

POR DENTRO

POR AZUCENA GONZÁLEZ Y MATEO NAVAS

“**V**oy a contarles mi paso por esta empresa. Partí a los 20 años sin ni un peso, con dos trabajadores y un préstamo del Banco Estado por \$ 20.000. Ahi empecé y crié las primeras gallinas que producían huevo. Pasó el tiempo, juntando un poco de plata, y entramos al negocio de los broiler (variedad de pollo destinada al consumo de carne) en 1960. Seguimos trabajando fuerte, y continuamos con el negocio de los cerdos, la viña, los pescados, la cecina, los pavos, hasta llegar a lo que conocen hoy ustedes: Agrosuper. Las palabras son de Gonzalo Vial, sentado en un sitial de su oficina y frente a un micrófono de Agrosuper, la empresa que presidió durante 69 años. Sus palabras forman parte de un video sobre la historia de la compañía, que actualmente administra marcas como Super Pollo, Super Cerdo, Sopraval, La Crianza, King y Super Beef.

Esa entrevista, que luego mostró imágenes de Gonzalo Vial durante sus años liderando la firma, se distribuyó esta semana de forma interna en Agrosuper, luego de que se confirmara su fallecimiento el martes en la tarde, a los 88 años. Su deceso fue lamentado por la comunidad empresarial, política y deportiva, cuyos representantes destacaron su visión para transformar una incipiente empresa de venta de huevos en uno de los mayores grupos alimenticios del país. “Fue una persona a la que vimos gozar discretamente de sus éxitos y sufrir en silencio sus fracasos”, dice José Guzmán, vicepresidente de Agrosuper y un histórico ejecutivo de confianza.

La empresa estuvo marcada por un lento inicio y complejos momentos durante las múltiples crisis económicas en los años '70 y '80. Tuvo un ascenso explosivo en las dos décadas siguientes, pero también experimentó difíciles situaciones, como el caso colusión de los pollos, o una crisis ambiental con un fallido proyecto en Freirina.

Acá, amigos y cercanos a Gonzalo Vial relatan historias que compartieron con el empresario.

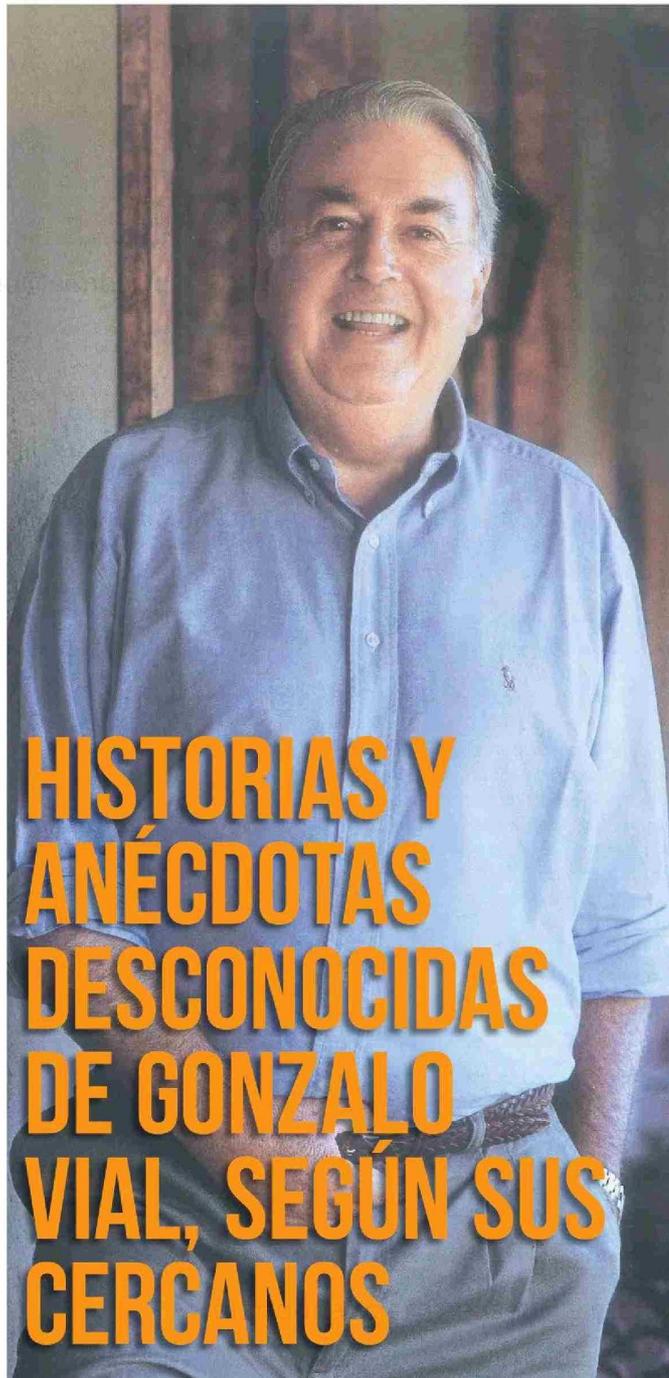
Verónica Edwards, directora de Agrosuper: “Él decía las cosas tal cual”

“Era finales de 2010, yo todavía trabajaba en Adimark y Gonzalo Vial me pidió una reunión. Yo pensé que quería un estudio de mercado, y llegué con mi cuaderno y mis lápices para escribir lo que necesitaba. Y me invita a ser directora a Agrosuper. Me quedé de una pieza... no lo esperaba para nada. Entonces, me dice: ‘Estudié toda tu carrera. Él decía las cosas tal cual. Ese es su primer rasgo distintivo, la autenticidad.

El segundo rasgo muy distintivo es que tenía una relación cercana con su gente. Me acuerdo que estábamos en Chiloé, en los salmones, en la noche, en un fogón, y él contaba todas sus historias y anécdotas del pasado como uno más, en el grupo con todo el directorio y con todos los ejecutivos. Nunca sentimos que era lejano, era una relación tremendamente horizontal.”

César Núñez, médico veterinario: “Me transformé de veterinario en amigo personal”

“Soy de Curicó. Lo conocí porque llegué como médico veterinario hace 45 años a



HISTORIAS Y ANÉCDOTAS DESCONOCIDAS DE GONZALO VIAL, SEGÚN SUS CERCANOS

El auto rojo con que salía a vender huevos. Los \$ 20 mil de un préstamo con el que partió. Un teléfono magneto, que todavía existe. El difícil salto a la computación y la añoranza por las máquinas National. El gusto por la ensalada a la chilena y sus recetas propias de cocina, como el fricasé de criadillas. Los salsoboros del caso pollos y Freirina. Esas son historias del fundador e histórico presidente de Agrosuper, quien este martes falleció a los 88 años. Acá, testimonios de amigos que lo recuerdan, y qué viene para la sucesión en la empresa.

atender a unos caballos intoxicados. Yo estaba recién recibido de la U. de Chile. Don Gonzalo fue mi primer cliente. Teníamos 21 años de diferencia. Me encontré demasiado joven, y me dice: ‘¿Dónde está el doctor?’ Era un caso muy importante para mí, pero fue sencillo resolverlo. Les cambié la ración de alimentos y se empezó a mejorar la situación. Llega el momento de cobrar los honorarios, yo transpiraba, y me dio cuatro veces lo que yo le había cobrado. Yo tenía un Fiat 600, miraba el cheque y era la mitad de lo que valía el auto. Un día le dije: ‘Don Gonza, me voy a retirar de la profesión porque estoy dedicado a otras cosas’, pero me dijo, ‘de mí no te vas a librar. Te vas a hacer cargo de la parte veterinaria del criadero, de llamar al veterinario adecuado para cada problema, y cuéntame cuando estén resueltos’. Ya éramos amigos. Al poco tiempo de que empecé a ir a ver los caballos, me invitó a almorzar a su casa, y al año y medio ya estábamos hablando de cosas personales. Teníamos en común el tema del rodeo, porque yo también competía. Me transformé de veterinario en amigo personal.

Fue de verdad una amistad tan grande que empecé a almorzar todos los jueves en su casa. Partió con una casa chiquitita y la fue agrandando de a poco, en la medida que le fueron creciendo los recursos. Llegó un minuto en que decidió construirse una casa arriba de un cerro, La Ramirana.

Estos últimos años yo lo acompañé cuando veía el campeonato nacional, por la televisión porque no podía asistir. Este último tiempo lo acompañé mucho, me comentó: ‘Estoy tranquilo, es muy linda la vida, muy agradecido de Dios, puedo irme en paz’.

Siempre me decía: ‘Hay que tener humor, la vida no puede ser amarga y triste’. Se apoyaba mucho en la naturaleza, el campo, mirar los pájaros. Tenía muchos dichos campesinos, le gustaban los atuendos de huaso, el rodeo. Nunca se amargaba por no ganar. Se consideraba un jinete amateur y que no era tan efectivo. Me explicaba: ‘Hay que trabajar mucho para comprar caballos’. No con plata del banco, no lo toleraba. Decía ‘no puedes estar comprando un caballo con crédito. Un crédito es para producir, no para un hobby’.

Sabía de cocina. A veces me dictaba por teléfono una receta, fricasé de criadillas, nunca se me va a olvidar. Me lo dijo tal cual era y lo que había que hacer. Yo tengo un hotel en Curicó y él venía para los clasificatorios de rodeo y lo primero que hacía era meterse a la cocina. Decía: ‘Téngame harta cebolla y tomate, porque la ensalada chilena no puede fallar’. Le gustaban todos los platos chilenos: gualitas, ensalada de pata. Comida muy sencilla, como papas con chuchoca, papas con mote. Comía lo que se comía hace 100 años atrás en Chile, y muy bien cocinado’.

Eugenio Bauer, ex ejecutivo: “Nunca le gustaron los títulos”

“Recién casados con mi señora nos vinimos a Doñihue, y conocimos a Gonzalo, que era un novel productor avícola, con su hermano Cristian. Me preguntó si yo quería hacerme cargo de la producción frutícola, y así entré a trabajar en San Pedro. Estábamos recién, recién, partiendo la primera hectárea de manzanos. Yo al principio entré con Cristian, teníamos producción de tomate, cosas chicas, y Gonzalo ya venía embalado en su cuico. Una producción de huevos que después no

Fecha: 04-02-2024
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - DF Mas
 Tipo: Noticia general
 Título: HISTORIAS Y ANÉCDOTAS DESCONOCIDAS DE GONZALO VIAL, SEGÚN SUS CERCANOS

Pág.: 15
 Cm2: 731,2
 VPE: \$ 6.479.232

Tiraje: 16.150
 Lectoría: 48.450
 Favorabilidad: No Definida



se continuó. Pollos broiler, vino la crisis del 82, que dejó muchos pabellones desocupados porque la agricultura se había ido a punta de cerro, y entonces dijo 'aprovechemos la infraestructura que tenemos aquí en pollo y hagamos cerdo'. Partimos a Estados Unidos y trajó el cerdo.

Siempre fue muy ordenado y conservador. Nunca le gustaron los títulos. Yo era el hombre de confianza que venía detrás de él empujando el carro. Tantas cosas que hicimos. Él era el líder, siempre al pie del cañón. Yo trabajé hasta el año 2000, en que tuve la mala idea de dedicarme a la política. Tengo admiración por él, lo vi trabajando toda una vida de la nada.

Tenia su pieza, una salita en Lo Miranda. Era una oficina antigua donde se dejaba toda la información, todos los días, de cuántos kilos de alimento habían gastado el día anterior, de cuántas personas están trabajando en tal parte. Los datos los manejaba uno a uno en la cabeza y cualquier dato que se le salía de su esquema, prendía la ampollita. Le decíamos la sala de computación. Y en un momento dado llegó la computación. A él no le gustaba mucho la idea, pero nos tiramos al agua, y compramos dos computadores. Un día no entendió la cuestión, se desesperó y me dijo: 'No, para, trae las máquinas National de vuelta, una máquina de dos metros. Hablé con la persona que sabía que se las había llevado, y me dijo, 'nooo, las fundi hace mucho tiempo'. Había que seguir pedaleando con el computador.

Después se instaló en Punta de Cortés (cerca de Rancagua). Había un teléfono Magneto, esos teléfonos que se daba cuerda, llamaba a la operadora, y con eso se comunicaba. Todo era ese teléfono, y está aquí, en el living de mi casa. No hace mucho tiempo Gonzalo vino a verme. Habían ordenado la oficina, encontraron el teléfono y me lo trajo de regalo.

Ramón Achurra, amigo personal: "Era un hombre lleno de éxitos y también, como todo empresario, tuvo algunos fracasos que los supo superar"

"Yo conocí a Gonzalo hace 60 años. Cuando llegué aquí a Coltauco era un vecino y fue la primera persona que me recibió, él con sus dos hermanos Macario y Cristian. Hasta el día de hoy hemos sido amigos. Especialmente su hermano Cristian lo ayudó en toda su trayectoria a buscar los terrenos, construir los pabellones.

Gonzalo pasaba todos los días en una camioneta roja, que todavía tenía un nombre supongo que del antiguo dueño, decía Espina. Iba a Santiago a repartir los huevos. Me contaba que algunas señoras le daban propina, y me decía, 'con la propina me compro un helado'.

Era un hombre lleno de éxitos y también,

como todo empresario, tuvo algunos fracasos que los supo superar. Una cosa poco agradable fue el asunto de los pollos. Yo lo respaldé. Créame. El pollo era un artículo casi de lujo, se comía sólo para algunas festividades, y él lo masificó. Después le pasó en Freirina. Le cerraron. Y dijo 'nunca más'. Incluso a mí me han venido por lo menos dos o tres veces gente hasta en micro a pedir que por favor vuelva a abrir esta actividad. Me consta. Era trabajo y muy bien remunerado. Habría sido una gran cosa para la zona. Él no quiso volver más. Dijo 'alguien, cuando yo ya no esté, puede hacer reflotar esto. Pero yo no vuelvo'. Son las dos cosas que yo sé que le dolieron. Pero las tomó con mucha filosofía. Tenía esa formación de un hombre íntegro que sabía que no había hecho nada de malo. Lo hizo con la mayor y la mejor de las intenciones. Siempre tuvo los mejores sueldos de la zona. En esa época había una ley que se tenía que pagar un sueldo, más 'el familiar' - que era un bono- de acuerdo con la familia que usted tenía, cuántos hijos tenía. Y ese 'familiar', él lo hacía el doble.

Antonio Walker, presidente de la SNA: "Era la persona menos winner que he conocido"

"Siendo presidente de este gremio y como ministro, visité muchas veces Agrosuper. Siempre me impresionó este desarrollo tan importante de transformar el campo, llevarlo a la industria. Formar una de las más importantes empresas de la historia de la agricultura chilena. Y era la persona menos winner que he conocido. Me acuerdo una vez que le preguntaron: '¿Usted no tiene una casa en la playa?' Y él responde: 'No, mucho lujo mirar el mar'. Nunca perder la sencillez a pesar del éxito económico. Nunca hacía aspaviento."

Francisco Infante, presidente de la Federación del Rodeo Chileno: "Tenía esa visión de que había que pensar en grande"

"Yo creo que hay jinetes que tenían más aptitudes que él. Él era un ferviente cultor del rodeo, muy fanático. Él iba a participar con un cuento distinto a lo que tenemos hoy. Actualmente es mucho más competitivo. En esos años los viejos iban a pasarlo bien, a compartir con sus amigos."

"Don Gonzalo tuvo la visión de hacer grande el rodeo, de hacer que este deporte creciera. Él en su mandato como presidente de la Federación del Rodeo Chileno compró un campo que tiene la organización en Pangui-pulli. Fue una inversión muy futurista, cuando las propiedades en el sur no eran tan caras. Y bueno, hubo que apretarse el cinturón. Don Gonzalo fue uno de los que avaló esa operación para que se pudiera comprar el terreno. Tenía esa visión de que había que pensar en grande".

FERNANDO BARROS, ABOGADO: "AQUÍ NO DEBIERA HABER UN SOBRESALTO EN LA GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA"

El abogado Fernando Barros Tocornal, histórico asesor y hombre de confianza de Gonzalo Vial, recuerda que fue hace 14 o 15 años cuando comenzó a trabajar con él: "Empezamos a trabajar en hacer una profesionalización. Transformar Agrosuper en una sociedad abierta, con directorio, a esta empresa unipersonal, familiar. Me invita a incorporarme como vicepresidente del directorio para ayudarlo en todo este proceso de estructuración corporativa de Agrosuper. Se empieza a trabajar, se inscribe como Sociedad Anónima Abierta, se organiza este directorio de seis miembros, y ese proceso se posterga por la acusación que vivió la sociedad por el tema de libre competencia y posteriormente por las reacciones que hubo frente al accidente de Freirina. Entonces, se decide no seguir por el momento con el proceso de apertura, pero sí con el proceso de profesionalización. El sueño de él era tener una empresa que fuera mayoritariamente con directores profesionales independientes, pero también con la familia. Se modifica el directorio para que se incorporen sus hijos. Y tenemos hoy a los cuatro hijos en la empresa y seis directores ajenos a la familia". Relata que hace ya como 15 años Gonzalo Vial comenzó a incorporar a sus hijas, "que no habían tenido una mayor vinculación". "Con ellas recorrió las plantas, instalaciones, de manera que cuando empiezan a ir al directorio como invitadas, sin ser directoras, y cuando ya se incorporan como directoras, ya tienen una visión y un conocimiento de la empresa bastante profundo", plantea, en un proceso que quedó completado a fines de octubre, cuando su hijo Gonzalo Vial Concha se sumó al directorio, tras trabajar en sus propios negocios.

- ¿Qué va a pasar ahora con la presidencia y con la sucesión en Agrosuper?

"Todo proceso de cambio tiene algún nivel disruptivo, pero esta compañía está absolutamente preparada para la etapa que viene. Ya tiene un directorio que ha funcionado y que a medida que don Gonzalo se iba retirando ha ido progresivamente asumiendo su rol. Tiene a José Guzmán como vicepresidente ejecutivo, y a Guillermo Díaz y Sady Delgado como los gerentes generales de carnes y salmones. Tengo confianza en que los cuatro hermanos tienen el respeto y el cariño por su padre, en el sentido de que se saben obligados a buscar todas las fórmulas para que la compañía siga avanzando. Aquí no debiera haber un sobresalto en la gestión de la compañía.

- ¿El sucesor puede ser o José Guzmán, o su hijo Gonzalo Vial Concha?

"Don Gonzalo lo que quiso y lo que trabajó los últimos 15 años fue que Agrosuper fuera una empresa profesional, y eso significa dejar de lado los mayorazgos y cosas que no tienen asidero en una empresa que se maneja profesionalmente. La persona más cercana a la gestión y que evidentemente tiene los conocimientos y la capacidad es José Guzmán, y cumple un rol de vicepresidente ejecutivo. Podría ser el presidente, pero también podría ser un tercero, puede ser una hija, el hijo, o cualquiera de los otros cinco directores distintos de José. Hay muy buenos candidatos para asumir la presidencia."



- ¿Cuándo se va a definir?

"Yo supondría que en marzo. Hay un vicepresidente ejecutivo que, de acuerdo con los estatutos, reemplaza al presidente, y de hecho las últimas semanas don Gonzalo no estaba ejerciendo el cargo. La compañía no está de escabzada, tiene un vicepresidente ejecutivo, los gerentes generales y el directorio. En abril hay que renovar el directorio completo y ahí rigen plenamente los estatutos de Promotora Doñihue. Agrosuper tiene un accionista, que es Promotora Doñihue, y que era administrada por don Gonzalo y al fallecimiento de él entra a operar un directorio que está compuesto por los cuatro hermanos. Conforme a los estatutos, a falta de un acuerdo distinto, cada hermano tiene derecho a designar dos directores en Agrosuper y el noveno y el décimo lo escogen en el directorio de Promotora Doñihue, de común acuerdo o por votación. Probablemente empiece a entrar la tercera generación. Ahora la administración la tienen los hijos de Promotora Doñihue, que es la que tiene que elegir al directorio de Agrosuper y de AquaChile.

- ¿Cómo sobrevivió Gonzalo Vial en los personales esos dos procesos que fueron difíciles, colusión y Freirina?

"Él nunca tuvo dudas de la inocencia de la compañía, respecto de las acusaciones que se hicieron de una colusión. Creo que quedó demostradísimo que era un absurdo, que era una compañía que tenía 2/3 del mercado y un mercado abierto a la importación. Era de texto decir aquí no ha habido ni puede haber colusión. Él lo dijo claramente así, a su manera campechana, de que aquí faltó calle. Sin perjuicio del respeto de las decisiones judiciales, estaba convencido de que fue una injusticia o que fue un fallo erróneo, que del punto de vista de Agrosuper no hubo colusión. La compañía no necesitaba coludirse para crecer más. Lo de Freirina, él era pragmático. Hizo el análisis, y dijo 'se acabó'. Le tomó la temperatura a lo que se podía esperar frente a cualquier situación futura. Un proyecto de punta, la compañía fue víctima, un entorno político, social y extremo. Dio vuelta la hoja. No estuvo lamentándose.

Barros cierra recordando lo que movía a Gonzalo Vial. "Su familia; Agrosuper; el rodeo y los caballos; y su quinto hijo era el colegio Los Cipreses. Y tenía una vocación regional. No era una condición, pero esperaba que todos los que trabajaran en Agrosuper vivieran en Rancagua, en los alrededores".