

Matías Eguiguren trabajará con R. Hinzpeter:

# Las razones del socio de Celfin para irse al Gobierno

Voy a trabajar para una empresa que se llama Chile. El objetivo de mi cargo es buscar proyectos que dejen un legado.

G. VILLALOBOS y C. RODRÍGUEZ

Hasta esta semana, Matías Eguiguren (40, casado, tres hijas) era uno de los hombres fuertes en Celfin Capital. Estaba a cargo de administrar fondos por US\$ 15 mil millones y era uno de los siete socios de uno de los mayores bancos de inversión del país, con el 5% de la propiedad. Sin embargo, una llamada telefónica recibida la primera semana de diciembre le cambió el destino. Al otro lado de la línea estaba el ministro del Interior, Rodrigo Hinzpeter, quien lo citó a La Moneda para el día siguiente a las 5 de la tarde. "Yo no conocía al ministro Hinzpeter y no tenía idea para qué quería reunirse conmigo", dice el ejecutivo, egresado de ingeniería comercial de la Universidad Diego Portales, y que tiene una militancia pasiva en RN. Esa tarde fue recibido por el secretario de Estado y su jefe de gabinete, Juan Carlos Jobet. En la reunión, le ofrecieron integrar el comité asesor del ministerio y hacerse cargo del área de proyectos especiales, que hasta noviembre era ocupado por Cristóbal Lira. "La verdad es que cuando te llama el ministro del Interior, cuando hay un gobierno que está haciendo bien las cosas, en que el objetivo es lograr un mejor Chile, tú dices 'lo he tenido todo en la vida... creo que es una oportunidad única y la voy a tomar'. La gente asocia las oportunidades con el tema monetario, yo creo que acá me di cuenta que tenía una oportunidad de vida", cuenta el ejecutivo, que en paralelo se desempeña como presidente de la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (Acafi), cargo que también dejará en el corto plazo. "Salí de La Moneda muy impresionado y llamé a mi señora", cuenta Eguiguren, quien confiesa que, más allá del apoyo de su familia, en ese momento ya tenía gran parte de la decisión tomada.

—¿Cuál fue la respuesta al ministro Rodrigo Hinzpeter en ese momento?

"Le dije que estaba disponible, pero que eso también pasaba por llegar a un acuerdo con mis socios en Celfin para vender mi participación".

—¿Cuál es la razón de fondo por la que deja Celfin?

"Quiero dejarle a mis hijas algo más allá de la situación económica. Creo que sí te dan mucho, tienes que retribuirlo. Mi principal objetivo será entregarme por completo a las políticas públicas. No puede ser cómo vive la gente en Chile. No puede ser que existan las diferencias que hay ahora".

—Trabajar más con el Chile real...

"Cuando levanté mis primeros mil millones de dólares en fondos, hice una tremenda celebración. Hemos levantado miles y miles de millones y uno pierde la dimensión de las cosas. Esto será mi cable a tierra".

—¿Cómo fue la reacción de los socios cuando supieron?

"Al día siguiente de la conversación con el ministro los cité a todos a una reunión, menos a Jorge Errázuriz que estaba fuera de Chile, aunque lo tratamos de contactar vía teleconferencia, pero no fue posible".



—La gente asocia las oportunidades con el tema monetario. Yo creo que acá me di cuenta que tenía una oportunidad de vida".

—Hemos levantado miles y miles de millones y uno pierde la dimensión de las cosas. Esto será mi cable a tierra".

"Hubo varias reacciones. Algunas muy gratas. Otros me preguntaron '¿estás seguro en lo que te estás metiendo?' (risas). Pero en general me dijeron 'muy generoso de tu parte'. Para Celfin también es un orgullo cederle uno de sus socios al Gobierno".

—¿Por qué cree que el ministro pensó en tu nombre?

"Supongo que el ministro tendrá sus colaboradores que le dieron mi nombre. Yo he gestionado y ejecutado proyectos de terceros y creo que mi nombre se repitió y fue bien recibido".



Eguiguren entró a Celfin en 1996 como portafolio manager y en 2002 se convirtió en socio.

—Mi interés es acompañar al ministro Hinzpeter mientras él esté a cargo del Ministerio del Interior. No tengo ninguna aspiración política".

—Celfin vendió la participación del Presidente Piñera en LAN. ¿Tuvo algún rol en la venta?

"No, eso lo manejó siempre finanzas corporativas".

—¿Cuáles serán sus nuevas tareas?

"Los temas que me van a tocar son muy variados. Voy a trabajar para una empresa que se llama Chile. El objetivo de mi cargo es buscar proyectos que dejen un legado de este gobierno y que en definitiva tengan proyecciones a largo plazo. Tengo que estar a cargo del fondo de donación para la reconstrucción. Hay proyectos como el edificio Moneda Bicentenario que también hay que sacar adelante. De hecho, entre otros, el Ministerio del Interior se va para allá".

De El Golf a La Moneda

Su salida de Celfin será el próximo 30 de enero. Pero el miércoles pasado Eguiguren vendió su 5%. ¿El precio? No puede revelarlo, dice, y aunque pudiera, tampoco lo haría.

—¿Cuánto vale Celfin?

"Prefiero no hablar de esos temas, pero me voy con una situación económica que me deja tranquilo". Eso sí, comenta que a nivel de sueldo hay un sacrificio importante. "Varias veces menos, pero la venta del 5% de participación en Celfin va a suplir eso", asegura. Tampoco da cifras pero, en promedio, un asesor del Gobierno gana cerca de \$4,6 millones al mes.

—¿Tiene interés en seguir una carrera política?

"Mi interés es acompañar al ministro Hinzpeter mientras él esté a cargo del Ministerio del Interior. No tengo ninguna aspiración política. Yo voy únicamente como asesor directo del ministro del Interior. No quiero adelantarme, pero claramente creo que una vez que termine la labor del ministro Hinzpeter mi interés será volver al sector privado".

## La renuncia a Acafi y a un Techo para Chile

"Mi principal objetivo será entregarme por completo a las políticas públicas", dice Matías Eguiguren al explicar su renuncia a la presidencia de la Asociación Chilena de Fondos de Inversión (Acafi) y al consejo de empresarios de un Techo para mi País. En esta última organización compartía con Andrés Navarro, de Sonda; Raúl Sotomayor, de Southern Cross; y Raimundo Valenzuela. "Ahí salió el bichito de que la vida es

algo más que simplemente ganar dinero", explica Eguiguren.

En cuanto a la Acafi, Eguiguren dice que presentará su renuncia a la entidad gremial en enero. Fernando Tisné, de Moneda Asset Management y actual vicepresidente de la asociación, será la persona que asumirá como director interino.

En marzo, en el directorio anual de la Acafi sería elegido el nuevo líder gremial.

Su mercado más importante es Asia

# Patricio Abumohor, el empresario que saca provecho a una plaga marina: la jibia



Patricio Abumohor es dueño y gerente general de Frozen Sea.

A noviembre de 2010, este emprendedor alcanzó ventas por \$422 millones. Su producto estrella es el filete de jibia.

NATALIA TORRES N.

Desde que salió de Cuarto Medio, a Patricio Abumohor (50 años) siempre le gustaron los negocios. Siendo muy joven montó un negocio textil con su hermano en Ecuador, regresó a Chile y comenzó a exportar merluza austral a Europa, y después de eso pasó por una empresa donde conoció de cerca la industria pesquera y la exportación de productos marinos.

Por eso cuando su hijo junto a compañeros de universidad debían realizar un proyecto de negocio, no dudó en proponerles una idea basada en la jibia, recurso poco valorado en Chile, pero muy apreciado en el extranjero.

El proyecto resultó un éxito académico. Luego de eso Abumohor conversó con su hijo y compañeros sobre su interés en convertirlo en un verdadero negocio, a lo que más tarde los estudiantes accedieron cediéndole la idea. Desde entonces, fue el camino a seguir de este emprendedor que en 2006 creó Frozen Sea, firma exportadora de jibia y productos con valor agregado,

como conservas, hamburguesas, filetes e incluso salchichas.

Luego que la Corfo le concediera un capital de \$32 millones para asentar su negocio, comenzaron la búsqueda de clientes en el extranjero. Cuatro viajes de prospección de mercado fueron necesarios para esto, dos de ellos incluyeron visitas a las ferias China Fisheries & Seafood Expo y European Seafood Exposition en Bruselas.

China, Filipinas, Corea y Taiwán fueron los primeros destinos de

EN JAPÓN se venden incluso snacks de jibia en bolsas de 100 gramos a unos US\$ 4,70.

sus envíos. Si bien en 2006 las ventas fueron bajas, ya que sólo vendieron \$7 millones, al siguiente obtuvieron \$80 millones. En esa época Frozen Sea optó por abrir un "mercado" de erizos congelados en bandejas de 100 gramos a Alemania y España. Y si bien para 2010 el empresario proyectaba

ventas de jibia y erizo por \$500 millones, hoy ve lejana esa meta (a noviembre obtuvo \$422 millones) por las condiciones climáticas poco favorables para la pesca.

Las ventas, según Abumohor, podrían seguir creciendo, negociar con otros mercados y elaborar el filete de jibia cocido (daruma) y otros productos con valor agregado si concreta su "muy querido proyecto": tener su propia planta procesadora en Valparaíso o San Antonio, la que necesitaría una inversión cercana a los US\$ 6 millones. Y para lograrlo, Abumohor "podría buscar un inversionista o una firma en China que quiera hacer un joint venture".

"Me llegan, por lo menos, 10 e-mails diarios solicitándome jibia en este momento". Con esa frase, Abumohor grafica el atractivo de la jibia en el extranjero. A Asia exporta el mayor volumen (filete, tentáculos y alas), cuenta el emprendedor que a noviembre de 2010 envió 375 mil kilos, unos \$180 millones. (Y 10 mil kilos de erizo

por casi \$200 millones).

Tan apetecido es este producto que, por ejemplo, en Japón se venden snacks de jibia en bolsas de 100 gramos a unos US\$ 4,70. El caso de Estados Unidos no es tan distinto, aunque allá el producto estrella es el filete de jibia.

El distribuidor del producto en ese país vende a US\$ 6 el kilo, y un restaurante puede cobrar por cada plato US\$ 15. La hamburguesa y la salchicha de jibia son las últimas "creaciones" de Frozen Sea. Este último producto en etapa de prueba en EE.UU., donde recién este año se han interesado por él: "Los mercados son muy reticentes a comprar un producto que no conocen", dice Abumohor.

Molusco de exportación

Según cifras proporcionadas por Sonapesca, en 2000 se capturaron del orden de 9 toneladas de jibia en el país y en 2010 la cifra llegó a 175 mil toneladas.

En todo caso, este volumen es menor al peak registrado en 2005, cuando la captura fue de casi 297 mil toneladas. "La principal producción exportada ha sido la jibia congelada con 26.520 toneladas (...). Ese es el negocio más importante", dice Héctor Bacigalupo, gerente general de Sonapesca.