

El jueves entre las 8.30 y 9.30 de la mañana, Alejandro García-Huidobro (43 años, casado, seis hijas) se reunió con su equipo en Requiñoa. Corría contra el tiempo. Quería ser él quien les informara lo que minutos después se haría público en la Securities and Exchange Commission (SEC) de EE.UU. "Señores, aquí estamos en la base del campamento del Everest, todavía nos falta subir; pero ya estamos en la base y estamos en el Everest", dijo uno de los trabajadores. "Esto no es una meta, es un punto de partida", respaldó García-Huidobro.

De ahí en adelante, las llamadas y mensajes no pararon. En EE.UU. se comunicaba que su comercializadora Prize se listaría en el Nasdaq de la mano de la SPAC Rose Hill Acquisition Corporation. Sería la primera empresa chilena en transar directamente en la bolsa de Nueva York; una compañía que partió en Requiñoa y que ahora salta a las grandes ligas estadounidenses.

De Santiago a Requiñoa

Nueve meses trabajó de manera dependiente Alejandro García-Huidobro Lompart. Hijo del exsenador UDI, Alejandro García-Huidobro Sanfuentes, había vivido toda su infancia en Requiñoa. Estudió ingeniería comercial en la Universidad Católica. Y al salir entró al área de *marketing* de Entel. Entremedio -a los 23 años- se casó con su compañera desde kínder, la periodista Micaela Cartwright. Llevaba solo unos meses en la empresa de telecomunicaciones cuando le ofrecieron irse a trabajar a Brasil. "Yo ya había cachado que iba a ser pésimo empleado", cuenta. Renunció. Durante su período universitario había competido en Enduro, tenía auspicios, lo que le permitió tener ahorros. Y a los 24 años hizo lo que se prometió no hacer: él y Micaela se fueron a la VI Región.

"Los papás de los dos eran agricultores. Habíamos vivido los dos en Requiñoa. Y cuando me vine a Santiago dije 'nica volvemos a Requiñoa ni a trabajar en el campo'. Luego nos mordimos la lengua", cuenta.

Su suegro, Martín Cartwright, les pasó una casa que tenía en su terreno. Y empezó a buscar qué hacer: tuvo una avícola, plantó tomates e hizo semilleros de maíz. Y un día, su suegro llegó con una idea.

Cartwright había estudiado en Nueva Zelanda. Había sido compañero de curso del que en ese entonces era presidente de Zespri, el mayor productor mundial de kiwis. La compañía estaba buscando en Chile un socio comercial para exportar la fru-



ALEJANDRO GARCÍA-HUIDOBRO

MR PRIZE

Ha tenido jefes solo nueve meses de su vida. A los 24 años decidió independizarse. Volvió a su natal Requiñoa. La principal productora de kiwis del mundo no solo lo hizo entrar de lleno a la agricultura, sino que le dio el nombre a la que hoy será la primera empresa en listarse en el Nasdaq. Prize nació en 2006. Un viaje a China posicionó a Alejandro García-Huidobro en el rubro de las cerezas. A pulso llegó a ser el quinto exportador del orbe. Hace unos seis meses comenzaron las conversaciones con Ameris. Ellos se acercaron. Unos jóvenes y extenistas querían ser parte de la firma. Ahora, con una larga historia, se preparan para entrar a la bolsa neoyorquina.

ta desde este lado del mundo y garantizar un suministro anual.

Cartwright y un grupo de productores comenzaron a plantar kiwis gold (amarillo) y luego el tradicional verde. Zespri necesitaba también una exportadora que enviara el producto al exterior bajo su marca.

"Hablaron con distintas empresas y les fue mal, nadie quiso hacerlo", recuerda García-Huidobro. "No puede ser tan difícil, yo lo hago", le dijo a su suegro. Y partió. Analizó nombres para su empresa. Mediante un juego de palabras dio vuelta las sílabas de Zespri, le sacó la s, y nació Prize (premio en inglés). Era 2006, tenía 26 años. Y fue -recuerda- un supernegocio. Logró tener una amplia base de productores que no sólo le pasaban kiwis, sino también ciruelas, peras y unas pocas cerezas. Les mostraba el resultado real del negocio y se pagaba por el valor al que se vendía. "Y eso a los productores les empezó a atraer", señala.

Pero en 2009 vino el llamado que marcaba el fin del 80% de su facturación. Zespri había decidido terminar las exportaciones desde Chile a partir de 2010. "Tenía una oficina arrendada, con 8 a 10 personas, y cinco hijas", cuenta García-Huidobro. La diversificación, entonces, fue una obligación.

Con el discurso de que tenían calidad Zespri, intentaron introducir los kiwis en otros mercados, pero les fue mal. Tenían ahorros para sortear ese año. "Nos fue muy mal, pero tenía una relación tan buena con la mayoría de los productores que con varios terminamos en un café, con una servilleta para que anotaran cuánto debía pagarles, porque la verdad es que el resultado era un desastre. Yo diría que la gran mayoría fue superrazonable". De hecho, a uno de ellos lo llamó el jueves tras el anuncio del Nasdaq. "Me dijo: no olvido la servilleta".

La estrategia cambió: el foco sería Asia y un producto en desarrollo: las cerezas.

En 2009, García-Huidobro había ido en un viaje de ProChile a China. Partieron en Shanghai, y luego fueron a Beijing, donde se les acercaron asiáticos que los invitaron a Guangzhou, el mercado mayorista más grande del mundo. Al día siguiente, la comitiva tenía programadas visitas turísticas, pero García-Huidobro prefirió el otro viaje. "No había escuchado nunca Guangzhou. Y partí. Debe haber habido dos representantes de Asoex y dos más. El resto se fue a conocer la Muralla China, la Ciudad Prohibida, cosas que yo hasta el día de hoy no conozco", cuenta.

Les hicieron una gran recepción. Conocieron a sus primeros clientes allá. Si tradicionalmente toda la comercialización con China se hacía a través de traders americanos, ahora se haría directo. "El gran talento que tiene Alejandro es que siempre le ha dedicado mucho tiempo a conversar, a generar confianzas", dice Micaela Cartwright. Y eso para los asiáticos es vital. Un ejemplo es que han tenido más de una vez en su casa en Requínoa y en Vichuquén a los dueños de la cadena de fruta más grande de ese país, Pagoda. La relación es muy cercana.

Partieron exportando dos contenedores de cerezas. Hoy envían más de 700.

En ese minuto, todos los productores les pasaban la fruta en consignación. La procesaban en once packing distintos. Y decidieron hacer una primera gran inversión: su primer packing en Requínoa en 2011. Partieron con seis líneas por donde pasaban cerezas. Su meta más optimista apuntaba a tener 12 al 2019. Ese año tenían 64 líneas. Ahora instalarán una máquina nueva y quedará en 92. Con ello será el packing de cerezas más grande de Chile y el se-

gundo o tercero del mundo, dice el fundador. "Hace once años procesábamos 600 toneladas en la temporada, hoy son 700 toneladas al día", compara.

Aunque no todo fue fácil: "Nos costó mucho romper la barrera de la confianza, del qué dirán. Y todo porque en el fondo decían no tienen fruta propia, no tienen campo, se tiraron con un packing, cómo lo van a llenar. Y qué susto pasarles la fruta porque pueden quebrar. Eso duró un par de años, hasta 2013. Después de resultados consistentes, aparecieron productores grandes y nos pegamos una crecida fuerte". Hoy, tienen el packing de Requínoa y otro en Chillán para arándanos.

En cinco años llegaron a ser la cuarta exportadora más grande, tras Garcés Fruit, Copefrut y Frusan. Ahora son la quinta. Dole hizo una apuesta fuerte y los sobrepasó. En la temporada 2020-2021 lograron ventas por US\$ 120 millones y un Ebitda de US\$ 24 millones.

Como necesitaban mantener operativo el packing todo el año, y no sólo durante la temporada de cerezas (de noviembre a enero), entraron al mundo de los arándanos, carozos, peras, manzanas, etc.

Y todo, sin ningún financista. El gerente de Ex-

Covid-19. Todo se paralizó. Y en agosto de ese año decidieron volver. El ser industria estratégica les permitió seguir produciendo. "Dijimos es el momento y empezamos a ver distintas opciones para crecer", recuerda García-Huidobro. "Teníamos una variedad nueva de arándanos espectaculares y dijimos usemos eso como punta de lanza de nuestra expansión". Se ampliaron a Perú.

Y el año pasado tocaron su puerta. El gerente de administración y finanzas de Prize, Vicente Abogabir, había trabajado con los fundadores de Ameris, José Mujica y Pablo Armas, en sus inicios. Y estos dos últimos llegaron a la exportadora. "Ellos querían ver algunas cosas del mundo agrícola, estábamos en eso, cuando aparece este tema del SPAC", dice.

El estadounidense Albert Hill y el peruano Juan José Rosas -de 24 años- se conocieron jugando tenis. Ambos tuvieron una exitosa carrera en sus países. Y en campeonatos internacionales se hicieron amigos. Los dos empezaron a trabajar en bancos de inversión que se estaban metiendo en el mundo de las SPAC (Special Purpose Acquisition Company), sociedades creadas con la finalidad de listarse en bolsa y ser el vehículo para una futura tran-

tas todas las finanzas que no había aprendido en la universidad, empezar a llamar amigos".

Prize tiene hace años un directorio que preside García-Huidobro. Y está compuesto por su señora, dos compañeros de universidad -el ex Falabella, Jordi Gaju, y el exgerente de Ditec Automóviles, Tomás Etcheverry- además de Recaredo Ossa. Todos estuvieron un mes y medio estudiando la operación. "Y dijimos: 'es la mejor opción que podemos tener'. Nos permitiría ser internacionales. Hasta ahora lo invertíamos todo, yo que queríamos era dar pasos mucho más grandes. Queremos ser competitivos en un mundo que va a estar dominado por perros grandes. Tenemos que estar presente en los dos hemisferios y tener multiproductos", resume.

La primera vez que Juan José Rosas vino a Chile fue en julio. Albert Hill llegó en septiembre. Y -cuenta García-Huidobro- se generó una buena relación de manera automática.

Tradicionalmente, los socios de una SPAC se quedan con un 15% al 20% de la empresa. Acá obtendrán el 1,7%, pero con opción de triplicar eso en cinco años, según ciertas metas. García-Huidobro y su señora quedarán con cerca del 80% de la propiedad. Y se colocará del orden de un 18% en la bolsa, aunque dependerá de cuántos accionistas de Rose Hill continúen. Estiman que entre US\$ 20 millones a US\$ 30 millones seguirán adentro. La empresa tiene una valorización de US\$ 425 millones. Y prevén recaudar US\$ 65 millones con la operación.

Rose Hill entrará al directorio. A los cinco que tiene hoy Prize, se adicionará Felipe Canales, antiguo director financiero de Axtel y director de estrategia del Grupo Alfa; además de Pablo Armas y Albert Hill.

Al equipo ejecutivo se suma Juan José Rosas como director de estrategias. Y se creará una gerencia de Desarrollo. Ya están analizando posibles fusiones y alianzas en China, Norteamérica, España, Marruecos y Europa del Este. Albert Hill, de hecho, fue el de la idea de tener un colchón de capital rápido. El fondo Yorkville Advisors les ofreció una línea por US\$ 150 millones, vía intercambio accionario si es que llega a ser utilizado. "Tenemos la pistola cargada para tomar oportunidades rápido". "Lo más importante ahora es listarse. Porque listarse hace que tengas tus acciones como una moneda de cambio para futuras fusiones".

El martes partirá el road show desde acá. El miércoles, García-Huidobro viajará a una feria frutícola a Orlando, EE.UU., junto a los socios fundadores de Rose Hill. Y el lunes que sigue se reunirá en Miami con potenciales inversionistas. Luego seguirá de manera remota durante todo noviembre. La operación está sujeta a la autorización de la SEC. Se estima que todo concluya antes de fin de año, y que Prize comience a transaccionar sus acciones en el primer trimestre de 2023.

Si bien espera crecer vía alianzas o fusiones, no aspira a perder el control. "Mantenerlo tiene que ver con mantener la visión y el estilo. Han sido años de dormir poco, de pasarlo mal, de pasarlo muy bien. Y hay cosas de este hijo que son claves para nosotros. La consolidación que ves del sector es comprando hectáreas, haciendo estructuras propias y sin productores. Nosotros hemos crecido gracias a ellos, a esa confianza. Y queremos seguir con eso".

Y con ello, niega de paso una posible venta: "A varios nos han tocado la puerta. Pero digo, tengo una niña de seis años. Quiero que crezca con un papá trabajando. Además, me encanta lo que hago".



portaciones, Rodrigo Aspíllaga, ingresó a la propiedad con un porcentaje minoritario, y sería. "Nunca tuvimos socios poniendo capital, por eso el 95% de lo que entra se reinvierte. Y se apalanca", dice García-Huidobro. En la empresa trabajan tres de los cuatro hermanos de este último, uno de los tres hermanos de Micaela, y un cuñado de ella.

En 2016 empezaron a plantar sus propios campos, desde la VI Región hasta Osorno. Y en 2021 sumaron un poco más de 40 hectáreas en Perú, con socios locales: la familia Murgia de Trujillo. Con ellos, empezaron a producir arándanos en ese mercado. Levantaron también un packing en ese país, al cual le sumarán líneas de ampliación para espárragos y paltas.

Actualmente, más de la mitad de lo que comercializan son cerezas, un 25% arándanos y el resto, otras frutas. Estiman que en cinco años, cerezas y arándanos estarán empatados.

De Requínoa a Nueva York

En agosto de 2019, con la operación andando en Chile, la familia García-Huidobro-Cartwright su mudó a EE.UU. "Quería salirme del día a día para partir la expansión internacional". Habían conversado con un grupo de chinos que querían plantar en Chile y el objetivo era que Prize hiciera lo propio en China.

El 25 enero de 2020 partió la primera cuarentena en la nación asiática. Había aparecido el

sacción. Se juntaron y dijeron, cuenta García-Huidobro, 'esto tiene que ser una herramienta para que empresas en América Latina tengan acceso a capital'. Como eran desconocidos, buscaron financistas que los respaldaran en este lado del mundo. Uno de ellos fue Ameris Capital; el otro, el fondo norteamericano Cohen & Company.

En 2021 crearon Rose Hill y la abrieron al Nasdaq. El objetivo era utilizar eso para abrir a la bolsa estadounidense una empresa latinoamericana. Vieron compañías de e-commerce, de distribución, levantaron candidatos, y estudiaron unas diez en profundidad. Hace unos seis meses, los socios de Ameris volvieron a contactar a Prize: "¿Les interesa conversar?", les preguntaron. "Ellos querían buscar una empresa con resultados, con potencial de crecimiento, bien manejada. Y al final lo que decían en su presentación era: 'juntaron todos los tickets'", dice el fundador.

En paralelo, Prize estaba analizando financiamientos más tradicionales con el BID y otras entidades. "Cuando nos sentamos a conversar con Ameris hubo bastante feeling", dice.

Alejandro reconoce que tenía sus aprensiones con el mundo financiero: "Ves las noticias y está lleno de estos que hacen una pasada y ejecutivos que se ganaron luca y el resto perdió. Entonces cuando vi este tema de SPAC, empezamos a ver pros y contras; tuve que aprender