

- 1- Enrique Huidobro, socio.
- 2- Julio Jaraquemada, presidente.
- 3- Enrique Díaz, socio.
- 4- Andrés Valenzuela, director gerente de Banmerchant Capital.
- 5- Marcelo Silva, socio.
- 6- Agustín Larraín, socio.
- 7- Luciano Magnet, socio.



Banmerchant

Asesorías financieras

Tras casi dos décadas de experiencia en diversas instituciones financieras, este grupo de ejecutivos decidió hace cinco años crear su propia empresa: Banmerchant. Hoy, con negocios por cerca de 800 millones de dólares, se sienten consolidados como banca de inversión. Por Sandra Burgos A.

Todos ellos son nombres conocidos en la industria bancaria, en particular porque desde distintas posiciones ejecutivas del Banco de A. Edwards “hicieron escuela” por su olfato, estilo agresivo de competir y captar negocios.

Pero en 1997 Julio Jaraquemada, Agustín Larraín, Enrique Huidobro, Marcelo Silva y Luciano Magnet cambiaron de rumbo. Entonces partió Banmerchant, cuya meta era transformarse en un banco de inversión -sólo les falta con-

tar con una mesa de dinero para tener la estructura de tal- que prestara asesoría financiera principalmente a medianas empresas en materia de reestructuración de deuda, búsqueda de socios, fusiones y adquisiciones de empresas; y también asesoría en gestión inmobiliaria.

En cinco años, esta idea ha dado frutos importantes. Han participado en operaciones de envergadura, como la reestructuración de deuda de Telex Chile, La Polar (que concluyó con el ingreso de Southern Cross), de Morgan Impresores (que implicó su compra por parte

de El Mercurio) y la búsqueda de un socio para un hotel en la comuna de Providencia, la que finalmente derivó en la incorporación a la cadena internacional Sheraton, a través de su marca Four Points.

La lista suma y sigue. Basta ingresar a la sala de reuniones para observar los *Commemoration Awards* que muestran las diversas operaciones en las que han participado. Las cifras son evidentes: Banmerchant ha materializado reestructuraciones de pasivos por 600 millones de dólares, ventas de empresas por

sobre 120 millones de dólares y proyectos inmobiliarios por aproximadamente 60 millones de dólares (a valor venta).

Sus tentáculos no sólo alcanzan los más diversos segmentos del quehacer local, también se han expandido a otros países, como Argentina y Bolivia. En este último, por ejemplo, asesoraron a una compañía hotelera de Santa Cruz, la cual se acercó a ellos tras conocer los resultados de la operación efectuada con Sheraton en Chile.

La crisis argentina, por su parte, les ha dado una nueva oportunidad de expansión. Julio Jaraquemada, presidente de Banmerchant, comenta que muchas empresas chilenas ven en las turbulencias trasandinas una oportunidad de hacer negocios, particularmente de comprar compañías descapitalizadas. La máxima de estos cazadores: en las crisis es cuando la riqueza cambia de manos.

“Estamos trabajando con algunas empresas de tamaño medio ligadas al rubro de consumo masivo, que están interesadas en comprar y a precios bastante bajos. Y no se trata sólo de una exploración; de hecho tenemos algunas cosas concretas, con nombre y apellido”, explica Jaraquemada.

Los planes de crecimiento de Banmerchant no terminan aquí. Agustín Larraín, socio de la compañía, comenta que están embarcados en un nuevo desafío: aprovechar las oportunidades que les entrega la reforma al

asesores financieros independientes de Estados Unidos. “Queremos conocer los intereses del cliente. A través de cuestionarios y entrevistas determinamos cuál es su perfil y de acuerdo a eso armamos una cartera y luego hacemos el contacto para que pueda invertir en el portafolio que le diseñamos”, explica Valenzuela.

Las alternativas de inversión que se barajan son en renta fija (bonos, *debentures*, fondos, etc.) y renta variable (acciones, fondos y otros) en el mercado nacional e internacional. “Un chileno hoy puede invertir en cualquier parte del mundo en miles de acciones, bonos, fondos. Nuestro deber es ayudar a los inversionistas que se marean en este mundo”, señala.

La estrategia es desarrollar una base de clientes muy selectiva con los cuales se establezca un profundo conocimiento mutuo y una relación de gran confianza que permita la interacción en otros campos de negocios como por ejemplo el corporativo (inversión en sociedades) y el inmobiliario. El pasado 1 de abril comenzaron a visitar a los potenciales clientes, poniendo así fin al proceso de marcha blanca.

Nuevas oportunidades

Esa es una parte...

Pero el interés de Banmerchant es diversificar aún más sus áreas de negocio. Para ello se está trabajando en la creación de dos nuevas filiales para este año: Banmerchant Inmo-

ven muchas posibilidades de desarrollo a través de la nueva filial.

Para Agustín Larraín, esta es una nueva oportunidad para expandirse. “Con todo este tema de fusiones de bancos, las compañías medianas han visto reducidas sus líneas de financiamiento, ya que una empresa que trabajaba con dos bancos que se fusionaron no encuentra hoy una sumatoria de cuentas. Además, con la reforma al mercado de capitales y la posibilidad de emitir bonos comerciales habrá una alternativa interesante también para las compañías medianas que pudieran aprovechar las nuevas condiciones para emitir papeles”.

El tema de la securitización también representa una nueva forma de expansión. Esto -asegura- abre un espacio importante para compañías de tamaño medio.

En este sentido, el plan consiste básicamente en empaquetar cuentas por cobrar, tarjetas de crédito de tiendas comerciales y los pagarés producto de los créditos que ellos dan. De hecho, explican que ya están trabajando con un par de estas sociedades de tamaño medio: “Estamos asesorándolas en evaluar la conveniencia de hacer una securitización que les abarata bastante el financiamiento y les da estabilidad en los flujos”, sostiene Jaraquemada.

Los socios de Banmerchant están optimistas. Creen que estas nuevas puertas permitirán a las empresas de tamaño mediano contar con nuevas vías de financiamiento.

Es importante tener presente -destaca el ejecutivo- la ralentización en los últimos años de parte de todos los agentes económicos. El sistema financiero se ha puesto más cauto y también los inversionistas institucionales, llámese compañías de seguros o AFP, complicando el acceso al crédito.

“Además, al fusionarse varios bancos se redujo el espectro del sistema financiero y se dieron herramientas a través de la reforma al mercado de capitales a otro tipo de actores. Así que habrá más competencia con institucionales y estos otros fondos privados que tendrán acceso a invertir directamente en otra serie de títulos, como mencionábamos, securitizaciones, papeles comerciales y los bonos de compañías. La baja de tasas de interés, por otra parte, debiera incidir positivamente en el interés de las compañías por emitir títulos”.

Y en ello están trabajando. Porque quieren tener presencia en este nuevo círculo que se abre y convertirse en un *player* importante. Se sienten cómodos en un área de negocios en donde los grandes no están presentes, ya sea porque se han orientado a negocios globales y de gran escala o porque se han ido del país. ■

"a la medida"

mercado de capitales, y las opciones que surgen del negocio corporativo tradicional desarrollado hasta la fecha.

Estreno en sociedad

Por estos días la entidad está preparando el estreno en sociedad de su nueva filial: Banmerchant Capital. Para ello se sumó al grupo de ejecutivos Andrés Valenzuela, director gerente de la filial, ex presidente de la Bolsa Electrónica y ex ejecutivo del Banco Edwards. El junto a su equipo ha estado probando en los últimos meses con gente de confianza (incluso con fondos personales, confidencian) las diversas alternativas de inversión que presenta el mercado, para así configurar lo que ellos denominan “trajes a la medida” para sus clientes.

Esta filial operará al más puro estilo de los

biliaria, la cual se centrará en la gestación de proyectos tanto por cuenta propia como de terceros inversionistas, siempre en asociación con operadores especializados en la categoría de negocio correspondiente a cada proyecto.

Será su responsabilidad organizar para cada proyecto el diseño inmobiliario, la estrategia comercial, la estructura financiera y la estructura societaria. Además representará a los accionistas en el control de la gestión de la sociedad a cargo del proyecto.

La otra filial, Banmerchant Servicios Financieros, se dedicará a operaciones de factoring y leasing, siempre orientada a empresas de tamaño medio. También a operaciones de securitización y emisión de bonos comerciales de empresas locales, instrumento que aún no parte, pero en el cual