

■ La compañía proyecta vender en 2008 unos US\$ 100 millones, casi 25% más que este ejercicio. El próximo año pretende concretar sus primeras incursiones en regiones y al mismo tiempo, sondea socios para llegar a Colombia, Perú o Ecuador.

**MARCO GUTIÉRREZ V.**

Aunque recién acaba de anunciar su plan de inversiones de US\$ 500 millones a 2012, la inmobiliaria Simonetti ya prevé que puede cumplir los objetivos por adelantado.

Al menos así lo estima su director ejecutivo, Felipe Simonetti, quien admitió la posibilidad de que la apertura a bolsa de la empresa contemplada para dentro de cinco años se adelante eventualmente a 2010, si continúa el sólido ritmo de expansión de la firma.

A la vez, el gerente comercial de la firma señaló que están evaluando "seriamente" la posibilidad de ingresar al segmento de



Optimistas están en Simonetti por el crecimiento de la firma. En la foto (de izq. a der.), Felipe Simonetti, Rodrigo Lyon y el gerente de Servicios Corporativos, Juan Cristóbal Robeson. Los dos últimos son parte del "núcleo duro gerencial", afirmó el director ejecutivo.

2010 SERÍA OTRO AÑO CLAVE PARA LA INMOBILIARIA CUANDO PREVÉ LOGRAR VENTAS POR US\$ 200 MILLONES

## Simonetti evalúa adelantar apertura en bolsa y mira al mercado de oficinas

oficinas, especialmente por la alta demanda existente.

-¿Qué sabor les deja 2007 con ventas por US\$ 80 millones y el ingreso de Juan Cuneo al 20% de la propiedad?

-Felipe Simonetti (FS): En 2007 doblamos las ventas del año pasado. La incorporación de Juan Cuneo a través del fondo de inversión -Hispana- nos genera orgullo, porque una persona de su trayectoria, con múltiples opciones para invertir, puso sus ojos en esta compañía. Creo que él será un aporte importantísimo en un proceso de apertura a bolsa definido como uno de los hitos de esta compañía para 2012 como máximo.

Es probable que si los acontecimientos que se están dando se cumplen desde el punto de vista comercial o el soporte financiero, lo más probable es que la apertura se realice antes de ese año.

-¿Cuáles son esos acontecimientos?

-FS: Fundamentalmente alcanzar un nivel de ventas e ingresar a nichos que ya están seleccionados, lo antes posible.

-¿Y cuál es el nivel de ventas?

-FS: Ya tenemos un volumen apropiado, pero creo que estaremos al 2010 cerca de los US\$ 200 millones. La idea es llegar a US\$ 100 millones en 2008 y a unos US\$ 130 millones en 2009.

-¿Así hay más opciones de entrar a la bolsa antes?

-Rodrigo Lyon (RL): Acabamos de hacer un aumento de capital de US\$ 10 millones, por lo que el actual plan de expansión ya tiene financiamiento. Por lo tanto, la apertura a bolsa debiera ser para continuar con un

nuevo proyecto de crecimiento. Más allá de las ventas, lo que necesitamos para abrimos al mercado accionario es una amplitud geográfica y otros productos.

**Oficinas y el exterior**

-¿Cuáles son los otros hitos del plan de inversión a 2012?

-RL: Hemos definido un plan de expansión aumentando nuestra zona geográfica en Santiago, de seis comunas a cerca de diez, con tipos de productos más amplios. Hoy estamos en Las Condes, Vitacura, Huechuraba, La Reina, Ñuñoa y San Miguel, ingresando a Macul como séptima zona.

A la vez, estamos iniciando proyectos en Lampa, Chicureo (Colina), La Florida y Maipú. Tenemos del orden de 25 proyectos, esperando crecer 20% a 25% cada año. Además, iniciamos el proceso de apertura a regiones que sería a fines de 2008 o 2009.

-¿Tienen terrenos en regiones?

-RL: Estamos iniciando el proceso de análisis y búsqueda. Hay zonas donde existe más profundidad de demanda. En el norte

**■ Inmobiliaria 100%**

Felipe Simonetti señala con claridad que se dedicarán exclusivamente al negocio inmobiliario y que no tienen en la mira desarrollar el rubro construcción y menos ampliarse a otros negocios. "Hemos iniciado un proceso de externalización de la producción y hoy tenemos empresas constructoras asociadas a nosotros que son Icafil e Ingevec", señaló el director ejecutivo de la compañía, quien junto a su primo Alejandro Simonetti,

"En el minuto de ir a Colombia, Ecuador y Perú, el camino es a través de una necesaria asociación con alguien establecido en esos países", afirmó Felipe Simonetti.

poseen cerca de 40% de la empresa. Respecto de los planes en el exterior, el gerente de Servicios Corporativos, Juan Cristóbal Robeson, comentó que a los proyectos en el extranjero podrían ir acompañados por los fondos de inversión y compañías de seguros que actúan financieramente con Simonetti en Chile: Banco Santander, Banchile, Consorcio Compañía y Seguros y Santander Investment.

estamos evaluando Antofagasta e Iquique y en el sur Concepción.

-¿Han evaluado ingresar al mercado de las oficinas?

-RL: En el caso de Santiago, estamos en análisis y tenemos posibilidades de desarrollar oficinas sobre todo en este minuto cuando hay una vacancia muy baja y mucha demanda.

Está la opción en terrenos nuestros que tenemos en Las Condes -Los Militares con Rosario Norte-, se trata de 25.000 metros cuadrados. También podríamos buscar otras opciones. Lo estamos evaluando seriamente.

-¿Al extranjero irán solos o con socios locales?

-FS: En el minuto de ir a las naciones que se ha decidido, Colombia, Ecuador y Perú, el camino es a través de una necesaria asociación con alguien establecido en esos países.

-¿Cuándo darán el primer paso afuera?

-FS: Estamos en proceso. Eso tiene que estar listo dentro de los próximos cinco años, es parte del plan.

-¿Cuándo dice "estamos en proceso" ¿es que ya hay sondeos con empresarios de esos mercados?

-FS: Hay algunos sondeos en dos de los países que señalé, pero no puedo dar más detalles...