

Pesar en el mundo de los negocios y político:

Empresarios destacan importante trayectoria de Juan Cueto Sierra

El empresario de origen español falleció el sábado a los 94 años. Participó en diversos negocios, siendo el más emblemático Lan Chile, aerolínea que hoy es Latam Airlines.

Pesar en el mundo empresarial existe tras la muerte del empresario Juan Cueto Sierra, a los 94 años. Oriundo de Colunga, un pueblo de Asturias, en España, llegó a Chile a la edad de siete años, en medio de la guerra civil española. Fundador del grupo Cueto, participó en diversos negocios, siendo el más emblemático Lan Chile. Estuvo en el directorio de la aerolínea hasta 2012 y hoy sus hijos Enrique e Ignacio se mantienen en la mesa directiva, este último como presidente.

"Fue un gran empresario, generó negocios, fue un gran empujador. Tuvo dificultades como todo empresario, pero siempre con

mucho sentido del esfuerzo y del trabajo. Tenía una preocupación por el bien común. Se forjó con esfuerzo y trabajo, y es un gran exponente de lo que es un empresario: un hombre de esfuerzo, de trabajo, que crea riqueza y la comparte, y que actúa correctamente", destacó el empresario y presidente de la CPC Juan Sutill.

A su turno, Juan Manuel Casanueva, fundador y presidente del Grupo GTD, expresa: "Muy admirable su trayectoria empresarial y su empuje. Partió de cero y logró surgir sin recursos y en un país en que no había nacido, pero que terminó siendo suyo. Muy lamentable su partida".

Y recuerda un episodio juntos. "Me tocó ir una vez en avión con él, e iba muy orgulloso arriba del avión, muy preocupado de su gente, de sus trabajadores, de hacer crecer la empresa".

Por su parte, Gonzalo Rojas, director de Bethia, destacó su aporte y el de sus hijos al rubro aeronáutico: "Él fue un pilar fundamental en el desarrollo de la aviación privada en Chile, como también sus hijos, que son los que más saben de aviación en Chile. Está en su ADN".

Desde la Cámara Oficial Española de Comercio, su presidente, Miguel Ángel García Moreno, expresó que "Juan Cueto fue un des-

tacado empresario, que generó un gran aporte al país, no solo participando de la creación de una de las empresas que han proyectado a Chile internacionalmente, sino también en el área social, donde se distinguió por su compromiso filantrópico a través de la Fundación Colunga, iniciativa que la Cámara Oficial Española de Comercio reconoció en 2018, otorgando el premio Amigos Marca España del gobierno español".

En la industria turística, fuertemente ligada al negocio de las aerolíneas, la presidenta ejecutiva de la Federación de Empresas de Turismo de Chile, Fedetur, Helen Kouyoumdjian, comentó: "Con



Oriundo de Colunga, un pueblo de Asturias, en España, Juan Cueto Sierra llegó a Chile a la edad de siete años.

el fallecimiento de Juan Cueto corresponde reconocer el gran aporte que él hizo a las empresas en Chile, partiendo como emprendedor que forjó negocios en distintas áreas, pero especialmente en el gran impulso al desarrollo de la aviación comercial que queda plasmado en lo que hoy es Latam Airlines".

Pesar en el mundo político

El fallecimiento de Juan Cueto también generó reacciones en el

mundo político. La senadora Ximena Rincón, a través de la red social X, señaló: "Lamentamos la partida de Juan Cueto Sierra, un gran hombre y referente en el mundo empresarial".

Marta Larraechea, ex primera dama de Chile en el gobierno de Eduardo Frei, también lamentó la partida de Cueto en X, donde escribió: "Qué pena la partida de Juan Cueto, un hombre sencillo que le hizo bien a Chile. Me tocó trabajar con él para hacer el MIM, siempre dispuesto y con buenas ideas".

Raimundo Undurraga, académico de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile:

"El déficit habitacional es un iceberg que tiene una gran base que no se ve y una punta que son los campamentos"

A partir de un estudio del Núcleo Milenio Migra, que dirige, se evaluó el impacto del shock migratorio en Chile. Alzas en los precios de arriendos de las viviendas ha elevado el número de campamentos en las grandes urbes, donde 60% del crecimiento de la población que ahí habita se explica por la llegada de hogares de inmigrantes y el resto, por chilenos.



—¿Cuál ha sido el efecto de la inmigración en el crecimiento de barrios marginales o campamentos?

"Si uno toma el decenio 2011-2021, el número de campamentos en Chile creció de alrededor de 650 a más de 900, algo así como un campamento adicional promedio por municipio urbano. En ese período, el promedio de ingresos regulares de extranjeros es de 11.000 personas por municipio (el ingreso por fronteras irregulares es menor al 2% en el período analizado).

El estudio muestra que la inmigración por sí sola explica el 100% del aumento en el número de campamentos; esto no equivale a decir que el 100% de los hogares que habitan estos nuevos campamentos sean todos migrantes, ya que el mismo estudio indica que el mecanismo subyacente es un cambio en precios de arriendos y adquisición de viviendas que afecta tanto a migrantes como a chilenos, y no las preferencias de los migrantes por localizarse en campamentos. De hecho, un 60% del crecimiento de la población que habita en campamentos es debido a hogares migrantes que llegan a vivir ahí, y el 40% restante son hogares chilenos".

El impacto del déficit en el valor de los arriendos

—¿En cuánto han subido los precios de los arriendos y cómo influye la escasez de superficie para construir?

"Los precios reales de los arriendos aumentaron casi un 10% producto del shock migratorio, lo que tuvo consecuencias en el bolsillo de los hogares más vulnerables, tanto chilenos como extranjeros, moti-

vando a algunos a optar por la vivienda informal que ofrecen los campamentos. En el estudio no hay indicios de que el aumento de los campamentos se deba a que los migrantes 'importan' pobreza desde sus países de origen. De hecho, mostramos que el impacto causal de la inmigración sobre el empleo e ingresos promedio de la comuna es nulo, y las tasas de pobreza comunales no varían producto de la inmigración, reforzando la evidencia de que el mecanismo subyacente es un cambio en precios en el mercado formal de vivienda y no preferencias o características de la población migrante.

Un hallazgo importante es que el impacto de la inmigración sobre la oferta de vivienda es desigual en términos espaciales. Producto de la inmigración, el sector inmobiliario aumentó significativamente la oferta de viviendas, pero solo donde había mayor rentabilidad. Es decir, en la construcción de viviendas de alta calidad, en su mayoría localiza-

das en comunas urbanas más ricas. Por el contrario, la oferta de viviendas en comunas más desventajadas no creció. El aumento en los precios de los arriendos se observa principalmente en comunas más pobres, precisamente ahí donde la oferta no reaccionó a la mayor demanda derivada de la inmigración".

El impacto en hogares chilenos e inmigrantes

—¿Qué ventaja pueden dar los campamentos?

"Nadie, ni inmigrantes ni chilenos, anhela vivir en un campamento cuyas condiciones de habitabilidad son muy precarias. Desde que llegan a Chile, los migrantes demoran tres años en llegar a habitar en un campamento y, para la gran mayoría, los aumentos exorbitantes de los arriendos los llevó a buscar esa alternativa. Lo que hay es un instinto de sobrevivencia al intentar aproximarse espa-

cialmente a las oportunidades laborales y económicas que ofrecen las ciudades.

Lo complejo del problema es que la demanda por habitar esos territorios es hoy, no en 10 años más. Esas oportunidades están concentradas donde hay mercados laborales más activos, en zonas céntricas donde hay empleo y posibilidades de emprendimiento. La demanda por vivir cerca de esas zonas para acceder a mejores oportunidades es tan alta, que los precios de los arriendos y las viviendas llegan a niveles insostenibles. Ese grupo, que busca incansablemente aproximarse territorialmente, constituye una buena parte de los hogares en situación de déficit habitacional y demanda una oferta bien localizada que ha costado coordinar desde el nivel central".

—¿Cómo abordar ese déficit habitacional para chilenos e inmigrantes?

"El déficit habitacional alcanza hoy a alrededor de 640.000 viviendas/hogares. No es claro qué proporción es atribuible a población migrante versus población nacional. Tampoco es obvio cómo distribuir los instrumentos de política habitacional entre ambos tipos de población, pues sus horizontes y expectativas de inversión en vivienda pueden ser diferentes. Lo más importante es pensar el déficit habitacional como un problema dinámico de stock y flujos. La migración llegó para quedarse y sus efectos en los precios en el mercado de viviendas no se van a detener. El déficit habitacional es un iceberg que tiene una gran base que no se ve y una punta que son los campamentos.

La solución requiere instrumentos de política a ambos lados del iceberg, arriba y abajo, y todo desde un paraguas clave que es una planificación urbana que alguien tiene que dirigir. El Minsu cuenta con programas valiosos de urbanización de campamentos y subsidio a la demanda de viviendas sociales, los que pueden ser súper útiles y urgentes para atender las necesidades de vivienda del stock de hogares que hoy viven en campamentos. Pero en equilibrio, no sirven para reducir el flujo de creación de los nuevos campamentos que se crearán mañana. Requerimos pensar en políticas que atiendan las variables de flujo; esto es, que en equilibrio haya una oferta habitacional que garantice un precio de equilibrio que sea asequible a sectores vulnerables y así evitar que decidan ir a vivir a un campamento".

■ "No podemos prescindir del aporte del sector inmobiliario: sin proyectos rentables para el sector privado, no hay mercado"

—¿Qué rol ve para el Estado y el sector privado?

"La demanda por vivienda no va a cesar, tampoco la preferencia por vivir bien localizado. Lo que puede cambiar es la oferta, y eso requiere alinear bien los incentivos, con un Estado fuerte, con enforcement suficiente para planificar y coordinar ese mercado. ¿Cuánto del alto costo del acceso a la vivienda por parte de grupos vulnerables se explica por un mercado donde las inmobiliarias compran a bajo precio los terrenos bien localizados, para que luego el Estado los compre a precios más altos, subsidiando además la construcción de viviendas sociales en esos terrenos? ¿Cuánto menor sería el costo si el Estado llegara antes que los privados a esos terrenos?"

No podemos prescindir del aporte del sector inmobiliario: sin proyectos rentables para el sector privado, no hay mercado, y ahí perdemos todos. Pero hay que poner los incentivos correctos. Requerimos un Estado que se anticipe a la compra de terrenos bien localizados; que coordine esfuerzos de donación de terrenos públicos por parte de municipios, Bienes Nacionales, FF.AA. y otras instituciones estatales, y que sea capaz de armar acuerdos tripartitos entre el Gobierno, las inmobiliarias y los bancos. Acuerdos que garanticen un financiamiento sostenible de la oferta. Llevarlo a la práctica es otra historia. Pero esperaría que al menos haya consenso en que una política de subsidio a la demanda de vivienda formal no es capaz de cubrir por sí sola todo el déficit. Se requiere potenciar la implementación de instrumentos alternativos, y aquí es fundamental el tema de subsidios al arriendo de vivienda formal".

OPERA MÁS DE 7.500 HECTÁREAS Y LA TEMPORADA PASADA EXPORTÓ MÁS DE 15 MILLONES DE CAJAS:

Grupo Unifrutti adquiere Verfrut y se convierte en uno de los mayores productores y exportadores de fruta fresca en Chile

Grupo Unifrutti, uno de los más grandes productores y distribuidores de fruta fresca en el mundo, adquirió el 100% de la empresa chilena Verfrut, propiedad de la familia Vercellino y con presencia en Chile y Perú, mercados en los cuales gestiona más 7.500 hectáreas de instalaciones agrícolas y de procesamiento, comercializando una amplia gama de cultivos, que incluyen uvas, cerezas, manzanas y arándanos, entre otros.

Con esta operación, Unifrutti —que forma parte del holding de inversiones ADQ de Abu Dabi— ampliará significativamente su presencia

en la región. De hecho, se convierte en uno de los más grandes operadores del sector frutícola nacional y, además, amplía estratégicamente su alcance en el mercado peruano.

Mohamed Elsarky, CEO del grupo, señaló que esta expansión no solo mejora sus operaciones actuales, sino que también les allana el camino para su crecimiento futuro, donde aspiran a convertirse en una multifrutícola destacada y sostenible. "Nos sentimos honrados y privilegiados de que se nos confíe el legado de 30 años de Verfrut, forjando en colabora-

ción un campeón regional en Chile y Perú", agregó.

Por su parte, el fundador y presidente de Verfrut, Romano Vercellino, manifestó su entusiasmo con este acuerdo. "Después de muchos años de arduo trabajo, estamos seguros de que Unifrutti mantendrá los valores que nos han guiado desde la creación de Verfrut", dijo.

En una comunicación conjunta, ambas empresas precisaron que la operación está sujeta al cumplimiento de las condiciones de cierre, incluidas las aprobaciones regulatorias. En la negociación, la firma chilena fue asesorada por Banco Santander.



Cerezas, uvas, manzanas y arándanos son parte de la amplia gama de cultivos que Verfrut produce y vende.