Diario Financiero®
www.diariofinanciero.cl
SANTIAGO DE CHILE - VIERNES 23 DE ABRIL DE 2004 AÑO XVI, N° 3.874 $ 500 IVA incluido, Regiones I, II, XI, XII: $ 600
EDICION VIERNES

IPSA	DOW JONES	DÓLAR INTERB.	PETROLEO	COBRE
1.446,11 ▲ 1,07%	10.461,20 ▲ 1,40%	612,00 ▼ -0,16%	33,250 ▲ 0,03%	131,08$ ▼ -1,70%

ENTREVISTA
"El royalty pone en peligro el crecimiento del país"
Fernando Echeverría, presidente CChC
Páginas 38 y 39

ECONOMÍA
SNA rechazó más cambios al Código de Aguas
Página 34

FINANZAS
El desembarco de Banmerchant
Ex ejecutivos del Edwards apuestan sus fichas al negocio financiero e inmobiliario
Páginas 22 y 23

soluziona
Líder en Business Intelligence para Empresas de Telecomunicaciones
contactenos@soluziona.com

Banmerchant:

Con negocios por US$ 900 millones a su haber desde que iniciaron su proyecto empresarial, los socios de Banmerchant renuevan sus apuestas en el negocio financiero e inmobiliario. Tanto, que no descartan su ingreso al negocio bancario.

De pie, de izquierda a derecha: Rafael Wilhelm, Enrique Huidobro, Francisco Walker, Eugenio Díaz, Andrés Valenzuela. Sentados: Marcelo Silva, Luciano Magnet y Agustín Larraín.

DESPACHO FOTOGRAFÍA

La expansión del séptimo año

Un tiempo respetable pasó desde que un grupo de ejecutivos clave del Banco de A. Edwards hizo su análisis de riesgos y oportunidades para atreverse a cruzar a la vereda de los empresarios. Desde aquel momento de 1997, pasaron de la alta exposición de la industria bancaria a la estricta reserva del mundo de las asesorías financieras, su negocio base, y de la gestión inmobiliaria, que dirigen desde Banmerchant.

En estos siete años han sabido sacar partido al *know how* adquirido en las filas de la alta gerencia financiera y a su olfato para los negocios. Es que lejos de las crisis que suelen afectar a los matrimonios en su séptimo aniversario, las relaciones entre los integrantes de esta sociedad –fundada por Julio Jaraquemada, Agustín Larraín, Enrique Huidobro, Luciano Magnet y Marcelo Silva-, pasan por su mejor momento. El balance es claro: su área principal, que abarca servicios de reestructuración de pasivos, búsqueda de socios, fusiones y adquisiciones de empresas, representa a estas alturas operaciones por US$ 700 millones. Y en el negocio inmobiliario, un intenso crecimiento en los últimos años dio forma a una cartera de proyectos por US$ 200 millones.

¿Qué viene ahora? Siempre con un bajo perfil, los gestores de Banmerchant han evaluado distintas oportunidades en el negocio financiero. Por ejemplo incursionar como administradora de fondos o desarrollar los negocios de factoring o leasing, opciones que al final desecharon tras los respectivos análisis de mercado y potenciales competidores.

El último proyecto de esta sociedad en el terreno financiero fue la creación de Banmerchant Capital a mediados de 2002, filial concebida como un asesor especializado en la configuración de alternativas de inversión a la medida de los clientes.

Pero los buenos resultados de sus negocios actuales no implica que hayan dejado de pensar en nuevos proyectos. Al contrario. En el mercado se comenta que Julio Jaraquemada - ex gerente general del Edwards hasta agosto de 1996 y presidente de Banmerchant- estudió alternativas de ingreso al sector bancario en conjunto con algunos inversionistas.

Consultado sobre este punto, reconoce que existen espacios para bancos de nicho principalmente en medianas empresas y en el área inmobiliaria, como también algunos espacios en el campo de la banca de personas. Aunque declina comentar el grado de avance de estos planes, estos son una pista para entender que la cautela de los socios de Banmerchant a la hora de desarrollar nuevos negocios financieros en los últimos años no implica que ellos tengan la mente lejos de las grandes ligas financieras.

El negocio principal

Fue a comienzos de 1997 que cinco altos cargos ejecutivos del Banco Edwards formaron Banmerchant: Jaraquemada, que fue gerente general de ese banco hasta agosto de 1996; Enrique Huidobro, gerente de la división negocios; Luciano Magnet, que fue gerente de sucursales, marketing y banca personas; Agustín Larraín, gerente de la banca de negocios y Marcelo Silva, gerente del área inmobiliaria. Ellos tienen trayectorias previas en instituciones como Citibank y Banco de Chile (Jaraquemada), Banco Osorno (Jaraquemada, Magnet, Huidobro y Larraín), Republic National Bank of New York (Jaraquemada y Huidobro) y Banco Santander (Larraín).

Julio Jaraquemada.

A la estructura societaria de Banmerchant se sumaron Francisco Walker, gerente y socio de Banmerchant Inmobiliaria; Rafael Wilhelm, gerente y socio en Banmerchant Asesoría; Andrés Valenzuela, gerente y socio en Banmerchant Capital y Eugenio Díaz.

Agustín Larraín cuenta que decidieron montar la compañía cuando se dieron cuenta de que en el mercado había la necesidad de un banco de inversiones "más a la medida" para empresas medianas-grandes. "Entendíamos que teníamos la fuerza para formar un equipo de personas porque ya veníamos trabajando juntos hace bastante tiempo y que, en la medida de que todos trabajáramos en la misma línea, íbamos a tener una oportunidad en el mercado y es lo que ha pasado", señala.

Estilo consolidado

Julio Jaraquemada explica que Banmerchant observa con especial interés el nicho de las medianas empresas "un mercado fuerte porque, en general, esas compañías no tienen una estructura financiera desarrollada, ni probablemente ejecutivos que tengan mucha experiencia por ejemplo en manejo de reestructuraciones, entonces ahí requieren bastante apoyo externo". Por eso es clave la experiencia y conocimiento que tiene cada uno de los socios, y el estilo de trabajo que han sabido formar entre ellos. Por ejemplo, si uno conoce una oportunidad o lo invitan a participar en un proyecto, trabaja la idea y la plantea al resto de los socios, y si están de acuerdo, el promotor de la idea se encarga de implementarla junto a los ejecutivos de la filial correspondiente.

"En el área de asesoría financiera somos proactivos para originar ca-

La apuesta inmobiliaria

Un ámbito en el cual estos socios demuestran su "ojo clínico" es el negocio inmobiliario. A través de Banmerchant Inmobiliaria y formando sociedades con distintos socios estratégicos, han desarrollado una cartera de proyectos, muy diferentes pero con un denominador común: el mercado habitacional.

Y dentro de un espectro que abarca loteos para el segmento ABC1, departamentos y viviendas sociales, la apuesta tiene sus prioridades claras: "Preferimos orientarnos al tema de vivienda y a la clase media", indica Jaraquemada.

En la cartera de 14 proyectos impulsados en la última década, es importante la participación en conjuntos ligados a los sistemas de subsidios, nicho que priorizaron en los últimos años marcados por la depresión de la economía. Pero al ritmo de las señales de reactivación, están decididos a diversificar. Por eso es que junto a los proyectos en desarrollo para casas sociales (Colina y Puente Alto), departamentos en Ñuñoa y viviendas para el segmento C1 en Peñalolén, están invirtiendo en un proyecto en Cerrillos en cinco hectáreas, con un total de 400 casas en un horizonte de cinco años.

En un nicho distinto, están iniciando la venta de un pequeño pero exclusivo loteo en la zona de Cachagua. Con sólo 15 sitios ubicados en un terreno privilegiado, los precios en Punta Cachagua oscilan entre 5.000 y 8.000 UF. Un complemento a este mercado es La Foresta de Zapallar, estructurado como un condominio agro residencial a 142 kilómetros de Santiago sobre la Panamericana Norte, y cercano a Maitencillo y Zapallar. De un total de 700 sitios, la primera etapa en venta es de 120 parcelas de una hectárea urbanizada con precios desde 695 UF, más club house e instalaciones.

Esta diversidad de propuestas revela que los gestores de Banmerchant no son novatos en lo que a urbanizaciones se refiere. Antes, participaron en conjunto con la familia Schiess en el loteo Manquehue Oriente, ubicado a la entrada de La Dehesa y ya prácticamente terminado.

En el futuro, Larraín adelanta que están evaluando un proyecto en Concepción, siempre orientado hacia el sector medio. "Estamos evaluando un desarrollo de casas y es probable que partamos el segundo semestre con nuestro socio en este segmento (Constructora Pacal Ltda.)".

También a nivel de planes, Jaraquemada añade que están analizando con mucho interés las perspectivas de Pudahuel, comuna en la que cambios normativos están incorporando amplias extensiones al desarrollo urbano validados por las carreteras que conectan la zona. "Algunos socios de Banmerchant participamos en una sociedad que tiene terrenos en Pudahuel, que es una zona que va a tener un gran desarrollo por sus condiciones y su privilegiada infraestructura vial". Y junto con destacar el impacto de la recuperación económica y de las concesiones de autopistas en el desarrollo de nuevos polos en otros puntos del entorno de Santiago como Colina, Melipilla y Talagante, el empresario señala que él y algunos de sus socios "estamos comprando un terreno en Padre Hurtado y tenemos también un interés en Chicureo".

sos. Analizando los distintos sectores, detectamos qué empresas podrían requerir de nuestros servicios, tomamos contacto con sus accionistas o ejecutivos, les explicamos lo que hacemos, y estructuramos una relación de trabajo", señala Larraín.

Los horizontes no se reducen a Chile. Su radio de acción se ha extendido a países vecinos, a través de acuerdos de trabajo con bancos de inversión locales. "Estamos valorizando un par de compañías para inversionistas chilenos", declara Larraín con la reserva que caracteriza a esta compañía. Porque la mayoría de los negocios que han realizado no aparecen en los diarios. "Cuando se habla de reestructuración de pasivos, en la mayoría de los casos el cliente prefiere mantener su confidencialidad. Lo mismo en el tema de venta o asociaciones. Siempre un perfil bajo en ese sentido, de confidencialidad absoluta y básicamente porque nuestro negocio es ése", indica.

Diversificación

Una vez clavadas las banderas en el campo de las asesorías e inversiones financieras, vino el turno del negocio inmobiliario. Dieron forma a Banmerchant Inmobiliaria, cuya estrategia es la identificación de proyectos y materialización junto a terceros gestores invitados a coinvertir.

El tercer gran paso se concretó hace dos años con la puesta en marcha de Banmerchant Capital, filial que da asesorías a personas o empresas que quieren invertir sus recursos en Chile o en el exterior, ofreciendo inversiones en renta fija, variable, portfolios, entre otras, explica Jaraquemada. Esta opera con un equipo de venta más el aporte de los socios, y en el exterior operan con brokers que, además, tienen la custodia de los títulos. En este caso el trabajo consiste en recomendar estrategias de inversión.

Expectativas

Jaraquemada es un convencido de que el negocio de bienes raíces recibirá de lleno el impulso de una economía en reactivación. "Definitivamente, somos optimistas y pensamos que en los años que vienen el país retomará las tasas de crecimiento que todos esperamos (5-7%). El sector inmobiliario va a crecer mucho apoyado por la inversión que ha hecho el país en infraestructura, principalmente en carreteras, que tendrá como consecuencia un cambio muy importante en el desarrollo de nuevos sectores". Es bajo este supuesto que se encuentran en plena búsqueda y evaluación de nuevas oportunidades (ver recuadro).

Y otra buena muestra del espíritu emprendedor de los socios de Banmerchant es su apoyo a un negocio no tradicional y vanguardista: el Proyecto "Golden Seniors", un club Internet para personas de la tercera edad que busca aprovechar al máximo las posibilidades tecnológicas de la red para llegar a este creciente segmento de la población chilena y generar las condiciones para el desarrollo de futuros negocios.

En el caso de esta actividad "no tradicional", el proyecto ha sido liderado por uno de los socios y con el apoyo del resto.

MATILDE OLIVA/JORGE ISLA
finanzas@diariofinanciero.cl