

Exgerente general de Cencosud recuerda al fallecido empresario dueño del Jumbo

Laurence Golborne sobre Horst Paulmann: "Jamás lo vi pesimista"

MAURICIO RUIZ

Este martes, a los 89 años, murió Horst Paulmann, fundador del Grupo Cencosud, dueño de los supermercados Jumbo, Easy, Paris, centros comerciales y negocios asociados a la industria del retail en Sudamérica y Estados Unidos.

Uno de los escuderos que aportó más al crecimiento del conglomerado fue el ex ministro del gobierno de Sebastián Piñera, Laurence Golborne, quien durante más de 9 años fue el gerente general corporativo de la compañía hasta 2009. "Se va a extrañar. Fue un empresario que siempre estuvo preocupado de invertir, de aportar y contribuir al desarrollo de nuestro país".

¿Y es cierto que era difícil seguirle el ritmo todos los días?

"Sí, siempre le decía que yo tenía suerte de haberlo conocido a él a los 64 años porque si hubiese tenido 40 años no le habría podido seguir ritmo. Yo en ese tiempo tenía

Creador de Aguas Benedictino y el emprendedor que logró hacerle la última entrevista también se refieren al impulsor del Costanera Center.

39 años y él era un hombre con una energía gigantesca; trabajaba 12, 14 horas al día sin ningún problema y estaba impecable. Tenía muy buen carácter, buen sentido del humor, jamás lo vi apagado o pesimista. Además tenía una fuerza interior capaz de sobreponerse a momentos duros".

¿Qué momentos duros pasó junto a él?

"Un momento triste fue cuando el 2008 tuvimos que suspender el desarrollo del proyecto del Costanera Center por la crisis Subprime, que don Horst lo tenía en su mente y corazón durante muchos años, pero con su optimismo lo llevó adelante y hoy es un ícono y es parte de su legado para Chile".

¿Siempre su idea fue construir un grupo internacional?

"No lo tenía estructurado de esa forma, pero siempre quiso invertir y desarrollar la compañía. Hasta mi llegada era una empresa privada, donde él era dueño del 100%, y cuando me contrató a mí como gerente general me dijo que quería crecer y armamos un equipo de ejecutivos; profesionalizamos más la empresa y fuimos desarrollando esta compañía: la abrimos a las bolsas de Santiago y Nueva York, y pasamos de una empresa que el año 1999 vendía 1.000 millones de dólares a vender más de 10.000 millones dólares en 2009. La empresa se expandió a cinco países en distintas áreas de negocios. Eso fue por el gran esfuerzo de don Horst y el trabajo de un montón de ejecutivos que lo ayudaron en la tarea de crecer.

Consejos sabios

Marcelo Guitál, fundador de Guitál y Part-



ARCHIVO

Casi una década trabajaron codo a codo Paulmann y Golborne para hacer crecer a Cencosud.



CEDIDA

Este video de Paulmann regalando globos se viralizó.

ners, quien saltó a la fama por crear Agua Benedictino, producto que logró vender a la Coca Cola en 6 millones de dólares, dice que cuando este martes supo la noticia de la muerte de Paulmann se puso muy triste "porque fue un hombre que impactó mi vida para bien".

Guitál cuenta que por aquel entonces estaba recuperándose de una quiebra y su prioridad era introducir su agua en el Jumbo y, como no lo consiguió con los ejecutivos del supermercado, abordaba cuando podía a Paulmann en los estacionamientos para conseguir su objetivo. "Me escuchó, y sabes que no le interesó tanto el producto, sino que me preguntaba siempre si yo era trabajador,

si iba a mantener bien las góndolas donde estarían mis productos. Me dio sabios consejos y es mi inspiración", dice.

Último gran mensaje

El sueño de Francois Pouzet, conocido Youtuber (@emprendedor.chile), quien destaca a emprendedores, era entrevistar a Paulmann y lo logró el 24 de julio del año pasado. Lo abordó en El Alto Las Condes y aunque fue una conversación de sólo 3 minutos, resultó ser la última gran reflexión pública que dejó el empresario. Estas son algunas de las frases que dejó: "Tenga siempre presente; si no trabaja no va a llegar a ningún lado"; "Es importante que los jóvenes no le tengan miedo al trabajo"; "Tuve la universidad en Argentina: trabajé 25 años con inflación"; y comentó que tiene 100.000 empleados y sentenció: "Si usted tiene a su personal contento, el personal atenderá bien a los clientes".

Pouzet cuenta cómo logró entrevistarle: "Le pedí a un guardia del Jumbo que me avisara a mi celular cuando supiera que iba a ir Paulmann. Antes había intentado con la petición de entrevista formal y nunca me la dieron. El guardia me avisó dos meses después de darle mi número que iba a ir Paulmann al Jumbo. Partí corriendo, nervioso, emocionado, y aunque no me dio una entrevista larga como la que hago en mi canal de Youtube dejó frases memorables para todo los jóvenes emprendedores", dice Pouzet. Trató en otras oportunidades de entrevistarle más en profundidad y, en su intento, logró grabarlo entregando peluches y globos en el Jumbo, en las góndolas, el lugar donde se veía feliz. El video se viralizó en Tik Tok porque lo vieron unas cinco millones de personas.

La figura del empresario desde la academia

1.- Marcel Goic director del Centro de Estudios del Retail (Ceret) de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile: "La figura de Horst Paulmann es relevante en el desarrollo de la industria supermercadista en Chile. La propuesta de valor de Jumbo generó disrupciones importantes con respecto al modelo de supermercados que predominaba, expandiendo la variedad de productos, pero sobre todo moviendo las fronteras en los niveles de servicio. Sin embargo, Paulmann era por sobre todo un hombre de negocios que incursionó pragmáticamente en aquellas líneas que aparecían como comercialmente atractivas".

2.- Marcos Singer, director de MBA UC: "Paulmann fue un fundador de un estilo de ser empresa muy ambicioso, de altísimo estándar, con una calidad de primer mundo. Lo que inauguró con el Jumbo a fines de la década de los 70 fue innovador. Y todo su crecimiento tuvo un estilo de liderazgo muy fuerte; muy presente, muy eficiente y muy creativo. Yo creo que esa virtud o ese estilo realmente marcó al país".

3.- Karin Usach, académica de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez: "Él creó el primer hipermercado de Chile, en que combinaba una oferta de productos que no solamente se refería a la alimentación y fue el pionero de las marcas propias con la marca Jumbo, incluso antes que se hablara de este concepto en Estados Unidos. Era un hombre de negocios muy valiente, que se atrevió a la diversificación, a la internacionalización, y que siempre pensó en grande como la gran torre que construyó, un ícono para Chile".