

DISCURSO DEL SEÑOR

Víctor Moller Schiavetti, Premio Categoría Empresario

Confieso la inmensa felicidad que siento, de recibir tan alta distinción y honor, por este premio otorgado por ICARE como empresario destacado. Distinción que jamás soñé alcanzar y que recibo con gran orgullo y agradecimiento.

Siempre he creído que los grandes sueños son los motores que han permitido a personas, empresas y países ser grandes y exitosos...

El mundo ha progresado gracias a los sueños de muchos hombres y mujeres que han luchado con gran pasión por grandes y audaces metas, la mayoría de ellos sin más capital que su sueño.

Cuando estudiaba en USA, una de las preguntas más importantes que nos hicieron fue desafiarnos a definir nuestros BAGS, nuestros .Big Audacious Goals, o nuestras grandes y audaces metas; cual era la visión de nosotros o de nuestra empresa 25 años más adelante...

La vida me ha demostrado que no somos lo suficientemente audaces para fijar nuestros sueños una y otra vez; en lo personal, y lo que he visto a mi alrededor, siempre nos quedamos cortos... Somos tímidos.

El mundo avanza más rápido que nuestros sueños; se desarrolla a grandes velocidades y las oportunidades son mayores a las metas planteadas... Miles de millones de personas mejoran sus ingresos y docenas de millones se incorporan al mercado cada año... Las tecnologías andan tan rápido que lo que hoy es un problema, en el corto o mediano plazo es posible... Todo es posible...

Me gustaría invitar a todos los jóvenes empresarios chilenos que sean valientes en sus metas, que sueñen en grande, que se crean el cuento... Todo es posible

Un físico de la antigüedad dijo: “dénme un punto de apoyo y moveré el mundo...” Soy un convencido que un Gran sueño, unido a una Misión clara y potente, es el motor del éxito, para que una persona, empresa o país pueda conquistar -¿porqué no?- el mundo.

Cada sueño es un nuevo amanecer, y no todos llegan al éxito...

Cuando inicié mi trabajo a mediados del la década del '60, esos sueños se esfumaron por políticas de la época, donde nos tocó perder todo el patrimonio familiar, construido por mas de 150 años de trabajo.

Mi segundo gran sueño se inicia en la década de los '70, creando la primera empresa genética de cerdos híbridos en el hemisferio sur. Instalada en Argentina, país con el menor costo de granos del planeta, lo que nos permitiría exportar un buen producto a precios competitivos, y así salir a conquistar los mercados del mundo.

Inglaterra en esos años lideraba la creación de líneas genéticas en cerdos y a pesar que yo no contaba con capital para adquirirla, los ingleses enviaron el Núcleo

genético a Argentina con la sola promesa de pagarlo con royalties basados en producción futura...

El primer gran dolor lo sufrimos cuando llegaron los dos aviones de carga, especialmente contratados para transportarlo. En el aeropuerto de Buenos Aires estaba toda la prensa argentina, las autoridades del ministerio de agricultura, de sanidad, productores, por supuesto mi señora a mi lado... Se abren las puertas...y aparecen unos ingleses muy despeinados agitando los brazos con desesperación.....más del 40% de los cerdos venían muertos por falla de oxígeno... En vez de posar para la foto, hubo que saltar a la pista a salvar los que aún vivían... Por suerte la compañía de seguros pagó y... a empezar todo de vuelta...

Luego de 7 años de trabajo, exportábamos 50.000 cerdos congelados al año, tanto a Europa como Asia. El sueño comenzaba a ser una realidad

Pero la segunda y mayor desilusión fue comprobar que Argentina siendo un gran país, en el corto plazo, era muy difícil en el largo plazo, por lo que el año '79 me vi obligado a vender mi parte y tomar la decisión de retornar a Chile, que empezaba a mostrar síntomas de despegue.

En los comienzos de la década de los '80 inicié la plantación de las primeras 4 has. de frambuesas comerciales en Chile, proyectando esta vez vender berries al mundo, ...asociado a lo que pensé era un muy buen socio, extranjero, asesor de Fundación Chile en esa época, muy inteligente, hábil, con contactos en el mercado Norteamericano. Tan hábil era, que se pasó de hábil... luego de colocar la fruta en el mercado, dinero que nunca retornó a Chile, ello me significó perder el 50% de mi campo y quedar con deudas muy difíciles de afrontar...

Aprendí una doble lección y para siempre: buenos socios y control del mercado...

Pero como bien dice el sabio hombre de campo chileno “cuanto más negra está la noche, más cerca está el amanecer...”

Tenía gran fe en este sueño ya que era bastante audaz y definía una potente Misión que era ofrecer al mercado TODOS LOS BERRIES TODOS LOS DÍAS, A TODO EL MUNDO...

Ni siquiera las grandes empresas del hemisferio norte habían soñado con lograrlo, el invierno de ese hemisferio no tenía berries... Era gris...

Le pusimos la marca Southern Sun que significa sol del sur, y el cuento, era llevarles en avión; en asientos de primera clase el sol de Chile, iluminándoles su invierno con berries frescos, con nuevos sabores y nuevos colores. Fue un gran éxito.

Así nació la industria de los berries frescos de exportación desde el hemisferio sur.

Dado que ninguna región como tampoco ningún país de la tierra podía producir berries las 52 semanas del año, iniciamos la expansión primero en Chile

plantando desde el desértico norte hasta los lagos del sur y de cordillera a mar, e invitando a los mejores productores de cada zona, a sumarse a la conquista del mercado.

Luego continuamos hacia el hemisferio norte, inicialmente en México y Guatemala y más tarde en USA. Pero rápidamente nos dimos cuenta de la gran problemática de clavar banderas en países de diferente cultura, las significativas pérdidas iniciales, la lentitud en el crecimiento, entre otras....

Tuve la gran suerte en los comienzos de esa década de los '90 de leer un libro de una gran empresa norteamericana, quien explicaba como más del 60% de sus utilidades provenían de sus alianzas estratégicas globales y como se manejaban éstas para que fueran duraderas y exitosas en el tiempo. Este libro me entregó una herramienta que no conocía pero que me hizo comprender lo valioso de ella para cumplir nuestro gran desafío... este modelo nos permitió continuar expandiéndonos con éxito tanto en Sudamérica y Norteamérica como Europa y próximamente en Asia...

Fue una exitosa experiencia para mi liderar a HF en su crecimiento e integración desde el potrero hasta el cliente final, a través de ir concretando alianzas estratégicas con las mejores empresas del ramo y en cada región del mundo, tanto en el área de desarrollo varietal, de producción y comercialización, compartiendo con ellas una visión común, uniéndonos bajo un mismo techo, una misma organización comercial, y una misma marca,... así somos más fuertes... ya que lo importante es transformarnos en la organización Más eficiente y Más competitiva del planeta, y que la Punta de nuestra Flecha comercial, sea Tan afiliada que Penetre los mercados más exigentes... Ello permite a cada socio estratégico seguir creciendo... con éxito y a largo plazo...

Este modelo de negocio le ha permitido a HF distribuir su producción en diferentes regiones del mundo disminuyendo los riesgos climáticos, logísticos, políticos y laborales, como así mismo, sus riesgos comerciales en los diferentes mercados y monedas, dándole gran estabilidad, y permitiéndole obtener alrededor de la mitad de sus utilidades en negocios fuera de Chile y continuar creciendo a tasas del 30% anuales.

Dado lo alejado del mundo desarrollado y de los principales mercados, considero de vital importancia estar presente activamente, día a día, donde se juega el futuro de la empresa, esto es, en el mercado mismo . .no basta con viajes esporádicos o depender de la intermediación...es peligroso ir detrás de la ola, ya que no se ven las rocas del otro lado ...hay que estar sobre la ola, visualizando las oportunidades y enmendando el rumbo a tiempo...

Para ello las empresas y sus gerencias, que tan agradablemente vivimos en este maravilloso país, debemos ser más agresivos e instalarnos en los mercados, con camas y petacas... a defender el presente y a diseñar el futuro...hay que anticiparse a las necesidades del mercado...el negocio es de allá para acá... y no de aquí para allá...

Quiero compartir con Uds. parte de un emocionado mail que me envió mi hijo Víctor Edmundo y que muestra el espíritu positivo de la próxima generación. Me dice: "A diferencia de Alejandro Magno, cuando se subió a la colina más alta y quedó triste porque no quedaban tierras por conquistar, a Hortifrut le quedan todavía miles de millones

de ávidos consumidores preocupados de mejorar su salud, su bienestar, en especial su calidad de vida, consumiendo nuestras deliciosas berries...”

Este hijo, gran comercializador tiene absoluta razón; nos queda mucho mundo por conquistar... Y para allá vamos...

Lo emocionante de esta compañía donde todos los que participamos en ella nos corre jugo de berries por nuestras venas, es que tanto accionistas directores, empleados y trabajadores nos sentimos arriba de un caballo ganador, con un modelo de negocio exitoso, modelo que expandiremos en el futuro cercano a otros rubros siempre dentro de la familia de los HEALTHY FOODS, y aliándonos con los mejores, agregando de esta forma, cada día mayor valor a nuestra marca y a nuestra empresa.

En este día tan importante de mi vida, quiero recordar en forma muy especial a los viejos Moller que fijaron un patrón de conducta por generaciones.

Pude ver en ellos y especialmente en mi padre con quien trabajé los primeros 7 años, una actitud de hombre valeroso, emprendedor, generoso y sabio, que nunca trizó principios, que se entregó con pasión a su trabajo, a su familia, a su país, a sus empleados y trabajadores.

Agradezco a mis padres el haberme inculcado el amor al campo, el amor al trabajo, y la rectitud a toda prueba.

Quiero agradecer muy especialmente y de todo corazón a mi Ana María, mi mujer, quien me ha apoyado, defendido y acompañado en todo momento, y ha formado una familia unida, de sólidos valores, sin ella estaría hoy lejos de este podio.

A mis hijos Victor Edmundo, Nicolás, a mi yerno Ricardo a quien considero otro hijo junto a mi hija Francisca, por la energía y excelencia con que luchan por llevar a HF a un lugar destacado

A mis nueras Antonia y Pilar por respaldar y apoyar con entusiasmo y alegría a sus maridos,

Quiero agradecer a mis socios y directores por su invaluable y comprometido aporte,

A todos los productores que confían en nuestra empresa,

Agradecer a los trabajadores, empleados, y ejecutivos de HF quienes desde los potreros, en los packing, oficinas, puertos y aeropuertos, en diversas partes del mundo, luchan con pasión, dedicación y perseverancia por ser los mejores....

Todos ellos son parte de este premio y junto a ellos lo recibo en su representación.

Muchísimas Gracias...