

# El Retail Vive Cuneo

gestor de la fusión del año, entre Falabella y S, constantemente ha sorprendido al mercado, diversificando su portafolio, con el cual está presente en distintos mercados nacionales.

lio de negocios.

## PASIÓN POR LOS PURA SANGRE

En esta línea, para nadie desconocida la gran pasión que tiene Cuneo por los caballos. Hecho que se remonta al inicio de sus 30 años, cuando su tío Alberto Simonetti, le regaló un ejemplar, que de esa manera se convirtió en su pasión. Cuneo mirara al mundo de la cría de caballos.

Con el pasar de los años, Cuneo terminó transformando en su pasión el rubro al cual ha estado involucrado por más de 40 años. Es así como el desamor del turf ha ido de la mano de las innovaciones que ha introducido el empre-

sobre los US\$170 millones, para mejorar la luminaria, con el objetivo de que las carreras se puedan distinguir de mejor manera. A ello, se sumará toda una renovación en el sistema de apuestas, no sólo vía *call center*, sino que también a través de Internet. Incluso, la sociedad adquirió recientemente un terreno superior a los 5.500 m<sup>2</sup>, para aumentar el número de las pesebreras, lo que significará una inversión superior a los US\$500 millones.

## SU JOYITA EN CASABLANCA

Sin embargo, Cuneo ha desarrollado otra pasión: la vitivinicultura, negocio que partió a través del amor que

le tomó el empresario a la zona de Casablanca, donde finalmente terminó adquiriendo extensos terrenos (actualmente cerca de 1.000 hectáreas), los cuales inicialmente

fueron destinados a la siembra de distintas hortalizas y, que con el tiempo, terminó convirtiéndose en la viña Casas del Bosque (fundada en 1993), en remembranza a la viña artesanal que tenía su familia en Italia, específicamente en la localidad de Liguria.

Pero este negocio tiene una cuota adicional: es en el que más está comprometida la familia Cuneo. Ello, ya que las dos hijas del empresario están involucradas en el proyecto. Paola está a cargo de las finanzas y la planificación estratégica, y Giorgianna de la imagen de



■ **MOVIDA.** La última movida de Cuneo fue ingresar al mercado inmobiliario, adquiriendo el 20% de dicha sociedad, tras desembolsar unos US\$12 millones.

los vinos, que son producto de la plantación de distintas cepas en un área de 230 hectáreas.

En este sentido, la principal tarea que tiene Cuneo en dicho negocio, es poder aumentar los volúmenes de producción, ya que si no, la empresa nunca llegará a una masa crítica. Es por lo mismo, que el empresario desea llegar a fines de 2007 con una producción cercana a las 65.000 cajas, las que en 2010 tendrían que llegar a las 120.000.

Todo ello, pensado para seguir potenciando su línea de exportación, la que en un 80% es destinada a México y Brasil, más otros países latinoamericanos, aparte de Canadá, Europa y Estados Unidos.

## DE LA LECHE AL AGUA

Por otra parte, y en 2005, Cuneo volvió a diversificar su portafolio: a través del desembolso de US\$5 millones, adquirió un predio en el sur (entre Paillaco y Rfo

Bueno) de unas 600 hectáreas y tomando como en base el hecho de que el predio ya contaba con una lechería para 400 vacas, generó una lechería, a la que bautizó como Casas del Sur.

Mientras cercanos a Cuneo, este nuevo negocio se lo tomaría como una aventura, otros afirman que el empresario ya se fijó la idea de convertirse en el quinto productor de leche a nivel nacional. Es por lo mismo que ya tiene un séquito importante de trabajadores, los que están sacando adelante el proyecto. Hasta el minuto, Cuneo habría invertido unos \$350 millones en unas 700 vacas, las que producirían unos 5,5 millones de litros anuales.

Sin embargo, el objetivo del empresario es mayor, ya que ha trascendido que su deseo es llegar a tener unas 1.300 vacas, con las cuales la lechería lograría una producción anual de unos 16 millones de litros anuales, los que no sólo serán desti-

nados al comercio lechero, sino que también para producir quesos e incluso yogur.

Pero Cuneo también es socio mayoritario de la sanitaria Aguas Nuevas, con un 21,2% de la propiedad, que presta servicios en la primera, novena y duodécima regiones de Chile. En esta línea, durante el 2006, la inversión total del grupo ascendió a los \$32.872 millones.

El negocio opera a través de tres filiales, Aguas Araucanía, Aguas del Altiplano y Aguas Magallanes, donde se han puesto en marcha más de diez plantas de tratamiento de aguas servidas. Una de las principales preocupaciones del conglomerado, ha sido el mejoramiento y renovación de las redes de agua potable y alcantarillado de dichas regiones, invirtiendo más de \$1.000 millones.

## LA ÚLTIMA MOVIDA

A pesar de todo ello, Cuneo tenía una última carta bajo su manga. Y es que en una movida que sorprendió a todo el mercado, el empresario se hizo del 20% de la propiedad de la inmobiliaria Simonetti, luego de que en diciembre del año pasado, el empresario iniciara las conversaciones con la empresa, a través de un asesor suyo que se puso en contacto con Alejandro Simonetti, con el cual se acordó el traspaso de las acciones de Paolo Simonetti a la sociedad de inversiones Liguria, por un pago de US\$12 millones.

En esta línea, la inmobiliaria espera cerrar el año con ventas de US\$70 millones, proceso por el cual la compañía a dispuesto lanzar un plan de inversión cercano a los US\$500 millones para los próximos cinco años, con el claro objetivo de cuadruplicar las ventas actuales.

Pero todo ello no quedará sólo ahí, ya que Cuneo, dando un golpe de timón, con el claro objetivo de rentabilizar la inmobiliaria, puso como condición para su ingreso que para 2012 la compañía tenía que estar completamente rentabilizada y posibilitada para abrirse a la bolsa.



los logros más importantes de Cuneo, fue la unión de dos familias: la de los Ibáñez y la de

el cual se ha puesto la última meta, su internacionalización.

La tarea será realizada a través de la transmisión de carreras a países como Estados Unidos, Francia, Alemania, entre otros. La gracia radica en el hecho de que los espectadores de dichas naciones pueden apostar por los caballos de competencia. No obstante, la mejor manera de llamar la atención del presidente del mundo, nunca apuesta \$2.000, según sus

de esta manera, el Hipódromo de Chile planea invertir

s mejor verificar que lamentar...