

Proyectos de la inmobiliaria a cinco años

Simonetti: inversiones por US\$ 500 millones

La llegada de Juan Cúneo a la propiedad de la empresa coincide con la expansión de ésta incluso a regiones. Además, prevén culminar el plan con la apertura bursátil.

CONSTANZA HOLA CHAMY

Todo quedó en la colonia. Cuando los antepasados de los Simonetti vivían en la misma región italiana que los antepasados de los Cúneo, no sabían que años más tarde sus descendientes harían negocios juntos en un país lejano.

Pero resultó. Y el próximo viernes se debería concretar la compra del 20% de la inmobiliaria Simonetti por parte de un fondo de inversión de propiedad de la familia de Juan Cúneo, uno de los socios principales del holding de retail Falabella. "(Cúneo) estaba eligiendo una inmobiliaria que tuviera prestigio, renombre y crecimiento y se acercó a nosotros", relata Alejandro Simonetti, socio y presidente de la compañía.

Las conversaciones empezaron en diciembre pasado, cuando un asesor del socio de Falabella contactó al mismo Alejandro Simonetti. Y a pesar de que su incorporación estaba prevista para agosto, cuando la empresa realizó un aumento de capital por US\$ 10 millones, falta de detalles en el acuerdo terminaron por aplazarla. Pero, finalmente, el mes pasado se selló el arreglo mediante el cual Paolo Simonetti traspasaría sus acciones a la sociedad de Cúneo.

La transacción se realizará por alrededor de US\$ 12 millones.

Aunque la llegada de Cúneo responde al reacomodo de un mercado frenéticamente movido en los últimos meses, desde la inmobiliaria aseguran que su ingreso tiene diferencias con otras fusiones y adquisiciones. "Simonetti es una compañía de nicho, no de volumen", asegura Felipe Simonetti, director ejecutivo de la empresa.

Aunque algunas fuentes del mercado decían que tras la decisión de cerrar la constructora y dedicarse de lleno a la gestión inmobiliaria, Simonetti estaba reconociendo un difícil presente en sus negocios. "Yo ni si-

quiera he oído esos rumores", señala Alejandro Simonetti al ser consultado. Pero asegura que la decisión de cerrar la constructora no tuvo que ver con resultados.

Al contrario. Decidieron centrar su atención en el negocio inmobiliario y contratar a terceros para la construcción. Aún así, la constructora la mantienen únicamente para reparaciones, pequeñas construcciones y servicios de postventa. Ello, porque la gallina de los huevos de oro para Simonetti está en el diseño y la gestión.

"A septiembre, la empresa duplicó las ventas 2006 y esperamos cerrar 2007 con US\$ 70 millones", señala Felipe Simonetti.

Por lo mismo, y postauento de capital,

Simonetti lanzará un nuevo plan de inversión de US\$ 500 millones en cinco años. El objetivo es cuadruplicar sus actuales ventas.

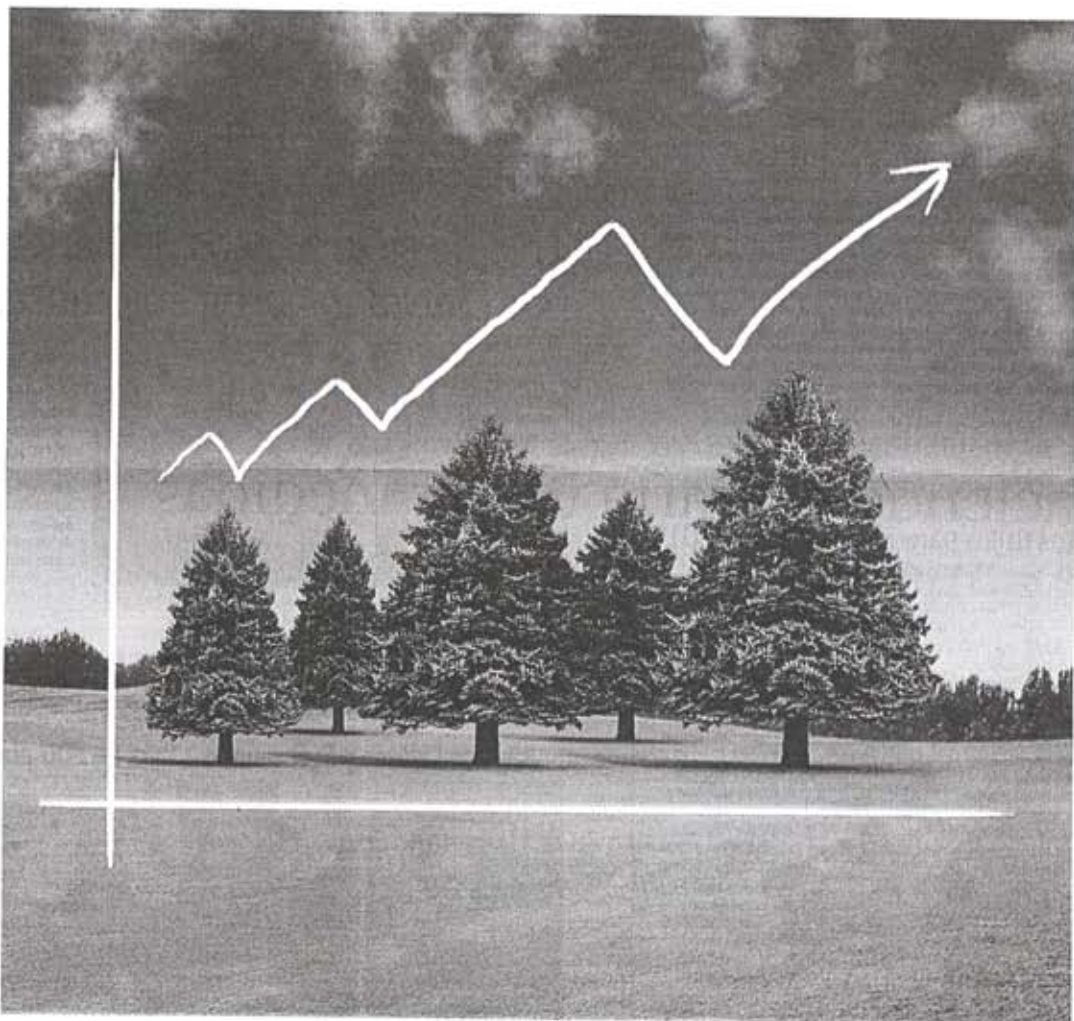
El plan incluye la consolidación de las comunas en que hoy están presentes —como Vitacura, Las Condes y Ñuñoa, entre otras— y el ingreso a nuevos sectores, como Chicureo, Lo Barnechea, Providencia, La Florida, Santiago Centro; además de Concepción y Antofagasta, en regiones. Además, el plan también contempla la expansión internacional a Perú, Colombia y Ecuador.

No es todo. Como una de las condiciones de su nuevo socio, la empresa debe estar rentabilizada a 2012 y capacitada para abrirse en la bolsa de comercio.



FELICES.— Alejandro (presidente) y Felipe (director ejecutivo) Simonetti están "chochos". El plan busca expansión a regiones e internacionalización.

Vemos oportunidades donde otros no las ven.



Quien mejor lo conoce, es quien mejor lo puede asesorar. Confíe en un experto. En Bci Inversiones sabemos lo que nuestros clientes necesitan. Por eso, Somos Diferentes.

Asesoría en Inversiones

» Y cómo queda la propiedad de Simonetti

Tras la llegada de Juan Cúneo, éste quedará con 20% de la propiedad.

El fondo ligado a los Cúneo incorporará dos nuevos directores —Ignacio Swett y Alberto Muchnik— en reemplazo de Paolo y Giovanni Simonetti.

Ayer estos tuvieron su primer "almuerzo de negocios" oficial, con el resto del directorio de la empresa.

Aun así, los Simonetti siguen al mando a través de un pacto controlador que maneja el 51% de las acciones. En él participan Alejandro y Felipe Simonetti, el arquitecto Cristián Undurraga y el actual gerente comercial, Rodrigo Lyon.

Aún no está claro qué porcentaje se abriría ante una eventual apertura en bolsa. Tampoco está definido con qué banco de inversión se realizaría, ya que el plazo mínimo para concretar ese paso son cinco años.

Arista de la fusión: Falabella-D&S buscan protegerse de la llegada de gigantes del retail

Juan Benavides puso como ejemplo la poca presencia de inversionistas locales en sectores como el eléctrico.

No sólo ser un operador integral —es decir, tener supermercados, multitiendas, centros comerciales y banco— es el objetivo de