un familiar que le ceda o arriende un pedazo de tierra, lo demás es cuesta arriba.

A ello, se suma las facilidad con las cual ha entrado la gestión y especulación inmobiliaria. Esto se traduce en el cambio de usos de suelos, lo cual se facilita con la falta de planes reguladores comunales actualizados potenciando un negocio que atenta contra la actividad silvoagropecuaria en el país, reduciendo cada día las áreas cultivables de Chile, las que, recordemos, alcanzan el 6% de la superficie productiva del país y que disminuye diariamente.

En este contexto, continúa Gross, “para un agricultor a veces le resulta más rentable vender que seguir produciendo, ya que tampoco hemos sido capaces de estrechar la línea entre productor y consumidor, lo que finalmente muchos optan por la venta. Y acá en la zona, Talagante y Melipilla, estamos hablando de las mejores tierras de Chile, lo que lo hace doblemente penoso el ser testigos de esta valiosa pérdida de conocimiento, tradiciones y suelo”.

¿A su juicio, cual ha sido uno de los problemas que más ha incidido en este fenómeno, en la pérdida de superficie cultivable en la zona?

“En las cinco comunas de la provincia, ninguna de ellas tiene sus planos reguladores actualizados, dejando, tal como lo dijimos, la puerta abierta de par en par al avance de la especulación inmobiliaria, una verdadera tentación para los agricultores, y a veces, una real solución para estos productores que ven que la actividad ya no es rentable como se quisiera ante todos los riegos y el trabajo que ello significa”.

Y agrega, “y esta disminución de superficies productivas, de cultivos específicos que se dan en estas zonas en particular, provoca desordenes y alzas en los precios de nuestros productos como el ajo, de papa, de cebolla, y de chacra, los cuales, finalmente impactan en el consumidor final”.

Problema, que a la larga, provocará un grave problema estructural a la economía de Chile; sin los jóvenes, la venta de tierras cultivables, y hermosas chacras que ya están muriendo prácticamente, están poniendo en jaque la seguridad alimentaria del país.

¿Cuál sería una posible solución?

Para don Sergio Salas, campesino toda su vida y padre de Carolina nos señala que: “Hay que acortar el camino entre productor y consumidor”

“Los precios que se le pagan al productor llegan a ser casi ridículos si se comparan al precio marcado en supermercados y ferias, llega a dar pena vender la lechuga y el cilantro por los precios que nos pagan los intermediarios.”



Por ello, enfatiza don Sergio que en la zona siempre ha existido la misma demanda de los productores, un mercado campesino, una especie de Lo Valledor para mayoristas y minoristas permanente, un centro de abastecimiento donde los productores puedan entregar con confianza sus productos, a buenos precios y estos mismos sean trasladados de manera justa al consumidor final.

“Con decir, que la buena idea que comenzó en Isla de Maipo, del mercadito, de los casi 18 puestos existentes solo 6 son reales productores, y por ello, se les ha pedido a los revendedores que compren a los productores locales y no salgan a Lo Valledor a comprar, ya que muchas veces, todo lo que se vende de chacra viene de allá lo que es un verdadero despropósito.”

En el mismo tono, Carolina, su hija, afirma: efectivamente, le hemos pedido a los revendedores comprar a los productores locales, lo mismo para las flores y plantas, y debemos reconocer eso sí, que este llamado ha tenido una muy buena recepción, pero debemos profundizar y seguir en esta pelea por lo que es nuestra vida como campesinas o llamados ahora pequeños agricultores.

El Maipo

Date Created

Febrero 2025