

Cristián Allendes Marín

Empresario agrícola y ex presidente de la SNA

La agricultura privada de Cristián Allendes

En sus últimos días como presidente de la SNA, el histórico dirigente abandona los análisis gremiales y debates de políticas públicas, para abrir las puertas de su fundo San Manuel. Desde ahí comparte su visión personal del negocio de la fruta en Chile, de la competencia peruana y de las decisiones agrícolas que lleva a cabo para su negocio agrícola.

POR FELIPE ALDUNATE M.

En los mismos días en que Cristián Allendes Marín decidía si seguir o no como presidente de la Sociedad Nacional de Agricultura, tenía otra decisión que rondaba su cabeza: si aumentaba o no su volumen de producción de uva en sus campos chilenos. “Es un tema que le hemos dado mucha vuelta; durante marzo y abril nos juntamos en la empresa y lo analizamos hartito, mientras renovábamos variedades. ¿Vale realmente la pena seguir poniendo uva en Chile?”.

La pregunta se la hace mientras recorre el fundo San Manuel, el histórico fundo familiar de 350 hectáreas que tiene en Melipilla y que es el centro de operaciones de su actividad agrícola. Allendes empezó a tomar control de manera gradual de esta propiedad icónica de este fértil valle de la Región Metropolitana, desde hace casi 35 años, cuando empezó a arrendar y comprar participaciones de distintos miembros de su

familia. Su hermosa casa de adobe, donde recibe a sus seis hijos y seis nietos, la viene remodelando por 23 años, desde que la consideró como un hogar tras recomprarla en el año 2000.

Los cambios, no obstante, respetaron el estilo original de la casona, así como los valiosos recuerdos de la propiedad que ha estado en su familia por cinco generaciones, desde mediados del siglo XIX. Brilla en la edificación una bien cuidada colección de pinturas realizada por su tatarabuelo en distintos muros. También conserva, con todos sus detalles originales, un teatro reconvertido en cine, y que fue sede de las primeras películas que se mostraban en la mitad inicial del siglo XX en esa zona. El frondoso jardín de rosas que da la bienvenida a los visitantes a la casa patronal busca replicar el cuidadoso estilo de las reconocidas y premiadas flores de su abuela.

Varias colecciones de antigüedades son detalles que él y su

mujer han venido sumando en los últimos años, pero que combinan de manera perfecta con el estilo y tradición señorial de San Manuel.

No obstante, cuando se trata de decir qué plantar y qué exportar, Allendes, de 62 años, no se deja llevar por la historia del fundo, ni por la tradición familiar. El expresidente de la SNA, expresidente de Fedefruta y director de la Asociación de Exportadores, apunta al pragmatismo de analizar las tendencias de la oferta y la demanda, y emprende iniciativas consistentes con sus expectativas de mercado.

Es lo que le ha permitido ir creciendo con su Sociedad Agrícola La Hornilla, empresa que reúne las actividades productivas de sus 950 ha de plantaciones de frutales –200 de las cuales están en San Manuel– y que creció en 50% durante los últimos cinco años. Es también el sello que ha desarrollado como presidente de Gesex, una de las principales exportadoras de fruta del país, con foco en uva de mesa y carozos.

Si bien sus primeros pasos como agricultor los dio en frambuesa de exportación en 1986, a los pocos años los fue abandonando a medida que aumentaba la oferta y bajaban los precios. Con los años, su atención pasó a los carozos –nectarines, duraznos y, recientemente, cerezas– y a la uva de mesa. Tiene 300 ha con parrones, por lo que la uva son la principal fuente de ingresos de su área agrícola, así como de su brazo exportador. “Con mis socios en la exportadora, que también son productores, conversamos con nuestros intermediarios comerciales, y nos dicen qué está mejor, si el nectarín, la cereza o la uva, y vamos plantando de acuerdo a esas sugerencias”, dice.

Para Allendes, carreras como la suya que han corrido de manera simultánea como productor y comercializador, han sido clave para reducir las tradicionales tensiones que había entre ambos grupos y que dieron forma a una

institucionalidad que tiene al gremio de los fruteros (Fedefruta) por un lado y al de los exportadores (Asoex), por otro. De hecho, él percibe que hoy las principales tensiones están en la confrontación con una nueva industria que se ha vuelto central en la producción agrícola: la de los genetistas, las empresas que aportan el material genético y variedades que se plantan en los campos con vocación exportadora.

“Nosotros fuimos de los primeros en plantar nuevas variedades de uva en Chile: hace unos 10 años, plantamos las primeras superficies de Timco y Alison, de las que podíamos obtener unos US\$ 18 netos por caja”, recuerda. “Pero ahora recibimos entre US\$ 8 y US\$ 9 con lo que apenas alcanza para cubrir los costos, incluyendo la licencia”. Agrega que esto es un problema que se debe en buena parte a los mismos genetistas, pues “vendieron de manera indiscriminada sus variedades a cualquiera; sumaron grandes cantidades de hectáreas para cobrar licencia, pero sin preocuparse por la rentabilidad y sustentabilidad de la variedad que ofrecen”.

Describe que esto lleva a un incentivo perverso, pues muchos productores apuntan a bajar costos y a subir los kilos por hectárea, aumentando la oferta y sacrificando la calidad de la variedad. Todos, factores que reducen la capacidad de negociación ante los supermercados del mundo. “Eso complica mucho a quienes queremos trabajar con un buen producto”, dice.

UN PIE EN CHILE Y OTRO EN PERÚ

En el fundo San Manuel destacan las haras donde cría y cuida caballos chilenos con los que entrena y participa junto a su familia en rodeos de alta competencia. “Cada vez que puedo, me levanto temprano para entrenar”, señala. “Con cuatro de mis hijos, llegamos a las clasificatorias; tres de mis hijos llegaron a Rancagua”.

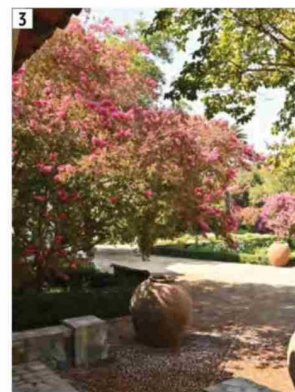
Al recorrer con él las distintas



1. Vista de algunas de las 200 ha de plantaciones en Fundo San Manuel.

2. La tradición equina es protagonista de la vida familiar.

3. Floridos crespones y jardines de rosas dan la bienvenida a la casa.

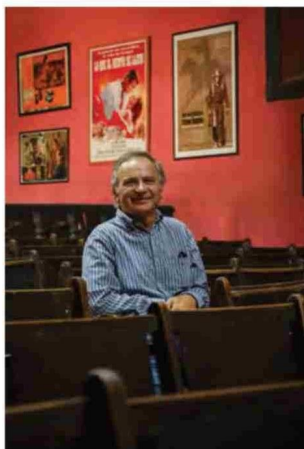


hectáreas cubiertas por el fundo San Manuel, que ganó el título de mejor campo de Chile en 2012, se hace evidente la estrecha relación que este empresario agrícola ha establecido con la tierra. Conoce sin necesidad de consultar las variedades de cerezos, nectarines o duraznos que cubren planos y pendientes del campo, así como los detalles de los manejos que han debido hacer en cada uno de ellos. Además, identifica distintos lugares con eventos familiares: “Ahí se casaron mis hijas”, mientras muestra un verde prado rodeado de sauces. “Ahí pescamos con mis hijos y nietos”, señalando una laguna en el corazón del sitio. “Ahí hicimos una gran junta familiar”, mientras muestra una zona con quincho alejada de la casa principal.

El orgullo que muestra por este campo, no obstante, no le ha hecho perder la vista en lo que define como la principal amenaza para los parrones chilenos: Perú y su ventana comercial de uva que se ha ido topando cada vez más

con la chilena. “La uva peruana se produce muy bien, es una muy buena uva”, dice. “Muchos en Chile dicen que la uva peruana es de peor calidad que la chilena, pero se equivocan: tiene más calibre, más crocancia y casi el mismo sabor que la chilena. Es por eso que el crecimiento de la uva peruana ha venido golpeando fuerte a Chile en los últimos años”.

Como vio que no se les podía vencer, Allendes prefirió unírseles: a través de la exportadora Gesex, y en asociación con la agrícola de origen chileno Pura Fruta, Allendes invirtió en campos de uva de mesa en Piura, en el caluroso y arenoso norte peruano. Gesex ya tiene 200 ha produciendo y tiene otras 200 para empezar a plantar. “Nos ha ido muy bien en Piura, es una uva el *descueve*”,



El teatro reconvertido en cine: tradicional punto de encuentro de la zona.

dice. “Este año vamos a hacer más de 4 millones de caja en Perú; en Chile vamos a hacer 2 millones, la mitad de lo que hacíamos hace unos años”.

El proyecto en Perú partió en 2017 con la intención de que Gesex pudiese comercializar uva de mesa durante más meses en el año. No obstante, desde esa posición ha visto cómo las ventanas comerciales de ambos países han tendido a toparse cada vez más, iniciando una lucha en los mercados globales que, según Allendes, no es muy pareja. “Actualmente, todos los supermercados del mundo quieren uva peruana”, dice. “Hoy sigue habiendo uva en Copiapó, en Ovalle, en San Felipe. Pero es uva que va a ir tendiendo a caer, porque se topa con la peruana”.

Pese a sus años dirigenciales de la agricultura chilena, no disfraza las diferencias que percibe en favor de Perú. “Gesex comercializa uva chilena de muy buena calidad; las liquidaciones muestran que son muy pocos en Chile quienes comercializan Autumn Crisp chilena mejor que Gesex. Es muy buen producto, que hacemos con techo plástico y alta tecnología”, dice. “Pero la uva Autumn Crisp que producimos en Perú es sí o sí mejor que la chilena”.

No es solo la calidad, también un clima que impulsa los rendimientos. “En Piura, el año pasado, sacamos 4.900 cajas por hectárea

de Autumn Crisp y en Chile, 3.500. Y el costo es el mismo. O sea, allá el potencial productivo es mucho más alto que en Chile”.

Si bien los recientes temporales en el norte peruano no afectaron sus plantaciones, las que ya se habían cosechado, cree que la inestabilidad climática y política del país vecino podrían llevar a los supermercados del mundo a mantener fichas en Chile. No obstante, asegura que la uva de nuestro país debe apuntar a un cambio estructural. “Posiblemente, Chile va a lograr mantener una ventana, pero distinta a la que había antes, con mucho menor volumen que el que llegamos a tener”, dice. “La producción chilena debe caer aún más para lograr mantener cierta rentabilidad; en marzo, nuestros intermediarios en los mercados de destinos nos decían que la uva chilena está llegando con mucho volumen, y que los precios están malos, especialmente para la uva roja”.

Por ello, no duda en su intención de incrementar producción de uva en Perú. “Estamos viendo si vamos a ser capaces de plantar algo este año, con los problemas de lluvia que ha habido y lo que tardan los permisos”, dice. “Pero en marzo partimos haciendo pozos para las 200 hectáreas”.

LA PAUSA Y LOS PLANES

La competencia peruana es un factor que se ha sumado al difícil momento que debió enfrentar la fruta chilena en los últimos años. De hecho, Allendes señala que el fuerte crecimiento que venía experimentando en las superficies plantadas en La Hornilla tuvo que tomarse una pausa. Se refiere con ello a la lluvia de enero de 2021, que le llevó a perder una buena parte de su producción de uva, y a las duras condiciones que implicó exportar durante la pandemia, con una congestión logística que hizo que buena parte de la fruta llegara podrida a los puertos de destino. “En los 40 años que llevo dedicados a la agricultura nunca

habíamos tenido esos problemas”, dice. “Tres años malos completos no los aguanta ningún negocio”.

De todos modos, en La Hornilla, ha ido renovando cultivos y reemplazando por especies y variedades más demandadas. Sus huertos de uva de mesa, donde antes dominaba Thomson y Crimson, ya casi no lo quedan. “En 2023, por primera vez, ya no exporto Crimson; dejé unas pocas hectáreas para hacer pasas. Y la que viene sería la última temporada con Thomson: los parrones están viejos y ya no dan el 70% de calibre jumbo que requiere para salvarse”. Su foco en variedades está en Autumn Crisp, Sweet Globe y, su favorita, Pristine. “Es la mejor variedad: tiene un buen sabor como la Autumn Crisp, es grande, ‘crunchy’, bonita. Además, es más fácil de trabajar, es bien productiva y con un calibre muy parejo”, dice. “Tenemos hartas hectáreas”. Señala que en este caso sí se ha tratado de una variedad cerrada, con oferta restringida por parte de la empresa genetista. “Son solo 500 hectáreas para Chile y en Perú creo que no hay ni 50”.

“¿Vamos a poner más uva en Chile? Lo hemos analizado. Pero preferimos plantar más uva en Perú que en Chile”, afirma.

Su crecimiento reciente ha estado en cerezas, donde ya suma 150 hectáreas: ya produce Santina y Lapins (“fue una buena temporada, anduvieron muy bien en China”), y está a la espera de lo que suceda con sus nuevas plantaciones de Red Pacific y Sweet Aryna. “Por ahora nos mantendremos ahí en cereza: ya hemos crecido mucho en los últimos años, pero queremos ver cómo evoluciona el mercado, porque hay muchas hectáreas nuevas que van a empezar a producir. Este año, Chile apunta a las 90 millones de cajas, pero lo que está plantado puede llegar a 120-130 millones. Queremos ver qué va a pasar con todo eso”.

Por ahora, el plan de corto plazo es renovar algunos cuarteles con nuevas variedades y especies. Si bien se alegra de que las

“No se trata de seguir plantando por plantar, porque hay mucha producción de muchas cosas en el mundo.”

condiciones de mercado internacional hayan vuelto a la normalidad, lo que ha permitido a la industria recuperarse y mirar el futuro con más optimismo, por ahora no busca sumar hectáreas en el país. Explica que el flujo de caja que les dejó los problemas de los últimos años no permiten pensar en mantener el ritmo de expansión de los años previos y que las tasas de interés impiden acudir a financiamiento externo. Tampoco tiene prisa. “Lo que viene es estar un poco a la expectativa de qué va a pasar con las distintas especies, cómo se sigue desarrollando”, dice. “No se trata de seguir plantando por plantar, porque hay mucha producción de muchas cosas en el mundo. Y la competencia no es solo entre las mismas especies: hoy para plantar nectarines no solo tienes que mirar cuántos nectarines se producen en el mundo, también los mangos, los cítricos y otras frutas que pueden sustituirlos”, dice. “La mandarina americana que se ve en esta época es una de las principales rivales de la uva: muchas madres dejan de comprar la uva que sus hijos llevaban al colegio y la cambian por mandarina”. Es una industria distinta, dice. “Comenzamos esto cuando no había nada; hoy, con la oferta peruana, sudafricana, australiana, hay mucho y de todo. Hay momentos en que quizás es mejor esperar y no plantar”. **Ra**