

Pasión empresarial

La actividad empresarial es, a menudo, incomprendida. Pocas veces se perciben las habilidades, la creatividad, el esfuerzo y el mérito que hay detrás de ella. Es un verdadero proceso de descubrimiento, siempre con mucho ensayo y error, lo que hace posible que las empresas surjan y se consoliden en el tiempo. Hay que pensar que apenas un 20% de los emprendimientos y los proyectos empresariales que se inician logran sostenerse después de cinco años. No es casualidad, entonces, que las personas que emprenden y se sostienen en esta actividad sean una proporción pequeña de la población. Hay grandes riesgos y sinsabores en estos procesos. Pero, también, puede haber importantes éxitos que son muy estimulantes.

La trayectoria de Horst Paulmann, fallecido ayer en su natal Alemania, es un ejemplo emblemático de emprendimiento y de proyección empresarial. La interacción con los clientes y la observación de sus comportamientos en un restaurante instalado por sus padres en Temuco le permitieron detectar una necesidad que traduce en la instalación de un pequeño almacén junto a su hermano. Su éxito inicial le posibilita perfeccionar el modelo de negocios, sofisticarlo y extenderlo a un supermercado que se expande a distintas ciudades del sur de Chile. La experiencia acumulada y el conocimiento del negocio durante varios años lo llevan a extender su proyecto a Santiago con un formato que recoge toda la experiencia acumulada introduciendo, además, innovaciones producto de los aprendizajes desarrollados.

Visualiza luego la oportunidad de complementar su emprendimiento, atendido su carácter, con el negocio inmobiliario. El proyecto multiplica locales y se expande a otras ciudades de Chile y, pronto, de América Latina. En la etapa más reciente de su desarrollo se establece en Estados Unidos. En todo este proceso hay avances, pero tam-

bién retrocesos, además de continuas innovaciones. Populares fueron sus anécdotas respecto de los riesgos de “acomodarse” a la situación alcanzada y no reflexionar cómo mejorar o reinventar los negocios o, si se presentan las oportunidades, expandirlos. En esta aproximación no había tanto un deseo de aumentar las utilidades de sus negocios, sino de proyectarlos y servir a la población. Su preocupación por ordenar el tráfico en los estacionamientos de sus negocios o de apoyar el funcionamiento de los supermercados, que eran espontáneos y sorprendivos, fueron una demostración más de ese compromiso.

El valor bursátil de Cencosud el día de su fallecimiento alcanzó una cifra del orden de 7 mil 500 millones de dólares. En sus inicios, hace más de seis décadas, contaba con un almacén de 45 metros cuadrados. Es una historia empresarial significativa. Sin embargo, su mayor orgullo fue siempre las oportunidades de empleo que generó en sus emprendimientos. Casi 115 mil personas trabajan en su conglomerado.

Su personalidad, su compromiso con el país —manifestó su respeto por todos los gobiernos y solía decir que “siempre los apoyamos”—, la pasión con la que impulsó sus proyectos empresariales, incluso en momentos complejos como los que vivió con la Torre Costanera, y la defensa persistente del valor del emprendimiento serán recordados por mucho tiempo. Sin duda, será un ejemplo para las generaciones más jóvenes, particularmente para aquellas que están interesadas en esta actividad, pero sienten que es imposible lograr consolidarse.

Horst Paulmann, como ocurre con la mayoría de los empresarios, construyó su proyecto empresarial sin ventajas especiales y descansó, finalmente, en la perseverancia, la creatividad, el esfuerzo y la capacidad de leer las necesidades de sus clientes para consolidarlo.

La trayectoria de Horst Paulmann es un ejemplo emblemático de emprendimiento y de proyección empresarial.