

PLUMAS POR PLUMAS

POR JUAN PABLO SILVA



Karün levanta US\$ 8 millones y Puchi entra como inversionista

En un principio la firma que elabora anteojos en base a materiales reciclados planeaba levantar entre US\$ 25 millones y US\$ 30 millones, pero los cambios en el mercado y un foco más aterrizado llevaron a la empresa a cerrar una ronda de US\$ 8 millones. Dos generaciones de emprendedores se unieron. Víctor Hugo Puchi aporta "heridas de guerra" - dice él - y Kimber las ganas, ambición y conocimiento de su negocio. Los une el amor por la Patagonia, la admiración por Douglas Tompkins, las ganas de comerse el mundo con una marca reconocida y desde ahora, una sociedad.

En 1988, mientras Víctor Hugo Puchi renunciaba a su trabajo en el Grupo Luksic para incursionar en la industria salmoneera, Thomas Kimber daba sus primeros pasos de vida. El primero tiene 70 años y el fundador de Karün 33. Pese a la diferencia de edad, contarán que tienen varios puntos en común, y que desde hace un tiempo son socios. La pasión y energía de Kimber cautivaron a Puchi, quien se sumó a la ronda que recién cerró la marca de anteojos por US\$ 8 millones. También entró la familia Antillo, el family office Amarena de Pa-

tricia Angelini, el de los Lería Luksic Wild Sur, un fondo sueco y el estadounidense dueño de laboratorios ópticos Patrick Ho, entre otros. Al rato de conversar con esta dupla, se nota su afinidad. Ambos son amantes de la Patagonia, admiran y fueron cercanos a Douglas Tompkins y la construcción de sus empresas tiene origen en el sur de Chile. Es jueves por la tarde y Puchi usa unos anteojos Karün. En su oficina en El Golf -donde maneja sus inversiones agrícolas, mineras, inmobiliarias, logísticas y turísticas-, frente a una mesa elaborada con madera de Chiloé, rodeado de fotos de pájaros de la Patagonia y escultu-

ras de maderas milenarias, explica por qué decidió incursionar en este negocio. A más de mil kilómetros, Thomas, con un mate en la mano, exhibe la vista que desde su oficina da a Puerto Varas. Kimber recuerda bien cómo fue el momento en que empezó a sonar el nombre de Puchi en el directorio de su empresa. Fue el abogado Ramón Valdivieso, de CMS Carey y Allende, el que sugirió contactarlo. El emprendedor no dudó ningún segundo. "Hemos tenido una especial afinidad por su historia personal, es alguien que yo admiro profundamente, que nació en Cochrane, armó

una historia de emprendimiento única y que logró construir mucho. Hoy puede aportar la experiencia y mirada de negocio", dice el emprendedor. Y llegó en buen momento, cuando la inversión de riesgo se encuentra fría como la Patagonia chilena. El CEO de Karün cuenta que recorrió todo el mundo buscando inversionistas que compartan su propósito y pensaba -alineado con el mercado del 2021- cerrar una ronda de US\$ 25 millones a US\$ 30 millones. Hoy las expectativas de crecimiento son más responsables, y -comenta- "por primera vez en nuestra historia tenemos un



foco en el Ebitda positivo y la rentabilidad, en ser austeros". Además, está orgulloso porque el 80% de los nuevos capitales son chilenos, "algo que hace diez años era impensado". Esa visión más conservadora y largoplacista la entrega Puchi. Vendió su salmonera -Aqua Chile a Agrosuper- después de más de 30 años, fue parte de los ganadores con la venta de Blue Express y además ha tenido incursiones en farmacéuticas noruegas. Una fue adquirida por Pfizer por US\$ 700 millones. Es un partidario del trabajo silencioso y por etapas, confiesa.

¿Por qué decidí invertir en Karún?

No se conocían. Incluso Puchi confiesa que nunca había escuchado la marca. -VHP: "Desde las primeras conversaciones encontramos puntos de interés mutuos. Me atrajo ver gente tan joven, con entusiasmo y fuerza intentando abordar el mundo, tal como nosotros lo hicimos hace 35 años con el salmón. Logramos ser competitivos en los mercados más exigentes, tuvimos que agregar valor para poder competirle a los noruegos, y lo más importante era la reputación que construimos, uno aprende a honrar las promesas cuando está en el círculo internacional.

Cuando nos encontramos con Thomas, había un elemento en común que marcó mi

interés para incorporarme. Que esta empresa nació recolectando plásticos en las playas del Puelo para crear un producto de alta calidad. Eso me vincula a todas las luchas que di como salmonero, una responsabilidad de proteger nuestro patrimonio sureño. Cuando escuché a Thomas me creí el cuento, vi una potencia enorme en el management, la juventud y la ambición que hace la diferencia. Detrás de las ideas se necesita gente con empuje, creatividad y dispuesta a lograr grandes cosas. Fue una invitación irresistible de tomar, y estoy aportando experiencia y heridas de guerra".

Sueños compartidos, pero aterrizados

El sueño de Kimber sigue siendo el mismo que hace 10 años, cuando dejó sus estudios de ingeniería comercial para emprender: quiere convertir a Karún en la marca más querida y respetada del mundo. Tiene un plan trazado a 2050 con objetivos al 2025 y 2030. El primero, vender 1 millón de anteojos. Y entre risas dice que este plan se atrasó dos años por la pandemia. En la última conversación con DF MAS, a principios de 2022, apuntó a que el 2023 alcanzarían ese millón.

En la conversación se denota otro aporte de las canas. Kimber resume el 2022 en la palabra optimización y dice que está más enfocado en "posicionar Karún como una marca

"Esta empresa nació recolectando plásticos en las playas del Puelo para crear un producto de alta calidad. Eso me vincula a todas las luchas que di como salmonero, una responsabilidad de proteger nuestro patrimonio sureño", dice Puchi.

líder a nivel mundial en transparencia, restauración de ecosistemas naturales y trabajo junto a comunidades rurales, y así, competir con las marcas mejor posicionadas a nivel mundial. Una vez hecho eso, el objetivo es tomar nuestro modelo y aplicarlo a muchas nuevas industrias".

El empresario de Aysén comparte el sueño, pero lo aterriza: "Ha sido parte de las conversaciones que hemos tenido. En un mundo donde el mercado está restringido, el costo financiero de emprender es más alto y el comercio se ha hecho más difícil, uno tiene que decir 'enfoquémonos, reduzcamos nuestra amplitud de banda ancha, que tenemos todo el tiempo del mundo para aplicarla, tengamos éxito hoy día en los mercados donde estamos y agarremos seguridad en el equipo y la gente que nos rodea'".

Y agrega: "A medida que, junto con creatividad, vaya acumulando conductas que te generan la reputación empresarial, te da energía para aplicarla a otros mercados geográficos y de producto sin nunca abandonar el origen, la responsabilidad ambiental, que es la principal motivación de mi incursión en esta invitación. He tratado de traspasar que, eventualmente, nos tomemos un poco más de tiempo, pero construyamos una reputación de que hacemos bien las cosas".

Los empresarios, la confianza, los errores y el gobierno

Para Kimber no es nada nuevo rodearse con gente mayor que él, uno de sus amigos más cercanos -y socio- es Roberto "Tito" Bravo. Afirma que muchas de sus amistades son mayores de 60 años, "los millennials a veces pecamos de creer que nos las sabemos todas, o que el mundo cambió y las generaciones anteriores no lo entienden, y yo creo que eso es un error", dice.

Por esto, "la relación con Víctor Hugo fue muy natural para mí, quiero aprender, escuchar y de verdad tomar ese aprendizaje y ejecutarlo, que es lo más difícil porque implica sacudir tus paradigmas personales".

"Me gustaría agregar otro elemento muy personal", dice Puchi. "Para mí, es un potente testimonio en lo que está pasando en el país. El desprestigio inmerecido del rol empresarial en nuestra economía creo que ha sido de alguna forma instalado por la falta de defensa del empresario de lo que hemos construido. Yo partí de cero, sin conexiones, y me siento orgulloso de lo que hicimos, de los éxitos y fracasos, a pesar de que como conciencia de que siempre lo pudimos haber hecho mejor".

"Yo creo que en el caso mío el poder participar de una cosa así es un testimonio más de decir que los empresarios como Thomas tienen un rol importante en el desarrollo de nuestro país. Podemos cometer muchos errores, pero en el grueso no me cabe duda de que lo que logró nuestro país en estas últimas décadas es de reconocimiento

mundial, y eso es indesmentible. Creo que casos como Karún necesitan ser públicamente conocidos, es la forma de instalar mejor el rol de los empresarios en nuestra economía y sociedad, y yo creo que si todos los empresarios hacemos un esfuerzo por contar lo bueno que hacemos y reconocer los errores que hemos cometido, nos puede generar un espacio de mayor confianza en la sociedad. Esa fue también una de las razones por las que dije, 'ok te acompaño'".

El empresario es crítico del gobierno actual, afirma que entre los mayores desafíos que tiene están "no ahuyentar la inversión extranjera, focalizar el gasto para que llegue realmente a quienes lo necesitan y reponer el estado de derecho y la seguridad".

Sobre esto último, afirma que "el último episodio de los indultos a delincuentes deja un rastro muy dañino para reponer la seguridad, y además, produjo un trancazo político que está afectando el diálogo. No pudo haber sido más inoportuno".

Los aromas de la Patagonia

El 2022 fue un año de enfocarse, mirar para adentro y profundizar su tarea en los mercados donde ya anclaron banderas. Tienen presencia en 22 países y operaciones en Miami, Buenos Aires, Madrid y Chile. Crecieron un 30% respecto al 2021, pasaron de vender 90 mil anteojos a 120 mil. "Estos números te permiten estar en una base correcta para empezar a competir en mercados donde estamos y esperamos el 2023 duplicar el negocio", afirma el fundador. Trabajan 80 personas en la firma con sede matriz en Puerto Varas.

Hoy -dice Kimber-, "el foco es consolidar el negocio, profundizar nuestro trabajo en el territorio para poder consolidarnos afuera".

En un mes más tomará sus anteojos e irá a exponer a la feria óptica más grande del mundo en Milán. En la misma que hace 10 años partió con ayuda de ProChile, un stand de 6 metros cuadrados, una maleta con anteojos para vender y financiar el viaje y sin saber cuánto cobrar. Ahora tendrá más de 80 metros cuadrados y se instalará junto a los grandes como Ray-Ban y Oakley.

Además, esta semana fueron reconocidos como una de las 100 empresas con mejor reputación de Chile y fue invitado por el príncipe Alberto de Mónaco junto a un grupo de 30 personas a conversar y compartir experiencias respecto a nuevos modelos de negocio regenerativos.

Vienen más novedades, adelanta Kimber. Puchi interrumpe: "En el campo de las novedades, siempre he soñado con crear algo alrededor de los aromas de la Patagonia: perfumes, sensaciones valoradas por el mundo. Creo que tiene un romanticismo. Si Karún se posiciona con anteojos, a lo mejor va a tener una potencia de marca en diez años más para entrar a un mercado de alto valor agregado, que son los aromas".

ADMIRACIÓN Y CERCANÍA CON TOMPKINS

Puchi es dueño de tierras en Aysén y la Patagonia, pero se resiste a parcelarlo y sacarle dinero, cree que debe haber una regulación y "evitar esas tentaciones de corto plazo".

-¿Siguiendo la línea de Tompkins?

"Sí, a pesar de que cuando nos conocimos él era muy opositor de las salmoneras y estábamos en trincheras distintas, cuando salió Hidroaysén nos transformamos en amigos y compartimos valores profundos. Aprendí de él esta mirada de sustentabilidad".

-¿Harías algo parecido a lo que él armó con sus tierras?

"No sé si parecido, yo soy menos confiado de la capacidad del Estado de que haga las cosas como uno, pero sí tenemos que aprender de eso". Lamenta que como chilenos no se le haya pedido perdón al empresario norteamericano "por los fantasmas que se instalaron cuando compraba estas tierras".

Aquí hay otro punto en común. Y se nota en la cara de Kimber. Sonríe de oreja a oreja cuando hablan de Tompkins. También fue muy cercano. "Fue uno de mis mayores mentores, siempre fue un ejemplo a seguir. Era muy lindo porque hacia converger miradas que generalmente son vistas como opuestas, desde una forma propositiva", dice el CEO de Karún.

El 2014, invitado por el entonces gerente general de Patagonia Chile, Ignacio Morales, Kimber estuvo alojando cuatro días con él en la Patagonia y recuerda lo obsesivo que era con el trabajo: 6 am a 23 pm porque sentía que cada minuto perdido era un minuto de sufrimiento para el medioambiente, recuerda el emprendedor. "Una vez estábamos conversando y yo le comenté mi punto de vista sobre un asunto, me respondió 'Thomas, si siquiera voy a opinar porque no estás capacitado para conversar conmigo, léete estos cien libros y conversamos'. Desafiaba de una forma difícil de digerir al principio, pero después uno se daba cuenta de que en el fondo, lo que él quería era tomarse con seriedad la crisis ambiental que vivimos".