

02-10-2011. SNA. Enagro en Dos historias de éxito en la agricultura premiadas por sus pares en Negocios de La Tercera p. 14

Sección: Empresas

Dos historias de éxito en la agricultura premiadas por sus pares

Una firma productora de aceitunas de más de 40 años y un pequeño empresario que recién se inicia en la producción de cerezas, son los emprendimientos que mañana serán galardonados en Enagro 2011.

Texto: VERONICA MORENO



Fue a mediados de la década del 60 cuando el empresario Alejandro Moreno realizó su primera plantación de olivos, en el valle de Copiapó. "Fueron cerca de 140 hectáreas", recuerda ahora Ximena Moreno Prohens, su hija y actual gerenta general de Agrosevilla Chile.

La empresa familiar -firma que hoy cuenta con 500 hectáreas de olivos- es la principal compañía de aceitunas de mesa del país y desde 2001 tiene una alianza con la española Agrosevilla, una de las mayores productoras y comercializadoras de aceitunas a nivel mundial.

"Nos encontramos con ellos en Brasil, donde los dos teníamos el mismo representante. Le propusimos una alianza comercial e industrial, y aceptaron", señala. A partir de entonces

pudieron acceder a más mercados, lo que les permitió dar mucho mayor dinamismo al negocio.

La firma había comenzado a exportar en 1982, principalmente a Brasil, pero le era muy difícil competir con productores de aceitunas de talla mundial, como Grecia, Italia y España. "Era complejo explicar lo que hacíamos, porque Chile no tenía tradición olivícola", explica Moreno. Ahora la empresa, que produce entre tres y cuatro millones de aceitunas anualmente y destina el 85% de su volumen a los mercados internacionales, provee a los clientes globales de Agrosevilla. "Por ejemplo, Telepizza es cliente en España y Estados Unidos y nosotros también lo tomamos acá en Chile", apunta.

Uno de los pilares de la alianza con la firma hispa-

na es que en Copiapó la familia contaba con dos variedades de aceitunas que Agrosevilla no tenía en sus plantaciones de España ni en las de Argentina: la aceituna kalamata y la rívera, ambas negras naturales.

Para Moreno, una de las razones del éxito de la firma fue la decisión de hacer de este negocio informal un emprendimiento industrializado, pues cuando se iniciaron en este negocio, las aceitunas eran vendidas a granel en ferias libres. "Fue mi papá quien decidió envasarlas y apostar por el canal de supermercados", cuenta.

Actualmente, la compañía está envasando sus productos para clientes internacionales. "Lo hacemos en bolsas y frascos con sus propias marcas, las que llegan directamente a los supermercados", apunta. ●



Con un crédito de \$ 2.9 millones, José Miguel Inalaf inició, hace cuatro años, su plantación de cerezos en Gorbica, en plena zona celeara y ganadera. Hoy su plan es llegar a producir 40 toneladas anuales y se prepara para entregar este año su primera producción a una exportadora.

"Ha sido complejo empezar desde cero y sin nada de plata", cuenta este perito agrícola, quien estudió en el Instituto Adolfo Ibáñez.

En su plantación de 6,5 hectáreas, Inalaf se ha destacado por utilizar todos los beneficios y créditos disponibles para levantar su negocio. A sus 35 años es considerado en el sector agrícola como uno de los grandes emprendedores de la Región de La Araucanía, el que a través de la utilización de diversos instrumentos públicos de fomen-

to ingresó exitosamente a la producción de cerezas con alta tecnología. Ha sido distinguido con múltiples premios, como "Campo del Año" de Anasac, "Trayectoria Empresaria Frutícola" y el reconocimiento Enela 2011, entregado por el Presidente Piñera, por su trabajo junto a empresarios mapuches y no mapuches. En la actualidad, Inalaf integra el directorio de la Corporación Agencia Regional de Desarrollo Productivo y es secretario de la Asociación Gremial Araucanía Frutícola.

Uno de sus principales proyectos fue plantar cerezas en un cerro de su predio. Lo sorprendente es que en lugar de tener el primer volumen en cuatro años, como es regular en este caso, las plantas dieron frutos en apenas un año.

Antes de iniciarse en los

cerezos, intentó con el cultivo de cereales y la ganadería, pero finalmente optó por este fruto. "En un momento tuve que elegir entre tres posibilidades: manzanos, arándanos y cerezas. Pero vimos que un agricultor estaba arrancando los manzanos y que había demasiados cultivos de arándanos. Por eso me quedé con las cerezas", afirma.

Su emprendimiento ha tenido un buen comienzo, relata, porque desde el primer momento se decidió por el área de desarrollo. "Aprender, investigar y creer en lo que hacía, creo que es lo que me destacó". Estima que ese es uno de los factores fundamentales para que los pequeños productores puedan salir adelante, "además de la asociatividad y acostumbrarse a generar redes", agrega el empresario. ●