



# DECIDIDO AINNOVAR

**Desde Melipilla, Cristián Allendes, presidente de Fedefruta, ha superado sus propios límites como productor de fruta premium con un solo objetivo: tener campos más productivos y amigables para el trabajador. Así, el suyo fue elegido como el mejor campo de Chile.**

# E

n plena cosecha, un equipo técnico observa los movimientos de los trabajadores en un campo de ciruelos. No se trata de un examen de ingreso; tampoco de una prueba contra reloj para ver quién recolecta más fruta o completa primero la caja que se le asigna. Lo que se busca es resolver una cuestión más de fondo: ¿cómo lograr que el trabajo implique menos esfuerzo y sea más eficiente?

Es parte de lo que el productor frutícola y presidente de Fedefruta, Cristián Allendes se pregunta a diario, mientras recorre las 160 hectáreas plantadas con ciruelos, nectarines, uva de mesa y paltos establecidos en el Fundo San Manuel, en la provincia

de Melipilla. Su mente no descansa: ¿Qué nuevas variedades o portainjertos permiten lograr la mayor eficacia y se comercializarán dentro de cinco años? ¿Qué opciones de poda ayudan a mejorar el rendimiento del huerto? ¿Cómo simplificar y a la vez optimizar el trabajo en el packing? Así, busca las opciones que le permitan obtener fruta premium de exportación, que este año alcanzarían las 230 mil cajas. Un trabajo que no sólo le ha significado llegar a los cinco continentes, también el reconocimiento como el Campo del Año 2013.

La historia del fundo data de 1860 cuando la familia de don Manuel Fernandez Cereceda, patriarca de la



El uso de plataformas para cosechar, podar y ralear es para Allendes una de las herramientas clave en la gestión de la mano de obra.

familia, se estableció en la zona proveniente desde España. Se dedicó a la crianza de caballos Hackney usados para la conducción de coches por su capacidad para correr a alta velocidad. Pero a comienzos del 1900, con la llegada del automóvil, dejaron la actividad optando por la producción de leche y luego, queso y mantequilla reconocidos en la zona central del país.

Más de ocho décadas después Cristián Allendes retoma el trabajo agrícola en un rubro muy distinto. Comenzó en 1986 con dos hectáreas de frambuesos, que luego se ampliaron hasta diez en los siguientes cuatro años y ya a principios de los '90 los reemplazó por frutales mayores. A medida que

el negocio fue creciendo, adquirió las tierras heredadas a sus tíos y, a un tercero, las instalaciones del campo. Hoy el predio suma 360 hectáreas.

## INVENTIVA Y CAMBIOS

Y desde entonces se cuestiona, investiga y está atento a las nuevas tendencias para aplicar en San Manuel y en otros tres campos ubicados en la zona de Chocalán, Paine y Calera de Tango que conforman Agrícola La Hornilla y totalizan 500 hectáreas plantadas. El año pasado incorporaron otro predio de 150 hectáreas ubicado en Melipilla de las cuales ya habilitaron 50 hectáreas a las que se sumarán otras 50 este ejercicio. *“Hemos ido innovando en variedades más modernas; en distintos sistemas de plantación para hacer que las cosechas sean más fáciles y reemplazando especies que se adaptan mejor a esta zona”*, explica Allendes.

El clima, más húmedo, templado por la influencia costera, ha sido determinante en esos cambios. Arrancó las más de veinte hectáreas de uva Thompson que, pese a que tenían buen calibre, perdía el 30% de la fruta a causa de la pudrición. Lo mismo ocurrió con los duraznos que reemplazó por nectarines y ciruelos.

Una forma también de reducir los riesgos pues considerando las elevadas inversiones, los resultados no eran los esperados. *“Al principio planté de todo y con el tiempo me fui dando cuenta qué especie se adapta mejor a esta zona. Muchas veces uno cree, con el entusiasmo, que se va a dar todo y en la práctica no es así”*.

## DIRECTO AL CLIENTE

Este año la empresa agrícola estima producir 600.000 cajas de fruta que embalan y enfrían en packings y frigoríficos propios. En los próximos tres años, espera obtener 1,5 millones de cajas. Exportan de manera directa a más de 80 clientes alrededor del mundo, centrándose en EE.UU., Canadá, Europa y Asia pero también llegan a México y Latinoamérica, a través de la empresa Gesex. *“Tenemos el control de toda la cadena: producir, procesar, exportar. Incluso en Europa tenemos una empresa que recibe nuestra fruta y la distribuye a los clientes”*.

Al principio, trabajaron con importadores pero a medida que crecían notaron que, en el segmento de fruta premium, había opciones para acceder a mejores precios si comercializaban directo con los supermercados. *“Logramos ver una diferencia*



Entrega de premios. De izq. a der.: Juan Pablo Matte, secretario general de la SNA, José Antonio Galilea, ex ministro de Agricultura; Cristián Allendes, ganador del premio Campo del Año 2013, organizado por Anasac; María Paz Gaete, Jefe de Marketing Corporativo de Anasac; y Felipe Sánchez Mena, Gerente División Semillas y Nutrición Animal en ANASAC.

## RAÍCES Y CAMBIOS

El trabajo de la tierra es para este fruticultor un reflejo de las raíces y los valores del campo; con más vida en familia, contacto con la naturaleza y las tradiciones rurales e involucrándose en cada proceso asociado a los cultivos. “En algunos aspectos, es más sacrificado pero también tiene más flexibilidad de horarios, permite estar más tiempo en la casa o hacer otras labores”. Algo que no sólo se preocupa de transmitir a su familia y colaboradores. También de vivirlo.

Compite con su hijo en el rodeo profesional y para fiestas patrias, organizan actividades criollas con los trabajadores de la empresa. Incluso ha mantenido el estilo colonial de los edificios de oficinas, la casa patral, los jardines así como el teatro que, antaño, la esposa de don Manuel construyó para que los trabajadores pudieran divertirse. Se vieron muy afectados por el terremoto del 2010 pero con paciencia y la ayuda de amigos y profesionales, los reconstruyó.

El productor y su equipo se alistan para reemplazar las 15 hectáreas de uva Red Globe por otra variedad roja y sin semilla, manteniendo el sistema de conducción de parrón.



(de precio) mayor y seguimos buscando nuevos compradores. Hoy, estamos llegando en forma directa en un 70% a 80%”. Comenzaron en Inglaterra y Holanda, por la dificultad que representaba acceder a esta modalidad; lo replicaron en EE.UU. y en el mediano plazo, evalúan hacerlo en China.

## SELECCIÓN

Disponer de las variedades adecuadas para el mercado correcto es, a juicio del ejecutivo, otra de las claves para acceder y consolidarse entre clientes exigentes. Su visión no es escoger una porque sí o por moda sino pensar el recambio de los huertos más antiguos por aquellas que además de ser comercializables, tengan un desarrollo más rápido. “Si piensas que una variedad de nectarín hoy va a ser buena en diez años más, estás en un error. Es decir, va a ser bueno pero habrá algo mejor y vas a quedar desfasada”. Los compradores, agrega, están atentos a esos cambios, saben qué frutas se está produciendo en los distintos países y eligen a quienes se las puedan entregar.

Por lo mismo, está en contacto permanente con genetistas e instituciones para desarrollar nuevas variedades de carozos y uva de mesa, ya sea en forma directa o a través de programas. “Hoy el avance de la genética ha sido muy fuerte, sobre todo en uva de mesa. Hay bastante oferta (de variedades) y tienes que estar seguro que las que vas a plantar ya son productivas, llegan en buena condición a destino; comercialmente exitosas y al consumidor le gustan”.

Esa búsqueda los llevó hasta productores y viveros italianos y españoles para conocer su experiencia y saber de qué manera –con sistemas de conducción más productivos o simples para cosechar– resolvieron ellos los problemas de mano de obra que hoy tiene la agricultura en Chile, explica Allendes. “Basado en eso investigamos las variedades que se adaptaran a estos sistemas y empezamos a implementarlos”. Con todo, el foco del empresario es claro: “si no tenemos un buen producto, no entregamos las herramientas para que los comercializadores lo vendan bien (...) por mucho que diga que la fruta es buena, que llega en buenas condiciones, si no es así, no podrá venderla bien”.

Unido al recambio varietal, agrega, está el diseño de huertos intensivos y sistemas de conducción modernos; con mayor número de plantas por hectárea, árboles de estructura vertical, de baja altura e hileras más angostas. Es lo que ha desarrollado en dos plantaciones de duraznero con árboles ubicados a 3x1 y 4x2 metros respectivamente que no superarán los tres metros de altura sin el uso de camellones y usando el sistema de ejes. Similar a lo que se hace en manzanos y una innovación en el caso de los carozos. En ambas, ha considerado mayor distancia entre las hileras para el uso de plataformas.

## A FUTURO

La mente de este productor sigue trabajando, motivado por la pasión, las ganas de mejorar y el apoyo incondicional de su esposa, sus seis hijos y sus colaboradores en la empresa. “Mi

política es que todos los años tenemos que estar haciendo cambios porque éste es un sector muy dinámico. Si te demoras cinco años, las variedades quedan obsoletas; siempre hay que estar renovando algo de lo antiguo". Por eso no deja de estar atento a las ideas, desarrollos y avances para no desaprovechar ninguna oportunidad.

Por ahora, son varias las tareas. Una es la ampliación del packing y frigorífico en Chocalán que significó una inversión de US\$ 5 millones destinados a habilitar cámaras de frío e instalar equipos que mejorarán la productividad y el proceso de embalaje. Es la manera en que esperan enfrentar el mayor volumen de fruta previsto y facilitar el trabajo de los operarios. Las obras concluirán en mayo próximo.

También se prepara para reconvertir 15 hectáreas plantadas con uva

Red Globe por otra variedad roja, sin semilla; una tendencia que se impone en esta especie seguida por el calibre y el color, comenta. "Si bien la calidad de la fruta que hemos obtenido no es mala, no es el estándar que estoy buscando". Se establecerá en un sistema de parrón para lo cual, mantendrán la estructura que tenía la variedad anterior. Moviendo sólo algunos postes que la sostienen arrancarán las parras antiguas, prepararán el terreno y establecerán las nuevas plantas que estarán en producción en los siguientes cuatro años.

Lo mismo hará con unas plantaciones de ciruelos de casi diez años que, pese a tener buenos rendimientos y producir fruta de buen calibre, ha sido menor a las temporadas previas. También se alista para establecer una plantación de cerezos en el predio adquirido en Melipilla.

## TECNOLOGÍA Y ALGO MÁS

Las condiciones climáticas adversas son un factor de riesgo importante en este rubro. Al igual que muchos agricultores, lo vivió con las heladas de septiembre pasado. En San Manuel y Melipilla perdieron el 15% de la producción; en Calera de Tango, alcanzó el 80%. Como una forma de mitigar ese riesgo, en los próximos meses instalará cuatro torres de control de heladas en los sectores bajos de San Manuel, y otras seis en los demás predios.

El déficit hídrico es otra preocupación constante y pese a que, hasta ahora no han tenido problemas, también busca los resguardos para no quedar expuesto. Usar el recurso con más eficiencia es la prioridad y para eso instalarán un programa computacional que automatizará el riego en las 160 hectáreas. El sistema les

Sólo por marzo, la potencia y la productividad están de oferta!

MAXXUM 115		Maxxum 125		PUMA 140 - 155 - 210	
Origen	INGLATERRA	Origen	INGLATERRA	Origen	INGLATERRA
Potencia (H.P.)	117	Potencia (H.P.)	128	Potencia (H.P.)	158 + 25 / 210 + 25
N° Cilindros / Aspiración	6 / Turbo-Intercooler	N° Cilindros / Aspiración	6 / Turbo-Intercooler	N° Cilindros / Aspiración	6 / Turbo-Intercooler (eléctrico)
Caja Sincronizada	24 x 24 H-L	Caja Sincronizada	12 x 12	Caja Sincronizada	15 x 8
			18 x 18 Sinal Power Shift		Full Power Shift

Prestigio. Liderazgo. Calidad. Productividad. Confianza. Y un gran respaldo, profesional y técnico, a lo largo de todo Chile.

• VIÑA DEL VALLE • CALAMA • ANTOFAGASTA • COPIAPO • LA SERENA • SANTIAGO • RANCAGUA • CURICÓ • TALCA • LINARES  
• CHILLÁN • CONCEPCIÓN • LOS ANGELES • TEMUCO • VALDIVIA • OSORNO • PUERTO VARRAS • PUERTO MONTT • COHAIQUE

CONSULTE POR OTROS MODELOS Y CONFIGURACIONES

**SIGDO**  
TEK  
The Original Single Mowers

contacto@sigdotek.cl - www.sigdotek.cl

Atención a Clientes 600 410 5000

Centro Norte: (0) 934 28 376 • Centro Sur: (0) 953 92 499 • IX Región: (0) 953 92 526 • X Región: (0) 815 92 621

Visítenos también en [www.portaldelcampo.cl](http://www.portaldelcampo.cl)

Agronomia Serena: (0) 964 39 585 • Tronchiviquen Ltda. Rancagua: 56 1721 238 5100 - 888 89 776 • Season Cartel: (0) 962 53 862  
Sigdotek Talca: (0) 770 90 670 • Sigdotek Linares: (0) 880 99 702 • Artesanal Chillán: (0) 953 92 499 • Agronómicos Los Ángeles: (0) 962 76 214  
Sigdotek Valdivia: (0) 815 92 621 • Cerezo - Osorno: (0) 815 92 621 • Cerezo Pampa Varas: (0) 815 92 621 • Coyhaique: (0) 815 92 621





Éste es uno de los dos huertos intensivos de duraznero establecidos en San Manuel. Los árboles se ubican a 3x1 metros de distancia, tendrán hasta tres metros de altura conducidos en sistema de eje, sin camellones y con riego tecnificado.

permitirá, a través de tres casetas de riego, distribuir el recurso y controlar en forma remota –desde el computador o el celular de Allendes o su administrador– los litros por hectárea que usan para cada variedad y saber el tiempo real de riego.

“A veces se corta la luz o pasa algo, el sistema deja de funcionar, nadie se dio cuenta y se cree que que se regaron ocho horas pero fueron sólo dos”. A

través de sensores ubicados en distintas zonas del predio también podrán saber el nivel de humedad del suelo, el momento en que deben regar o una alerta cuando ello no ocurra. En San Manuel, el sistema estará operativo en abril próximo y se espera hacer lo mismo en el campo ubicado en Calera de Tango y Paine durante este año.

También instalarán GPS en los tractores por dos razones: para pre-

venir robos pero además, con el fin de saber los lugares en los que se desplaza y tener un mayor control de las aplicaciones de productos fitosanitarios. Por ejemplo controlar si se omitió una hilera o el tiempo que demoró esta labor. Al mismo tiempo, se han efocado en la calibración de las pulverizadoras logrando más exactitud en la aplicación y reducir el volumen de producto usado (de 2.000 a 700 litros por hectárea en algunos lotes).

En forma complementaria, han instalado trampas de feromonas. Los resultados han sido más que satisfactorios pues, hasta la fecha, no registraron presencia de insectos pero no se descuidan. “Hoy el problema de la *Lobesia botrana* está muy fuerte y con ganas de presentarse en otras especies que no son las viñas”. El problema, indica, es que si se quiere evitar la presencia de ésta u otras plagas y tener un control total, los productores deberían volver a las aplicaciones con calendario lo que justamente se trata de evitar. El riesgo, agrega, es que los países compradores prohíban el ingreso de fruta ante la presencia de plagas.



El diseño de huertos intensivos y sistemas de conducción modernos así como el uso de variedades frutales más precoces, que sean comercializables sustentan el funcionamiento y desarrollo del fundo San Manuel.

## CAPITAL HUMANO

El productor reconoce que los resultados alcanzados también son parte del esfuerzo de quienes trabajan en el campo. “Nuestros socios son los trabajadores, entonces tenemos que buscar nuevas metodologías y herramientas para que quieran quedarse y no emigrar a otras actividades económicas”.

Por lo mismo cree que el desafío es optimizar no sólo la productividad. También hacer que los predios sean más amigables y se puedan realizar las distintas labores agrícolas en forma rápida, simple y cómoda. De igual modo, que los packings estén funcionando el mayor tiempo posible. Para eso combina distintas variables: reducir el tamaño y la altura de los árboles para que la fruta quede al alcance del cosechero; usar escaleras más livianas y reemplazar los bins por cajas (tote). Esto último significó que la cosecha de ciruela alcanzara

2.600 kilos por persona laborando con mujeres. También está probando plataformas para cosechar, podar y ralear.

La posibilidad de combinar cultivos de distintas especies es para algunos una opción de dar empleo todo el año. Sin embargo, Allendes precisa que en su caso, no es posible debido a las condiciones climáticas. Sí trata de extender la temporada, comenzando en septiembre y terminando en abril. Considera que es una buena alternativa sin embargo, para los pequeños y medianos agricultores, con terrenos reducidos, no es viable. “Son pocas las situaciones climáticas que permitirían tener algunas especies como para alargar en diez meses el año. No es tan fácil”.

## CERCANÍA CON EL TRABAJADOR

El reclutar a los trabajadores a través de contratistas, agrega, es otro

desafío pues conlleva dos problemas. Uno, debilita el nexo con los empleadores pues, al cambiar constantemente, “no tienes contacto con las personas ni logras conocerlas”. Lo segundo es que algunos de esos intermediarios no cumplen con las normas legales ni las asignaciones que le corresponden al temporero. Tampoco les exigen que cumplan con sus obligaciones como presentarse a trabajar a diario. “Al final, el agricultor no sabe si va a contar con 10 o 30 trabajadores. Los lunes son inciertos; si quiere empezar una faena tiene que saber que va a contar con el 50% (de temporeros)”.

Una forma de revertirlo dice es tener, en la medida de lo posible, trabajadores contratados en forma directa y también diseñar sistemas de incentivos de producción que permitan acceder a mejores salarios. Considera que el sistema de trato, y no

**DERCOmaq**

LA MEJOR SIEMBRA TIENE UN GRAN PROTAGONISTA

Por prestigio, calidad y rendimiento, elige Semeato.



INCLUYE DISCO DE CORTE



**TDAX 2500/3500**

14 y 20 hileras a 17 cm.



**PD 17/21**

17 y 21 hileras a 17 cm.

Imágenes referenciales

Visita nuestra red de concesionarios a lo largo del país.  
Av. Américo Vespucio 1838, Quilicura, Santiago • Teléfonos: (2) 258 022 27 • (2) 256 015 05

[www.dercomaq.cl](http://www.dercomaq.cl)

**DERCO**  
RESPALDA Y GARANTIZA

el pago por día, es lo indicado además de tener mejores instalaciones para el trabajador (comedores, baños, áreas de descanso) junto a otros beneficios. “Los agricultores tenemos que conversar más con el trabajador; tener más cercanía; saber cuáles son sus necesidades, sus problemas y tratar de solucionarlos en la medida que esté en nuestra mano”.

## FLEXIBILIDAD

Con todo, Allendes hace una separación entre las exigencias laborales y las muchas variables a considerar en una faena agrícola. Y por eso, cree importante que exista mayor flexibilidad. “La agricultura es distinta a la actividad de las fábricas o del comercio (...) Podemos tener una faena de medio día y en la tarde, no tenerla. O por razones climáticas, entrar a las 6 am, parar a las 11; volver a las 5 de la tarde y trabajar hasta las ocho de la noche”.

Lo mismo en cuanto a permitir la contratación de extranjeros y estudiantes de enseñanza media. “En una cosecha de carozos, pueden trabajar un mes y salir de vacaciones, o dos meses y comparar sus útiles escolares como se hace en Australia o Nueva Zelanda. Eso hay que incentivarlo”. En términos de instalaciones, agrega, “nos exigen casi lo mismo que un mall pero no nos dan facilidades. Nosotros queremos cumplir con esa reglamentación para que la gente esté bien pero hay cosas que tienen que funcionar distintas”.

## INNOVAR

La historia de San Manuel, reconoce Cristián Allendes ha tenido sacrificios pero no se queja. Al contrario los asume y enfrenta con una mirada optimista y el interés de cambiar para mejorar. “Me despierto pensando qué cosa distinta voy a hacer; un desbrote en un parrón para que reciba mejor la luz; un tipo de fertilización que nos ayude a mejorar el calibre o el color de la uva. ¿Qué variedad nueva voy a plantar; qué sistema de conducción es el mejor? ¿Qué me dice el área comercial? Estamos todo el día pensando en alguna cosa que, tecnológicamente nos ayude a mejorar la productividad, reducir los costos”.

Junto a un equipo de profesionales observan, investigan y diseñan esos cambios en base a planes con fines concretos: usar plataformas o controlar heladas en los huertos; renovar equipos o simplificar los procesos en el packing. En éste último, luego de observar a cada trabajador, con las nuevas máquinas, podrá embalar la fruta, pesar la caja y despacharla sin moverse de su lugar agilizando su labor y reduciendo el esfuerzo.

A su juicio, todo parte por la actitud y el problema no es necesariamente el acceso a financiamiento. “Para los buenos proyectos y los que están bien pensados siempre hay recursos”. Esa idea, insiste, es perfectamente aplicable en un proyecto para renovar huertos antiguos que, además de tener malos rendimientos producen fruta de mala cali-

dad y con ello pérdidas significativas.

No se cuestiona porque sí, lo hace con el fin de innovar; porque le gusta y lo motiva. Es la pasión: “Me levanto con ganas de hacer cosas y me acuesto cansado. Pero es un cansancio físico, no mental de no querer despertar al otro día. Me entretiene ir de un campo a otro; ver qué cosa nueva puedo hacer; conversar con la gente. Mirar lo que estoy haciendo y me gusta lo que se ha hecho”. Por eso, no se queja ni le gusta que hablen mal ni del rubro ni de ninguna profesión en general.

“Para mí, ser agricultor tiene cosas que son complejas pero es entretenido porque es variado. Es tener las ganas, la visión y el optimismo. El ser positivo y optimista es fundamental para que te vaya bien”. Le molesta que algunos productores se quejen y sólo vean problemas o complicaciones porque lo mismo pasa en otros rubros: problemas para obtener insumos, equipos que se echan a perder, pedidos que no llegan, etc. “Siempre el pasto del vecino es más verde que el propio. Yo trato de ver que el mío sea mejor y los colaboradores que están contigo se empapan de eso”. ¿Alguna vez imaginó alcanzar con este campo y los otros predios los avances logrados hasta ahora? “No, nunca”, responde.

Con esa visión, cree que el futuro del sector frutícola en los próximos diez años será bueno. “Productivamente mejor que hoy día. Los agricultores están cambiando para mejor y el sector tiene buenas perspectivas”. En términos de mercados, agrega que el interés por fruta de mejor calidad es cada vez mayor así como la disponibilidad de los consumidores a pagar por ella. Sin embargo, advierte que el sector crecería pero no demasiado debido al déficit de mano de obra que, de no resolverse, se complicará más en cinco años. Y es lo que explica, por ejemplo, el incremento de las plantaciones de frutos secos, en especial nogales. Este escenario, dice, responde a los ciclos económicos donde, en periodos de crecimiento, la disponibilidad de trabajadores en el sector se resiente más. Pero en épocas de receso, ésta aumenta lo que no significa que el problema de fondo está resuelto. ☹



Una de las prioridades de Cristián Allendes es identificar la variedad que mejor se adapte y responda a las condiciones climáticas de la zona de Melipilla. También que sea productiva y llegue en condiciones óptimas a los mercados de destino.