



Empresas Sutil compró firma californiana y Agroberries, una gigante europea:

EL REGRESO DE LOS FRUTEROS CHILENOS a las grandes ligas mundiales

Acceder a nuevos mercados, junto con diversificar el riesgo productivo explican el interés local por *players* internacionales. Y en la industria prevén que la tendencia continuará. "Si quieres ser realmente relevante, tienes que buscar eficiencias en toda la cadena, eso significa ser un actor global", expone Alejandro García-Huidobro, socio de Prize. • JESSICA MARTICORENA

Durante septiembre, la industria frutícola chilena fue protagonista de dos grandes *deals*, que catapultan a *players* locales a las grandes ligas mundiales.

El primero en realizar un movimiento estratégico fue Juan Sutil, presidente del holding agrícola Empresas Sutil, que anunció la compra de la firma californiana Sunshine Raisin Corporation, dedicada a los frutos deshidratados. La operación permitirá a la compañía agroindustrial chilena reforzar su posición en el cotizado mercado norteamericano y elevar en 20% sus ventas consolidadas, actualmente en unos US\$ 500 millones, y llegar a los US\$ 600 millones.

Tras el anuncio, Sutil destacó que la nueva adquisición potenciará la expansión internacional del grupo y apunta a posicionarlo como un operador global. "Estamos creciendo y esto refuerza la estrategia de fortalecimiento, porque los clientes son los mismos en el mundo y ahora los puedes atender desde California, desde el Cono Sur (Perú y Chile)", subrayó entonces. Y acotó: "Nos estamos transformando en un operador global, debemos tener la operación desde diferentes puntos para atender a nuestros clientes".

En vísperas de Fiestas Patrias, el protagonismo corrió por cuenta de Agroberries. La firma, ligada a Jorge Varela, selló un acuerdo para adquirir la gigante europea BerryWorld Group, para potenciar su expansión global. El negocio permitirá escalar sus ventas hasta US\$ 1.300 millones anuales, y convertirse en el segundo productor y comercializador de frutos rojos a nivel global.

¿A qué responde este renovado apetito internacional?

En opinión de Juan Sutil, a tres factores. "La principal razón es que las compañías van creciendo y necesitan ir integrando productividad y operaciones para atender más y mejor a toda su cadena comercial, a los distintos clientes y a los diferentes mercados. Y eso implica integración con los mercados y con la proximidad", explica.

Lo segundo, apunta el empresario y ex presidente de la CPC, tiene relación con diversificar la matriz productiva y el riesgo, al estar produciendo en diferentes lugares, regiones y hemisferios. Y agrega un tercer motivo. "Hoy, las inversiones que se hacen afuera no tienen la complejidad y el riesgo de la 'permisología' que tenemos en Chile".

Prize y aspiraciones a escala global

Alejandro García-Huidobro, socio de la



Alejandro García-Huidobro, socio de Prize.



Juan Sutil, presidente de Empresas Sutil.



Cristián Allendes, presidente de Gesex.

exportadora Prize, complementa la mirada. "Antes, la industria frutícola a nivel mundial era local y atomizada. Y hoy, para realmente satisfacer a los consumidores, uno tiene que pensar en ofrecer productos consistentes en calidad y, para tener operaciones eficientes, ojalá sea durante todo el año". Por lo mismo, dice, hay un grupo de empresas, entre las cuales está Prize, que se están transformando desde "buenos operadores locales a buenos operadores globales. Si quieres ser realmente relevante, tienes que buscar eficiencias en toda la cadena y eso significa ser un actor global".

El empresario se apresura en destacar lo que, a su juicio, es una tremenda ventaja de Chile para competir en ligas globales. "Acá hay un *hub* que podría llamarse el 'Harvard de la fruta'. Estamos en el país más alejado de los mercados mundiales, 40% de nuestra producción va a China, que está al otro lado del mundo. Y por lo mismo, hemos desarrollado la capacidad de ser eficientes, de generar productos de buena calidad y que tengan la capacidad de viajar, y de desarrollar las tecnologías y protocolos que permitan que el producto se mantenga fresco después de 30, 60, 90 días o incluso más. Acá tenemos habilidades únicas para muchos productos y, trasadas a otras latitudes del mundo, generan mucho valor, porque hay un *know how* valioso".

A futuro, prevé cambios relevantes en la industria a través de distintas estrategias. "Vendrá una consolidación a nivel mundial, con empresas que se están vendiendo, otras que están comprando y otros que queremos ser actores relevantes, donde sabemos que tenemos ventajas competitivas y queremos salir a competir a escala global. En Prize estamos apuntando a un crecimiento orgánico potente a nivel mundial", adelanta.

La compañía tiene dos productos estrella: arándanos y cerezas. En arándanos, tiene producción propia, además de Chile, en México, en Perú y están plantando en China. Junto con ello, la firma trabaja con productores estratégicos, que plantan con la genética y tecnología de Prize, y producen fruta para crecer en países donde a la firma le interesa participar, como Marruecos, Turquía, Estados Unidos y Georgia.

Prize vende unos US\$ 250 millones por temporada y el plan es duplicar el tamaño de la compañía en los próximos tres años. El 2025, Chile será menos del 50% de la facturación, con "una diversificación de oferta de productos, de oferta de zonas productivas y la posibilidad de ser multipaís de origen, multiproducto, con diversificación de mer-



FRANCISCO JAVIER OLEA

cados y épocas del año", destaca García-Huidobro.

Gesex refuerza presencia en Perú

Para explicar la nueva oleada de inversiones frutícolas, Cristián Allendes, presidente de Gesex y extitular de la SNA, apunta a una revolución del consumo. "La fruta es un alimento que la gente quiere comer y este negocio despierta interés por invertir. Después de pasar la pandemia y la crisis logística, el sector volvió a florecer, hay buenos retornos para los productores, buenas utilidades para los exportadores y es atractivo crecer en un negocio con buenas expectativas".

Y resalta que en toda la cadena completa —que incluye producción, exportación y comercialización— los inversionistas pueden obtener rentabilidades de 25%.

Hace tres años, Gesex se asoció con Pura Fruit —de la familia Cueto— para exportar uva de mesa en conjunto desde Perú, donde están hace cinco años. "Mantenemos la alianza comercial con los Cueto, en las oficinas comercializadoras que tenemos en Estados Unidos e Inglaterra", dice Allendes. En forma separada, Gesex también tiene una oficina comercial en Shanghai, China.

Gesex tiene un campo propio en la ciudad peruana de Piura, de 200 hectáreas de uva de mesa, y plantarán otras 200 hectáreas. En paralelo, la firma está explorando crecer en otras zonas de Perú, como Ica, y con otros productos, como cítricos. ¿Expandirse vía compras? "Siempre miramos y estamos atentos a las oportunidades, pensando tanto en aumentar la producción como en fortalecer lo comercial", responde Allendes.

En Chile, en la última temporada sus envíos crecieron 44% y para el otro año prevén expandirse 15%, para mantenerse en torno al 10% anual durante los siguientes cinco años, con el foco en uvas, cerezas, cítricos y carozos. En total, tienen 2.800 hectáreas plantadas en Chile. Este año vendieron casi 7 millones de cajas, por US\$ 150 millones. Proyectan llegar a 11 millones de cajas y una venta de US\$ 220 millones en los próximos cinco años.

Para sustentar el crecimiento, cuenta Allendes, están evaluando alianzas estraté-

gicas con productores de otros países, "para tener continuidad y fruta todo el año".

Y esta semana se produjo otra operación en el sector. Antonio Walker, presidente de la SNA y exministro de Agricultura, y Ramón Achurra, extitular de Fedefruta, compraron el 40% de la frutícola Wapri, a David del Curto. Sin revelar el monto de la transacción, Achurra subraya que "la empresa vuelve a ser chilena, porque en 2010 nosotros mismos la vendimos".

Wapri produce cerezas, peras y manzanas; Achurra y Walker son socios, además, de una exportadora y de un *packing*, "y ahora, con esta compra, esa fruta la vamos a procesar y exportar. Se potencia mucho el negocio. Tenemos altas expectativas", apunta Achurra.

La mirada financiera

El mundo financiero también tiene una explicación para el dinamismo del sector. "La industria pasó por momentos difíciles en los últimos años, con temas logísticos y de clima importantes, que afectaron la rentabilidad de muchas compañías y dejaron a algunas pasando por procesos de reorganización. Este año se ve mejor para la industria, con mejores producciones y menos fricción logística, lo que mejorará los resultados y motivará más transacciones. Es un sector muy fragmentado, con muchos *players* pequeños y medianos, por lo que sigue existiendo espacio para la consolidación", explica Ignacio Guarda, de Investment Banking, en BTG Pactual.

En opinión de Joaquín Pérez, socio de Deals de PwC Chile, el atractivo del negocio está dado porque "los *berries* son un producto principalmente de exportación, lo que implica que tienden a representar flujos dolarizados, con una diversificación alta del riesgo comercial, dado que se exportan a una amplia cantidad de países". Además, agrega, los terrenos de cultivo tienden a funcionar como un buen activo preservador de valor.

Anticipa que "seguirán produciéndose transacciones en el mundo agrícola, si bien se espera una ralentización una vez que el proceso de consolidación de los diferentes *players* alcance una etapa más madura".