

# En 2023

producto de la gripe aviar, la empresa tuvo que sacrificar a cerca de 200 mil aves.

68 AÑOS EN EL RUBRO AGROALIMENTARIO

## Cierre de Avícola Chequén: empresa descarta quiebra financiera pese al fin de su operación

**La necesidad de sacrificar sus planteles por la gripe aviar de 2023 dejó a la firma sin capacidad productiva.**

En paralelo, locatarios penquistas lamentan la decisión.

Hugo Ramos L. y Eduardo Bascuñan G.  
 contacto@diarioconcepcion.cl

La Avícola Chequén, histórica empresa con base productiva en la comuna de Florida, confirmó el cierre definitivo de sus operaciones, poniendo fin a casi siete décadas de trayectoria ligada al desarrollo agroindustrial regional. La decisión se dio tras no lograr recuperar su capacidad productiva luego del brote de gripe aviar registrado en 2023, episodio que marcó un punto de inflexión en la historia de la firma y terminó por reconfigurar por completo su viabilidad operativa.

El impacto inicial fue drástico. Por resolución del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), la empresa debió sacrificar cerca de 200 mil aves, lo que dejó a Chequén sin plantel productivo y sin posibilidad inmediata de retomar la elaboración de huevos propios. A partir de ese momento, la compañía entró en un prolongado período de espera sanitaria y redefinición interna, en un escenario donde los costos fijos seguían activos, pero los ingresos ya no respondían a la lógica tradicional del negocio.

Con el paso de los meses, la firma intentó sostener su operación mediante la comercialización de huevos provenientes de terceros, una estrategia que permitió mantener presencia en el mercado, aunque con una escala muy reducida. De operar cuatro puntos de venta, Chequén pasó a concentrarse en una sola sucursal.

### Diagnóstico de la empresa

En diálogo con el gerente general de la avícola Chequén, Tomás Mandich Crovetto, aclaró que el cierre no respondió a una quiebra financiera, como se había sugerido en algunas publicaciones de prensa, sino a una definición estratégica adoptada por los socios tras casi tres años de intentos por reconvertir el negocio. "Se ha hablado de quiebra financiera, pero eso no es real. Aquí hubo decisiones. El impacto de la gripe aviar es real, pero estos años fueron de reinventarse y buscar cómo mantener el flujo sin producción", explicó.

Según detalló, la crisis sanitaria obligó a revisar la estructura crítica del negocio y las proyecciones de largo plazo. "Este tipo de situaciones llevan a que los dueños tengan visiones distintas. No es una decisión tomada desde la emoción, sino desde la evaluación de si tenía sentido seguir adelante bajo estas condiciones", señaló.

Uno de los principales obstáculos para reactivar la producción fue el alto costo de inversión requerido para reconstruir el plantel avícola desde cero. Mandich Crovetto comparó el efecto del brote con un colapso total del sistema productivo. "Es como si un tsunami arrasara con tu base productiva. Las pollitas, que requieren una inversión enorme, se fueron a cero de un día para otro. Volver a partir exige una inversión muy agresiva, en un plazo muy corto y con riesgos elevados", explicó.



FOTO: ISIDORO VALENZUELA M.



FOTO: /CC

proceso que poco después se vería tensionado por la crisis sanitaria que afectó al sector avícola.

#### Percepción local

Pero el impacto no se limita al ámbito interno de la empresa. En el barrio donde operaba la sucursal penquista, el término de las actividades dejó un vacío económico y simbólico. Casandra Ortíz, dueña del local Papafruta y arrendataria del mismo inmueble, explicó que la avícola funcionaba como un polo de atracción para el comercio del sector. "La gente venía a comprar huevos y después pasaba al lado a comprar frutas, verduras o quesos. Era un complemento entre los locales", relató.

Ortíz recordó además su vínculo con el fundador de la empresa y el peso que tenía Chequén en la vida cotidiana del barrio. Relató que cuando llegó al local fue el propio Tomás Crovetto quien le arrendó el espacio. "Era un caballero y sostenía una empresa familiar con mucha trayectoria", señaló. Según recordó, en ese primer trato él le planteó como condición mantener el vínculo comercial con la avícola, compromiso que sostuvo durante años. "Me dijo que mi compromiso era con ellos, y así fue siempre. Toda la vida le compré los huevos a don Tomás para venderlos en el local", relató.

Asimismo, esa sensación de pérdida se suma a un proceso previo de deterioro del entorno, marcado por años complejos para el comercio de la zona. "Ya estábamos solos después del estallido social, que fue muy duro para esta calle. Ahora, con esto, se siente aún más", afirmó, advirtiendo que el cierre podría traducirse en una baja sostenida de ventas para los pequeños negocios que dependen del tránsito cotidiano de clientes.

Por último, el término de las operaciones abre además un escenario de incertidumbre para su propio local comercial, ante la falta de claridad sobre el destino del inmueble y su uso futuro. En ese marco, la salida de Avícola Chequén se inscribe en un proceso más amplio que ha afectado a empresas tradicionales del rubro agroalimentario, tensionadas por crisis sanitarias, altos costos de reinversión y un contexto de alta incertidumbre, marcando el fin de uno de los proyectos más emblemáticos de la historia productiva regional.

A ese escenario se sumó la ausencia de herramientas de apoyo específicas para una reactivación postcrisis. Según dijo, durante la crisis sanitaria "en otros países hubo inyecciones de recursos, seguros o créditos especiales para volver a producir. En Chile no existieron garantías nuevas que permitieran asumir ese riesgo. Sin respaldo, partir de nuevo se vuelve extremadamente difícil", afirmó.

De esta manera, actualmente, cerca de 50 trabajadores activos fueron desvinculados, sumándose a los aproximadamente 100 empleados que ya habían salido de la empresa tras el sacrificio masivo de aves en 2023. Se trata, en muchos casos, de personas con décadas de vínculo con la firma, lo que refuerza el impacto social del cierre.

#### El fin de una empresa histórica

La avícola nació en 1958 como

parte del proyecto impulsado por Tomás Crovetto Lamarca en Fundo Chequén, en la comuna de Florida, con el objetivo de entregar una alternativa nutricional a las familias de la zona. Desde sus inicios, la iniciativa combinó producción agrícola con una mirada de largo plazo sobre el uso del territorio.

Uno de los pilares de ese modelo fue la aplicación de la técnica de "Cero Labranza", que permitió recuperar los suelos del secano costero y mejorar su productividad. A ello se sumó progresivamente la producción de huevos como actividad complementaria, lo que permitió una fertilización permanente de los terrenos y una integración virtuosa entre agricultura y avicultura.

Con esa base, la empresa creció de forma sostenida durante décadas, impulsada por la distribución propia, la incorporación de tecnologías y la calidad de sus productos. Año a año se levantaron

nuevos pabellones de postura y las aves del Fundo Chequén se volvieron reconocidas en toda la región, posicionando a la firma como referente y mentor para otros avicultores del Biobío.

Ese proceso tuvo un hito clave con la apertura del punto de venta en Ongolmo 716, en Concepción,

que consolidó su vínculo urbano y reforzó el modelo de comercialización directa. En 2011 se inició además una transición generacional, con la incorporación de Raquel Crovetto a la administración y un refuerzo de la identidad productiva basada en prácticas sustentables y crianza natural.

Durante 2019, Chequén amplió su presencia comercial al ingresar a grandes cadenas de retail y lanzó la marca San Francisco, enfocada en huevos de gallinas libres o "free range". Tras la muerte del fundador en 2022, sus hijos Juan, Tomás y Carlos continuaron ligados al proyecto familiar, en un

**OPINIONES**  
 X @MediosUdeC  
 contacto@diarioconcepcion.cl

