



[ FELIPE ALBISTUR, GERENTE GENERAL DE ZOFRI S.A.: ]

# “Zofri perdió competitividad, eso está ahí en los números y bajas ventas”

El nuevo gerente del sistema franco aseguró que hablará con acciones y hechos. Además, señaló que su designación fue realizada a través de un concurso y que no fue designado por la autoridad política como se comentó por gremios.

Luis Ramos Ossandón  
 cronica@estrellaiquique.cl

El pasado 7 de julio, la administradora de Zona Franca anunció el nuevo gerente general del sistema, Felipe Albistur. El nombre, desconocido para muchos, generó inmediatamente reacciones en gremios, ya que previamente se desempeñaba como asesor del Ministerio de Hacienda en Tarapacá.

La contratación generó varias interrogantes, y se pensó que su designación podría haber sido previamente concertada, dado que se sigue trabajando para ampliar la concesión del sistema y el Ministerio de Hacienda juega el rol principal.

**Se piensa que su designación fue impuesta, ya que realizaba asesorías al Ministerio de Hacienda. ¿Cómo fue su llegada?**

Efectivamente, yo prestaba servicios al Ministerio de Hacienda, era un consultor y mi trabajo específico, justamente, era levantar procesos del sistema franco. Yo entregaba boletas de honorarios y no tenía una relación contractual. Supe del llamado a concurso de gerente general y envié mi currículum. Me entrevistaron, pasé etapas, pero de repente ese concurso se congela, me imagino que por temas que tenían que ver con prioridades que quizás tenía el directorio. Entonces, yo la verdad que no supe más del concurso. De repente, se activó y supe que había sido el seleccionado. Y bueno, creo que tengo las capacidades.

**¿Entonces su experticia lo**



FELIPE ALBISTUR ANTES DE ASUMIR EL CARGO EN ZONA FRANCA REALIZABA ASESORÍAS AL MINISTERIO DE HACIENDA.

**avala?**

Trabajé en puertos, en estaciones de almacenamiento de combustible por más de 15 años. Tengo una trayectoria dirigiendo empresas complejas y, de hecho, mi trabajo previo fue en el Puerto de Quintero, manejando buques de gran tonelaje y ahí pude desarrollar todas las habilidades tanto gerenciales como logísticas que me condujeron a prestar este servicio en el ministerio como asesor y mi llegada a Zofri tuvo esa ventaja de haber conocido previa-

mente el sistema.

**¿Cómo se ha planteado su función, sabiendo todos los problemas que existen entre la administración y los usuarios?**

Llego con muchos desafíos, es sabido por todos que la concesión está ahí, está en riesgo, tenemos que trabajar para hacer cambios, hacer las cosas distintas.

**¿Cómo se hace?**

Yo creo que el potencial de esta empresa está dormido. Hoy día mi función jus-

tamente es hacer las cosas distintas, porque en estos días me he podido dar cuenta la falta de conexión entre el relato y la acción y creo que ha sido un motivo que ha llevado a que la compañía haya perdido la confianza de los usuarios, de los trabajadores, de la gente de Iquique. Por lo tanto, mi misión es recuperar esa confianza.

**¿Qué no se ha hecho y se ha dicho en todo este tiempo?**

Yo prefiero dejar el pasado atrás, tomar las lecciones y enfocarme en lo que viene,

en mi gestión. No es mi intención criticar el pasado para nada, pero sí aprender de él. Tengo que ser consciente de que los usuarios hoy día sienten eso, me lo han transmitido directamente, que no son considerados, que no se les escucha al igual que los trabajadores. Entonces, hay un tema de diálogo y ahí hay que ‘hincar el diente’, establecer esos lazos que a lo mejor se perdieron, o a lo mejor eran de otra manera. Pero Zofri ha perdido competitividad, eso está ahí en los nú-

meros y bajas ventas. Yo creo que la pregunta más bien es cuánto hemos dejado de ganar. La compañía sigue siendo y sigue teniendo un valor importante porque está posicionada en un lugar estratégico. El tema es qué hemos hecho nosotros para captar todo ese valor y a lo mejor no estamos agarrando ni el 1% de lo que podríamos a tomar. Hoy en día hay un universo de posibilidades para captar qué es lo que busca el cliente y adelantarse la jugada.

**Las bajas ventas también es resultado de la seguridad del recinto. ¿Qué se hace con este tema?**

Vamos a apuntar a mejorar la seguridad integral y estamos trabajando en mejorar la estructura de mantenimiento de los elementos que usan los vigilantes de seguridad. Implementar, por ejemplo, una especie de plan cuadrante. Ahora, de fondo, lo que tenemos que hacer es mejorar la tecnología de control del perímetro, porque hoy día cualquier persona puede entrar y salir.

**¿Cómo se atrae nuevamente a los grupos de compradores? Por ejemplo al de Bolivia, que sufren con los robos, pero además con su economía...**

Bolivia es un cliente importante para nosotros y tenemos que trabajar para tenerlo en las mejores condiciones. Hoy en día tenemos una gran oportunidad para trabajar con el Gobierno Regional, con la Cámara de Comercio Chileno-Boliviana, pero también tenemos que mirar Argentina, Perú. Lo que buscamos es traer inversión. Yo la verdad que quiero hablar con hechos, con acciones.