

JORGE MERUANE, GERENTE GENERAL DEL MAYOR GRUPO CONSTRUCTOR LOCAL, CUENTA LOS PLANES PARA 2021:

SalfaCorp entra a renta residencial y bodegas e invertirá US\$ 200 millones en viviendas

MARCO GUTIÉRREZ V.

En abril de 2020, ya con los primeros efectos de la pandemia en Chile, el grupo constructor SalfaCorp tenía una dotación total de 5.500 trabajadores y durante los peores meses de la crisis sanitaria el año pasado llegó a tener el 30% de sus obras detenidas.

Pero ahora, la mayor constructora del país, presidida por Andrés Navarro, tiene el 100% de sus iniciativas andando y un equipo de cerca de 11.500 personas, casi el doble que hace nueve meses.

Así lo relata Jorge Meruane, gerente general de SalfaCorp, quien durante el año y ocho meses que lleva en ese cargo —antes fue gerente corporativo de Finanzas por siete años— ha enfrentado los impactos del estallido de octubre de 2019 y luego los problemas sanitarios y económicos globales provocados por el covid-19.

El ejecutivo afirma en esta entrevista que hoy miran “con optimismo lo que viene por delante”. Ello de la mano de nuevos proyectos de construcción en la minería que se ha adjudicado la firma, inversiones a desarrollar por cerca de US\$ 200 millones en el rubro inmobiliario residencial —que incluye viviendas con subsidio— con Inmobiliaria Aconcagua, y el ingreso al negocio de renta residencial y de bodegas a través de una unidad de la compañía. Todo lo anterior, se expresa en una cifra récord de contratos a ejecutar —backlog— en todas sus áreas por \$1.300.000 millones, monto 30% superior al de fines de 2019.

—¿Qué generó ese fuerte aumento en el empleo de los últimos meses en la compañía?

“Estuvo impulsado por la normalización del efecto de las cuarentenas y un crecimiento importante del backlog. Cerramos el año con una cifra inusitada de \$1.300.000 millones en proyectos por ejecutar, que es una cantidad récord para SalfaCorp y sin precedentes en la industria chilena creo”.

“Todas las unidades de negocios tuvieron crecimiento y parte de eso tiene que ver con la minería y viviendas. En 2020 logramos mantener la continuidad operacional, cuidando la vida de nuestros trabajadores y estando cerca de nuestros clientes”.

“La venta fue más chica que en 2019, pero vamos a cerrar con una utilidad en 2020 muy decente, en azul y mejor de lo que esperábamos en un momento”.

—¿Con la recuperación de ese empleo y el actual backlog miran de forma positiva 2021?

“Estamos con una perspectiva positiva para 2021, viendo una recuperación rápida. Tenemos una cantidad de contratos adjudicados que parten en este año y deberíamos posicionar a la compañía hacia un retorno del volumen de actividad o ingresos similar a 2019”.

“El único punto de riesgo que va quedando es el impacto de un potencial rebrote del virus. La vacuna, que está llegando, baja la incertidumbre”.

—¿Hay una relevancia especial de los contratos mineros en los proyectos que desarrollará SalfaCorp?

“La minería siempre ha sido en el backlog de Ingeniería y Construcción, dos tercios del total. Acá se incluye la adjudicación del proyecto en Chuquibambilla Subterránea, que es de US\$ 200 millones a 36 meses, pero hay otros contratos en minería en El Teniente, Quebrada Blanca y algunos complementarios en Spence”.

“El contrato con la minera Spence, a través del joint venture con la firma estadounidense Fluor Corporation, se entregó en comisionamiento el 30 de noviembre del año pasado y la planta ya está operando. Es un proyecto emblemático de construcción de US\$ 1.000 millones y que comenzó a producir”.

—¿Y el negocio inmobiliario cómo lo ven hoy?

“Nos hemos manejado con mucha cautela este año en inicios de construcción por las diversas situaciones ocurri-

La compañía también destaca el crecimiento en obras mineras. A través de su firma

Inmobiliaria Aconcagua iniciará trabajos en 20 proyectos este año. En multifamily partió una iniciativa en La Florida, mientras que en Pudahuel levantará un centro de almacenamiento.

“Estamos con una perspectiva positiva para 2021, viendo una recuperación rápida (...) El único punto de riesgo que va quedando es el impacto de un potencial rebrote del virus”.

“Hay una cantidad de personas que no compra propiedades, sino que se las arrienda. Y eso se ha visto reflejado en el negocio de multifamily, que es un sector de la industria que está creciendo”.

JORGE MERUANE
GERENTE GENERAL DE SALFACORP



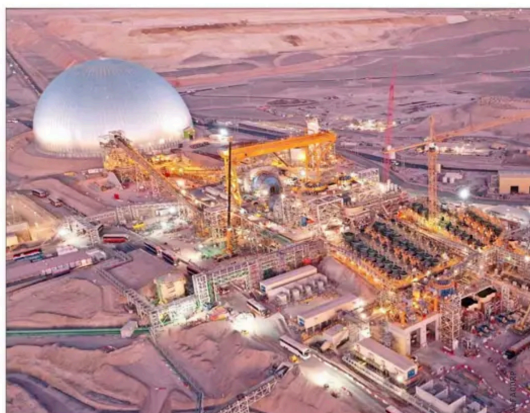
Rol de Andrés Navarro, presidente de la constructora: “Muy cercano y participe de las decisiones de la compañía”

Si bien SalfaCorp ha duplicado su dotación a 11.500 trabajadores activos en los últimos nueve meses, esa cifra está lejos de las cerca de 30 mil personas que empleaba en 2013. En esa época estaba apoyada por relevantes proyectos mineros, una actividad inmobiliaria más grande e iniciativas de infraestructura vial. Jorge Meruane, gerente general de SalfaCorp, se define como una “persona de terreno” y afirma que ha logrado mantener un contacto estrecho con los diversos equipos de trabajo de la compañía.

Asimismo, señala que mantiene una comunicación fluida con la mesa directiva de la compañía. “El primer proyecto de renta habitacional partió autorizado por el directorio. En todo este proceso que hemos vivido, el actuar del gerente general de SalfaCorp ha sido muy próximo al directorio en la toma de decisiones, y con un presidente, Andrés Navarro, muy cercano y participe de las decisiones de la compañía. Hemos trabajado como equipo”, destaca el ejecutivo.

Agrega que en estos meses de pandemia, diversas áreas “aprendieron que es posible trabajar de forma remota”, dándole continuidad operacional a la empresa. Destaca que desde hace algunos años venían trabajando en un proyecto de digitalización. Meruane también resalta que a mediados del año pasado, la firma creó una gerencia corporativa de Capital Humano, que tiene entre sus objetivos velar por el desarrollo y formación de los profesionales, ejecutivos y trabajadores que se desempeñan en la empresa, además de velar por el clima laboral. Esa gerencia, indica, está a cargo de Rubén Castro, ejecutivo que lleva varios años en la compañía.

“Hemos mantenido una comunicación abierta con los trabajadores de la compañía, manteniéndolos informados. Además, contamos con un equipo ejecutivo muy cercano, incorporando jóvenes profesionales que irán haciendo carrera”, sostiene el ingeniero civil industrial y magister en ciencias de la UC, con posgrados en finanzas y administración de la UC y Harvard Business School.



Spence Growth Option es un proyecto que SalfaCorp construye en la mina Spence de BHP, a través de un joint venture con Fluor Corporation. La planta está iniciando su operación.

das, pero terminamos 2020 con un backlog muy diverso sobre los 7 millones de UF, lo que representa un crecimiento de 15% respecto de 2019. Eso permite prever un incremento en 2021 no solo en la escrituración, sino que además un avance en los inicios de construcción respecto del año pasado. Estamos sembrando para cosechar en dos años más”.

“Como referencia, en 2020 iniciamos la construcción en 12 etapas, lo que se traduce en ventas del orden de los 5 millones de UF, con una inversión en terrenos y edificación de unos 3,5 millones de UF”.

“Este año tenemos un catastro de aproximadamente 20 proyectos que inician obras por un valor de venta de

7,8 millones de UF. En este caso son 5 millones de UF (unos US\$ 200 millones) en inversión sin IVA. Eso nos permite mirar con optimismo lo que viene en adelante”.

“Por otra parte, hemos crecido en los últimos dos años en proyectos con subsidio DS49 y DS19. Aquí se produce un doble efecto, que es dar empleo y un compromiso de SalfaCorp de entregar viviendas de calidad a sectores vulnerables. Desde Arica a Punta Arenas debemos tener en estudio y ejecución iniciativas por más de 12 mil viviendas de formato con subsidio”.

Apuesta por renta comercial, industrial y habitacional

—¿En renta inmobiliaria están impulsando algún foco, por ejemplo la renta residencial que ha tomado impulso en el país?

“En la compañía tenemos una unidad de renta y desarrollo inmobiliario. Hay una cantidad de personas o del mercado que no compra propiedades, sino que se las arrienda. Y eso se ha visto reflejado en el negocio de multifamily, que es un sector de la industria que está creciendo”.

“SalfaCorp tomó la decisión de ingresar a la actividad de renta residencial, así como en un momento lo hizo en renta comercial, donde tiene su primer proyecto operando en Quilín, que es un

power center con dos tiendas anclas importantes. De eso vienen dos proyectos más”.

“En renta residencial tenemos un proyecto iniciándose, en la comuna de La Florida, de menos de 300 unidades, y varios planes más en camino en terrenos propios. Lo que queda para complementar el negocio es la renta industrial con bodegas de tamaño mediano y pequeño. Estamos iniciando el primer proyecto este año en Pudahuel, en un terreno propio de siete hectáreas”.

“El área de renta, que administra el banco de terrenos de la compañía, es diferente de los proyectos de la Inmobiliaria Aconcagua que son de vivienda tradicional. La renta tiene la ventaja de darle más estabilidad a la fuente de ingresos de la empresa”.

—¿Cómo analiza temas que el sector inmobiliario ha señalado que le preocupan, como son las dificultades para obtener permisos, exceso de trámites, restricciones para edificar y el consiguiente impacto en los precios de las viviendas?

“Las tasas de interés están bajas y el sector inmobiliario seguirá creciendo con el país. Además, continúa habiendo déficit de viviendas. Entonces, están dadas las condiciones para un retorno a la normalidad”.

“En cuanto al tema permisológico, ha habido algunos esfuerzos, pero en la práctica la industria lo ve como una traba demasiado innecesaria. Para desarrollar un proyecto inmobiliario hoy se requieren, entre permisos y trámites, más de 30 instancias distintas. El único que pierde con eso es el cliente”.

Expansión en Centroamérica y el Caribe

—¿Cómo avanza la operación internacional de SalfaCorp?

“Estamos hace muchos años en Perú y también operamos en Panamá, en este último con un negocio de la unidad de obras marítimas y estamos en sociedad con Concretos de Colombia. Hacemos muelles de descarga de gas licuado y natural, obras de reparación de puertos y terminales marítimos”.

“Mediante esa unidad de Panamá damos servicios a Centroamérica y el Caribe. Tenemos un proyecto en Belice y otro en República Dominicana. Hemos ido expandiendo el área de influencia de la filial”.

“Perú ha tenido una marcha en 2020 más ajustada, debido a la pandemia y su situación política. En ese país realizamos trabajos de construcción civil para el retail, obras no residenciales y algunas faenas de infraestructura pública ejecutadas por privados”.

“Diría que Panamá y Perú han sufrido más que Chile por la pandemia y ahora se están empezando a recuperar gradualmente”.

—¿Tienen en la mira otro país?

“Por el momento no. Tenemos el desafío de rentabilización y sostenibilidad a largo plazo”.

La visión sobre el arribo de inversionistas chinos

—¿Están analizando inversiones en concesiones de obras públicas?

“Siempre estamos mirando el capítulo de inversiones en obras públicas. Estamos observando selectivamente y hemos evaluado aeropuertos, algunos proyectos de hospitales y de Metro”.

—¿Cómo ven el ingreso de inversionistas chinos en el ámbito de infraestructura en Chile?

“Desde la época del gobierno de Ricardo Lagos, Chile apostó por un modelo de concesiones de gran envergadura donde entraron operadores internacionales: mexicanos, españoles, italianos, franceses y ahora son los chinos. Chile es un país abierto y que entren operadores de afuera no nos parece mal, nos parece bien para el país en tanto las reglas sean parejas para todos”.