



**FRANCISCO WALKER**  
Socio Inmobiliaria  
Desde 2002 está a cargo de la gestión, asesoría y venta de proyectos inmobiliarios. "Actualmente tenemos capital invertido, a través de sociedades de inversión con capital propio y de terceros, en proyectos en desarrollo por una inversión total aproximada de 4 millones de dólares en Chile".  
**Aporte:** creativo, optimista y buen vendedor.

**EUGENIO DÍAZ**  
Socio Gerente  
Es uno de los socios fundadores y el único que no venía del área de bancos. Hoy está a cargo de la administración y coordinación de las distintas filiales. "Permanentemente estamos analizando los distintos sectores de la economía, detectando dónde pueden requerir nuestros servicios, y tomando contacto para trabajar en conjunto".  
**Aporte:** Constante, responsable.

**RAFAEL WILHELM**  
Socio Asesorías Financieras  
Llegó en 2003 al área de finanzas corporativas de Banmerchant. "Somos una organización que entrega un trato muy personalizado y exclusivo a nuestros clientes, y tenemos la capacidad para abordar operaciones muy especializadas al nivel de cualquier banco de inversiones internacional".  
**Aporte:** metódico, ponderado.

**FRANCISCO DE LA MAZA**  
Socio Servicios Financieros  
Llegó en enero de 2006 a crear la filial de Banmerchant Servicios Financieros. "BSF recién lleva 6 meses de operación y nuestro presupuesto para el año va muy bien, por lo que esperamos cerrar el año 2006 con una colocación de alrededor de UF 750.000 en contratos de leasing intermediados".  
**Aporte:** organizado, conoce negocio.

**ENRIQUE HUIDOBRO**  
Socio fundador  
Por diez años fue gerente de División Banca de Negocios y director de compañías filiales del Banco Edwards. "En las asesorías apuntamos a empresas de tamaño medio, principalmente locales, que requieren servicios financieros especializados y de calidad, donde los bancos de inversión internacionales no están".  
**Aporte:** analítico, buen negociador.

**MARCELO SILVA**  
Socio fundador  
Es el único ingeniero civil del grupo y por diez años fue gerente área Banca Inmobiliaria del Banco Edwards. "Creemos que producto de un cambio en el plano regulador habrá un aumento importante en la venta de viviendas para el sector medio en la comuna de Padre Hurtado, límite de Maipú. Nosotros estamos partiendo con un proyecto de 1.700 casas ahí".  
**Aporte:** criterioso, confiable.

**AGUSTÍN LARRAÍN**  
Socio fundador  
Por diez años fue gerente de área Banca de Negocios de Banco Edwards. "Hoy en Chile creo que hay oportunidades de invertir en empresas medianas que aún conservan una estructura familiar, que no se han profesionalizado lo suficiente y a las cuales se les puede agregar management, capital y visión estratégica".  
**Aporte:** perseverante y siempre en busca de negocios.

**ANDRÉS VALENZUELA**  
Socio Capital  
Llegó en 2002 a la asesoría financiera de personas. "Si tuviera US\$ 1 millón y quisiera un riesgo mediano, pondría 30% en bonos emergentes y corporativos, 15% en acciones de Europa, 10% en bonos chilenos, y la misma cantidad en acciones de Brasil y México, en acciones chilenas, en Japón, y en Asia emergente, y un 5% en EEUU".  
**Aporte:** confiable, perseverante.

**JULIO JARAQUEMADA**  
Socio fundador  
Antes de crear Banmerchant fue por casi diez años gerente general del Banco Edwards. "Nuestro trabajo es buscar soluciones que transformen el negocio, y para ello somos asesores financieros totalmente independientes, que no tenemos vinculación con nadie y que simplemente buscamos la mejor solución para el cliente".  
**Aporte:** emprendedor, experiencia.

Aporte son las características personales que el resto del equipo ve en él.

**BANCOS DE INVERSIÓN** | Permanentemente en busca de negocios:

# Banmerchant, el secreto de los banqueros que decidieron emprender

Este reportaje es parte de una serie que busca mostrar a los equipos de inversión en nuestro país. Esta semana, Banmerchant, un equipo de alto nivel formado por banqueros del Edwards.

**SAGALENA ECHÉVERRÍA FAZ**

En Banmerchant tienen un perfil bastante bajo, pero muchas horas de trabajo en el cuerpo. La mayor carta de presentación del grupo es haber conformado con éxito el equipo de alta gerencia del Banco Edwards durante más de diez años. Pero dieron un giro, y en 1997 se pusieron al otro lado de la moneda 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 Agnet, quien hace poco, a pesar de seguir en sus oficinas, se alejó de la empresa para hacerse cargo del Fondo Esperanza al Hogar de Cristo.

"Obviamente el conocernos hace más de 20 años nos permite formar un equipo que aprovecha al máximo las cualidades de cada uno", asegura Marcelo Silva. A lo que Julio Jaraquemada agrega: los dividimos los trabajos según las habilidades y fortalezas de cada uno". Hoy, de los cuatro socios principales de Banmerchant, son Larraín y Jaraquemada los que están principalmente focalizados en la creación de negocios, en asesorías y servicios financieros, y en la relación con los clientes. Huidobro, en cambio, está focalizado en el área de asesorías financieras, en la estructuración de negocios y en Capital (administración de Cartera); y Marcelo Silva, en la inmobiliaria, donde, según sus pares, "sabe siempre lo

que algo vale y lo que se puede hacer en ese lugar". A los cinco socios iniciales del Edwards se les sumó Enrique Díaz, quien desde hace nueve años está a cargo de la administración y gerencia de esta empresa, que sólo en su área inmobiliaria ha construido viviendas por más de US\$ 400 millones y tiene más de siete proyectos en marcha. Actualmente, en Banmerchant trabajan cincuenta personas, y cada filial tiene además un ejecutivo, que es socio de esa área, y que está full time dedicado al negocio. El área de asesorías financieras fue el punto de partida en una época en que en

Chile había muchas empresas con problemas que necesitaban reestructurar su deuda. Los primeros grandes negocios fueron Telex y La Polar. Ellos, como mandatarios de la familia Paz, hicieron las dos reestructuraciones de pasivos que se necesitaron por el cambio de escenario, y terminaron creando, en conjunto con Southern Cross, una compañía nueva. "La Polar fue un hito, una operación larga y que involucraba pasivos altos y muchos acreedores, tanto financieros como proveedores. Fue un juego de equilibrios donde había que buscar las mejores condiciones para cada uno", asegura Larraín.

Cuando las aguas del país se calmaron, otras áreas de la empresa fueron agarrando vuelo, como la compra y venta de empresas que ahora están muy fuertes, las valorizaciones independientes y la búsqueda de socios. "Cada negocio que vamos desarrollando tiene su encanto, y a través de ellos adquieres una relación con los dueños y los acreedores", dice Jaraquemada. Además, el introducirse en un sector les permite detectar nuevas necesidades de los empresarios y proponerles cambios. "Somos nosotros los que la mayoría de las veces estamos pensando en cómo originar negocios, sabemos cómo se mueve el sector y lo aprovechamos", dice Larraín. Hoy el mercado valora a Banmerchant como un grupo que sabe mucho de asesorías a empresas con problemas.

## ¿Qué pasa con Chile?

**Julio Jaraquemada:** "Chile no ha formado un plan estratégico para el futuro, falta un plan país en términos de educación y empleo que permita tomar esos dos ámbitos en conjunto. Falta una estrategia para desarrollar las pymes, educando y capacitando a las personas para mejorar el nivel de capacitación de los operarios y crear más empresarios. Hay poca confianza en la gente, demasiados impuestos que sólo buscan fondos para que los utilice el fisco y no dejan que los empresarios hagan las cosas solos".

**Agustín Larraín:** "Hay que superar la pobreza. No es posible que tengamos aproximadamente tres millones de personas que tienen un ingreso per cápita inferior a \$40.000 mensuales. Para atacarlo efectivamente

hay dos pilares fundamentales, la educación y el microcrédito. Esta última, es una herramienta potente a la cual no se le ha dado toda la importancia que tiene para superar la pobreza".  
**Enrique Huidobro:** "Francamente creo que el país debe exigir más calidad y efectividad a sus dirigentes, cualquiera que sea el color político que tengan, tanto en el diseño como en la ejecución de sus políticas públicas. Solo así superaremos las trabas del subdesarrollo, que son la falta de preparación de nuestra gente y el no potenciar sus capacidades".

**Marcelo Silva:** "Pienso que para que Chile dé un salto importante al desarrollo debe partir invirtiendo en edu-

cación, que es la génesis de todo. Una vez que tengamos un buen porcentaje del país con una educación de calidad similar para todos, será el momento real en que se podrá dar un salto con cimientos claros y perdurables en el tiempo".  
**Francisco Walker:** "Flexibilizar las leyes laborales y darle mayor espacio y libertad a las pymes. Invertir en investigación para dar valor agregado a nuestros recursos naturales y crear nuevas tecnologías".  
**Andrés Valenzuela:** "Hay una sobrerregulación, vemos una verdadera competencia por regular todas las actividades, trabando el emprendimiento y agregando costos a las empresas chilenas".