

ENTREVISTA



Jaime Armengolli y la cadena de valor de la avellana

"FALTABA ALGUIEN QUE GRITARA AL ABORDAJE MUCHACHOS!"

Hoy está al final de la cadena productiva y su empresa, Agrícola La Campana, compra materia prima para procesamiento. Sin embargo, al principio, propagó y comercializó las plantas en que se fundó la industria chilena. Una industria que hoy crece a una tasa de 3.000 ha anuales... y acelera.

Lo primero que hizo Jaime Armengolli como pionero de la industria chilena del avellano europeo fue fundar un vivero, el primer vivero de la especie que propagó plantas en el país, "porque mi proyecto y mi deseo era que Chile se transformara en un importante productor de Avellana". Hasta ese momento su principal actividad había sido el corretaje agrícola, tanto dentro del país como en el extranjero. "En base a mi experiencia, me parecía que era un cultivo que tenía muchas posibilidades en el país, por nuestras condiciones de clima. Además, en esa etapa viajaba bastante por Chile y observaba que había un problema de minifundio que resolver en los campos del sur, -principalmente- en la Araucanía", recuerda Armengolli.

En ese tiempo, tanto en la Araucanía como en Los Lagos -al sur- y Biobío -al norte- el principal negocio agrícola se vinculaba al cultivo de cereales. "Obligaba a tener un hectareaje que permitiera competir cultivando exclusivamente cereales o había que buscar otro cultivo con que ser productivo y rentable con menos hectáreas. Me parecía que el avellano cumplía con esos requisitos y me fui a Italia para traer el primer vivero comercial que se constituyó acá en Chile. Si bien en ese tiempo había algunos intentos de INIA, eran más bien

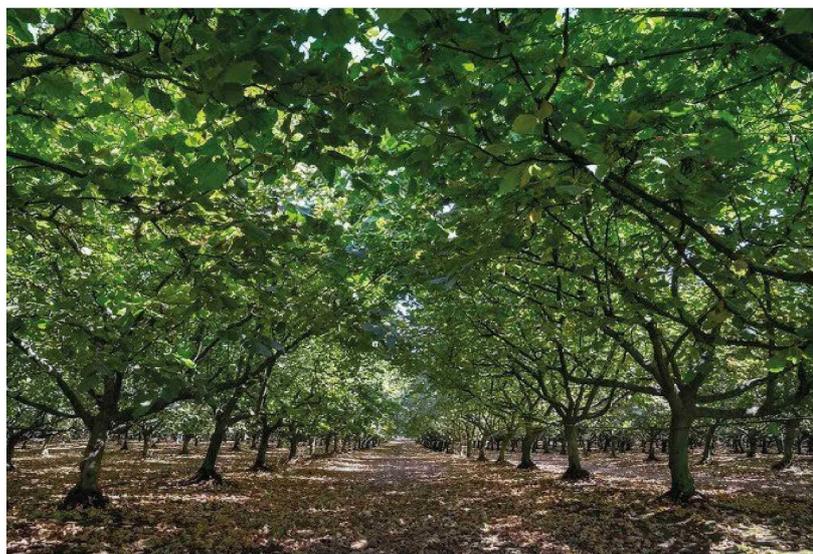
experimentales, a nivel de investigación local y sin mucho impulso. Faltaba alguien que gritara 'al abordaje muchachos' y yo tenía que probar lo que estaba predicando y eso fue lo que hice".

DE PRODUCIR PLANTAS A LA PLANTA DE PROCESO

"Constituí el primer vivero que hubo en Chile y empezamos a propagar plantas", explica. Después, al tiempo de que el vivero de Armengolli comenzó a comercializar sus plantas apareció Ferrero en Chile. "A la gente de Ferrero los conocí -tempranamente- en el primer viaje que hice a Italia en busca de material genético. Se interesaron en mi proyecto y desde el principio mantuvimos un contacto permanente". Ya no tiene el vivero, lo vendió hace cerca de 10 años a un amigo con que trabajó y que fue su continuador en el negocio de vender plantas.

¿Cuánto tiempo antes de que llegara la empresa italiana ya estabas instalado con tu vivero y cuánto impactó en tus planes?

Yo ya llevaba cerca ocho años en esto cuando ellos comenzaron su operación de avellanos, alrededor del año 96 o 97. Obviamente que yo no tenía el poder de convocatoria necesario para hacer de este un proyecto masivo.



Armengolli conserva en producción un huerto plantado hace 30 años. Son 50 ha de la variedad Barcelona.

Por mucho que yo explicara dónde y cómo se comercializaba, la gente quería que el negocio tuviera una historia y una validación numérica. Es decir, hasta entonces era la opinión de Jaime Armengolli contra la ausencia de cifras. La gente se preguntaba 'será cierto lo que está diciendo este gallo'. Además, me enfrentaba a opiniones basadas en la gran cantidad de veces que entusiasmaron a los agricultores a producir algo que rápidamente copó el mercado y que resultó no ser la maravilla que les prometieron.

¿Cuánto tiempo después decidiste avanzar en la cadena de valor y entrar en el procesamiento?

Desde el comienzo que tuve en mente que el negocio no pasaba solo por vender avellanas con y sin cáscara, que es un commodity, cuando había otros países que ya eran grandes productores. Especialmente Italia y Turquía, con este último como primer productor del mundo -por lejos- desde siempre. Entonces, desde el principio que quería procesar y agregar valor al producto. Siempre he tenido la percepción de que, pese a que producir no es fácil, la etapa más compleja es vender y cobrar, de modo de cerrar el ciclo. Cuando hay un precio interesante en el mercado los agricultores se esfuerzan al límite y son capaces de producir lo que sea necesario. Entonces, tenía la idea de que -en la medida en que hubiera un poder de compra sostenido- se iba a validar el cultivo del avellano en Chile. Por eso me interesaba alcanzar cuanto antes la etapa industrial, para comenzar a producir derivados de avellana,

“
 había un problema de minifundio que resolver en los campos del sur

que es lo que hacemos en la actualidad. Lo que menos vendemos hoy día es avellana con cáscara y cruda. Hoy producimos avellana tostada, granillo, harina en distintas etapas, aceite, pasta de avellana, etc. Es un portafolio de productos que nos permiten abarcar la amplitud del mercado industrial. En esa etapa estamos desde 2012, en que empezamos a industrializar y estamos requecontra contento de todo lo que se hemos logrado en Agrícola La Campana. Si la temporada 2022-23 procesamos 1.300 toneladas, este año proyectamos procesar 1.500 toneladas.

¿Al comienzo pensaste en Ferrero como poder comprador o como quien iba a tirar el carro de tu proyecto?

No porque a mí me interesaba abastecer a la industria propiamente tal. Así como en Chile se ha desarrollado una industria chocolatera, heladera y de galletas, también la hay en Argentina, en Brasil, en Uruguay, Perú, Venezuela, países que constituyen nuestros principales mercados. Estamos muy afianzados con la industria, lo que implica tener actitud y vocación de servicio. Mi postura es que somos parte de esas empresas que están fabricando y les facilito su operación todo lo necesario para ser una solución y no un problema. Ese es el enfoque que nosotros tenemos en la industria. En base a esa política comercial crecemos junto a la demanda, por ejemplo, de países como Argentina y Brasil, con una tasa de crecimiento de entre el 7 y el 10% anual, lo que nos obliga a abordar nuevas inversiones.

EL MOTOR DE LA AVELLANA EN EL MUNDO

En Chile el avellano se cultiva desde O'Higgins hasta Los Lagos. Abarcando varias latitudes y climas diferentes. ¿Por qué es un cultivo que se ha desarrollado en tan pocos orígenes a nivel mundial?

Siempre he dicho que la Nutella ha sido el gran promotor de la avellana en el mundo y que mucho del desarrollo de la avellana se debe a la Nutella. Cuando fui por primera vez a Estados Unidos, por el año 90 o 93, en Oregón el avellano era un cultivo de poca importancia. Producían avellanas que vendían, casi todo en cáscara, a países asiáticos, ni siquiera la descascaraban. El

del avellano era un cultivo bastante secundario en todas partes hasta que, gracias la Nutella, se dio el cambio de actitud frente al mercado cuando dicha compañía italiana decidió ir a otros países a producir avellanas de calidad para no depender de un par de países europeos o, al menos, no ser turco dependientes.

Por ejemplo, la nuez de nogal tiene muchísimo empuje en cuanto a investigación nutricional y a marketing, imagino que por la potencia de la California Walnut Board y por lo enorme de esa industria. ¿Por qué se da ese nivel de diferencia entre la avellana y otros 'nuts'?

Creo que es cuestión de tiempo. Tomemos arbitrariamente el año noventa como fecha en que empieza Ferrero a buscar otros países donde producir avellanas. Supongamos que fue recién en el año 2004 cuando empezó a haber algo de oferta de fruta acá en Chile. Entonces, han pasado solo 22 años. Si lo comparas con la nuez californiana y con el desarrollo en Chile, esta comenzó a introducirse a principios de la década del 50, desde California a Chile. Si consideramos su evolución en nuestro país, son cerca de 70 años en que la nuez de nogal se produce en Chile, por lo que el campo de experiencia es mucho más amplio. Recién por el año 2018 llegaron a 100.000 toneladas de producción y nosotros ya estamos en 80.000 toneladas, con solo 22 años de experiencia. El crecimiento ha sido atómico gracias a un poder de compra sostenido y asegurado que definió parámetros de calidad y logró que todos los productores se pusieron a trabajar en función de esa calidad.

Además, acá se desarrolló una modalidad de contrato en que bonifica el precio, por lo que la avellana chilena está por sobre el precio del mercado mundial (cerca de un 15%). Otro aspecto que reforzó mi idea de entrar al negocio de la industrialización, porque hasta el momento Chile es el origen más caro del mundo en avellanas. Aun considerando que ese precio que se paga es por fruta de primerísima calidad, ya que los estándares son muy exigentes, pero también porque quiere que sea una barrera de entrada a terceros compradores. Por ejemplo, el estándar de calidad de la avellana chilena es muy superior al de la avellana italiana.

“

Constituí el primer vivero que hubo en Chile y empezamos a propagar plantas.



Proceso de selección manual de avellanas de La Campana.

¿Los criterios de calidad que ustedes definen para su materia prima son diferentes a los de Ferrero?

Nuestros análisis de calidad son bastante similares porque, a la larga, tú no puedes comprar una fruta con defectos muy graves. Sucede que llegan agricultores con defectos graves y nos dicen, 'descuéntame precio por los defectos'. Pero no se trata solo de descontar por los defectos. Para mí es muy alto el costo de procesar esa fruta, ya sea a través de máquinas o de los procesos manuales que hacemos, ya que en vez de pasar una vez la fruta, la tengo que pasar 3 o 4 veces. Entonces, le tendría que cobrar al productor ese costo adicional del proceso. El productor que está muy lejos de los parámetros que buscamos es porque no se ha tomado el negocio en serio. En definitiva, la calidad general de la avellana chilena es muy buena y los controles de calidad que hacemos a la materia prima para nuestros productos son también de muy alta exigencia.

¿Distingues entre variedades en la fruta que compras o incide la variedad en tu negocio?

Claro que sí, pero no es que una sea mejor que otra, lo que pasa es que algunas variedades son más adecuadas que otras para ciertos productos finales que se fabrican. Además, hay que procesarlas por separado porque cuando se descascaran, no es lo mismo ajustar la máquina para quebrar una Barcelona que para quebrar una Tonda di Giffoni, por ejemplo. Desde ese punto de vista tengo que



Agrícola La Campana exporta derivados de avellana a mercados de Argentina, Brasil, Uruguay, Perú, Venezuela, entre otros.

“ desde el principio que quería procesar y agregar valor al producto.



Agrícola La Campana abastece de derivados de avellana a la industria chocolatera, heladera y de galletas chilena y de diversos países.

saber lo que está entrando, además, dependiendo del cliente y del producto final que produce, sé que va a preferir más una que otra, por ejemplo, porque es más adecuada ya que la piel se afloja más fácil al tostado, porque es más redonda, etc. Hay muchas características que considerar por lo que todo lo que voy comprando está pensado para cada cliente en particular.

LAS CONDICIONES PARA UN PROYECTO EN CHILE

En otros frutales, por ejemplo, en uva de mesa, el productor asume que la variedad le va a durar 10 años y luego tendrá que volver a cambiarla por obsolescencia. ¿A qué plazo se planifica un proyecto de avellano europeo y cuál es la actitud de los bancos respecto de eso?

Pienso que la mayoría lo proyecta sobre la base de 25 años de producción y los bancos en la actualidad lo financian. Pero eso es ahora. El primer proyecto que presenté me lo echaron abajo. Confidencialmente me enteré de que les pareció el típico proyecto que busca clavar a los bancos. Pero los bancos cambiaron de actitud y hoy en día es totalmente lo opuesto. Con el conocimiento que se ha desarrollado y los rendimientos logrados... además, hasta la fecha, no se conoce de nadie que haya salido trasquilado en el cultivo del avellano. Hoy los bancos lo único que quieren

es prestarle plata a la gente de la industria del avellano porque el negocio es muy bueno.

¿Pero, qué pasaría si deja de haber esa demanda asegurada de buen precio?

Ese es siempre un riesgo, por lo que lo recomendable es levantar el proyecto considerando el precio histórico del mercado internacional, liderado por Turquía. Si el proyecto es viable en esas condiciones, perfecto, porque ese es un mercado de muchos años de existencia. Si en el análisis financiero consideras lo que paga el mercado internacional, sin incluir el factor Ferrero, entonces es un proyecto 100% válido y el factor Ferrero viene a ser un plus.

LA ESCALA MÍNIMA DE UN PROYECTO RENTABLE

Respecto de la escala mínima de un proyecto de avellano, Jaime Armengolli, en base a sus más de 30 años de experiencia en la industria chilena, considera que hoy una familia de agricultores puede vivir bien dedicada a cultivar solo 20 ha de avellano europeo, si todos los miembros se involucran en el proceso productivo. En el caso de un proyecto comercial, sin embargo, estima que la escala mínima de un huerto rentable -para alguien que vive de la actividad agrícola- debería considerar con una superficie mínima de 80 hectáreas. Es así que, finalmente, el cultivo del avellano europeo sí se transformó en una estupenda alternativa para el campo sureño. ☺