

Cien años. Esa es la edad exacta que el próximo 13 de septiembre cumplirá Grupo Tattersall, la firma proveedora de insumos industriales y agrícolas que por estos días está a las puertas de aterrizar en nuevos mercados latinoamericanos.

Instalar un museo y editar un libro testimonial, que saldrá en octubre, son parte de los planes que afinan su gerente general y su presidente —Jorge Rodríguez y Tomás Böttiger, respectivamente— para conmemorar este centenario. Buscan recopilar la historia de la empresa, valiéndose incluso de la ayuda de ex trabajadores que estuvieron más de 60 años en ella.

Una historia que partió en 1913, cuando varias familias chilenas vinculadas al campo vieron la necesidad de constituir una sociedad que intermediara ganado, frutos y productos agrícolas. La denominaron Tattersall, nombre inspirado en una firma británica de corretaje de caballos fina sangre.

Al menos esa es la versión que tiene su actual administración, porque "esto ocurrió antes de la Primera Guerra Mundial", recalca Rodríguez sobre esta compañía que, además, lleva 99 años en la Bolsa de Comercio.

Tras ese origen en el ganado, la firma vivió una pequeña diversificación y comenzó a participar en remates de campos, maquinaria, tractores y arados. Fue por ello que en los 70 la Corfo le



"Ganados y frutos". Tomás Böttiger Müller, presidente, y Jorge Rodríguez, gerente general de Grupo Tattersall, aún guardan en las oficinas centrales antiguos recuerdos de los orígenes de la firma.

FIRMA INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA ESTÁ EN CRECIMIENTO Y ANALIZA HACER NUEVO AUMENTO DE CAPITAL:

Grupo Tattersall cumple 100 años y se apresta a ingresar a Perú y Colombia para expandir su franquicia automotriz

encargo rematar propiedades y bienes que habían sido intervenidos. Allí Tattersall intermedió —vía remates— en la venta de frigoríficos, maquinarias, mobiliario, e incluso se extendió luego a la venta de línea blanca y electrodomésticos.

Afectada por la crisis del 82, Tattersall terminó en manos del Banco de Chile, que la sacó a licitación en 1988. Un grupo de socios la adquirió: Eran Carlos Alberto Cartoni (socio actual del grupo de Komax, que maneja marcas de ropa como GAP), el agricultor Hernán Hermann y Mathiesen, la firma química de las familias Böttiger y Hintze, que como tenía una línea de agroquímicos, se interesó por la firma de remates como extensión de su negocio (ver recuadro).

De la mano de los nuevos socios, Tattersall adicionó más negocios a su giro central, que seguía siendo el remate de ganados y agro insumos. Algunas aventuras empresariales fallaron, como una exportadora de frutas y pasas, y una compañía telefónica con prepago, que no prosperó porque luego vendría la época de la telefonía celular.

Pero otras sí resultaron y cimentaron la diversificación de Tattersall.

Le compraron a su propio socio, Hernán Hermann, un pequeño negocio de renta de autos, que sería el puntapié inicial en el desarrollo del área de *leasing* operativo y renta, en la que Tattersall se hizo fuerte de la mano de franquicias. Estuvieron primero con Localiza, después Budget (por 12 años) y, desde 2010, Europcar. En 2006 le compraron además a Maco el negocio de maquinarias.

Tanto Cartoni como Hermann

La empresa partió haciendo corretaje de ganado antes de la Primera Guerra Mundial y hoy vende más de US\$ 300 millones. En estos días busca aterrizar en Perú, pues busca quedarse con el 41% de una firma con la que comenzarían a operar allá la franquicia de Europcar y desarrollar el *rent a car* en ese país. • A.G.

La historia de su padre inmigrante, que de junior llegó a ser socio

Tomás Böttiger es hijo del inmigrante Michael Böttiger, quien llegó a Chile en 1945, cuando tenía 16 años. Venía de Berlín, Alemania, escapando de la guerra.

“No había terminado los estudios ni el colegio. No estudió en la universidad, no tuvo esa oportu-

se retiraron de Tattersall. Böttiger sigue siendo socio, pero no controla. Administra y actúa en representación del grupo Latinvest, que pertenece a dos familias europeas, antiguos amigos de su padre, cuyos apellidos mantiene en reserva. “Ellos son

“LO MÁS IMPORTANTE es estar con buenos socios y eso lo tenemos”, dice Tomás Böttiger sobre las inversiones en Argentina.

totalmente pasivos”, se excusa Böttiger. Latinvest también había ingresado desde el principio a Tattersall y fueron aumentando participación con las ventas de los otros socios y en bolsa.

Nuevos mercados

Hoy Tattersall es una empresa

con un volumen de negocios superior a US\$ 300 millones y que se maneja en tres áreas como proveedor logístico: industrial, orientada a la maquinaria (manejo de flota, grúas, *renting* de flotas); la ganadería e insumos para el agro (ferias, remates) y el mundo financiero, pues bajo el paraguas de BanTattersall manejan también *factoring* y corredora en la Bolsa de Productos.

Ahora la firma se prepara a ingresar a Perú y Colombia para expandir el negocio automotriz.

En el vecino país —donde ya operan maquinarias y grúas con la representación de Hyster, y tiene una presencia muy incipiente en agroinsumos— están en plenas conversaciones, con el anhelo de quedarse con el 41%

nidad”, cuenta Tomás Böttiger sobre su progenitor, quien se empleó de junior en la firma que hacía *trading* de químicos, Mathiesen. Michael Böttiger llegó a ser socio de esa empresa, participación en la que siguió su hijo Tomás cuando el padre falleció, en el 91. Eso, hasta 1997, cuando

Tomás Böttiger vende esta participación.

Sí se mantiene de socio de la familia Hintze y los Avayú en Maco. Tomás Böttiger participa en otros negocios: 220 ha de plantaciones de avellanos en Osorno, y junto a Latinvest participa en negocios como Mafrisur, Frima y Procarne.

Invierten en Argentina

De llegar a Colombia, sería su cuarto país, pues Tattersall ya posee operaciones en Argentina. Desde el 2000 tiene una sociedad en partes iguales con la familia local Monasterio en el negocio de remate de ganado. Esta inversión la hicieron justo antes de que se decretara la aftosa en Argentina y antes de que ese país viviera la crisis del corralito de 2001. Paradójicamente, es un negocio rentable para ellos y siguen creciendo.

“Lo más importante es estar con buenos socios y eso lo tenemos. Son excelentes socios. Ellos manejan 100% el tema y nosotros ni siquiera tenemos personal nuestro allá. Nos juntamos para discutir cosas y, de hecho, hace un año partimos incluso con una planta chica de acopio de cereales, que la hicimos en conjunto. Se llama Monasterio Tattersall Cereales”, cuenta Böttiger.

“El país no quiebra y todos comen bife. Hemos tenido todo tipo de crisis”, dice con humor Jorge Rodríguez.

El plan inmediato de Tattersall incluye sumar inversiones inmobiliarias en Chile. Instalar más Tattersall Center, una red de locales al estilo *retail* para centralizar la venta o arriendo de sus productos (maquinarias, flotas, etc.). Ya posee seis y su objetivo es incorporar otros: un centro logístico en Buín, uno agrícola en Puerto Varas y otro industrial en Copiapó.

El plan de inversión de Tattersall suma unos US\$ 20 millones y para financiero en el grupo analizan una posible nueva capitalización, de modo de que lo que no alcance con generación de caja propia, no les implique mayor endeudamiento. “Si tenemos inversiones por US\$ 20 millones a US\$ 25 millones en los próximos dos años, por ahí, la mitad de eso puede a lo mejor ser financiable con algún aumento de capital”, dice.

Hace cinco años Tattersall también debutó en el rubro genético, con un “núcleo genético” destinado al negocio del cordero, ubicado en Osorno, que vende reproductores de razas mejoradas.

¿Les falta algo? “Entrar al ciclo de la exportación agrícola”, dice Jorge Rodríguez. “Está en el disco duro”, agrega Böttiger.