

GOBIERNO DE CHILE
COMISIÓN NACIONAL DE RIEGO



“ESTUDIO SOBRE LA CREACION DEL FONDO DE DESARROLLO AGRICOLA EN LAS AREAS BENEFICIADAS POR GRANDES OBRAS DE RIEGO”

Financia

COMISION NACIONAL DE RIEGO

Ejecuta

SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

NOVIEMBRE 2001



GOBIERNO DE CHILE
COMISIÓN NACIONAL DE RIEGO



“ESTUDIO SOBRE LA CREACION DEL FONDO DE DESARROLLO AGRICOLA EN LAS AREAS BENEFICIADAS POR GRANDES OBRAS DE RIEGO”

Financia

COMISION NACIONAL DE RIEGO

Ejecuta

SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

NOVIEMBRE 2001

INDICE.

1- Creación de Fondo de Desarrollo Agrícola(FDA) para zonas beneficiadas por grandes obras de riego

1.1- Introducción	1
1.2- Resumen	3
1.3- Antecedentes	5
1.4- Comentarios generales respecto del FDA	8
1.5- Comentarios específicos sobre el FDA	10
1.6- Etapa de aceptación del proyecto	10
1.7- Precio del agua	12
1.8- Operación del FDA	14
1.9- Desarrollo agrícola	16
1.10- Financiamiento y fondos involucrados	17
1.11-Estructuración de los créditos secundarios	20
1.12- Obtención de los recursos	24

2- Creación de una corporación de derecho privado sin fines de lucro para el desarrollo productivo de una zona afecta por una gran obra de riego

2.1- Introducción	27
2.2- Objetivos de la corporación	28
2.3- Funciones de la corporación	30

2.4- Composición, duración, estructura y miembros de la corporación	32
2.5- Funciones y atribuciones del consejo, comité directivo, secretaria ejecutiva y financiamiento	33
2.6- Promoción, seguimiento y evaluación del sistema	34
2.7- Conclusiones generales	35
ANEXOS	36
Anexo 1. CUENCAS Y SUPERFICIES BAJO RIEGO (DGA 1999)	37
Anexo 2. PARTICIPACIÓN SECTORIAL EN EL PIB NACIONAL	41
Anexo 3. ANÁLISIS RESULTADOS ENCUESTA AGRICULTORES	42

INTRODUCCIÓN

El análisis de la actual situación del riego en Chile, permite concluir que es necesario mejorar la eficiencia en el uso del agua de riego, así como su conducción. Por otra parte, el uso del agua de riego es muy barata, lo cual no contribuye ni estimula la búsqueda de una mayor eficiencia, es en estos conceptos que se basa el análisis de este trabajo.

Por otra parte, es necesario tomar en consideración que es muy importante implementar un mejoramiento en el nivel de eficiencia en el uso de las aguas y en este sentido, el riego por goteo presenta un 95% de eficiencia, mientras que el riego por microaspersión alcanza un 85%, la aspersión llega al 75%, el riego por surco alcanza un 50% y el riego por tendido solamente tiene una efectividad de 30% en relación al aprovechamiento del recurso hídrico.

En materia de embalses, al año 1999 existían en funcionamiento 20 embalses a lo largo del país, con una capacidad máxima de embalse de agua de 9 mil millones de metros cúbicos aproximadamente. Con esta cantidad de agua embalsada y considerando parámetros normales de uso del recurso, se podrían regar entre 130 a 160 mil hectáreas, lo que demuestra la necesidad de avanzar mucho más rápido en concesionar embalses a lo largo del tiempo.

En un desglose de las cifras anteriores, de acuerdo a estudios de la DGA, un 70% del agua embalsada se destina a generación eléctrica y un 30% al consumo. De este 30% destinada al consumo, un 80% se usa en la agricultura y el resto, se reparte en consumo humano, minería y uso industrial, por lo que el total máximo embalsado para uso agrícola, no supera los 2.500 millones de metros cúbicos.

Según cifras de la DGA, en el año 2017 se necesitará un 31% más de agua para riego, alcanzando los 720 metros cúbicos por segundo

frente a los 550 usados hoy día. De esta manera, se podrá crecer a tasas del 3% al año en cuanto a superficie regada.

Las actuales cuencas y superficies bajo riego hasta el año 1999, entre las Regiones IV y VIII inclusive, se presentan en el Anexo 1.

COMENTARIOS DE LA SNA A LA CREACIÓN DE UN FONDO DE DESARROLLO AGRÍCOLA Y DE UNA CORPORACIÓN DE DERECHO PRIVADO SIN FINES DE LUCRO

RESUMEN

La Sociedad Nacional de Agricultura ha sido considerada por la Comisión Nacional de Riego para la realización de un análisis sobre dos documentos que tienen relación con la necesidad de contar con una institucionalidad que facilite y complemente el mejoramiento de la eficiencia en la producción agrícola de un valle o cuenca afecto a una gran obra de riego.

La actual situación de las zonas afectas a embalses concesionados o Ejecutados a través del D.L. 1123 permite concluir que es posible y necesario avanzar mucho más rápido en materia de mejoramiento de la producción agrícola, ya que actualmente existe un desfase muy amplio entre la entrega del agua para riego, y un desarrollo agrícola acorde con esta nueva situación. Esta realidad, atrasa la recuperación de las inversiones realizadas en la gran obra de riego, encarece los proyectos, no se obtienen beneficios productivos y socialmente no se progresa como era de esperar.

La SNA estima que la creación de un Fondo de Desarrollo Agrícola y una Corporación de Derecho Privado sin Fines de Lucro son una necesidad que facilitaría una mejor labor para utilizar eficientemente los recursos invertidos en una gran obra de riego en alguna zona del país.

El Fondo de Desarrollo debiera estructurarse tratando de incorporar a todos los actores en la cadena, incluyendo al sector público, el concesionario y los agricultores organizados. Esta institucionalidad permitiría apurar la entrega de recursos para inversiones productivas

de parte de los agricultores y con ello, se generaría un polo de desarrollo que es la aspiración y objetivo de cada uno de los proyectos de riego que se realizan en el país.

En relación al Fondo de Desarrollo Agrícola, la SNA hace presente algunos comentarios sobre la conformación, operativa, origen de los recursos, financiamiento, recuperación de los créditos, organización de agricultores, garantías y otros detalles de gran importancia para tener éxito en la puesta en marcha de esta nueva institucionalidad.

Respecto a la formación de una Corporación de Derecho Privado sin Fines de Lucro, con su estructura, sus objetivos, sus atribuciones, su financiamiento y su seguimiento y evaluación de resultados, ésta podría aportar una masa crítica de personas capacitadas y conocedoras de la zona, mejorando la eficiencia de uso de los recursos entregados por el Estado.

La SNA termina concluyendo que se requiere urgentemente en el país, rediseñar la actual institucionalidad en relación al riego y de esta manera podremos avanzar de manera más rápida en la obtención de los resultados previstos.

ANTECEDENTES

El desarrollo del riego en Chile considera las obras respectivas y los instrumentos necesarios para hacer llegar el agua hasta las plantas, así como la metodología empleada para su correcta aplicación. Por otra parte, la agricultura chilena se desarrolla entre los paralelos 18 al 54 latitud sur y a lo largo de nuestra geografía, se hace necesario considerar la posibilidad de regar nuestro territorio agrícola, ya que en el período estival, la falta de agua puede crear un grave problema económico y no se esté haciendo uso de un potencial productivo.

En este mismo sentido, se podría decir con propiedad que el riego es imprescindible para lograr altas producciones en el sector de nuestro país que se extiende desde la I a la VIII Región. El 78,6% del PIB agropecuario se produce entre estas Regiones y en ellas se encuentra casi la totalidad de nuestra producción frutícola. Además, es en ellas donde se realiza principalmente la agricultura de riego, por lo que sin riego, no existiría la fruticultura.

Por otra parte, si se compara la producción de trigo de sectores de seco y riego, se podrá apreciar que el rendimiento en los primeros no pasa de los 30 quintales por hectárea, mientras que para la zona de riego, puede llegar a superar los 100 quintales por ha. Y la razón es que si no hay precipitaciones durante a lo menos cuatro meses en los que el cultivo está terminando su floración y producción de granos, los rindes serán muy bajos, a menos que se pueda complementar la lluvia con riego.

En otro ámbito de este análisis inicial, debe señalarse que la agricultura participa en el PIB nacional con un 5,9% (Anexo 2), mientras que la minería apenas supera el 10,2%. En consecuencia, como actividad productora de riqueza, aún la agricultura de Chile permanece como una actividad muy importante y muy especialmente debido al aporte de su agricultura de riego.

Considerando la importancia del sector agrícola nacional en materia de empleo, podemos señalar que 780.000 personas trabajan a jornada completa en la agricultura. Sin embargo, a esta enorme cantidad de empleos debe agregarse 400.000 empleos de temporada (6 meses) que son generados principalmente por la fruticultura. Si llevamos estos empleos de temporada a empleos permanentes, podemos concluir que la agricultura nacional ofrece empleo a un millón de personas y en estas condiciones, se transforma en la fuente productiva que más contribuye a la creación de empleo en Chile. Además, es importante destacar que estudios realizados por Universidades nacionales concluyen que se requieren solamente US\$ 50 mil para crear un empleo en la agricultura, mientras que se necesitan US\$ 1 millón para crear un empleo en la minería.

Desde esta perspectiva, podemos concluir que una inversión en riego debe ser apoyada y promovida aún más en nuestro país. A pesar de lo anterior, debemos establecer la mejor manera posible para realizar las inversiones en riego, de manera de no desperdiciar recursos y para que el riego continúe siendo una palanca de desarrollo para nuestra agricultura en nuestro país.

Las inversiones en riego son altas y un requisito importante es que esta inversión se pueda pagar, lo que implica velar para que la producción asociada a áreas de riego sean lo más rentable posible. Además, se debe establecer como requisito el que las nuevas producciones tengan mercado y sean aceptadas por los consumidores, por lo que junto con el riego, se requiere de recursos financieros, gestión, capacidad empresarial, tecnología y otros elementos fundamentales para alcanzar el éxito en la recuperación de las inversiones.

Como corolario de lo anterior, es importante señalar que probablemente antes que decidir un programa de regadío en una zona determinada, deberíamos poder predecir qué tipo de producción realizaremos, dónde podemos vender esa producción y

cuánto vamos a recibir como valor de producción, para poder evaluar de la mejor manera posible una decisión de inversión en grandes obras de riego.

En este mismo sentido, es frecuente encontrar agricultores que teniendo proyectos de riego en mano y el capital necesario para llevarlos a cabo, no lo han hecho por falta de claridad en esta materia. Adicionalmente, es importante determinar el apoyo que se debe dar a la enorme cantidad de pequeños y medianos agricultores que no pueden acceder a una agricultura más intensiva y de mayor rentabilidad por falta de capitales y de capacidad técnica y empresarial. Para estos agricultores, la Sociedad Nacional de Agricultura estima que se debe dar especial atención al momento de iniciar un gran proyecto de riego.

Los grandes proyectos que regulan cuencas son los de mayor importancia e interés para el futuro de la agricultura de valles beneficiados. En este sentido, el Estado busca que los potenciales usuarios y beneficiarios del agua, devuelvan lo más pronto posible el valor de las obras al erario nacional.

Para que lo anterior ocurra pronto y bien, es indispensable que el proyecto tenga todo el respaldo y aceptación por parte de los usuarios y para ello, es indispensable tomar en consideración el número y diversidad de beneficiarios potenciales a cubrir con la obra de riego respectiva. Desde otro punto de vista, también es importante tomar en cuenta si los usuarios ya tiene una cierta cultura de riego o si se trata de agricultores que desarrollan su actividad productiva en un secano que se transformará en riego con la puesta en marcha de una obra determinada. En este último caso, se hace difícil iniciar un programa de incorporación de los agricultores al riego sin antes desarrollar estrategias de compromiso con ellos.

Por otra parte, el Estado se encuentra iniciando una nueva experiencia en materia de financiamiento de grandes proyectos de

riego, consistente en la aplicación de la Ley de Concesiones aplicada a las obras de riego. Según este modelo, un concesionario realiza una inversión determinada que incluye un subsidio fiscal y se compromete a poner a disposición de los agricultores afectos al proyecto, una cantidad de agua determinada a un precio fijado con anticipación. Esta modalidad reemplaza al D.L.1123 que permite al Estado construir embalses para luego de un tiempo, dejarlo en manos de los regantes.

COMENTARIOS GENERALES RESPECTO AL FONDO DE DESARROLLO AGRÍCOLA (FDA)

Chile se encuentra entre los países más avanzados en materia de políticas de fomento al riego a través de una inversión privada, tratando de reducir el gasto público, a través de una concesión otorgada a privados que construyen las obras usando sus propios recursos financieros.

Sin embargo, esta decisión de avanzar en el sistema de concesiones de obras de riego por parte del Estado, debe estar acompañada de una institucionalidad privada que sea capaz de enfrentar los nuevos desafíos que se presentarán para el sector productivo. Por esta razón, en cada lugar en el que se determine una necesidad para construir obras de riego, sería conveniente iniciar con mucha anticipación, un programa de promoción del proyecto, así como la creación o fortalecimiento de la o las organizaciones de regantes existentes en cada caso.

En numerosas cuencas de riego de la zona central del país, existen organizaciones a las cuales acercarse para contar con el importante apoyo de cada una de ellas frente a la ejecución de algún proyecto de riego. Las Asociaciones de Canalistas y las Juntas de Vigilancia son dos tipos de organizaciones que podrían colaborar en la divulgación de cada proyecto, ya que tienen una gran capacidad de

convocatoria y los agricultores que las integran entienden muy bien el proceso que hay detrás de cada inversión en riego.

Sin embargo, la situación difícil ocurre al tratarse de zonas de secano que se incorporarán al riego y de acuerdo a lo mencionado anteriormente, se debe establecer una estrategia para enfrentar a este tipo de agricultores.

Para lograr este objetivo, se debe recurrir a la urgente implementación de unidades de apoyo que permitan mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos invertidos por el Estado en las obras de riego.

Desde otro punto de vista, la SNA estima necesario analizar con mayor detenimiento algunos aspectos que podrían fortalecer el sistema de concesiones de grandes obras de riego en Chile y estos aspectos están referidos a la aceptación del proyecto por parte de los usuarios, determinación del precio del agua, implementación de los proyectos agrícolas respectivos y solución a los problemas legales y técnicos que se deriven de la puesta en marcha de este tipo de concesiones.

Las respuestas que se entreguen en cada una de estas importantes materias, determinarán un mayor o menor grado de aceptación y éxito de cada proyecto por parte de la comunidad respectiva. Junto con ello, es importante señalar también que se deben resolver todas las dudas planteadas, sin postergar alguna de ellas, ya que ésta podría detener o hacer fracasar el objetivo final del proyecto.

COMENTARIOS ESPECÍFICOS SOBRE EL FONDO DE DESARROLLO AGRÍCOLA

A continuación, se analizarán aspectos relacionados con dificultades o problemas que podrían presentarse al concesionar un embalse:

ETAPA DE ACEPTACIÓN DEL PROYECTO

Un rechazo parcial o total del proyecto de riego que involucre la construcción de una gran obra de riego por parte de los agricultores posiblemente beneficiados, podría destruir cualquier análisis de rentabilidad que se haya realizado al proyectar la obra. Además, el rechazo de algunos de los usuarios podría reducir los beneficios esperados por parte del concesionario. Ante ambos escenarios, se debe hacer un gran esfuerzo compartido entre todos los actores, para obtener la aprobación unánime a cada uno de los proyectos por parte de los agricultores.

Una de las principales causas de rechazo podría deberse a un desconocimiento del detalle del proyecto y por tal motivo, se propone un trabajo en conjunto entre los organismos públicos involucrados en él, el concesionario, las organizaciones de canalistas y regantes y las organizaciones de agricultores (de cualquier tamaño) regionales y nacionales. Además, se debería contar con la participación de los municipios respectivos, los que deberían dar a conocer todos los detalles del proyecto con la debida anticipación, facilitando la información y aceptación de cada uno de los agricultores.

Es evidente que será muy difícil convencer a los agricultores que hoy están regando con aguas superficiales que sobran de otros regantes, como aquellos que no tiene costumbre de regar y por lo tanto, será difícil convencerlos de la necesidad de organizarse y pagar por el agua de riego. Además, están también aquellos

agricultores que tienen acceso a la obtención de aguas subterráneas y no están interesados en pertenecer a organizaciones de regantes ni tampoco a pagar por agua que tiene más problemas para llegar a sus plantas.

En el escenario anteriormente descrito, se hace indispensable diseñar una estrategia de marketing para cada uno de los grupos de agricultores descritos, ya que los argumentos deben ser diferentes para cada caso. Para los agricultores del secano y para aquellos lugares en que no exista una conveniente cultura de asociatividad en torno al riego, podría sugerirse la necesidad de contar con un instrumento (CORFO tal vez) que los estimule a organizarse con tiempo antes de la construcción del embalse, con el objeto de que estén preparados para el momento en que cuenten sus predios con agua.

En el programa de preparación y convencimiento para que los agricultores se involucren en el proyecto, es indispensable contar con el apoyo incondicional del concesionario, para que se produzca una interacción de gran importancia para la obtención de resultados. Para ello, se podría incluir en las bases de licitación, una obligación para que el concesionario destine recursos profesionales y dineros para una fuerte campaña promocional.

También es necesario evaluar la posibilidad de realizar encuestas entre los futuros regantes favorecidos con la obra de riego, para lo cual se podría solicitar el aporte de las organizaciones gremiales respectivas.

PRECIO DEL AGUA

Para que un proyecto de regadío que involucre la construcción de una obra de riego de gran tamaño tenga éxito, el primer paso que debe analizarse se refiere a la necesidad de conocer con anticipación cuál será el costo por metro cúbico del agua que se pondrá a disposición de los regantes. En este contexto, si los agricultores no están en condiciones de evaluar el beneficio del costo que tendrá el agua en relación a los ingresos que recibirán, la situación será difícil de manejar.

Desde otra perspectiva, el costo del agua para los agricultores tendrá una directa relación con el nivel de subsidio que reciba el concesionario de la obra y con la ejecución de un buen proyecto. Además, también será importante incrementar los tamaños de escala para que el costo de entregar el agua en los predios se reduzca al máximo.

Por otra parte, el concesionario debe tender a maximizar la demanda por agua para reducir sus costos por metro cúbico de agua entregado y es en este sentido que debe estimularse a los agricultores para que participen activamente en el proyecto. En el sentido inverso y tratando de aumentar la demanda por agua, se debe pensar en desincentivar el uso de instrumentos del Estado destinados a la ejecución de pozos profundos que sustituyan al uso de agua superficial en las zonas afectas al proyecto.

En otro ámbito del análisis, es importante tener presente que una inquietud de primera necesidad se refiere a proponer a los agricultores alternativas rentables para que desarrollen proyectos agrícolas de mayor valor y que les permita pagar por el agua el precio real que ésta tiene. Esta es una aspiración de cada uno de los proyectos de riego que se realizan en el país.

Para cumplir la disposición anterior, se hace necesario mantener al día una información muy detallada sobre las distintas realidades que enfrentan los rubros productivos, utilizando al máximo la información disponible en Odepa, ProChile y en organizaciones gremiales. Además, se hace necesario incrementar una relación entre los agricultores y los exportadores, que manejan indicadores e información valiosa que podría servir para recomendar algunas alternativas referidas a especies que podrían tener buenos resultados económicos en el futuro.

Tomando en cuenta otro aspecto y una vez establecido el precio del agua, es muy importante definir el sistema de pago que se propondrá a los agricultores. Desde la perspectiva de la SNA, podría ser más razonable el cobrar por el agua a un largo plazo y con un período de gracia de algunos años. De esta manera, se podrá contar con recursos que facilitarán un incremento de la rentabilidad para cada agricultor y a través de ello, se podrá comenzar a cobrar por el uso del agua.

El precio del agua que deben pagar los agricultores tiene directa relación con la cantidad y calidad de canales de distribución, por lo que es muy importante mejorar la eficiencia de los sistemas de conducción para abaratar los costos. En este mismo sentido, también se debe estimular el uso de riegos tecnificados para que cada agricultor utilice el agua eficientemente y para lo cual, se propone focalizar los instrumentos de fomento al riego (Ley de Riego) en las zonas afectas a las concesiones de grandes obras de riego. Entre las alternativas que deben estimularse para cada agricultor o para agrupaciones de empresarios agrícolas está la de inducir la construcción de “nocheras” o tranques de acumulación pequeños que permitan una mejor eficiencia en el uso del agua.

Otros dos aspectos que deben mencionarse en este análisis se refieren a la necesidad de definir el “caudal ecológico mínimo” en la cuenca afecta al sistema de concesión de embalses, ya que

dependiendo de esta cantidad de agua que debe resguardar la integridad de la cuenca, podría afectar las necesidades de uso, sobre todo, en años difíciles. Junto con lo anterior, es importante tomar en consideración que el concesionario no podría responsabilizarse por entregar agua a los regantes en años secos y para ello, se ha definido un procedimiento para calcular la entrega del agua a niveles mínimos según estadísticas de los últimos 40 años. El grado de cumplimiento de años con buenas precipitaciones, sobre todo al inicio del proyecto, es de fundamental relevancia para optar a un precio bajo del agua para los agricultores.

OPERACIÓN DEL FONDO DE DESARROLLO AGRÍCOLA

El éxito del sistema de concesiones de grandes obras de riego está indisolublemente ligado al buen resultado que puedan obtener los usuarios. En este mismo sentido, cualquier dificultad que surja en materia de recursos para la implementación de planes de desarrollo y crecimiento de nuevas alternativas productivas de mayor rentabilidad, está poniendo en riesgo la credibilidad del sistema.

Para lograr cumplir todos los objetivos propuestos en materia de uso del agua y programas de riego, es sumamente importante que se vinculen directa e indisolublemente los proyectos de tipo hidráulico o ingenieril con el desarrollo agrícola de la zona afecta al nuevo riego.

La caracterización de los agricultores afectos a un programa de riego en una zona determinada es muy importante. Para ello, se ha definido que un Fondo de Desarrollo Agrícola preferentemente apoye a los agricultores medianos, aquellos que no tienen cobertura a través de INDAP y que no disponen de recursos propios ni tienen acceso fácil a crédito bancario.

Los agricultores que podrían acceder a este Fondo tienen dificultad para obtener recursos bancarios de largo plazo y ya están endeudados como para acceder a nuevos créditos. Además, su capacidad de gestión es débil y tienen problemas de comercialización de sus productos.

Para caracterizar al Fondo de Desarrollo Agrícola como un instrumento de progreso y de optimización de las inversiones realizadas en riego, se ha definido a éste como una instancia que facilite el acceso a crédito a los agricultores usuarios de los servicios concesionados, complementado con un incremento en el nivel tecnológico y capacidad de gestión por parte de los agricultores favorecidos por este sistema.

Bajo esta definición, se pretende minimizar el grado de limitación que impone la banca para el acceso al financiamiento para los agricultores afectos a una gran obra de riego.

Además, el Fondo pretende reducir el nivel de subsidio necesario para el desarrollo de obras de riego a través de un incremento en la rentabilidad predial, un mayor uso de agua y en un pago por esta agua por parte de los agricultores.

DESARROLLO AGRÍCOLA

La naturaleza del valle o cuenca en el que se decide embalsar agua, después de un buen análisis técnico y económico es muy importante para la obtención de los mejores resultados en materia de recuperación de la inversión.

Para apurar el desarrollo de los proyectos agrícolas en cada zona afecta a una gran obra de riego, se necesita establecer un encadenamiento de elementos que deben realizarse todos juntos para que se obtenga el resultado esperado. En este sentido, un eficiente uso de los recursos económicos invertidos en las obras de riego y la puesta en marcha de programas de apoyo a la producción agrícola que incluya a todo tipo de agricultores es una aspiración que podría maximizar los resultados, con beneficios para el Estado, la concesionaria y los propios agricultores.

Un importante aspecto a considerar, se refiere a que debe evitarse una desvinculación entre la construcción del embalse y el desarrollo agrícola del sector. Para conseguir la incorporación de todos los agricultores, se debe trabajar con todas las organizaciones de agricultores existentes en la zona, tanto con aquellas referidas al riego, como aquellas referidas a los gremios a nivel local y nacional.

Por otra parte y como ya se ha señalado anteriormente, la asociatividad de los pequeños productores es de gran importancia para lograr economías de escala que permitan la obtención de éxito económico de los programas agrícolas implementados.

Uno de los aspectos de mayor limitación en el desarrollo de los programas agrícolas que deben implementarse en conjunto con las obras de riego ese refiere a la necesidad de contar con un recurso crediticio de importancia, de fácil acceso y condiciones favorables en materia de tasas de interés y plazos, para un plan de desarrollo productivo y la incorporación de tecnología..

La propuesta de crear un FONDO DE DESARROLLO AGRÍCOLA para cada valle o cuenca afecto a una gran obra de riego es una muy buena alternativa para obtener un rápido desarrollo y rápida recuperación de la inversión.

FINANCIAMIENTO Y MONTOS INVOLUCRADOS

La propuesta sobre los recursos a entregar señala que un tamaño mínimo para los créditos a colocar podrían alcanzar los US\$ 200 mil para créditos individuales como asociativos. Esta cantidad de recursos es atractiva para el desarrollo de cualquier proyecto agrícola en una zona determinada y podría alcanzar para poner en producción de frutales al menos unas 30 hectáreas.

Por otra parte, es importante tomar en cuenta la desigual situación en la que se encuentran los agricultores de las zonas afectas al proyecto. Aquellos con menores superficies y pocas alternativas productivas y de acceso al crédito, deben acceder a mejores oportunidades crediticias, siempre y cuando se pueda contar con cierta seguridad de éxito en el resultado de los proyectos. Una adecuada asesoría técnica y de gestión son la base para que esos agricultores tengan el éxito esperado.

En cuanto a duración del Fondo en cada localidad, se propone 15 años de plazo, con 10 años para recuperar la inversión inicial. A juicio de la SNA, este plazo puede ser prudente en la medida que los agricultores afectos a los programas puedan contar con 5 años de gracia y 10 años para amortizar la totalidad de la deuda.

Otro aspecto muy importante a considerar en materia de entrega de recursos está referido a la propiedad y administración del Fondo. La propuesta señala la creación de una Corporación, la que será comentada más adelante. También se plantea una Inspección Técnica y Administrativa del Fondo, la que se encargaría de ejercer la supervisión de la gestión de una Institución Administradora,

controlando que se cumplan las políticas de crédito definidas en el contrato de operación del Fondo de Desarrollo.

Para la SNA, la propuesta podría resultar burocrática y cara en su administración si no se realiza con pragmatismo y criterios empresariales. Tal vez se podría establecer una administración centrada en el concesionario, el que podría formar unidades técnicas y de control que faciliten la labor de seguimiento y de apoyo a la gestión. Junto con la propuesta anterior, la SNA estima indispensable que se mantenga el carácter de una estructura privada en la asignación de los recursos, así como en su control y seguimiento.

La idea de tener una Institución Administradora de los fondos, entregada a través de licitación a alguna institución con experiencia en la materia parece conveniente, siempre que se evite un encarecimiento de los costos para cada proyecto. Para ello, se deberían establecer claras regulaciones para que la institución adjudicada mantenga sus exigencias dentro de marcos financieros razonables (tasas y costos de administración entre otras variables).

En cuanto a la constitución de una Institución Administradora, resulta interesante evaluar la posible incorporación del concesionario en esta etapa del proyecto.

La propuesta acerca de la remuneración de la sociedad administradora basada en un sistema de “spread” fijos parecería atractiva siempre que se manejen tasas razonables y prudentes, mucho más bajas que las tasas de mercado. El uso de incentivos directos, diferenciados para cada tipo de crédito otorgado es una buena idea que debe ser explicitada de manera más profunda.

En cuanto a diferenciar tasas de acuerdo al tamaño de cada proyecto o por agricultor, esta alternativa parecería equitativa. Sin embargo, surgen preguntas sobre si se tratará de un fondo concursable, si los

recursos los pondrá el concesionario, sobre los montos máximos a financiar por agricultor, sobre la asignación de los puntajes para cada proyecto, sobre si existirá un subsidio en cada préstamo, sobre los castigos que se impondrán en contra de los incumplidores, sobre la garantía y resguardo que se permitirá para el cumplimiento del pago y otras inquietudes que surgirán posteriormente. Para algunas de estas inquietudes, trataremos de entregar una propuesta coherente y razonable de acuerdo a nuestra propia experiencia.

En primer lugar, proponemos que se establezca un fondo concursable anual, con mayores puntajes para aquellos productores con menores posibilidades de obtener recursos bancarios y para los mejores proyectos.

Por otra parte, debería establecerse un sistema de castigos para los agricultores que no cumplan y se debe evitar la condonación de deudas, las que van en desmedro de los cumplidores.

En materia de garantía, estimamos conveniente que se evite otorgar la propiedad de la tierra como garantía directa al Fondo y en cambio, se permita ofrecer el usufructo de la tierra por un largo tiempo a la administración del Fondo en compensación por los préstamos recibidos.

En otro contexto, el riesgo crediticio debe ser disminuido al máximo y el uso del Fogape, así como la contratación de seguros contra todo riesgo deben ser una exigencia para acceder a este tipo de programas. La idea de exigir una cobertura de pérdidas a través de la designación de un cupo dentro del Fondo parece buena, pero existe el riesgo de encarecer demasiado el proyecto y de desincentivar a los potenciales interesados a participar en él.

ESTRUCTURACIÓN DE LOS CRÉDITOS SECUNDARIOS

En el documento analizado, se presentan tres modalidades que podrían hacer factible la operación del Fondo. Algunos comentarios sobre cada una de ellas son los siguientes:

Modalidad 1: Financiamiento de largo plazo otorgado por empresas procesadoras a proveedores agrícolas

Esta modalidad tiene la ventaja de entregar a una empresa que conoce bien un determinado negocio, la opción de financiar un cambio productivo en agricultores que no tienen experiencia productiva y que cuentan con tierra y agua para producir. Junto con ello, la empresa podrá ofrecer asesoría técnica para lograr buenos resultados y facilita el acceso a los mercados, facilitando la comercialización de los productos. Sin embargo, para hacer operativa esta modalidad, el Fondo debería establecer compromisos de largo plazo de tal manera de comprometer a la empresa para que a su vez, mantenga los contratos con los agricultores por un tiempo largo, facilitando el pago de las cuotas del agua. Como otra desventaja está la posible reducción en los precios de los productos y con ello, los contratos podrían terminarse anticipadamente. Este riesgo está propuesto que sea cubierto por el contrato entre el Fondo y la Empresa, pero es difícil obtener un compromiso de largo plazo debido a las incertidumbres propias de los mercados para cada producto.

Una variante propuesta se refiere a la posibilidad que el Fondo financie inversiones agroindustriales. Sin embargo, esta alternativa no parece atractiva, ya que los montos involucrados son muy altos y ello no dejaría muchos recursos para ofrecer créditos a los agricultores. Por otra parte, la CORFO tiene una línea preferencial de crédito para empresarios que deseen invertir en agroindustria en regiones y a través de esta modalidad, las empresas podrían financiar crecimiento o crear nuevas alternativas productivas.

Una segunda variante para el financiamiento, la constituye la posibilidad que sea una empresa comercializadora (como por ejemplo una exportadora), la que canalice los recursos que se deberían entregar a los agricultores. Esta variante tampoco resulta atractiva, ya que podrían surgir alternativas de producción que no estuviesen orientadas a la exportación o que algunos productos no sean de interés de la exportadora, por lo que no resulta atractivo.

Una tercera opción de entrega de los recursos financieros a los agricultores la constituye la canalización de los recursos financieros a través de una empresa que quiera desarrollar proveedores en rubros de ciclo anual. Una vez más, esta alternativa no resulta atractiva por las razones entregadas anteriormente.

Probablemente resulte mucho más atractivo para todos los participantes en el proyecto de riego, el hecho que los recursos los entregue el concesionario, ofreciendo una especie de comunidad societaria, que puede ser una cooperativa, una sociedad anónima o cualquier otra estructura que se estime conveniente para favorecer a todos los involucrados.

Esta alternativa tendría como ventaja, el hecho que relaciona muy bien a los agricultores con el proveedor del agua y existe una común aspiración de ambos por obtener buenos resultados. Además, el concesionario se involucraría íntimamente en los resultados obtenidos por los agricultores y estaría en muy buenas condiciones para asesorar a los agricultores en la gestión y en la tecnología necesaria para tener éxito.

Si se aceptara esta posibilidad, se podría estructurar un compromiso entre ambas partes bajo el cual la garantía entregada por el agricultor no sea la propiedad de la tierra sino su usufructo por un tiempo determinado y hasta que se extinga la deuda. Una relación similar existe en el sector agrícola nacional en los denominados contratos de “mediería”, en los que el productor pone el suelo y un socio pone

todos los recursos necesarios para la producción y las utilidades se reparten de manera equitativa, de acuerdo a la valorización de los aportes.

Bajo esta modalidad, se deben establecer ciertos resguardos a favor de ambas partes, como por ejemplo que el concesionario proveerá de los insumos, tecnología, asesoría técnica y de gestión y otras ayudas necesarias para tener éxito. También debería apoyar intensamente la comercialización de los productos para lograr las mejores ventajas. Por otra parte, el agricultor debe comprometerse a realizar todas las recomendaciones impuestas por el concesionario, además de no enajenar la propiedad de la tierra por un tiempo a determinar de común acuerdo entre las partes. Desde otro punto de vista y con el propósito de resguardar la integridad de la agricultura del valle o cuenca, se podría exigir al concesionario que no puede comprar más allá de un porcentaje determinado de la propiedad de la tierra bajo riego. Por el contrario, al regar un terreno de secano, ésta aumenta su valor en más de tres veces y con ello, la garantía otorgada por el agricultor se incrementa en la misma magnitud. Con ello, el concesionario podría acceder a suelos de gran calidad y de gran valor, por lo que el proyecto podría salir muy barato solamente tomando en cuenta la plus valía del terreno. Este incremento en el valor del terreno podría también permitir una recuperación de recursos fiscales a través del aumento en el impuesto territorial que deberían pagar los agricultores al transformar sus suelos de secano a riego.

Otras alternativas para entregar el dinero a los agricultores que podrían evaluarse mejor, la constituyen por ejemplo, la conformación de una filial agrícola entre la concesionaria, la que se asociaría con agricultores individuales o agrupaciones, aportando los agricultores el uso de la tierra y la filial aportaría el agua durante un tiempo largo (15 años por ejemplo). Además, la filial podría aportar recursos financieros para conformar una sociedad agrícola con

aportes desiguales. La sociedad agrícola podría deberle dinero a la filial y le paga a 15 años con un período de gracia según el proyecto.

Si las condiciones productivas se cumplen, no existe problema y el programa de pago de la deuda se cumple perfectamente bien. Sin embargo, si la sociedad no puede pagar, se emiten “acciones” y los agricultores se podrían quedar hasta con un 20% de la propiedad o bienes y la filial se quedaría con un 80%. Si bajo cualquier circunstancia aún la sociedad no puede pagar la deuda, se podría prorrogar el plazo por unos 5 años más. Para reducir el riesgo de la filial, se debería contar con la mayor cantidad posible de agricultores y de esta manera, se generan beneficios o externalidades que pueden ser interesantes de considerar.

Por otra parte y como se planteó anteriormente, se debería establecer un resguardo para evitar que la filial se quedara con la propiedad de la tierra. Para ello, los agricultores podrían organizarse a través de una cooperativa o sociedad anónima (lo que mejor convenga) y de esta manera, podrían enfrentar unidos el desafío de asociarse con la filial creada por el concesionario. Esta alternativa propuesta podría funcionar muy bien como un modelo para la fruticultura, pero no contiene elementos positivos para alternativas productivas anuales, tales como semilleros, agroindustria, hortalizas, etc.

En este último caso, se podría pensar en una segunda opción, consistente en la creación de la filial por parte del concesionario, el que podría prestar dinero a los agricultores, los que entregarían en garantía, el usufructo de la tierra pero no su propiedad. A pesar de lo anterior, esta alternativa tiene como inconveniente la imposibilidad de que la filial se pueda involucrar un poco más en la gestión de cada agricultor.

Otra alternativa para la entrega de recursos financieros a los agricultores afectos a un proyecto de riego la constituye la posibilidad de que el concesionario financie directamente obras

prediales, caso a caso. En esta alternativa, se debería determinar el tipo de obras a realizar para cumplir un plan productivo definido previamente y aprobado por las partes y el concesionario financia directamente o ejecuta las labores a realizar. En este caso, tampoco la filial se involucra demasiado en la gestión y es menos atractivo para los involucrados la posible desvinculación que se produce entre el concesionario y los agricultores.

En conclusión, desde el punto de vista de la SNA resulta mucho más atractiva la creación de sociedades o cooperativas entre una filial agrícola creada por el concesionario y los agricultores organizados de la mejor manera posible.

OBTENCIÓN DE LOS RECURSOS

En el documento se proponen opciones tales como que los recursos que originarán los créditos provengan del Estado. También podrían provenir de fondos aportados por el concesionario dentro del contexto de la licitación por concesión de una obra de riego y también podrían provenir de dineros aportados por aquella institución que se adjudique la licitación para la administración del crédito.

Tomando en cuenta que para la SNA resulta más atractivo el crear una filial entre el concesionario y los agricultores, pareciera que la mejor alternativa sería que los recursos provengan de aportes realizados por éste y cargados al proyecto de licitación por concesión. De esta manera, se crearía una mayor afinidad entre los actores que seguirán funcionando societariamente a lo largo del tiempo. El concesionario tendría mucho más interés en el resultado del proyecto si controla los recursos que se entregarán a los agricultores y conforma sociedades o cooperativas con ellos. Sin embargo, es cierto que de esta manera, podría ocurrir que el concesionario podría visualizar un mayor riesgo en la recuperación

de los créditos y ello podría desencadenar un mayor nivel de costo del embalse. Por supuesto que el uso del Fogape o cualquier otro instrumento del Estado que permita reducir el riesgo y aumentar la garantía es una muy buena exigencia para el desarrollo de los programas propuestos.

A pesar de lo anterior, la ventaja que tendría el que los recursos provengan del Estado estaría justamente en una reducción de los costos de la concesión de la gran obra de riego y un menor valor del agua.

En cuanto a que al licitar el proyecto de concesión se deje como opción ofrecer el servicio de financiamiento, es decir que se ofrezca como un servicio opcional dentro de la licitación, pareciera mejor la alternativa de poner el financiamiento como una exigencia para que el programa se desarrolle de la mejor manera posible. Si un concesionario no acepta correr este riesgo, se estaría dificultando el plan de desarrollo agrícola en una zona concesionada, lo que obligaría a crear una nueva estrategia para financiar el cambio productivo deseado. La alternativa de mejorar considerablemente el puntaje de los oferentes en una licitación de una gran obra de riego y que se inclinen por ofrecer ellos el financiamiento parece muy atractivo.

De cualquier manera, no parece aconsejable que el Estado directamente sea el que financie los recursos para los créditos, ya que ello podría desfavorecer la recuperación de los créditos.

Un último comentario respecto a los fondos tiene relación con la necesidad de decidir el nivel de tasa de interés a los créditos que financiarán el Fondo de Desarrollo Agrícola. Si se pretende subsidiar esta tasa, se producirá un desequilibrio con otras zonas del país, las que no solamente no contarán con embalses, sino que no accederán a créditos blandos, lo que provocará un conflicto de intereses y desigualdades que será difícil de explicar.

En cuanto a los montos asignados, en el documento se plantean US\$ 20 millones y un préstamo máximo de US\$ 200 mil por cada agricultor. Si consideramos que plantar una hectárea con variedades modernas y de alto potencial de mercado cuesta unos US\$ 2 mil por hectárea y que regar tecnificadamente una hectárea cuesta US\$ 2 mil aproximadamente, el total de hectáreas a intervenir con el Fondo podría alcanzar a las 5 mil hectáreas en total. Por este motivo, se debería considerar duplicar los recursos para provocar un mayor impacto en la agricultura regional en la cual se decida construir una gran obra de riego.

CREACIÓN DE UNA CORPORACIÓN DE DERECHO PRIVADO SIN FINES DE LUCRO PARA EL DESARROLLO PRODUCTIVO DE UNA ZONA AFECTA POR UNA GRAN OBRA DE RIEGO

INTRODUCCIÓN

La ejecución de una obra de riego en una zona determinada, está siempre muy bien justificada desde el punto de vista técnico y evaluada positivamente desde el punto de vista social y económico. Sin embargo, la experiencia demuestra que muchos agricultores potencialmente beneficiarios de una obra de riego, no siempre reciben los beneficios de los proyectos con la debida anticipación y tampoco con los cambios productivos necesarios que deberían acompañar la nueva situación al contar con seguridad de riego.

La creación de una institucionalidad específica para establecer un plan de desarrollo y de transferencia tecnológica que apoye a los agricultores en sus nuevas posibilidades productivas en base al aporte del agua de riego disponible, permitiría avanzar más rápido en los cambios productivos esperados y en una reconversión que traería beneficios a cada agricultor, así como a la zona en su totalidad. Además, permitiría recuperar la inversión en un menor plazo y tendría beneficios sociales de gran importancia.

Una alternativa propuesta para servir de soporte al plan de desarrollo y de transferencia tecnológica en una zona determinada, la constituye la posible creación de una Corporación de Derecho Privado sin Fines de Lucro, organismo que podría cumplir una serie de tareas de importancia para la zona afecta a una obra de riego y cuyas características y respectivos comentarios por parte de la SNA se entregan a continuación.

OBJETIVOS DE LA CORPORACIÓN

La propuesta pretende cumplir con las siguientes tareas básicas:

- a. Convocar y reunir a los organismos públicos y privados que estén más directamente involucrados en el Proyecto, para que en conjunto puedan desarrollar las acciones que permitan lograr los objetivos del mismo.
- b. Elaborar o validar un programa de desarrollo de corto y largo plazo para el área de influencia del Proyecto, asignando tareas y responsabilidades a las instituciones involucradas en el mismo.
- c. Celebrar convenios o cartas de acuerdo entre la Corporación y cada uno de los organismos involucrados en el programa de desarrollo, en los que se dejarían claramente estipuladas las responsabilidades de las partes.
- d. Servir como un canal de comunicación eficiente que permita y facilite la acción de las distintas instituciones públicas y privadas que puedan colaborar al desarrollo agrícola en el área del Proyecto.
- e. Coordinar y potenciar las acciones que las distintas Asociaciones de Agricultores y de regantes beneficiarios del Proyecto realicen ante los organismos públicos y privados que tiendan a desarrollar actividades de apoyo financiero y técnico al interior de ésta.
- f. Aprobar el desembolso de los recursos financieros que el Estado otorgue anualmente para reforzar el trabajo de las instituciones públicas, ante las nuevas demandas que origina un programa de desarrollo.

g. Participar en promoción, seguimiento y evaluación de los recursos provenientes del Fondo de Desarrollo Agrícola, adoptando todas las medidas y procedimientos que se estimen convenientes.

h. Efectuar un seguimiento y evaluación del apoyo técnico y financiero desarrollado por el sector público y privado en el área del Proyecto y especialmente de los convenios que se hubieran pactado.

Algunos comentarios de la SNA respecto a los objetivos anteriores se resumen de la siguiente manera:

La convocatoria de agentes públicos y privados para impulsar de una mejor manera las acciones pertinentes a favor del proyecto parece razonable, aún cuando se puede caer en una excesiva burocracia y número de personas integrando la Corporación.

La elaboración de un programa de desarrollo de corto y largo plazo para el área de influencia del Proyecto, requeriría de contar con antecedentes de tipo técnico, económicos, de mercado y otros, los que no se menciona la manera de generar dicha información.

En cuanto a celebración de convenios y acuerdos entre los integrantes, ello no parece una necesidad muy importante, ya que otra estructura orgánica podría permitirlo de igual manera.

La Corporación cumplirá un rol importante en materia de comunicación entre todos los involucrados en el Programa y en este sentido es de gran valor el contar con una buena representatividad.

La coordinación y potenciamiento de las acciones que realizan las distintas Asociaciones de Agricultores y de Regantes no es una tarea prioritaria para la Corporación, ya que cada organización puede trabajar por su cuenta con muy buenos resultados.

En relación a la aprobación del desembolso de los recursos financieros que el Estado otorga anualmente para reforzar el trabajo de las instituciones públicas, podría ocurrir que la Corporación podría transformarse en una unidad decisiva en materia de uso de recursos para el sector y ello requeriría de mayor información para poder estimar sus beneficios.

Por último, en materia de promoción, seguimiento, evaluación, de recursos financieros y técnicos y otras materias afines, parece lógico pensar que debería ser apoyado por profesionales de primer nivel en la materia.

FUNCIONES DE LA CORPORACIÓN

Para cumplir con sus objetivos, se propone que la Corporación tenga las siguientes funciones básicas:

- a. Elaborar o validar un programa de desarrollo de corto y largo plazo para el área de influencia del proyecto, lo que implica una gran responsabilidad y un riesgo de error y “dirigismo”. La ejecución de este plan debería ser cuidadosamente ofrecida como opción a los agricultores, para evitar una falta de compromiso de ellos o una argumentación en contra de pagar el costo del proyecto.
- b. Efectuar análisis, evaluaciones y estudios de la situación productiva, técnica, de capacitación económica existente en el área del Proyecto, siempre y cuando exista suficiente libertad para acceder a equipos técnicos y económicos que no pertenezcan a la región.
- c. La colaboración con agricultores en gestiones ante organismos públicos y privados para acceder a beneficios productivos, crediticios, de fomento y de asistencia técnica podría ser una

buena función, siempre que no signifique un elevado “paternalismo” o exigencia que limite o restrinja la posibilidad de que cada agricultor resuelva sus problemas en forma individual.

- d. Las contrataciones de asesorías especializadas con recursos que se obtendrían de alguna parte, es una buena función, pero ello debería ser licitado si sobrepasa ciertos montos y podría permitirse la participación de agentes no residentes en la región en la cual se ubica la obra de riego.
- e. La aprobación del presupuesto y gastos anuales es una función importante y debe ser realizada de manera muy profesional y cuidadosa.
- f. Una vez aprobados los presupuestos, será importante la evaluación periódica y un buen seguimiento anual para hacer más transparente la gestión y buscar eficiencia en el uso de los recursos.

En general, la Corporación sería una estructura de gran importancia en el desempeño del cumplimiento de objetivos para utilizar de la mejor manera posible, los recursos invertidos por el Estado en las grandes obras de riego. Sin embargo, es necesario tener cuidado de no burocratizar demasiado esta institucionalidad para evitar rigideces innecesarias y caras.

COMPOSICIÓN, DURACIÓN, ESTRUCTURA Y MIEMBROS DE LA CORPORACIÓN

En el documento para ser analizado por la SNA se propone la creación de una Corporación de Derecho Privado sin Fines de Lucro, con una duración de 5 años, prorrogables. Esta alternativa parece aceptable, ya que si en ese plazo no se obtienen los beneficios esperados, existiría la posibilidad de ampliar el plazo.

En otro contexto, se debería tener presente que la Corporación podría iniciar sus acciones antes del inicio de la construcción de la obra de riego, para facilitar la preparación del “ambiente” entre los agricultores y de esta manera, involucrarlos a la brevedad en la idea del Proyecto.

En cuanto a su carácter legal, parece razonable que sea una organización regional y que esté constituida por un Consejo, un Comité Directivo y una Secretaría Ejecutiva.

En cuanto a los socios fundadores, se plantea que concurran la Comisión Nacional de Riego, la Dirección de Obras Hidráulicas y el INDAP, además de dos representantes de los agricultores. Por otra parte, se propone un Consejo como máxima autoridad de la Corporación, el que estaría conformado por el Gobernador (para convocar a todos los involucrados), los Seremis respectivos, los Alcaldes de las Comunas afectas al proyecto, las asociaciones de agricultores grandes y pequeños, presidentes de juntas de vigilancia de ríos y cuencas, profesional de INIA, universidades de la región, INDAP, CNR, CORFO, DOH y concesionario del embalse. La SNA propone invitar a uno o más representantes de la agroindustria local para conocer detalles de la comercialización y elaboración de materia prima, además de los mercados a los cuales se puede acceder con productos.

En cuanto a un Comité Directivo, sería importante tomar en cuenta una mayor opinión de empresarios agrícolas de la zona, para lo cual podría incorporarse a algún otro gerente o directivo de la agroindustria más exitosa de la zona.

FUNCIONES Y ATRIBUCIONES DEL CONSEJO, COMITÉ DIRECTIVO, SECRETARÍA EJECUTIVA Y FINANCIAMIENTO

Para la SNA, las funciones propuestas para los distintos estamentos de la Corporación son adecuados. Por otra parte, la conformación de la Secretaría Ejecutiva es de gran importancia para una buena marcha de la Corporación.

En cuanto a los activos y presupuesto operacional propuestos, parecen razonables, aún cuando no está establecida la manera de aprobar los gastos anuales. Además, podría ser necesario realizar reuniones masivas de agricultores en alguna sede y ello no está en el presupuesto.

En materia de financiamiento para el funcionamiento de la Corporación, ésta debería recurrir al conjunto de entidades públicas, además del concesionario para su financiamiento, los que realizarían aportes proporcionales. Las organizaciones de agricultores y regantes podrían colaborar con alguna oficina para la Secretaría Ejecutiva. En caso de no contar estas organizaciones con suficiente espacio, debería buscarse una solución a través de las oficinas que actualmente ocupan las instituciones de gobierno.

En cuanto a los recursos para que el proyecto se concrete de la mejor manera posible, en los comentarios sobre el Fondo de Desarrollo Agrícola entregados anteriormente se establecieron algunos criterios

sobre la modalidad de financiamiento que podría utilizarse, así como la forma de canalizar los recursos a los productores y las respectivas garantías.

Sin embargo, debería tomarse en consideración el hecho que un mejor uso de otros instrumentos del Estado que van en apoyo de la agricultura podrían canalizarse mejor y concentrarse en la zona afecta a la obra de riego que se construirá. Para ello, se debería poner énfasis en coordinar mejor los recursos de INDAP, CORFO, SENCE, Fogape, FIA, Programa de Suelos Degradados el SAG, subsidio al riego y otros instrumentos de fomento, de manera de lograr un impacto real en la obtención de logros en la zona afecta a una obra de riego. En este sentido, no se trata de usar todos los recursos regionales en la zona del embalse, sino más bien establecer una mayor prioridad para la entrega y canalización de los dineros a favor de los agricultores que recibirán el agua de riego. Además, se propone privilegiar a estos agricultores durante un tiempo determinado y hasta que se logre cumplir ciertas metas.

PROMOCIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL SISTEMA

La etapa de promocionar la obra de riego, su impacto en la productividad de una zona determinada y los aportes que debieran realizar cada uno de los actores que participan en la región es de gran importancia para tener éxito en materia de recuperación de la inversión en el menor plazo posible.

Desde este punto de vista, estimamos necesaria la labor de la Comisión Nacional de Riego en todas las responsabilidades que se orienten a la promoción, seguimiento y evaluación del proyecto. Sin embargo, recomendamos una estrecha vinculación con organizaciones de agricultores nacionales y locales y de todos los tamaños.

CONCLUSIONES GENERALES

En relación a la propuestas presentadas en los dos documentos entregados por la Comisión Nacional de Riego a la SNA para su análisis, las conclusiones más evidentes se refieren a los siguientes aspectos:

1. La SNA estima de gran trascendencia la necesidad de organizar de una manera más efectiva la actual existencia de organismos dedicados al riego y agua en el país, tratando de encontrar una manera más efectiva para obtener polos de desarrollo en los valles y cuencas afectos a grandes obras de riego. Desde esta perspectiva, se obtendrá un claro beneficio productivo, económico y social para los agricultores de cualquier tamaño.
2. La SNA concluye que la formación de un Fondo de Desarrollo Agrícola con su correspondiente Corporación de Desarrollo para cada zona afecta a una gran obra de riego es de gran importancia para el éxito de los agricultores y los respectivos proyectos.
3. La SNA estima indispensable comprometer de la manera más rápida y decidida posible a los agricultores de una zona determinada y para ello, propone realizar actividades de promoción de cada proyecto de riego anticipadamente y con un máximo detalle posible, despejando todas las dudas que pudiesen presentarse.
4. Para mejorar en la campaña de promoción del proyecto, se recomienda la alternativa de utilizar las actuales organizaciones nacionales (SNA, Mucech o similares) regionales, locales todos los servicios públicos de una zona, incluidos los municipales para impulsar la aprobación de los proyectos de riego.

5. En aquellas zonas en las que no existan agrupaciones de regantes, se propone crearlas antes del inicio de las obras, estimulando a los agricultores a ingresar a ellas a través de algunos instrumentos de apoyo atractivos.
6. Una vez que se inicien las labores de construcción, debería comprometerse al concesionario para realizar una campaña de promoción del proyecto, que irá en su directo beneficio.
7. Para avanzar mejor en aumentar el grado de compromiso de parte de los agricultores, se recomienda la realización de encuestas destinadas a perfeccionar algunos detalles mencionados por los potenciales regantes. Las organizaciones de agricultores deberían comprometer su participación en este tipo de encuestas.
8. El costo del agua es un aspecto de gran importancia para tener éxito en cada proyecto, por lo que se recomienda hacer el máximo esfuerzo para abaratar su uso, así como ofrecer períodos de gracia para el inicio de los pagos correspondientes. De cualquier manera, se debería tender a cobrar un costo real por el agua al final del período estimado como prudente para que cada proyecto agrícola se desarrolle de la mejor manera posible.
9. Junto con lo anterior, es necesario considerar la alternativa de desincentivar todo proyecto destinado a reducir el uso de agua de riego superficial, ya que la reducción del costo del agua tiene relación con el máximo consumo por parte de los regantes. De esta manera, se debe perseguir como estrategia, el que la mayoría de los agricultores se incorporen a los programas productivos propuestos.

10. Con el propósito de mejorar en la adopción de nuevas especies, variedades y tecnología productiva, se sugiere la incorporación de ProChile, Odepa, Fedefruta, Asociación de Exportadores, la SNA y otras empresas de asesoría (Agraria, Decofrut, Universidades, etc.). Esta alternativa facilitará la mejor toma de decisiones en materia de nuevas especies y variedades a elegir.
11. Desde otra perspectiva, se sugiere usar la mayor cantidad de instrumentos del Estado en la zona afecta a una gran obra de riego, aún cuando ello podría provocar protestas de agricultores de otras zonas. Sin embargo, en este punto deberá actuarse con sana prudencia para evitar dificultades políticas y gremiales.
12. Otra etapa a considerar se refiere a la necesidad de mejorar significativamente la conducción del agua de riego y por este motivo, se debería orientar el uso de recursos de la Ley de Riego a este propósito.
13. En cuanto a la creación de una Corporación de Derecho Privado sin Fines de Lucro, la SNA plantea su aceptación, tomando en cuenta algunas recomendaciones relacionadas con costos bajos, así como una agilidad operacional efectiva, además de mantener la presencia de la mayor representatividad posible de parte del sector privado local.

ANEXOS

Anexo 1.

CUENCAS Y SUPERFICIES BAJO RIEGO (DGA 1999)

IV Región: cuencas clase A

Río Elqui:	17.000 has
Río Limarí:	28.100 has
Río Choapa:	zona 1: 3.300 has
	<u>zona 2: 11.100 has</u>

Total bajo riego: 59.500 has

V Región:

Río Petorca:	5.160 has
Río La Ligua:	8.061 has
Río Aconcagua: 5 secciones:	
Sección 1: hasta San Felipe:	22.000 has
Sección 2: hasta Puntilla de Romeral:	13.000 has
Sección 3: hasta Canal Molino:	26.200 has
Sección 4: hasta desembocadura:	1.300 has
Sección 5: Río Putaendo:	<u>6.100 has</u>

Total bajo riego: 81.821 has

REGIÓN METROPOLITANA

Cuencas Clase A:

Río Maipo: río Colorado + río Mapocho + Estero Puangue

8 sistemas de riego independientes:

A: sección 1:	45.200 has
B: sección 2:	16.600 has
C: sección 3:	25.400 has
D: río Mapocho antes del Canal San Carlos:	1.300 has
E: río Mapocho hasta el río Maipo:	34.000 has
F: río Angostura:	2.700 has
G: estero Puangue:	3.700 has
<u>H: esteros y derrames:</u>	<u>16.000 has</u>

Total bajo riego: 144.700 has

VI REGIÓN

Cuencas Clase A:

Río Rapel: ríos Cachapoal (hoya grande) + Tinguiririca (hoya chica)
+ Estero Alhué

12 sectores:

CA1: Cachapoal Norte:	40.000 has
CA2: Cachapoal Sur:	33.700 has
CA3: sección 2 Cachapoal:	18.700 has

CA4: sección 3 Cachapoal:	32.600 has
CL1: Río Claro Rengo Norte:	7.800 has
CL2: Río Claro Rengo sur:	6.400 has
ZA1: sección 1 Estero Zamorano:	2.600 has
ZA2: sección 2 Estero Zamorano:	2.600 has
T11: Tinguiririca norte, sección 1:	15.300 has
T12: Tinguiririca sur:	28.500 has
T13: Canales Tinguiririca:	16.700 has
CV1: esteros Chimba + Torcas:	26.500 has (precarias bajo riego)

Cuencas Clase B

Entre río Rapel y Estero Nilahue: riego eventual

Total bajo riego: 240.700 has

VII REGIÓN

CLASE A:

1. Río Mataquito:

Zona 1: río Teno:	33.400 has
Zona 2: río Lontué:	38.500 has
Zona 3: río Mataquito:	9.200 has
Zona 4: Litoral:	1.700 has

Sub total bajo riego: 82.800 has

2. Río Maule

3. Embalses: Laguna + La Invernada + Bullileo + Digua + Tutuvén + Colbún

11 Sectores:

01: Claro Noroeste:	1.300 has
02: Maule Norte:	80.900 has
03: Maule sur:	30.300 has
04: Putagán + Achibueno:	28.000 has
05: Longaví Norte:	14.800 has
06: Longaví sur:	19.000 has
07: Digua + Perquillauquén:	19.500 has
08: Estero Parral:	4.900 has
09: Melozal:	4.500 has
10: Purapel:	0 has
Cauquenes:	712 has

Sub total bajo riego: 203.900 has

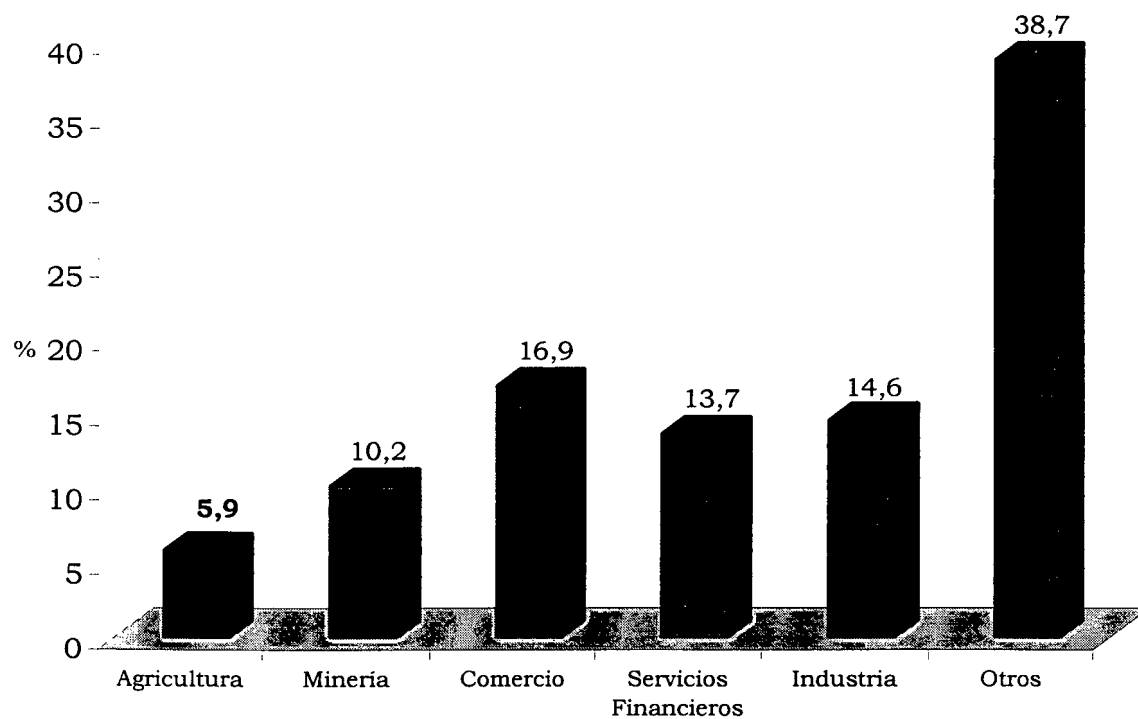
Total Región bajo riego: 286.700 has

Total Regiones IV a VII bajo riego controlado superficial:

813.421 has

Anexo 2

Participación Sectorial en el PIB Nacional



Fuente: Banco central de Chile

ENCUESTA AGRICULTORES.

Análisis de resultados.

COMISION NACIONAL DE RIEGO
SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

RESULTADOS Y COMENTARIOS DE LA SNA A LAS ENCUESTAS SOBRE RIEGO APLICADAS EN DIFERENTES CUENCAS DE LA ZONA CENTRAL DE CHILE

La Sociedad Nacional de Agricultura, en cumplimiento del Contrato Directo Ad Referéndum para realizar un Estudio sobre la Creación del Fondo de Desarrollo Agrícola en las Areas Beneficiadas por Grandes Obras de Riego y Publicaciones Vinculadas al Desarrollo del Riego, entrega a continuación los resultados obtenidos en las distintas cuencas del país.

La aplicación de la Encuesta se realizó encargando a las siguientes directivas de las Asociaciones Gremiales que se indican:

1. Mónica Franco, Presidenta de la Asociación de Agricultores del Huasco (20 encuestas enviadas para su aplicación).
2. Juan Carolus Brown, Presidente Asociación Gremial Agrícola Santa Rosa de los Andes (20 encuestas enviadas).
3. Jorge Ahumada, Presidente Asociación de Agricultores de San Felipe (25 encuestas enviadas).
4. Santiago Matta, Presidente asociación de Agricultores de Quillota (40 encuestas enviadas).
5. Juan Estéban Valenzuela, presidente Asociación de Agricultores El Estribo de Santa Cruz (25 encuestas enviadas).
6. Edmundo Béjares, Presidente Asociación Gremial de Agricultores de Colchagua (30 encuestas enviadas).
7. Fernando Larraín, Presidente asociación de Agricultores de Linares (40 encuestas enviadas).
8. José Miguel Stegmeier, Presidente de Socabío (30 encuestas enviadas).

Las Asociaciones anteriormente descritas fueron elegidas tomando en cuenta varios parámetros, entre los cuales sobresalieron su interés por el tema del riego, posibilidad de recibir beneficios de una gran obra de riego, dificultades actualmente existentes con relación al

riego y la capacidad personal de liderazgo de cada Presidente para realizar las encuestas ante sus respectivas bases.

El Presidente de la SNA señor Andrés Santa Cruz envió una carta a cada Presidente explicando los propósitos de la encuesta y la importancia de sus resultados.

RESULTADOS

Un análisis de los resultados obtenidos nos permite observar que se realizaron 63 encuestas entre los agricultores más destacados en diferentes zonas de la región central del país.

En primer lugar, llama la atención que la gran mayoría de los entrevistados ya pertenece a una asociación de regantes y el resto, todos están interesados en participar, aún que ello conlleve el pago de una cuota.

En segundo término, casi la totalidad de los encuestados estima que el acceder al agua de riego representaría un beneficio real para las posibilidades productivas de sus predios.

Por otra parte, el 87% de los entrevistados, consideró una favorable disposición para invertir en infraestructura y tecnología de riego para el predio, mientras que solamente un 13% no se mostró favorable a esta alternativa, principalmente de la zona norte del país.

Respecto a extender la superficie bajo producción de los predios si contaran con agua de riego, un 65% estimó que lo haría, mientras que el 35% negó tal posibilidad. Esta negativa tiene gran relación con la posibilidad de elegir especies y variedades que ofrezcan alta rentabilidad.

Frente a la pregunta sobre si se endeudarían para implementar la producción de nuevas posibilidades de explotación de sus predios, el 59% dijo estar dispuesto a hacerlo, mientras que el 41% no estaría interesado en emprender nuevas aventuras productivas. Esta respuesta tiene gran relación con la posible implementación de un Fondo de Desarrollo Agrícola y se debe considerar la posibilidad de estimular de la mejor manera posible a los agricultores para revertir estos resultados y conseguir que todos ellos estén interesados en aceptar un crédito para mejorar su producción.

Por otra parte y como era de esperar, el 92% de los encuestados se manifestó interesado en mejorar la tecnología de producción de sus actuales cultivos. Varios de ellos, estuvieron de acuerdo en invertir en tecnificar sus actuales sistemas de riego.

El 83% de los encuestados estuvo dispuesto a agruparse y crear asociaciones con otros productores para mejorar el uso del agua de riego, lo que permite ser optimistas en cuanto a la posibilidad de mejorar significativamente en esta materia de gran importancia en cuanto a la voluntad asociativa de los agricultores. Además, si se implementa el Fondo de Desarrollo Agrícola y su correspondiente sociedad con los agricultores, esta respuesta refleja un alto grado de aceptación de esta alternativa.

Pero mucho mejor resultado es aquél obtenido frente a la pregunta sobre si se asociarían con otro agricultor, empresa o agente que procese y/o comercialice la producción de su predio. Un 87% de ellos respondió positivamente a esta importante pregunta, lo que permite visualizar que sería fácil estructurar una sociedad productora y comercializadora entre los agricultores de ciertos valles o cuencas.

Sin embargo, si la pregunta se hace en relación a una asociación con un inversionista para llevar a cabo la explotación (una mejor explotación) del predio, solamente la mitad de ellos estuvo dispuesto, lo que podría limitar la posibilidad de crear una sociedad

compartiendo tierras y bienes (mediería). Pareciera que los agricultores que responden negativamente a esta pregunta, no tienen problemas de recursos para invertir, sino que no saben qué producir.

Un 94% de los entrevistados es partidario de aceptar ayuda en materia financiera si se trata de un equipo profesionalmente competente.

Por otra parte, no hubo ninguna respuesta en relación a la pregunta sobre si los agricultores estarían dispuestos a pagar por agua de riego y por el servicio de regulación del agua. Esta reacción de los agricultores de no comprometer una respuesta tiene relación con el hecho que no están acostumbrados a pagar por el agua de riego y no están interesados en responder para no aceptar compromisos a futuro. Este tema es delicado y merecería un análisis en conjunto con la Comisión Nacional de Riego y con los agricultores afectados al proyecto.

Por último, la mitad de los agricultores encuestados fue partidario de asociarse con un concesionario de embalse, lo que podría limitar la propuesta analizada. Sin embargo, una vez más se hace necesario proponer una mejor explicación de lo que se espera de la creación de la sociedad, sus costos y beneficios. Probablemente con esa información, estos resultados sean completamente favorables.

CONCLUSIONES

Las respuestas obtenidas son inferiores a las encuestas enviadas a cada zona. Sin embargo, el hecho de tener menores respuestas se debe a que la SNA actuó a través de terceros en la ejecución de este instrumento y no se contó con recursos para asistir a todas las zonas para aplicar las encuestas. Solamente la SNA tuvo oportunidad de hacerlo en ciertas zonas y en esos lugares, los resultados fueron muy superiores a otros.

Por otra parte, la muestra es bastante representativa de un nivel de agricultor mediano o grande, que conoce la situación productiva actual y sería poco complicado comprometerlos para sacar adelante un programa como el propuesto por la Comisión Nacional de Riego.

Desde otro punto de vista, llama la atención que no hubo ninguna respuesta de las asociaciones de agricultores del valle del Aconcagua y la explicación telefónica recibida fue que ellos están directamente relacionados con la Dirección de Obras Hidráulicas del MOP y a la espera de ciertas definiciones importantes, por lo que no quisieron adquirir compromisos por el momento.

Además, hubo una carta del Presidente de la Junta de Vigilancia del Río Ancoa en la que nos hace presente que ellos están trabajando directamente con la DOH y están disponibles para responder nuestra encuesta siempre que insistamos en ello. Sin embargo, considerando la premura de plazos, decidimos no incluir estos resultados por falta de tiempo.

En materia de conclusiones técnicas y de financiamiento, en general existe una tendencia a aceptar un Plan de incremento de tecnología en los predios, así como la asociación con terceros para mejorar la productividad y rentabilidad de los predios. Estos resultados son sumamente positivos y reflejan un potencial de trabajo en equipo que es muy necesario para implementar las alternativas propuestas.

Sin embargo, no existiría el mismo espíritu positivo en materia de asociarse con terceros para trabajar los predios o para endeudarse para crecer en superficie y en nuevas especies productivas.

Por último, los agricultores encuestados no quisieron entregar su opinión sobre si estarían dispuestos a pagar más por el agua de riego y ello demuestra que no tienen conciencia sobre el valor del agua de riego y su impacto en la rentabilidad predial.

Para un mejor análisis de los resultados por parte de la CNR, se adjuntan los resultados zonales o por cuencas recibidos en la SNA al 23 de Noviembre del año 2001.

ENCUESTA AGRICULTORES.

Tabla de análisis de resultados.

CONSOLIDADO

(Salamanca, Los Angeles, Colchagua, La Serena)

COMISION NACIONAL DE RIEGO
SOCIEDAD NACIONAL DE AGRICULTURA

TABLA DE ANÁLISIS DE RESULTADO ENCUESTA CNR-SNA.

ZONAS: los Angeles, Colchagua, La Serena, Salamanca.

Comunas:

Número de encuestas realizadas: 63

Principal Cuenca de riego: Río Elqui, Río Choapa, Río Bio-Bio, Río Tinguiririca

Principales Asociaciones de regantes: Juntas de vigilancia asociadas a los ríos correspondientes.

-¿ Se integraría Ud. a una asociación de regantes y pagaría una cuota de Mantención ?

	Num.	%
Si	19	30
No		
Ya pertenece	44	70

- ¿ Cree Ud. que la posibilidad de aumentar o acceder a agua de riego representaría un beneficio real para las posibilidades productivas de su predio?

	Num.	%
Si	33	52
No	1	2
Ya pertenece	29	46

-¿ Estaría Ud. dispuesto a invertir en infraestructura y tecnología de riego para su predio?

	Num.	%
Si	55	87
No	8	13

-¿ Extendería la superficie de producción actual de su predio si contara con mas agua para regadío?

	Num	%
Si	41	65
No	22	35

-¿Pediría un préstamo (solo o asociado con otros agricultores) para Implementar la producción de Nuevas posibilidades de explotación de su predio(nuevos rubros, cultivos, frutales, etc...)?

	Num	%
Si	37	59
No	26	41

-¿ Invertiría en mejorar la tecnología de producción de sus actuales cultivos?

	Num	%
Si	58	92
No	5	8

Principales posibles

Implementación de riego tecnificado

-¿Estaría dispuesto a agruparse o crear asociaciones con otros productores para mejorar el uso del agua de riego?

	Num	%
Si	52	83
No	11	17

-¿Estaría dispuesto a realizar una asociación con otro agricultor, empresa o agente que procese y/o comercialice la producción de su predio?

	Num	%
Si	55	87
No	8	13

-¿Estaría dispuesto a asociarse con un inversionista para llevar a cabo la explotación de su predio?

	Num	%
Si	34	54
No	29	46

-¿Estaría dispuesto a aceptar la colaboración de un equipo técnico de asesoría técnica y financiera?

	Num	%
Si	59	94
No	4	6

-¿ Cual sería su disposición a pagar por agua de riego y por el servicio de regulación del agua (transporte del agua desde la represa a su predio y mantención de infraestructura)?

--

-¿Se asociaría Ud. bajo condiciones de Sociedad con un concesionario de embalse?

	Num	%
Si	32	51
No	31	49