



El viernes terminó oficialmente el sueño de Prize de convertirse en la primera empresa chilena en listarse directamente en el Nasdaq, la segunda bolsa de valores más grande de Estados Unidos, a la que llegan empresas menos tradicionales, de pequeña y mediana capitalización. Tarde este 22 de noviembre, la frutícola chilena Prize, fundada en 2006 en Requinoa por el chileno Alejandro García-Huidobro Lompart y Rose Hill, la sociedad que sería el vehículo para la llegada de la chilena al Nasdaq, anunciaron a la Securities & Exchange Commission (SEC) que habían acordado rescindir el acuerdo de asociación de octubre de 2022 y que permitiría a la chilena debutar en los mercados internacionales. El deseo del Nasdaq había sido anunciado el 22 de octubre del año pasado: Prize fue entonces valorizada en US\$ 425 millones y la pretensión era conseguir US\$ 65 millones en una emisión de capital para financiar nuevas expansiones. Pero en un año, las condiciones cambiaron.

“Hace un año nos parecía una buena alternativa para acelerar nuestro plan de crecimiento”, recuerda García-Huidobro, el dueño de Prize. La explicación de la decisión es simple y sencilla. “El mundo cambió. Es básicamente un tema de mercado. Las tasas están altas y las expectativas de tasas de mediano plazo se han mantenido mucho más altas. Y cuando eso pasa, los mercados de *equity* se cierran y todo el mundo se va a la renta fija”, explica García-Huidobro. “Al final los mercados se secan”, agrega.

El empresario considera que este año no fue perdido: permitió a Prize ponerse en forma, auditarse internacionalmente, seguir expandiendo sus negocios y sus cifras y conocer a inversores relevantes. Gastaron o invirtieron, elige García-Huidobro: un par de millones de dólares en el proceso, pero todo esto les permitió atraer otros posibles inversionistas. “Apareció mucho interés de un mundo más privado y hoy nos hace más sentido enfocarnos en un mundo más privado”, explica.

¿Qué significa eso? ¿Cambiarán el Nasdaq por socios estratégicos?

“Nosotros estamos avanzando en un camino privado y barajando varias opciones, algunas de las cuales tienen un grado de avance importante y está la posibilidad de meter uno o más socios estratégicos”, responde.

No quiere dar plazos para ese proceso -“ya pequé de optimista una vez”, recuerda sobre la expectativa anunciada de cotizar las acciones de Prize en el primer trimestre de 2023-, pero a García-Huidobro le gustaría que aquello ocurriera en 2024.

El anuncio de 2022 causó revuelo e interés, por la sequía de colocaciones chilenas en mercados públicos. “Me impresionó el impacto que tuvo”, reconoce García-Huidobro. La próxima reacción al fin de ese sueño no atemoriza a García-Huidobro: “Nadie hace todo este esfuerzo para ser un bluf, sería una estupidez. Siempre están los *haters*, pero soy hijo de político, esas cosas me resbalan. Me preocupo del impacto que generamos, hacemos las cosas bien y cuando hacemos las cosas bien, terminan bien”, explica el hijo del exsenador UDI por la región de

O'Higgins, Alejandro García-Huidobro Sanfuentes.

De Requinoa a Nueva York, se escribió entonces. El fundador de Prize mejora esa frase ahora: “Nosotros queremos irnos de Requinoa al mundo, probablemente lo vamos a hacer sin escala”.

El capital que Prize, una empresa que en el *peak* llega a emplear a más de 5 mil personas, entre trabajadores permanentes y temporales, esperaba obtener en Nueva York pretendía financiar proyectos futuros por US\$ 140 millones. Por eso la empresa seguirá en un proceso privado. “Para hacer todo

ese plan se necesita capital y en eso estamos hoy día, buscando las mejores opciones que nos permitan hacerlo lo mejor posible. Si en algún minuto hay que frenar los planes, se frenan, así como hoy estamos haciendo un cambio de rumbo...”, dice el empresario, quien recuerda que la firma reinvierte todos sus flujos en su propio crecimiento. “Esto es solo para crecer, no estamos sacando ningún peso para la casa”, agrega.

Arándanos crecen más que las cerezas

Las temporadas en Prize se miden de noviembre a octubre de cada año. Las cifras de la tem-

porada en la que Prize anunció su debut en el Nasdaq eran la siguientes: ventas por US\$ 112 millones, un Ebitda de US\$ 20 millones y 38 millones de kilos vendidos, donde el 65% eran cerezas y el 15%, arándanos, y 710 hectáreas plantadas. El 78% de sus ventas provenía de procesamiento de la producción de terceros. Ese año, la proyección era un alza de ventas de 46% para la temporada siguiente y un Ebitda de US\$ 42 millones. García-Huidobro dice que todo ese se cumplió.

“Estamos en un proceso de crecimiento, la compañía está con resultados récord, estamos duplicando Ebitda, creciendo más de lo previsto en el *business plan*, sobre todo en Perú, y estamos con unas ganas tremenda de crecer”, afirma.

Las ventas ahora sumaron US\$ 166 millones, el Ebitda se duplicó y tendrán otras 700 hectáreas adicionales plantadas a lo que tenía hace un año, entre Chile, Perú y ahora México, donde Prize ya tiene 140 hectáreas de arándanos.

El peso de esta última fruta creció y el plan es que siga creciendo, superando el peso de las cerezas en el portafolio de Prize. Si era más del 70% del total, las cerezas este año serán el 55% y en un año serán menos de la mitad. “Arándanos está creciendo muy fuerte (...) El plan de crecimiento que tenemos es casi 95% arándanos”, afirma.

“En Perú, estamos teniendo una temporada espectacular”, agrega. Allá van a facturar US\$ 25 millones este año. Y en 2024, esperan saltar a US\$ 70 millones, una cifra que es similar a lo que Prize alcanzó en cerezas en Chile el año pasado.

Los eventos climáticos de Chile afectarán la producción de cerezas este año. La industria esperaba producir 100 millones de cajas este año, pero ahora redujo esa proyección a 80 millones, casi lo mismo que el año pasado. “Estamos bastante alineados en volúmenes con la industria”, prevé.

La batería de proyectos futuros considera acelerar el crecimiento en Chile, Perú y México, entrar a China el próximo año con una producción de cerezas, e incluso entrar a Marruecos o a algunas partes de Europa. Ese era parte del plan de crecimiento diseñado para el Nasdaq.

El tamaño del proyecto que Prize pretende desarrollar en China, con producción propia de arándanos, dependerá del capital que capten de inversores privados.

En un rubro con mucho apetito internacional, con muchas transacciones de empresas, también frutícolas chilenas, grandes actores también han ofrecido comprar Prize. “Ha habido conversaciones y la respuesta es no. Prize no está a la venta”, zanja como única respuesta el dueño de la empresa.

¿Por qué no vender?

“Estamos en una industria que yo la encuentro muy entretenida. Te lo resumo en que tengo uno de los mejores trabajos del mundo”, dice Alejandro García-Huidobro, 44 años, casado, seis hijas. “Yo vivo excelentemente bien, lo paso bien. En el buen sentido de la palabra, no me falta nada. Yo no hago esto por plata. Yo creo que tenemos un rol, que tiene hacerle bien al mundo y con inversiones con impacto”.

Y resume: “No estoy haciendo esto por hacerme millonario”. ☺

La frutícola Prize renuncia al Nasdaq y opta por la búsqueda de inversionistas privados

Alejandro García-Huidobro anunció hace un año que abriría su empresa en Nueva York. Esta semana desistió de ese proceso, por las condiciones de un mercado renuente a las acciones. Dice tener conversaciones para incorporar socios estratégicos. Ya no será de Requinoa a Nueva York. El dueño de Prize renueva el eslogan: “Queremos irnos de Requinoa al mundo”.

Un reportaje de VÍCTOR COFRÉ Foto ANDRÉS PÉREZ

