

DISCURSO DEL SEÑOR JORGE FERNANDEZ VALDES PREMIO ICARE CATEGORIA EMPRESARIO 2006

10 DE AGOSTO DE 2006

Con especial agradecimiento y emoción recibo, junto a mi señora e hijos, este reconocimiento de ICARE. Nunca he creído ser merecedor de ningún premio particular. Y, ante todo, durante mi trayectoria he sido muy celoso de guardar un bajo perfil público, el cual sólo he estado dispuesto a romper excepcionalmente con motivo de esta especial distinción.

Cuando me comunicaron este premio, mi primera reacción fue preguntar qué me hacía merecedor de él. Así, absolutamente sorpresivo, el Premio ICARE me llevó a reflexionar sobre lo que ha sido mi vida de empresario.

Y, créanme, las anécdotas y experiencias que en el transcurso del último mes y medio han venido a mi mente son innumerables.

Ante todo, hoy quiero partir destacando el apoyo incondicional que siempre me ha dado mi familia: mi señora, María Paz García, mis 6 hijos, mis yernos, nueras y mis queridos 20 nietos.

Al reconstruir mi historia empresarial, tarea que nunca resulta fácil, he podido darme cuenta que en ésta ha habido una buena dosis de valentía y de disposición al riesgo, siempre combinados con una alta cuota de voluntad y de la ayuda permanente de Dios.

Soy un convencido de que la voluntad es clave para salir adelante y quiero decirles que estoy agradecido de la vida.

Fui educado en forma estricta y rigurosa. Sin duda, una muy buena escuela. Mis años de colegio transcurrieron al principio en el Liceo Alemán –era un colegio de fuerte disciplina- y a la edad de 9 años ingresé como alumno interno del Patrocinio de San José. Ahí cada día comenzaba, a eso de las 6 de la mañana, con el inconfundible toque de la diana. Fue una dura, pero crecedora experiencia.

Quizás muchos de los que están hoy aquí sentados no han vivido lo que era un internado, donde sólo se podía salir una vez al año durante las vacaciones de verano. Fue muy duro, situación que junto a mi hermano Luis nos generó una amistad y lealtad a toda prueba.

Cuando salí del colegio, ya formado en el rigor y la disciplina, entré a trabajar a Zig-Zag.

En Zig - Zag partí desde abajo, ordenando los escritos de famosos personajes como Leopoldo Castedo y Jorge Inostroza, a quienes observaba con admiración. Ascendí con mucha rapidez, aunque eso me enseñó que el mundo del trabajo es también duro y el éxito rápido genera más anticuerpos de lo que yo imaginaba hasta entonces.

Sin embargo, también recibí lecciones de nobleza que me marcaron para la vida. Una de ellas fue la de don Ramón Zañartu Orrego, de quien guardo recuerdos maravillosos.

Como él, son muchas las personas de las cuales he recibido ejemplos dignos de imitar.

Quiero recordar a Jorge Undurraga Aninat, con quien comencé a trabajar poco después en la prestigiosa mueblería que llevaba su nombre.

Para cumplir con los clientes, trabajábamos en extensas jornadas, sin distinguir día, noche, sábado o domingo. Fue una experiencia muy enriquecedora en lo humano y lo laboral.

En buena medida, esa ya trabajada fortaleza y disciplina me permitió luego partir con mis nuevos proyectos. El primero de ellos fue instalar junto a Carlos Cruz Correa, una tienda de muebles finos en plena Providencia esquina Los Leones. Desde Cruz & Fernández vimos no sólo crecer con éxito nuestro negocio, sino que también pudimos observar cómo se desarrollaba a pasos agigantados esta ciudad y, por cierto, nuestras familias.

Pero como siempre me ha gustado asumir desafíos, a los 30 años un grupo de amigos me invitó a la aventura de participar minoritariamente en la propiedad de una pequeña empresa pesquera: Camanchaca. Por ese entonces, una firma que sólo se dedicaba a la producción de langostinos.

A fines de los años 70 el langostino entró en una crisis, se decretó una veda de 3 años y nos encontramos en un callejón sin salida, sin reservas y con todo el personal sin trabajo. Entonces recurrí al abogado Francisco Cifuentes Correa, hoy mi socio, para enfrentar este desafío.

El 13 de Mayo de 1980, firmábamos una escritura pública, mediante la cual tomábamos el control, se celebraba la primera reunión del nuevo Directorio y yo asumía como presidente de Pesquera Camanchaca, una pequeña empresa que aún pasaba por graves dificultades. Solicité ayuda a mi banco personal, el Banco de Chile lo que nos permitió pagar las cuentas más angustiosas que tenía pendiente la compañía.

Así se inició Camanchaca, empresa que hace 26 años reportaba ventas inferiores a los 3 millones de dólares al año y contaba con 300 empleados. Hoy, nuestras ventas suman 360 millones de dólares anuales y tenemos 3.600 empleados. A su vez, estamos presentes en los principales mercados internacionales.

¿Cómo llegamos a esto? Primero, definimos una visión clara del negocio: proveer de alimentos para el consumo humano cuyo origen fuesen productos del mar y, al mismo tiempo ser una compañía líder en tecnología y cuidado del medioambiente.

Incorporamos también gente joven con talento, preparación, fuerza y espíritu, quienes le dieron una nueva dimensión a nuestras operaciones. Nada de esto habría funcionado sin ellos y sin su total entrega.

La estrategia de negocios se basó en focalizarse en productos de alto valor agregado y una cartera diversificada.

Esta decisión resultó ser de gran trascendencia, pues nos permitió diversificar riesgos y desarrollarnos en una nueva área. Hoy han llevado a Camanchaca a ocupar un sólido cuarto lugar entre las empresas del salmón de Chile. Jorge, mi hijo mayor, dirige directa y acertadamente toda esta área.

A través de nuestras oficinas en Miami, Tokio y Copenhagen, hemos complementado nuestro esfuerzo comercial, lo que nos ha permitido llegar con nuestros productos directamente a más de 30 países y contar con una sólida posición en los principales mercados de productos del mar.

También debo mencionar los cultivos de Ostiones, Abalones en la III y IV regiones. Después de 20 años somos los principales productores de ambos cultivos y participamos en exportaciones consolidadas a Francia y al Oriente. Mi hijo Cristián lleva muchos años desarrollando estos proyectos, que hoy son una realidad exitosa.

Y una nueva área de cultivos acaba de nacer en nuestra empresa: las ostras japonesas y el chorito chileno en la Isla de Chiloé. Mi hijo menor, Gonzalo, y mi yerno, Nicolás Guzmán, dirigen éstas operaciones con gran profesionalismo, entusiasmo y excelentes resultados.

En cuanto a la pesca, en Talcahuano, nuestra actividad central, hoy disponemos de una flota oceánica capaz de operar hasta las 500 millas marítimas, trayendo Jurel, orientado principalmente al consumo humano. Nos encontramos hoy, en plena construcción de un complejo industrial en Coronel, que nos permitirá congelar 40.000 toneladas de Jurel entero para el mercado internacional y producir sobre los 2 millones de cajas de conserva, generando además harina de pescado para la acuicultura, con los excedentes.

Con gran satisfacción puedo decirles que, desde un inicio, Camanchaca ha tenido una sensibilidad especial para con los trabajadores y la comunidad de las zonas donde se ubican nuestras plantas, en las cuales se aprecian altos niveles de cesantía.

Los esfuerzos por mejorar la calidad de vida de nuestros trabajadores se han visto largamente compensados por una excelente relación laboral y altos niveles de productividad.

Respecto del medioambiente, con orgullo puedo comentarles que todas las plantas de la compañía cumplen con los más altos estándares mundiales en esta materia.

En esta ocasión, quiero destacar a mi socio Francisco Cifuentes Correa con quien durante más de 26 años hemos trabajado en forma estrecha y quien es parte muy importante del éxito de nuestra empresa.

Pero también quiero hablarles de otro aspecto de mi vida laboral que es aún menos conocida y es una de mis grandes pasiones. Se trata de un trabajo al que le he entregado tiempo y dedicación. Son los campos de Rancagua y Futrono.

Rancagua lo pude comprar en 1969, mediante un esfuerzo inmenso, a través de lo que me generaba la mueblería. Y junto con él, he ido viviendo la historia del Chile agrícola, que como todos ustedes saben, ha tenido muchos vaivenes y momentos muy duros. Rescato todo lo maravilloso que da el trabajar con la naturaleza y la gente de campo. Hay tanto que aprender de ella.

Mi gran amigo Gonzalo Vial Vial, ha sido otro pilar fundamental en mi vida. A ambos también nos une el cariño por la tierra y por la forma de construir empresas.

Después de contarles mi historia de emprendimiento, quiero decirles que para llegar a tener éxito, hay que trabajar muy duro, asumir los riesgos con valentía, actuar rectamente y respetar ante todo la palabra empeñada.

Los desafíos futuros son múltiples. Por cierto, el transitar de una empresa familiar a otra en que se apliquen los estándares de gobierno corporativo nos asegurará que Camanchaca en definitiva trascenderá a las personas.

Quiero agradecer nuevamente, con profundo sentimiento, esta distinción que me otorga ICARE.