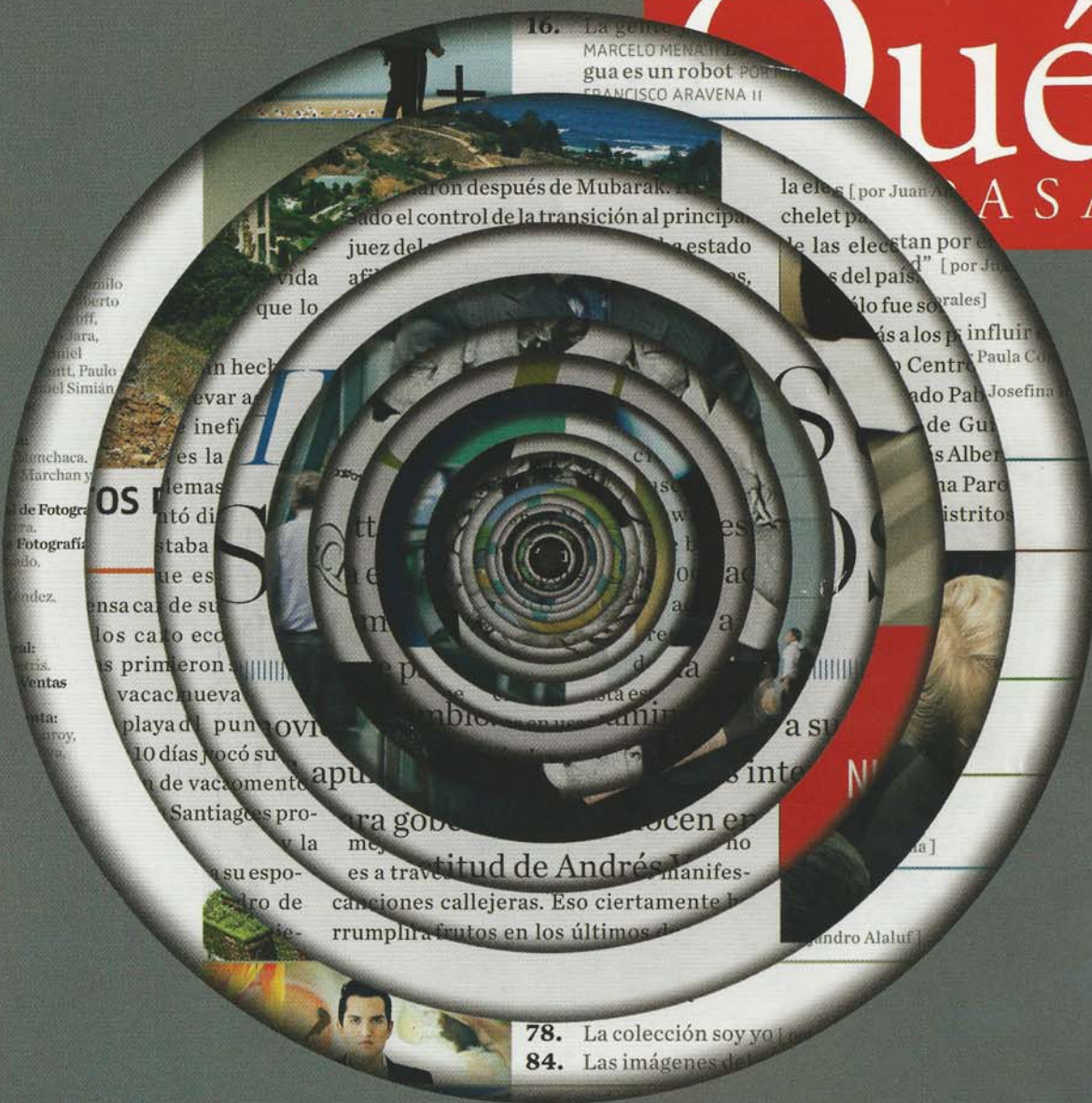


Qué PASA



¿QUÉ PASÓ CON EL CENTRO?

ERNESTO OTTONE:
"NO CREO EN LA
EXISTENCIA DE UN
CENTRO"

¿NECESITAN REALMENTE
BACHELET Y LONGUEIRA
AL CENTRO?

JUAN JOSÉ SANTA CRUZ:
"VELASCO CONCERTÓ
EL CENTRO MEJOR
QUE NADIE"

2204

05. JULIO. 2013
\$2.500 RECARGO POR FLETE
\$ 300 REGIONES I, II, XI, XII, XV



7 806611 000018

Poder LATINO

Rodrigo Bitar tomó un camino distinto al de su padre, Sergio. Dejó la política, en la cual participó siendo estudiante, y se dedicó a los negocios. Desde lo alto de una torre en Nueva York, el socio del banco de inversión Athelera analiza la poderosa billetera que tienen hoy los empresarios latinos y los mercados donde apostarán sus fichas.

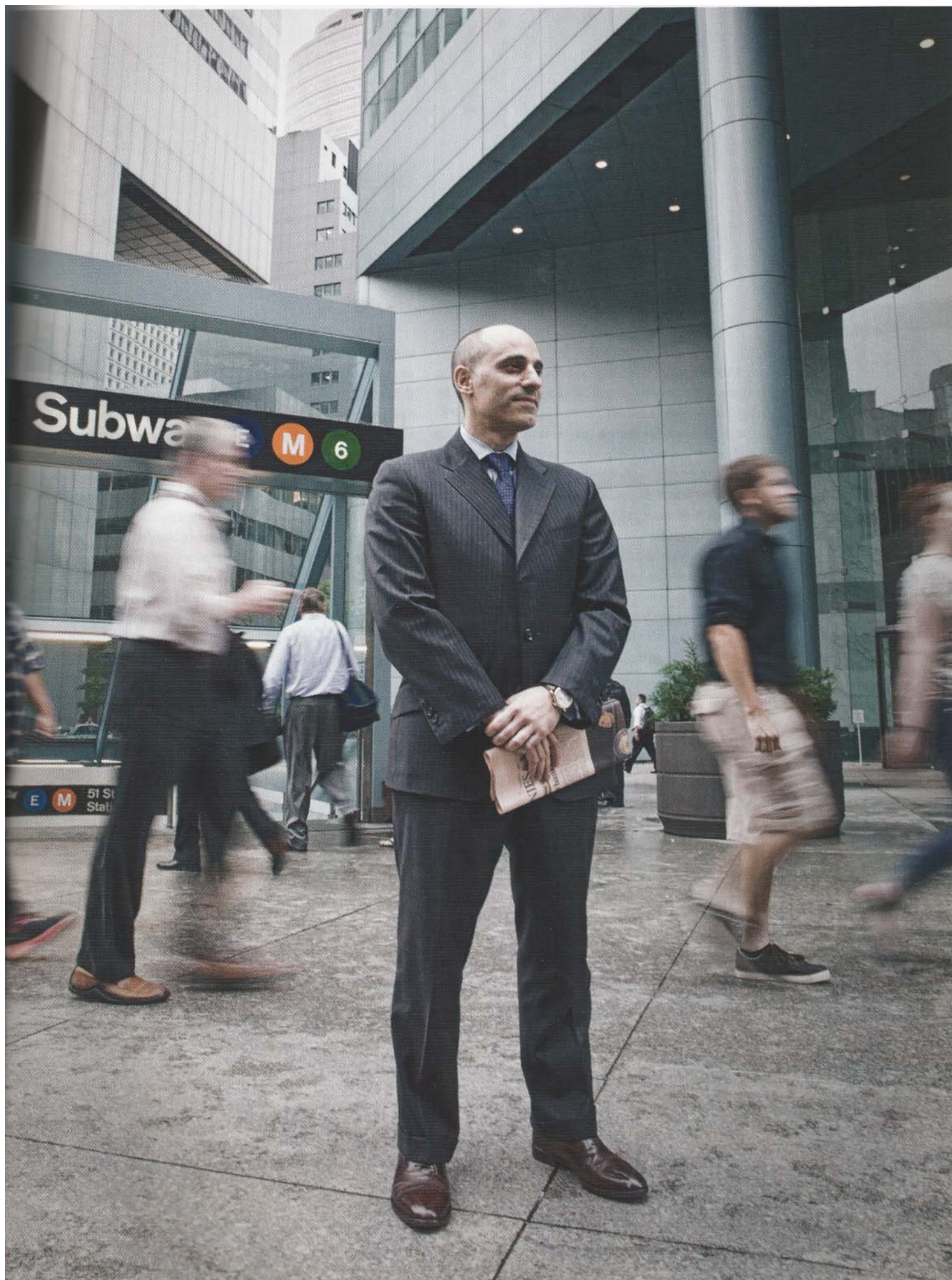
[Emilio Maldonado // Fotos: Ari]

Su nombre salió a la luz pública recién en 2006. Ese año, en medio de la fiebre expansiva que iniciaba Cencosud por Sudamérica, Rodrigo Bitar Hirmas (46) tuvo un papel protagónico: en representación de la familia Toro, accionistas de relevancia en la colombiana Almacenes Éxito, negoció la venta del 24,5% de esa cadena a la compañía de *retail* de Horst Paulmann.

Ése iba a ser el primer paso de Cencosud en Colombia y Bitar -hijo del ex ministro de Obras Públicas Sergio Bitar- su puente. Finalmente la operación entre chilenos y colombianos no se concretó, pero de todas formas Athelera, el banco de inversión del hijo del ex senador PPD, siguió adelante con la transacción, la cual se concretó entre la francesa Casino y los Toro a comienzos del 2007. Desde esa fecha, Athelera -firma que fundó el español Javier Macaya en el 2000 y donde Bitar aparece como su brazo derecho desde 2003- ha ganado terreno en el continente americano. ¿Su foco? Intermediar en la compra

y venta de compañías cuyo valor fluctúe entre US\$ 50 millones y US\$ 300 millones, aunque algunas de ellas han excedido con mucho esa cifra. Su crecimiento ha sido rápido: en 2006 ya acumulaban operaciones por unos US\$ 5.000 millones; hoy, desde las oficinas de Athelera ubicadas en la avenida Lexington en Nueva York, aseguran que han cerrado tratos por US\$ 11.000 millones.

El *boom* que vive Latinoamérica, según el ingeniero civil eléctrico y MBA de Harvard, ha sido clave en este positivo balance. Radicado en Estados Unidos hace 16 años, Bitar siempre tiene los ojos puestos al sur de la frontera. No sólo por sus nexos familiares con Santiago -ciudad a la que viaja dos veces al año-, sino porque Latinoamérica y sus empresarios -asegura- se están convirtiendo en una fuente cada vez más dinámica de negocios. Él, desde su luminosa oficina en el corazón de Manhattan -en la cual pasa entre 12 y 14 horas diarias-, lo simplifica con números: si hace 10 años -cuando



partió en Athelera- un 30% de las empresas de la región eran compradas por latinoamericanos, hoy esa cantidad no baja del 68%.

Eso se traduce en que las compañías son más agresivas a la hora de buscar destinos. Un ejemplo reciente de esta tendencia es el caso de Recalcine, laboratorio chileno que anunció la compra de la sudafricana Adcock por US\$ 1.250 millones. Con todo, Bitar recalca que los casos de firmas latinoamericanas poniendo banderas fuera de las fronteras regionales son aún aislados. Sin embargo, cree que con el tiempo serán cada vez más habituales. Por lo pronto, apunta, el subcontinente sigue siendo dinámico y mercados como Centroamérica, Colombia y México aparecen entre los preferidos de los inversionistas.

Athelera, en la búsqueda de un pedazo de este pozo que se hace cada vez más grande, debe competir con "titanes" como Goldman Sachs, BTG Pactual o JP Morgan. "Ofrecemos un traje a la medida. Conocemos la región y podemos darle el servicio de un gran banco de inversión, con las redes de contacto en cada país, pero con la atención personalizada que le daría una firma local", destaca Bitar.

LOS LATINOS Y EL RIESGO

"Si antes hacíamos tres o cuatro operaciones por año, ahora bordeamos las siete", resume Bitar. Ese foco latino es

el que les ha permitido aumentar el protagonismo en los *deals* regionales. Hace cinco años los capitales europeos eran los responsables del 48% de las operaciones en Latinoamérica y, por ende, elegían bancos de inversión del Viejo Continente o de Estados Unidos. Hoy las transacciones con capitales europeos no superan el 15%.

Pero el gran momento que viven las empresas en el continente no se resume sólo en la falta de liquidez que presentan las compañías de Europa y Estados Unidos, lo cual explicaría su baja participación en los negocios que se concretan en Latinoamérica. El socio de Athelera explica que América Latina, como el resto del mundo, vive en constante incertidumbre sobre qué pasará el próximo semestre o año. "Nadie sabe cómo se comportará China o el resto de Europa. Ante ese riesgo, quienes menos conocen una zona menos invierten en ella. Y de ahí que los latinos, que saben dónde están parados y a qué atenerse, estén liderando los negocios en su propio barrio. La pregunta sobre el momento para hacer el negocio es súper crucial", ejemplifica.

-¿En estos últimos 10 años qué ha cambiado en la región a la hora de hacer negocios?

-Me ha tocado ver Latinoamérica en cada ángulo y lo que ha cambiado es el carácter de los negocios. Antes las ventas iban enfocadas hacia los europeos o estadounidenses, pero ahora, con una economía latinoamericana creciendo mucho, se ve que los empresarios tienen más poder y hambre de crecer. De hecho en los últimos cinco años se han duplicado las transacciones en la región.

-¿Se nota una diferencia de estilos?

-En general la cultura anglosajona tiene más estandarizados los procesos al interior de sus compañías. Los latinos están aprendiendo a hacer de esa manera las cosas, y se nota una diferencia en las compañías que ya están internacionalizadas, en las cuales hay más sofisticación en los procesos que en aquellas que recién están saliendo fuera de sus fronteras. Los latinos son más reacios a dejarse asesorar.

-¿Cree que hay diferencias notorias entre los diferentes países de la región en la forma de abordar la internacionalización de sus compañías?

-No diría que sea así. Hay distintos estadios de evolución de acuerdo al tamaño de una compañía, pero no por países. Los campeones locales salen primero y luego le sigue el resto.

|||||

"Chile es un mercado crónicamente caro. Está lleno de capital, hay plata y quienes terminan comprando los activos son los mismos empresarios chilenos. ¿Eso le quita atractivo? No necesariamente, porque Chile es un mercado interesante para seguir la expansión".

-¿Qué hace que los empresarios regionales estén tomando más protagonismo?

-Lo que ha pasado últimamente es que hay una desconexión entre los valores de las bolsas latinas versus las norteamericanas, donde se ha castigado el valor de las compañías estadounidenses. Por eso a los latinoamericanos les resulta más fácil pagar un alto valor por una compañía, en comparación con una firma estadounidense, que les parece muy caro. A todo esto hay que sumar la alta liquidez que tienen las empresas de la región y el acceso al financiamiento.

-Hablando de precios, ¿Chile sigue siendo un mercado caro para invertir?

-Chile es un mercado crónicamente caro. Si eres un extranjero que quiere entrar a invertir al país (a través de la adquisición de una compañía), es muy complicado. Chile está lleno de capital, hay plata y quienes terminan comprando los activos son los mismos empresarios chilenos. ¿Eso le quita atractivo? No necesariamente, porque Chile es un mercado interesante para seguir la expansión hacia otros países de Latinoamérica, y es lo que ha estado pasando. Ahora, si ves los números en frío, a un

Publirreportaje

Samsung GALAXY S4

CAPTURE LA DIVERSIÓN

GALAXY S4 posee características que lo hacen único. Destaca su velocidad, su excelente cámara y una gran variedad de aplicaciones que hacen, sin duda, uno de los mejores smartphones del mercado. Es un equipo diseñado pensando en cómo vivimos, trabajamos, socializamos y en la forma en que disfrutamos nuestra vida; y con el cual Samsung quiso honrar el compromiso con la creación de productos innovadores inspirados por las personas.

Las prestaciones de Samsung GALAXY S4 lo convierten en un compañero de vida. Con su cámara de 13 megapíxeles se pueden capturar las mejores imágenes y reproducirlas en su pantalla Full HD Super AMOLED. Además, no sólo permite tomar fotografías con colores vibrantes y añadir efectos, sino que te entrega la posibilidad de darle un toque realista, divertido y personal a tus imágenes, agregando audio con "Sound & Shot". Esta característica añade hasta nueve segundos de sonido a las imágenes, efecto para darle vida a tus recuerdos.

Para el periodista Ignacio Franzani, la cámara de este equipo es uno de sus atributos más destacados, especialmente por su afición a la fotografía. "Me gusta tomar fotos durante mis viajes libres, por lo que valoro la cámara que posee el Samsung GALAXY S4. Con él puedo capturar grandes momentos en el quehacer radial y televisivo, además de viajes y vacaciones.

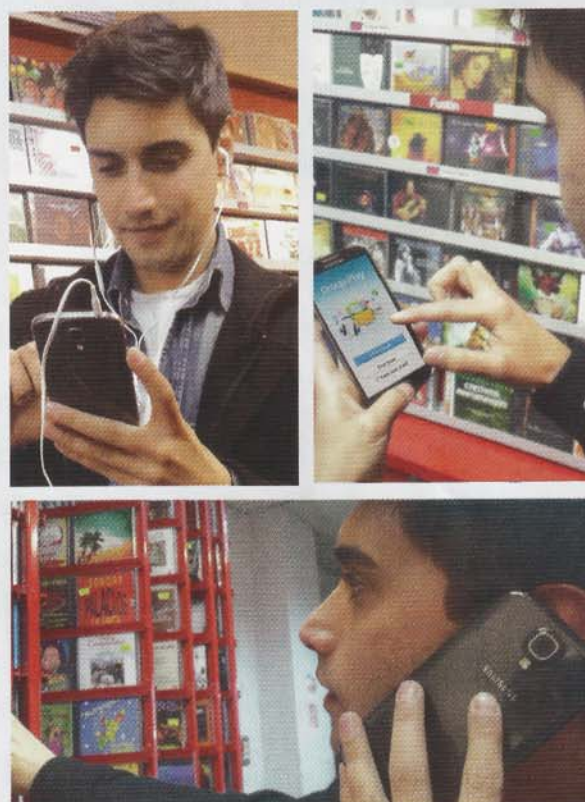
El equipo tiene un sinfín de opciones que lo hacen único", afirma el conductor de radio y televisión.

El GALAXY S4 también permite integrar dos fotografías diferentes en una sola imagen, gracias a su característica "Dual Camera", que captura imágenes con la cámara frontal y posterior simultáneamente fusionándolas. De esta forma, nunca quedarás fuera de las fotos que les saques a tus amigos o mientras fotografías esos momentos importantes. En tanto, si buscas impresionar, con "Drama Shot" puedes capturar una acción en movimiento, ya que el equipo tomará una secuencia de imágenes y las unirá de forma automática en una sola fotografía.

Es que con GALAXY S4 la diversión no se detiene. Con "Group Play" incluso puedes compartir archivos, videojuegos y música con otros dispositivos. Con esta aplicación se pueden conectar hasta seis dispositivos que tengan la misma aplicación para simular un sistema de audio de 5.1 canales. Cada uno de los smartphones funcionará como un altavoz, los cuales se podrán controlar desde el teléfono que esté compartiendo la música.

"La música es parte de mi día a día, no sólo de mi trabajo. Llevo discos seleccionados en mi smartphone y con mis amigos oímos grupos nuevos y escarbamos en viejas bandas. Ahora podemos juntarnos y con "Group Play" hacer la fiesta con sonido de calidad dónde y cuándo queramos sólo usando nuestros smartphones", confiesa Ignacio Franzani.

SAMSUNG



Fotos tomadas con Samsung GALAXY S4



|||||

“México es el nuevo Brasil. Pese a la cercanía geográfica del mercado brasileño, es una cultura distinta y con muchas complejidades. Sumemos a ello que está carísimo. México en cambio vive un auge, con muchas oportunidades y un gran mercado que está más dinámico que nunca”.

inversionista le convendría ir a comprar empresas a Perú, que cuesta menos y tiene un mercado el doble que el chileno, o a Colombia o México, que está repuntando.

-¿Está perdiendo el país su liderazgo para atraer inversionistas?

-No. Sigue siendo líder sin lugar a dudas, porque es una economía estable, con un manejo responsable y por ello sigue siendo atractivo. Ahora, nadie discute que el país requiere ciertos cambios y eso el inversionista lo entiende, como también comprende que Chile hará las cosas bien. El país tiene retos por delante, pero siempre está la confianza de que serán bien resueltos por las autoridades locales. Si me preguntas si hay temor ante algún cambio brusco, te diría que no, que no es una discusión que se esté dando por estos lados.

-De todos los países de América Latina, y considerando su estructura impositiva o de atracción de capitales, ¿cuáles tienen las mejores condiciones para comprar o vender empresas?

-Los más buscados hoy en día para fusiones y adquisiciones son México, Colombia y Perú. Selectivamente también Chile y Brasil. Por otro lado vemos precios muy baratos en Centroamérica, Ecuador y otros mercados periféricos. Argentina y Venezuela, en contraposición, son evitados.

-¿Qué tanto impacta la carga tributaria para decidir por cuál país se apuestan las fichas?

-El nivel de tributos no es un impedimento para la inversión extranjera per se. Pero lo que sí hace es que reduce el valor de las empresas para sus accionistas, por lo que ajusta los valores hacia abajo. Si entras después del ajuste tributario no es problema, pero si ya estás invirtiendo, te va a afectar. Esto último sí podría producir una salida de capitales, por eso hay que evitar la incertidumbre en materia tributaria.

-¿Por qué suele evitarse entrar a Brasil, considerando su tamaño?

-Si yo soy una compañía latina, diría que el nuevo Brasil es México. Pese a la cercanía geográfica del mercado brasileño, sigue siendo una cultura absolutamente distinta y con muchas complejidades. Sumemos a ello que está carísimo y que seguirá estándolo. México en cambio vive un auge, con muchas oportunidades y un gran mercado que está más dinámico que nunca. ■