





# Ejemplo

# MAPUCHE

**A sus 40 años, José Miguel Inalaf ha demostrado que el pueblo mapuche también puede tener éxito en los negocios. Partiendo desde cero ha logrado valorizar su empresa en más de \$30 millones y hoy se prepara para exportar cerezas.**

# J

osé Miguel Inalaf es un guerrero, y no porque esté involucrado con algunos de los grupos que buscan reivindicaciones mapuches —etnia de la cual es originario—, sino más bien debido a su incansable lucha por ganarle a la vida en la actividad que aprendió desde pequeño: la agricultura. Oriundo de Villa Alemana, lugar donde su familia tenía una pequeña plantación de patatas, este sencillo y a la vez carismático personaje nunca ha gozado de facilidades en la vida, sobre todo luego de que en 2007 falleciera su padre, uno de sus mentores y fuente de inspiración, a quien no deja de recordar en ningún momento del día.

Pero en el trabajo agrícola Inalaf no sólo ha demostrado fuerza y tesón para resolver cada una de las pruebas que le ha puesto el destino, sino también inteligencia y destreza, lo que se nota en los resultados que ha obtenido en su campo, el predio Santa Teresa, ubicado a pocos kilómetros del centro de la comuna de Gorbea, en la Región de La Araucanía, donde por estos días posee alrededor de catorce hectáreas, de las cuales destina 6,5 a plantaciones de cerezas, que en los próximos meses comenzarán a ser exportadas.

## SE QUEMO LA ILUSION

Luego de varios años en Villa Alemana, José Miguel Inalaf y su padre, José Miguel Mariguin, decidieron moverse hasta Gorbea con el único fin

de darle productividad al predio que por décadas perteneció a su familia. Sin embargo, como lo habían imaginado, la tarea no sería nada fácil. Santa Teresa llevaba botado más de cuarenta años, en los que crecieron los matorrales, los árboles y también las deudas: se debían varios años de contribuciones. Por esto último, la estancia estuvo a punto de ser rematada en 1990, ante lo cual el padre de José Miguel y sus hermanos —propietarios de la tierra— decidieron talar y vender todos los árboles existentes en el terreno. Pero eso no sería lo peor. En 1994 un voraz incendio quemó por completo la casa que habitaban ambos hombres, ocasionando que tuvieran que vivir un buen tiempo en una mediagua. *“Después de eso, en mayo de ese año, nos*

## MODELO DE NEGOCIO FUNDO SANTA TERESA

14 hectáreas de superficie.

7 hectáreas de frutales, donde destacan especies como castaños, manzanos y ciruelos.

6,5 hectáreas destinadas a la producción de cerezas.

30 millones de pesos es la valoración que por estos días tiene su negocio.

50 toneladas de fruta es lo que espera exportar por temporada en el mediano plazo

José Miguel Inalaf, agricultor de la comuna de Gorbea en la Región de La Araucanía.



*vinimos para el sector del campo donde estamos ubicados hoy”, recuerda Inalaf.*

En esos tiempos, José Miguel soñaba con un futuro mejor: cursaba la carrera de perito agrícola en el Instituto Adolfo Matthei, donde –dice– aprendió gran parte de lo que hoy sabe de agricultura. *“Con lo que le pasó a mi papá quedamos de brazos cruzados. Y eso que teníamos ganas de comprar tractores para el campo y yo quería ir a especializarme a Nueva Zelanda, Alemania o Australia. Al final todo eso se fue a las pailas”, dice.*

El problemático panorama instó a este joven a terminar sus estudios y buscar trabajo para ayudar a su familia. Fue así como a pocos días de egresar y justo cuando le habían ofrecido un empleo,

**“Los mapuches siempre hemos trabajado la tierra, hemos trabajado con los vacunos y las ovejas que trajeron los españoles. Entonces por qué ahora tenemos que hacer algo distinto y no algo que nos permita tener mayor rentabilidad”.**

los problemas volvieron a aparecer: tuvo que ser internado de urgencia en el hospital de la zona por peritonitis, de la cual para su fortuna salió sin secue-

las. Tal como él mismo lo recuerda, esos episodios no pertenecen a la mejor parte de su vida, sobre todo porque su gran sueño era trabajar en una lechería, una

## LA GRAN ESTAFA

José Miguel Inalaf no es un radical ni mucho menos. De hecho es bastante crítico de cómo actúan algunos mapuches, en especial en la conflictiva zona de la Región de La Araucanía. Sin embargo reconoce que durante muchos años lo que ocurrió con las tierras de algunos de sus ancestros y familiares, fue parte de un proceso doloso donde muchos aprovecharon los pocos conocimientos de su pueblo para realizar "pillerías" que terminaron quitándoles cientos y cientos de hectáreas.

"Me acuerdo un caso específico de unos tipos que no tenían tierras y acudieron donde una familia mapuche a la que le preguntaron: '¿puedo poner mi casa acá?', a lo que la familia le respondió que no había problema. Después el tipo, que era chileno, le hizo firmar un papel al dueño de las tierras, donde supuestamente decía que lo autorizaba a poner su casa. Sin embargo, a los pocos días le embargaron todas sus tierras", recuerda Inalaf.

Pero eso no es todo, pues el mismo agricultor agrega que en esta serie de estafas se vieron involucrados muchos notarios públicos de la época. "De la noche a la mañana, estos tipos aparecían con muchas hectáreas de tierras inscritas a su nombre", asegura.



actividad de la que se había enamorado durante la realización de su práctica profesional en la ex Hacienda Rupanco, de la cual salió muy bien evaluado, según cuenta. No obstante, el destino quiso que tomara un camino totalmente distinto, puesto que hasta el día de hoy jamás ha vuelto a desempeñarse en el sector lechero.

Sin ofertas concretas de trabajo, Inalaf comenzó a pensar en el futuro del campo familiar y tomó la determinación de transformar todo ese desastre en un predio donde se pudiera producir. La tarea no sería corta, le tomó varios años, por lo menos hasta 2004. En ese intertanto, además, tendría la posibilidad de trabajar en otros lugares, como el mata-

dero de Puerto Montt y otros campos, donde lo llamaban de vez en cuando para realizar tareas específicas.

A la hora de hablar de la evidente evolución que ha sufrido el predio Santa Teresa en todos estos años, José Miguel explica que cada una de las mejoras se hizo gracias a su trabajo y al de su padre. "Él, por ejemplo, hizo las cortinas de cor-

### Ahora Mi Primer Tractor Cabinado



#### ALTO DESEMPEÑO EN TODAS LAS TAREAS

#### CASE IH FARMALL JX95. LA MEJOR RELACIÓN COSTO/BENEFICIO.

- ✓ Aire Acondicionado y Calefacción
- ✓ Neumáticos Radiales
- ✓ Caja Sincronizada 12 x 12
- ✓ Inversor de Marcha Mecánico
- ✓ Bomba Hidráulica Independiente
- ✓ Toma de Fuerza con 540/1000 RPM
- ✓ 96 HP
- ✓ Accionamiento Mecánico TDF/Tracción
- ✓ FWD

**OFERTA ESPECIAL**  
**US\$ 37.200 + IVA**



Con el respaldo de:

**SIGDO**  
**TEK**  
Una Empresa Sigdo Koppers

**(2) 837 3714**  
**contacto@sigdotek.cl**  
**www.sigdotek.cl**

Casa Matriz Santiago: SigdoTek 9-34 26 241 - IV Región: SigdoTek 6-84 59 181 - V Región: SigdoTek 9-34 28 376 - Magallanes: El Dibujo (2) 632 3736 - Los Cabanos: El Dibujo 8-41 92 336 - Santa Cruz: Sigdo 7-47 53 633 - Chibambenango: Sigdo 7-47 93 633  
Curico: Sesion Productos (9) 860 85 616 - Talca: Coagra 6-20 85 073 - Linares: Coagra 6-61 78 520 - Chillan: Talleresal (42) 278 080 - Los Angeles: Talleresal (43) 321 078 - Temuco: SigdoTek 6-64 59 346 / 9-45 65 211 - Valdivia: Ferrosor 9-61 82 750  
Osorno: Ferrosor 9-82 44 619 - Puerto Varas: Ferrosor 9-13 88 352 - Coyhaique: Varona (67) 231 019.

**CASE IH**  
AGRICULTURE

Para aquellos que exigen más



Con el tiempo, este agricultor de origen mapuche se hizo experto en la presentación de proyectos, los cuales le han permitido crecer como productor de cerezas.

*taviento de castaños y la quinta de frutales. Después yo, con diez mil pesos reforesté como cuatro hectáreas de eucaliptus. La verdad es que siempre me he caracterizado por tener poca plata y hacer hartas cosas, es algo que me gusta y me enorgullece mucho”, asegura.*

## EXPERTO EN PROYECTOS

Dicen que en la vida nada es casualidad, sino más bien una mecánica de lo que se conoce como la ley de el causa y el efecto. Por ende, según la regla general, lo que recibimos es la consecuencia de todo lo que hacemos. Esta premisa ha rondado siempre la cabeza del tozudo José Miguel Inalaf, quien asegura que la única forma de salir adelante y cumplir todos sus sueños es esforzándose y buscar ayuda en los lugares adecuados. Fue así como en 2004, en momentos en que su campo no tenía luz ni agua para riego, comenzó con

la idea de presentar proyectos a diversas instituciones de fomento, que le permitieran obtener algunos fondos para crecer. A fines de 2006, José Miguel Inalaf se adjudicó un capital semilla entregado por Sercotec y la Conadi, cuyo monto alcanzaba los 2,9 millones de pesos, que le permitió plantar una hectárea de cerezos. “Esa postulación la realicé cuando faltaban dos minutos para que se cerrara el periodo de tiempo establecido en las bases. Lo más divertido de todo es que nunca me había leído las bases, así que me metí en el asunto y presenté un preproyecto que con la ayuda de un amigo de la municipalidad fue acogido. Así al mes siguiente me avisaron que había quedado seleccionado y pude ponerme a trabajar”, recuerda.

Pese a la felicidad evidente que sintió en ese momento, Inalaf tuvo que enfrentarse a las quejas de algunos personeros de la Conadi, quienes acusaron a su

## La traumática experiencia con el trigo

Pese a su esfuerzo y buenas intenciones, la suerte no siempre ha acompañado en los negocios a Inalaf. En pleno año 2004, cuando el quintal de trigo se movía entre los \$10.500 y \$11.000, sembró, en compañía de su primo, alrededor doce hectáreas de cereal gracias a que Indap le aprobó un crédito que había pedido algunos meses atrás. Eso, sumado a la venta de cuarenta animales de la cual no obtuvo dinero pero sí fertilizantes a cambio, le permitió llevar a cabo su plan. El resultado: una fatalidad. Durante el momento de la cosecha el quintal de trigo bajó su cotización, transándose en apenas \$6.500 pesos. “En ese tiempo pensaba: ‘si nos va bien en esta cuestión y si se conservan los precios como están, vamos a echarnos al bolsillo unos 2,4 millones de pesos’. Al final, con suerte, nos quedamos con 400 mil”, se lamenta.

Hoy, José Miguel recuerda esa experiencia como un punto de inflexión en su vida. A partir de ese fracaso pudo dar inicio a su actual modelo de gestión, donde su idea es con el tiempo seguir creciendo.

proyecto de no ser mapuche, sino “una iniciativa económica”. “Lo que yo reclamaba es que los mapuches siempre hemos trabajado la tierra, hemos trabajado con los vacunos y las ovejas que trajeron los españoles. Entonces por qué ahora tenemos que hacer algo distinto y no algo que nos permita tener mayor rentabilidad”, comenta con cierto fastidio.

Tras ese exitoso proceso, la vida de este hombre cambió para bien. Más allá de la importancia que tuvo el capital semilla en sí, lo trascendente fue que aprendió a llevar al papel y a tramitar un proyecto. Tal como él mismo lo reconoce, esto ha sido uno de los hechos más importantes de su carrera, puesto que hasta el día de hoy sigue presentando proyectos y postulando a capitales ofrecidos por algunas de las instituciones que fomentan y ayudan a las pymes. A esto se agrega la importancia que ha tenido para este agricultor las capacitaciones. “Me he capacitado en cuanto tema hay. La primera capacitación la hice en Sercotec y creo que desde ahí le

comencé a tomar cariño a este tema”, señala.

Dentro de su currículum, destacan una buena cantidad de cursos de especialización, asistencias a seminarios y la realización de un diplomado en Inteligencia Competitiva Regional y Gestión de la Innovación en la Universidad de la Frontera.

Pese al éxito cosechado en los últimos años, Inalaf tiene claro que tan importante como recibir es entregar. Por ello, con el tiempo, ha intentado compartir sus conocimientos con todos aquellos que los necesiten. En concreto, ha conseguido once proyectos para él y siete para otras personas. Es más, incluso ha asesorado gratuitamente a algunos mapuches que se lo han pedido, aunque no es común que lo haga. De acuerdo al agricultor, esto ocurre porque “una vez un amigo me dijo que sólo me dedicara a ayudar a quienes quisieran hacer cosas y no perdiera el tiempo molestando a los que no les interesa salir adelante”. Agrega que, por estos días, lamentablemente existe un buen porcentaje del mundo mapu-

che que aún no sabe leer ni escribir, lo que les dificulta cualquier posibilidad de concretar un proyecto. “Les dan herramientas para desarrollarse pero no las saben ocupar. Hay gente que no tiene ni octavo básico. Es necesario repensar ese tema”, argumenta.

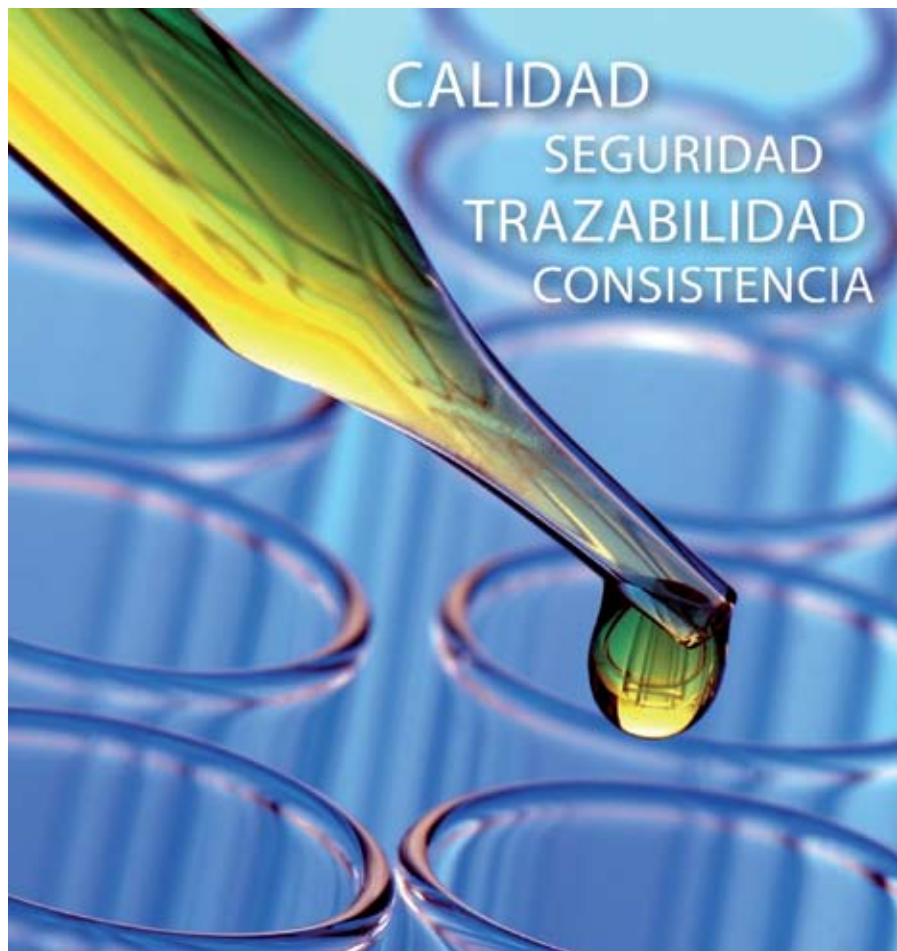
## SUEÑOS EN GRANDE

Como cualquier empresario, el gran sueño de José Miguel Inalaf es ver crecer su negocio, ése que comenzó desde cero y que hoy está valorado en más de treinta millones de pesos. Afortunadamente para él, su trabajo y esfuerzo dan frutos: hoy, en compañía de Vital Berry, está empeñado en exportar su producción, bajo la marca de “Cerezas Inalaf”, un logro que sin dudas lo llena de orgullo y le hace sentir que el sudor no fue en vano. “Cuando estudiaba, una vez hablé con uno de los profesores y le conté que mi gran sueño era ponerle, el día de mañana, a mi campo hacienda o fundo Inalaf. Entonces el viejo me res-



pondió que estaba loco, que cómo se me ocurría. Desde ese día que me propuse lograrlo, así que ahora que tuve la oportunidad la tomé”, comenta aún con algo de rabia.

Pero José Miguel no se queda pegado en el rencor ni en las malas vibras externas, sino que prefiere concentrarse en sus proyectos, entre los que destacan el llegar a exportar, en el mediano plazo, entre cuarenta y cincuenta toneladas de fruta por temporada. Una meta que, después de conocer su historia, no le será demasiado difícil conseguir. ☺



CALIDAD  
SEGURIDAD  
TRAZABILIDAD  
CONSISTENCIA

En 2010 Alltech celebró 30 años en la industria de la nutrición y salud animal. En estas tres décadas Alltech se ha expandido globalmente, siempre comprometida con el desarrollo de una industria rentable y buscando el equilibrio entre las necesidades de la sociedad y del ambiente en el que vivimos. Como empresa global que trabaja para mejorar el bienestar animal y la rentabilidad del cliente, encontramos que la sustentabilidad es esencial y es un destino. Trabajando juntos, podemos desarrollar y poner en práctica soluciones innovadoras para reconciliar la limitación de recursos con las nuevas oportunidades de negocios y seguir generando ganancias a través de nuestro trabajo.

**Alltech®**

Alltech Chile  
El Rosal 4571 · Huechuraba · Santiago  
Tel: +56 2 740 1115 · Fax: +56 2 740 0040  
www.alltech.com