

■ ■ ■ JIMENA CATRÓN SILO

La palabra clave en las oficinas de Banmerchant es globalidad. Con prospectos de negocios para empresas chilenas en el sector de alimentos en México, forestal en Brasil, de viñas en Argentina, portuario y de IT en Perú, además de intenciones de compra en las que están trabajando con una compañía de Estados Unidos para ingresar al sector bakery local, junto al interés de actores europeos por entrar al área educación, y el de una empresa canadiense por comprar la operación de una salmonera, definitivamente los ojos de esta firma de asesorías financieras están puestos en el mundo.

"También estamos viendo con una compañía mexicana su interés por el sector retail, y con otra que está viendo el negocio de plásticos", comentó Agustín Larraín, socio de Banmerchant, enfatizando que todos estos casos "son muy concretos".

Y es que luego que Banmerchant se hiciera miembro de Global M&A hace dos años, las posibilidades para hacer negocios se abrieron prácticamente al resto del mundo.



Los socios de Banmerchant Agustín Larraín y Germán Ilabaca.

## Banmerchant apuesta por red global y cierra negocio por unos \$ 9.000 millones

A juicio del ejecutivo, revisando quiénes son los otros socios de la red, se encontró con que todos estaban entre las dos o tres primeras firmas de asesorías financieras de cada país. "En Estados Unidos estamos con la gente de Brown Gibbons Lang & Company, en México con Pablo Rión, en Argentina con Columbus Merchant Banking, en Perú con Macroconsult, en Colombia con Nogal Asesorías Financieras, por nombrar sólo a algunos", comentó.

Según explica Larraín, hace tiempo que existía el interés por salir al exterior, y habían notado que las empresas chilenas estaban comprando empresas afuera. "No sólo compañías grandes y abiertas, sino también las medianas, y que incluso eran clientes nuestros previamente, pero que antes no teníamos las conexiones afuera", afirmó. Además, agrega, los empresarios sienten que el tamaño del mercado chileno es relativamente pequeño, por lo que ya poseen el expertise y management que se necesita para estar capacitados para adquirir distintas compañías en Latinoamérica. "Al revés, lo que ocurre es que los empresarios extranjeros miran a Chile como plataforma para el Cono Sur, a lo que se suma el hecho de que otros países de la región pueden ser

un poco más caros", explicó.

Cabe recordar que Banmerchant nació en 1996, estando conformado por un equipo cuya principal carta era el haber conformado con éxito el equipo de alta gerencia del Banco Edwards durante más de diez años. Pero dieron un giro, y ese año se embarcaron en un proyecto con cuatro áreas de negocios en sus filiales de Asesoría Financiera, Capital, Inmobiliaria y Servicios Financieros. Los socios fundadores son Julio Jaraquemada, Enrique Huidobro, Marcelo Silva y Agustín Larraín. Además de Luciano Magnet, quien hace poco, a pesar de seguir en sus oficinas, se alejó de la empresa para hacerse cargo del Fondo Esperanza del Hogar de Cristo.

### Y se hizo la luz

La asociación con Global M&A ya está rindiendo frutos. Porque si bien ya habían asesorado a compañías que han salido al exterior, alcanzando unas cuatro operaciones, Banmerchant cerró recientemente un negocio para levantar capitales privados por poco menos de \$9.000 millones.

Según explicó Germán Ilabaca, socio gerente de la firma, el partner de Global M&A en Francia los contactó porque tenían un requerimiento de la empresa Citelum, especialista en

el desarrollo de iluminación pública, que posee una subsidiaria en Chile, llamada Citeluz.

"Este grupo se contactó para que en el país le pudieran estructurar una operación de financiamiento, y así llegaron a nosotros, que armamos la estructura para que financiaran toda la colocación de luminarias en municipalidades", comentó, agregando que actualmente se encuentran en pleno proceso de contactar inversionistas privados para llevar a cabo la operación.

Según detallaron en Banmerchant, el negocio se divide en \$2.000 millones para instalar luminarias en Iquique -licitación que ya se adjudicaron-, a los que se suman proyectos en Los Andes -por \$1.000 millones-, Casablanca -\$600 millones-, San Bernardo -\$1.000 millones-, y Santiago -\$4.000 millones-.

**La firma pasó a formar parte de la red Global M&A en 2008, lo que les significó que las posibilidades para hacer negocios se abrieron prácticamente al resto del mundo.**

### ¿Qué es Global M&A?

Es una red integrada por las principales firmas de asesorías financieras de 40 países, estando integrada por una compañía por país. Especializados en el segmento de empresas medianas, la red provee apoyo y oportunidades locales e internacionales para clientes que quieren comprar o vender negocios, como también financiamiento, reestructuraciones corporativas y otras transacciones financieras. En los últimos diez años, los miembros de Global M&A han cerrado más de 1.500 operaciones, con un valor superior a US\$ 40 billones. Según el sitio corporativo, el conocimiento local de los mercados y de las oportunidades que existen en éstos permite identificar las adquisiciones con el mejor target y acercarse a los dueños de esas empresas conociendo las mejores formas de negociar de acuerdo a cada país. A juicio de Agustín Larraín, los miembros de Global M&A "estamos muy bien interconectados", ya que anualmente se realiza una reunión de todos los socios, a la que se suma otra reunión en la que asisten las firmas de la región. "El equipo latinoamericano es muy potente, y tenemos una metodología de trabajo en la que si vemos que existe la posibilidad de hacer crossborder M&A, están las posibilidades arriba de la mesa, y también originamos estas opciones para nuestros clientes", afirmó.