



Los ejecutivos que marcarán la agenda de negocios del año

Este año se visualiza con muchos movimientos en las empresas. Hay varios debutantes que están tomando posiciones de liderazgo en compañías de los más diversos rubros, tanto a nivel nacional como internacional. Nuevos CEO y presidentes deberán tomar el pulso de sus negocios y también decisiones trascendentales que marcarán la actividad empresarial. Las recientes juntas de accionistas mostraron cambios en el ajedrez de la alta dirección: varios directores emblemáticos dieron paso a nuevos rostros e incluso presidentes de empresas emblemáticas dieron un paso al lado, generando la renovación.

También hay otras compañías que enfrentan desafíos importantes en sus definiciones de inversión, que las llevarán a tomar decisiones de apalancamiento o venta de activos. A nivel internacional, las compañías también están desafiadas. El mundo ya no es el mismo, ha cambiado: los problemas geopolíticos están moviendo los capitales y la inversión o directamente impactando sus negocios. Otras enfrentan la dura competencia que golpea sus proyecciones de ingresos y deberán tomar decisiones estratégicas para mantener el ritmo de crecimiento o, definitivamente, no caer.

Entel, dos ejecutivos en carrera

por la presidencia de la compañía de telecomunicaciones



POR SANDRA BURGOS

Esta semana dos empresarios emblemáticos, Juan Hurtado y Juan José Mac-Auliffe, dejaron el directorio de Entel, tras más de 20 años.

Ello implicó el ingreso de nuevos directores, pero también gatilló las especulaciones en torno a quien liderará la presidencia de la firma de telecomunicaciones.

Son dos los candidatos que corren con ventaja. Por un lado, está **Richard Büchi**, quien lleva varios años en el directorio, específicamente desde que su hermano Antonio lo sustituyó en la gerencia general en 2011.

Richard fue gerente general de Entel durante 17 años, abarcando el período comprendido entre 1994 y 2011. Durante su gestión, lideró la expansión de la

telefonía móvil y la masificación de internet en Chile y siguió en su cargo incluso cuando los italianos de Stet -que luego se pasaron a llamar Telecom Italia- asumieron el control de la firma.

Los Büchi siempre han pertenecido al círculo de Juan Hurtado, el nexa fue el exministro de Hacienda, Hernán Büchi. Él le presentó a sus hermanos Marcos y Richard, este último fue un apoyo siempre para Hurtado, quien también lo nombró director en Pucobre, mientras que Marcos es director de Almendral, sociedad que controla Entel.

Pero Büchi no está sólo en esta carrera, también las apuestas internas señalan que podría asumir la presidencia, **Luis Felipe Gazitúa**, que durante estos años ha sido vicepresidente de la firma de telecomunicaciones.

Gazitúa es presidente del directorio de Almendral, sociedad en la cual los Matte son los accionistas mayoritarios.

Hace un año dejó la presidencia de CMPC para asumir la de Bice Corp y liderar la fusión del Banco Bice y Secury. Por eso hay quienes dicen que es probable que se mantenga en su calidad de vicepresidente de Entel.

Sin embargo, también fuentes cercanas a la compañía destacan que podría ser la oportunidad de que el grupo Matte tome la presidencia al ser el accionista con más participación en la firma.

Ante ello, quienes conocen a la teleco estiman que sería bien notable que fuera Richard Büchi el elegido y que sería un gesto a Juan Hurtado de parte de los Matte. 🗨️

La operación Barrientos en Walmart México

El chileno a cargo de alcanzar las esquivas metas

POR NICOLÁS DURANTE

Cristián Barrientos Pozo asumió oficialmente hace seis meses como Presidente y CEO de Walmart México y Centroamérica. El 15 de octubre del año pasado, el mismo día de su cumpleaños, tuvo su primer encuentro masivo en un "Town Hall" con cientos de trabajadores de la supermercadista en Ciudad de México. Una selfie dejó grabado el momento. "Feliz de regresar a México para asumir este nuevo desafío, en un momento clave para seguir creciendo y consolidando nuestra posición en la región", escribió en su LinkedIn.

Desde entonces no ha parado de recorrer tiendas, recibir a los mandamases de Walmart global, liderar una profunda reestructuración de cargos en la primera línea ejecutiva, así como estrategias y énfasis distintos que definió para su gestión.

Esta semana, quien lideró el negocio en Chile entre 2023 y 2025, tuvo su primera junta de accionistas donde presentaron cambios desde la matriz, al nombrar a Kyle Kinnard como el nuevo presidente del directorio y confirmaron la presencia, por ejemplo, del chileno Jorge Mora como director independiente. Barrientos también es parte del directorio.

Sin embargo, a nivel ejecutivo es donde el ingeniero comercial con MBA en la Universidad Adolfo Ibáñez ha hecho más cambios. En el Walmart Day de marzo, Barrientos confirmó el nombramiento de Javier Andrade como CMO, con quien se conoce hace 14 años, cuando que Barrientos llegó por primera vez a México en 2012. Otro cambio es la llegada de Michelle Benavides como Chief Legal Officer. Desde Chile, Barrientos fichó a Danilo Paffi como director de tecnología (CTO). A Paffi lo llevó a México para implementar soluciones basadas en IA, similar a lo que hizo con éxito en Chile.

Eso sí, desde la matriz estadounidense de Walmart también llegaron refuerzos para el chileno. Por ejemplo, Prathibha Rajashekar fue nombrada como senior vicepresidenta de Sam's Club México, una línea de negocios de venta bajo membresía muy común en el país y que compete con la estadounidense Costco. También trajeron a Camilo Cañedo desde Walmart US como CFO, en reemplazo del portugués Paulo García, quien abandona el cargo en agosto próximo.

Un entorno complejo

En febrero, cuando anunciaron los resultados financieros del 2025, Barrientos fue explícito en la conferencia de resultados y en la sesión de preguntas con el mercado: no lograron las metas que se habían propuesto, crecieron menos de lo que esperaba y la transición hacia un modelo

de e-commerce más potente, no ha ido como esperaban. También las soluciones financieras que estaban implementando, como Cash!, que en su momento se vislumbró como el ingreso al mundo fintech de Walmart, no ha logrado despegar por problemas tecnológicos y regulatorios. Asimismo, en Centroamérica crecieron a tasas más bajas e incluso en Costa Rica tuvieron un mal desempeño. El EBITDA creció 3,4%, con una contracción de 20 puntos base, mientras que los ingresos consolidados crecieron apenas 5,5%, 4,9% en México y 3,5% en Centroamérica (Honduras, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica). Asimismo, la utilidad cayó 7,3% hasta los US\$ 2.500 millones.

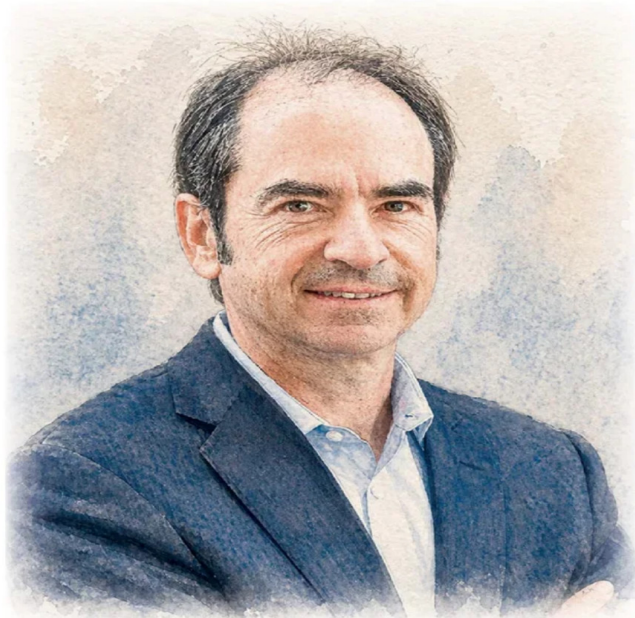
Frases como "estamos operando en un entorno macro complejo, con presión en consumo y costos" o "no estamos conformes con los resultados, no son lo suficientemente buenos" fueron las conclusiones de Barrientos en su primer examen al mercado en esta vuelta al liderazgo de la operación mexicana. Ahí recalzó sus tres prioridades no negociables que marcarán su gestión: tener precios bajos, disponibilidad de productos y la aceleración del e-commerce.

Allí mismo explicó junto a su CFO y COO que están tomando medidas concretas como apalancarse con la operación de EEUU y Canadá y mejorar la eficiencia y uso de tecnología predictiva en sus operaciones diarias. También potenciarán sus nuevos negocios que si han funcionado, como su operador de telecomunicaciones de bajo costo BAIT, que tiene 26 millones de clientes, así como su unidad de retail media que vende publicidad en distintos medios.

El plan de inversión que Barrientos anunció para este año en México y Centroamérica será de US\$ 2.300 millones, los que se orientarán, entre otras prioridades, a cumplir la meta de abrir 1.500 tiendas hacia 2029, principalmente de la unidad Bodega Aurrerá, una supermercadista mayorista de bajos precios que el mismo Barrientos abrió en su primer paso por el país azteca entre 2012 y 2023.

"En los próximos tres años serviremos a más del 99% de los hogares en México, añadiendo más de 33 millones de potenciales nuevos clientes. Así es como la escala expande el alcance", dijo en el Walmart Day de marzo. 📍





La operación financiera de la década: toma de control de Transelec por gigante China

POR JOSÉ TRONCOSO O.

En junio del año pasado, el directorio de Transelec, encabezado por **Alfredo Ergas**, sesionó en las oficinas de sus accionistas de China Southern Power Grid Co. (CSGI) en Hong Kong. "La agenda incluyó reuniones con entidades gubernamentales y empresas del rubro energético, así como visitas estratégicas a centrales eléctricas e instalaciones tecnológicas de vanguardia para conocer avances en infraestructura y operación", detalló la propia Transelec en su Memoria 2025, recientemente publicada.

La gigante china busca adquirir una participación mayoritaria en la empresa chilena de transmisión eléctrica, que podría transformarse en la mayor operación financiera de la década en Chile.

El deal, que se ha estado negociando desde hace poco más de dos años, podría valorarse en más de US\$ 4 mil millones.

El segundo mayor operador de redes eléctricas de China, que ya posee casi el 28% de Transelec, evalúa asociarse con Patria Investments y con un fondo soberano chino para presentar una oferta

por las participaciones en manos de tres fondos de pensiones canadienses.

Canada Pension Plan Investment Board, British Columbia Investment Management Corp. y Public Sector Pension Investment Board poseen cerca del 72% de Transelec. De concretarse la operación, quedarían con una participación minoritaria, pues el plan sería que se mantengan en la propiedad de la firma chilena.

El objetivo de CSGI sería concretar la operación durante este primer semestre de 2026. Inicialmente la meta era cerrar en marzo, pero dado lo apretado de los plazos, se procedió a dar más holgura al proceso.

La transacción se esperaba concretar en 2025, pero el apagón de febrero del año pasado frustró los planes. Esto dado que una de las compañías apuntada como responsable de la lenta recuperación del blackout -que en algunas zonas tardó más de ocho horas en reponerse el suministro- fue precisamente Transelec, debido a la falla de su sistema Scada.

China Southern Power adquirió su participación actual en Transelec a Brookfield por unos US\$ 1.300 millones en 2018.

CMPC busca definir este año su millonaria inversión en Brasil

POR JOSÉ TRONCOSO O.

Es considerada la mayor inversión de una compañía chilena en el extranjero. CMPC busca levantar un megaproyecto en el estado de Río Grande do Sul en Brasil, el que considera una inversión de US\$ 4.500 millones. Este 2026 será clave para la iniciativa, según lo anunció su presidente, **Bernardo Larrain Matte**, en su carta anual a los accionistas.

"Estamos avanzando en generar las condiciones habilitantes para tomar una decisión de inversión durante este año", dijo el directivo sobre el proyecto denominado **Natureza**.

Larrain prevé para mayo próximo el otorgamiento de la prelicencia ambiental y durante el primer semestre el otorgamiento de la licencia de instalación.

Sobre el financiamiento, sostuvo que la colocación de dos bonos híbridos en 2025, contribuyen a preparar el balance para el desarrollo del proyecto.

Además, sostuvo que "se está avanzando" en la revisión de activos con potencial de monetización (con lo que esperan recaudar entre US\$ 1.000 millones y

US\$ 1.500 millones) y en los análisis y actos preparatorios para habilitar financiamientos bancarios, con entidades como ECAs y el BNDES en Brasil, entre otros.

"El actual entorno -marcado por factores geopolíticos, de mercado y entorno financiero global más volátil-, nos exige, al igual como lo hemos hecho en el pasado, incorporar integralmente estos factores en nuestros análisis de riesgos y escenarios de contingencias", dijo Larrain, quien cumplió un desafiante año al mando de la mayor empresa forestal de Chile, con una caída del precio de la celulosa, utilidades que se desplomaron 59% (desde US\$ 491 millones el 2024, a US\$ 202 millones el año pasado) y una rebaja crediticia de Fitch Ratings y S&P debido a un deterioro en su estructura de capital y un aumento en los niveles de apalancamiento.

Larrain Matte ha puesto su foco en mejorar la estructura de costos, la eficiencia operacional y los niveles de rentabilidad de los negocios de productos derivados, especialmente sacos, cartulinas, productos de madera y corrugados; para luego buscar oportunidades de crecimiento.



Hacer frente a la competencia asiática, el gran desafío de Ariel Szarfsztej en MELI

POR NICOLÁS DURANTE

Ariel Szarfsztej volvió a la Universidad de Buenos Aires la semana pasada. Después de dos décadas de egresar, fue la estrella absoluta en el cierre del evento EconTech. "Liderar hoy Mercado Libre es como estar en Disney", le dijo a los asistentes. Desde el 1 de enero, conduce la plataforma de e-commerce nacida en Argentina con una capitalización bursátil de US\$ 94 mil millones.

No han sido meses fáciles para el CEO que reemplazó al fundador de la firma, Marcos Galperín. A fines de febrero presentó los resultados de 2025 con ingresos por más de US\$ 28.900 millones y ganancias por US\$ 2.000 millones, mientras que el margen operativo fue de 17%. Pero al mercado no le gustó lo que informó Szarfsztej.

El batacazo lo dio JPMorgan en marzo en una nota escrita por el analista Marcelo Santos. "Degradamos MELI a Neutral porque las razones clave de nuestra actualización reciente ya no se sostienen: la competencia no parece estar cediendo, con Shopee reiterando su disposición a continuar sacrificando márgenes en Brasil; y ya no vemos estabilización del consenso de EBIT."

JPMorgan recortó su estimación de margen para 2026 a 8,8% y proyectó que las ganancias antes de intereses e impuestos de MELI quedarán 15% por debajo del consenso para el año completo, y aproximadamente 24% por debajo de las expectativas solo en el primer trimestre

de 2026. Además, redujo su supuesto de margen de largo plazo a 14%, desde el 17% anterior. A eso se sumó una declaración que no le gustó al mercado del CFO de la compañía, Martín de los Santos en el conference de resultados: "No estamos tratando de optimizar el margen de corto plazo", dijo.

La ruda competencia en Brasil con actores asiáticos como Temu y Shopee quemando dinero para ganar mercado y la supremacía de Amazon en México, sus dos mercados más relevantes por volumen en la región, son los principales factores que debe enfrentar MELI.

Los 17 analistas que cubren MELI mantienen un consenso de "Strong Buy", con un precio objetivo promedio de US\$ 2.725, lo que implica un potencial alcista de casi 47% sobre el precio actual. El objetivo más bajo es US\$ 2.100 y el más alto, US\$3.500

Según publicó el medio The Information, las acciones de Mercado Libre están en oferta. Los inversores están nerviosos por la creciente competencia que representa Sea Ltd. de Singapur en el mercado más grande de Mercado Libre, Brasil. Pero los inversionistas pueden estar sobre reaccionando: hay amplio espacio para que múltiples jugadores tengan éxito en la expansión del mercado de comercio electrónico latinoamericano. Y el historial de crecimiento robusto de Mercado Libre sugiere que su equipo directivo está manejando hábilmente el equilibrio entre crecimiento y rentabilidad".

Hacer frente a la competencia asiática, el gran desafío de Ariel Szarfsztej en MELI

POR NICOLÁS DURANTE

Ariel Szarfsztej volvió a la Universidad de Buenos Aires la semana pasada. Después de dos décadas de egresar, fue la estrella absoluta en el cierre del evento EconTech. "Liderar hoy Mercado Libre es como estar en Disney", le dijo a los asistentes. Desde el 1 de enero, conduce la plataforma de e-commerce nacida en Argentina con una capitalización bursátil de US\$ 94 mil millones.

No han sido meses fáciles para el CEO que reemplazó al fundador de la firma, Marcos Galperín. A fines de febrero presentó los resultados de 2025 con ingresos por más de US\$ 28.900 millones y ganancias por US\$ 2.000 millones, mientras que el margen operativo fue de 17%. Pero al mercado no le gustó lo que informó Szarfsztej.

El batacazo lo dio JPMorgan en marzo en una nota escrita por el analista Marcelo Santos. "Degradamos MELI a Neutral porque las razones clave de nuestra actualización reciente ya no se sostienen: la competencia no parece estar cediendo, con Shopee reiterando su disposición a continuar sacrificando márgenes en Brasil; y ya no vemos estabilización del consenso de EBIT."

JPMorgan recortó su estimación de margen para 2026 a 8,8% y proyectó que las ganancias antes de intereses e impuestos de MELI quedarán 15% por debajo del consenso para el año completo, y aproximadamente 24% por debajo de las expectativas solo en el primer trimestre

de 2026. Además, redujo su supuesto de margen de largo plazo a 14%, desde el 17% anterior. A eso se sumó una declaración que no le gustó al mercado del CFO de la compañía, Martín de los Santos en el conference de resultados: "No estamos tratando de optimizar el margen de corto plazo", dijo.

La ruda competencia en Brasil con actores asiáticos como Temu y Shopee quemando dinero para ganar mercado y la supremacía de Amazon en México, sus dos mercados más relevantes por volumen en la región, son los principales factores que debe enfrentar MELI.

Los 17 analistas que cubren MELI mantienen un consenso de "Strong Buy", con un precio objetivo promedio de US\$ 2.725, lo que implica un potencial alcista de casi 47% sobre el precio actual. El objetivo más bajo es US\$ 2.100 y el más alto, US\$3.500

Según publicó el medio The Information, las acciones de Mercado Libre están en oferta. Los inversores están nerviosos por la creciente competencia que representa Sea Ltd. de Singapur en el mercado más grande de Mercado Libre, Brasil. Pero los inversionistas pueden estar sobre reaccionando: hay amplio espacio para que múltiples jugadores tengan éxito en la expansión del mercado de comercio electrónico latinoamericano. Y el historial de crecimiento robusto de Mercado Libre sugiere que su equipo directivo está manejando hábilmente el equilibrio entre crecimiento y rentabilidad".

Hacer frente a la competencia asiática, el gran desafío de Ariel Szarfsztej en MELI

POR NICOLÁS DURANTE

Ariel Szarfsztej volvió a la Universidad de Buenos Aires la semana pasada. Después de dos décadas de egresar, fue la estrella absoluta en el cierre del evento EconTech. "Liderar hoy Mercado Libre es como estar en Disney", le dijo a los asistentes. Desde el 1 de enero, conduce la plataforma de e-commerce nacida en Argentina con una capitalización bursátil de US\$ 94 mil millones.

No han sido meses fáciles para el CEO que reemplazó al fundador de la firma, Marcos Galperín. A fines de febrero presentó los resultados de 2025 con ingresos por más de US\$ 28.900 millones y ganancias por US\$ 2.000 millones, mientras que el margen operativo fue de 17%. Pero al mercado no le gustó lo que informó Szarfsztej.

El batacazo lo dio JPMorgan en marzo en una nota escrita por el analista Marcelo Santos. "Degradamos MELI a Neutral porque las razones clave de nuestra actualización reciente ya no se sostienen: la competencia no parece estar cediendo, con Shopee reiterando su disposición a continuar sacrificando márgenes en Brasil; y ya no vemos estabilización del consenso de EBIT."

JPMorgan recortó su estimación de margen para 2026 a 8,8% y proyectó que las ganancias antes de intereses e impuestos de MELI quedarán 15% por debajo del consenso para el año completo, y aproximadamente 24% por debajo de las expectativas solo en el primer trimestre

de 2026. Además, redujo su supuesto de margen de largo plazo a 14%, desde el 17% anterior. A eso se sumó una declaración que no le gustó al mercado del CFO de la compañía, Martín de los Santos en el conference de resultados: "No estamos tratando de optimizar el margen de corto plazo", dijo.

La ruda competencia en Brasil con actores asiáticos como Temu y Shopee quemando dinero para ganar mercado y la supremacía de Amazon en México, sus dos mercados más relevantes por volumen en la región, son los principales factores que debe enfrentar MELI.

Los 17 analistas que cubren MELI mantienen un consenso de "Strong Buy", con un precio objetivo promedio de US\$ 2.725, lo que implica un potencial alcista de casi 47% sobre el precio actual. El objetivo más bajo es US\$ 2.100 y el más alto, US\$3.500

Según publicó el medio The Information, las acciones de Mercado Libre están en oferta. Los inversores están nerviosos por la creciente competencia que representa Sea Ltd. de Singapur en el mercado más grande de Mercado Libre, Brasil. Pero los inversionistas pueden estar sobre reaccionando: hay amplio espacio para que múltiples jugadores tengan éxito en la expansión del mercado de comercio electrónico latinoamericano. Y el historial de crecimiento robusto de Mercado Libre sugiere que su equipo directivo está manejando hábilmente el equilibrio entre crecimiento y rentabilidad".



Apple confía su futuro a la solvencia técnica de John Ternus

POR FINANCIAL TIMES

John Ternus asumirá el cargo de CEO de Apple en septiembre en un momento de inusual tensión para el gigante de Silicon Valley, que se enfrenta a dudas sobre su posición en la inteligencia artificial (IA) y a una cadena de suministro global más frágil. Este ingeniero de hardware de 50 años, con 25 años de experiencia en el fabricante del iPhone, ha asociado discretamente su nombre a algunas de las mayores apuestas de Apple en la última década.

Para inversionistas y empleados, la transición pondrá a prueba la capacidad del negocio de Apple -basado en la excelencia en hardware y la disciplina operativa- para adaptarse a una industria transformada por la inteligencia artificial generativa.


La compañía ha tardado más que sus rivales en implementar funciones innovadoras de IA, planteando dudas sobre si su próximo CEO deberá redefinir, más que extender, la estrategia que la convirtió en un gigante de cuatro billones de dólares. "La cuestión es si está dispuesto a tomar las decisiones audaces, a veces incómodas, que requiere la definición de una nueva plataforma", escribe Francisco Jeronimo de IDC. "Crear una plataforma de IA que desarrolladores y empresas adopten de

verdad es un reto diferente".

Sus colegas lo describen como una figura tranquila y modesta que se ha labrado una reputación de competencia a medida que han aumentado sus responsabilidades.

Bajo la supervisión de Ternus como jefe de hardware, Apple ha experimentado con nuevos dispositivos para expandirse más allá del iPhone, lanzando modelos que se apartan de su ciclo anual habitual. Ha sido la cara visible de estos cambios, incluyendo el "delgado" iPhone Air de Apple, lanzado a finales del año pasado, y el MacBook Neo, la incursión de Apple en el mercado de los portátiles asequibles, presentado el mes pasado.

No todos han sido éxitos rotundos. El iPhone Air, que supuso el mayor cambio de diseño para el iPhone en años, resultó ser un relativo fracaso comercial. Las gafas Vision Pro, que Ternus también supervisó, registraron ventas decepcionantes.

Pero un antiguo colega afirma que las habilidades técnicas de Ternus le permitirán distinguirse de sus dos predecesores, "desde el enfoque de Steve Jobs en la narración de historias de productos y el marketing, hasta la excelencia operativa de Tim Cook... y ahora un equipo directivo profundamente arraigado en la ingeniería". 



Apple confía su futuro a la solvencia técnica de John Ternus

POR FINANCIAL TIMES

John Ternus asumirá el cargo de CEO de Apple en septiembre en un momento de inusual tensión para el gigante de Silicon Valley, que se enfrenta a dudas sobre su posición en la inteligencia artificial (IA) y a una cadena de suministro global más frágil. Este ingeniero de hardware de 50 años, con 25 años de experiencia en el fabricante del iPhone, ha asociado discretamente su nombre a algunas de las mayores apuestas de Apple en la última década.

Para inversionistas y empleados, la transición pondrá a prueba la capacidad del negocio de Apple -basado en la excelencia en hardware y la disciplina operativa- para adaptarse a una industria transformada por la inteligencia artificial generativa.


La compañía ha tardado más que sus rivales en implementar funciones innovadoras de IA, planteando dudas sobre si su próximo CEO deberá redefinir, más que extender, la estrategia que la convirtió en un gigante de cuatro billones de dólares. "La cuestión es si está dispuesto a tomar las decisiones audaces, a veces incómodas, que requiere la definición de una nueva plataforma", escribe Francisco Jeronimo de IDC. "Crear una plataforma de IA que desarrolladores y empresas adopten de

verdad es un reto diferente".

Sus colegas lo describen como una figura tranquila y modesta que se ha labrado una reputación de competencia a medida que han aumentado sus responsabilidades.

Bajo la supervisión de Ternus como jefe de hardware, Apple ha experimentado con nuevos dispositivos para expandirse más allá del iPhone, lanzando modelos que se apartan de su ciclo anual habitual. Ha sido la cara visible de estos cambios, incluyendo el "delgado" iPhone Air de Apple, lanzado a finales del año pasado, y el MacBook Neo, la incursión de Apple en el mercado de los portátiles asequibles, presentado el mes pasado.

No todos han sido éxitos rotundos. El iPhone Air, que supuso el mayor cambio de diseño para el iPhone en años, resultó ser un relativo fracaso comercial. Las gafas Vision Pro, que Ternus también supervisó, registraron ventas decepcionantes.

Pero un antiguo colega afirma que las habilidades técnicas de Ternus le permitirán distinguirse de sus dos predecesores, "desde el enfoque de Steve Jobs en la narración de historias de productos y el marketing, hasta la excelencia operativa de Tim Cook... y ahora un equipo directivo profundamente arraigado en la ingeniería". 

La nueva era de Cencosud:

Manfred Paulmann y el plan para crecer en Chile, Perú y EEUU

POR JOSÉ TRONCOSO O.

"Asumo esta responsabilidad con una mirada de largo plazo, enfocado en dar continuidad a la estrategia y en seguir impulsando una agenda disciplinada de innovación y adaptación, que permita a Cencosud fortalecer sus capacidades y enfrentar con solidez los desafíos de un entorno cada vez más competitivo y exigente".

Tras ser designado como presidente de Cencosud, Manfred Paulmann explicitó sus primeros objetivos como mandamás de la compañía fundada por su padre, Horst.

La transición se concreta a un año de la muerte del empresario chileno alemán, con lo cual la familia vuelve a liderar al grupo dueño de los hipermercados Jumbo y otra serie de negocios repartidos por Chile, Argentina, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos.

Si bien se especuló que el primogénito asumiría la presidencia de Cencosud (se reincorporó como director en desde el 31 de julio de 2021) tras la muerte de su padre, esto no fue así y se mantuvo en el cargo a Julio Moura Neto, un brasilero que asumió la presidencia en diciembre de 2023 tras la renuncia de la hija de Horst, Heike Paulmann, en medio de la crisis que se desató en la compañía luego que su exgerente general, Matías Videla, fuera sancionado por uso de información privilegiada.


En los últimos trece meses, Manfred junto a su otro hermano, Peter (también director de la compañía),

han trabajado muy alineados. Su liderazgo se plasmó durante el tercer trimestre del año pasado, cuando el directorio aprobó un nuevo plan estratégico con el que se busca impulsar una transformación integral de la compañía. La iniciativa tiene como objetivo evolucionar hacia una organización más simple, ágil y sinérgica.

La asunción de Manfred como nuevo presidente del conglomerado, dicen conocedores, se venía analizando desde hace meses. Hasta que, de manera sorpresiva, la familia –que es dueña del 55,9% del grupo– decidió que un Paulmann volviera a la presidencia.

El empresario toma la posta con un plan de inversiones en marcha por US\$ 600 millones para este año, un monto similar a 2025, con foco en nuevas tiendas, renovaciones y desarrollos inmobiliarios.

La empresa maneja más de 200 iniciativas para impulsar "la creación de valor" del conglomerado. Las prioridades son un crecimiento orgánico en EEUU (aunque no se descarta la compra de una empresa para acelerar su expansión), Perú y Chile; fortalecimiento del negocio en Colombia, Brasil y Argentina; expansión de Cenco Malls, su división de centros comerciales, y selección de nuevos formatos.

El otro punto clave es la posición que toma Jaime Soler, exCEO de Cencosud, que el 2024 se unió nuevamente al grupo en el directorio. Soler, dicen que es el alfil de Manfred, razón por la cual asumirá la presidencia de Cencosud Shopping. 



La nueva era de Cencosud:

Manfred Paulmann y el plan para crecer en Chile, Perú y EEUU

POR JOSÉ TRONCOSO O.

"Asumo esta responsabilidad con una mirada de largo plazo, enfocado en dar continuidad a la estrategia y en seguir impulsando una agenda disciplinada de innovación y adaptación, que permita a Cencosud fortalecer sus capacidades y enfrentar con solidez los desafíos de un entorno cada vez más competitivo y exigente".

Tras ser designado como presidente de Cencosud, Manfred Paulmann explicitó sus primeros objetivos como mandamás de la compañía fundada por su padre, Horst.

La transición se concreta a un año de la muerte del empresario chileno alemán, con lo cual la familia vuelve a liderar al grupo dueño de los hipermercados Jumbo y otra serie de negocios repartidos por Chile, Argentina, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos.

Si bien se especuló que el primogénito asumiría la presidencia de Cencosud (se reincorporó como director en desde el 31 de julio de 2021) tras la muerte de su padre, esto no fue así y se mantuvo en el cargo a Julio Moura Neto, un brasilero que asumió la presidencia en diciembre de 2023 tras la renuncia de la hija de Horst, Heike Paulmann, en medio de la crisis que se desató en la compañía luego que su exgerente general, Matías Videla, fuera sancionado por uso de información privilegiada.

En los últimos trece meses, Manfred junto a su otro hermano, Peter (también director de la compañía),

han trabajado muy alineados. Su liderazgo se plasmó durante el tercer trimestre del año pasado, cuando el directorio aprobó un nuevo plan estratégico con el que se busca impulsar una transformación integral de la compañía. La iniciativa tiene como objetivo evolucionar hacia una organización más simple, ágil y sinérgica.

La asunción de Manfred como nuevo presidente del conglomerado, dicen conocedores, se venía analizando desde hace meses. Hasta que, de manera sorpresiva, la familia –que es dueña del 55,9% del grupo– decidió que un Paulmann volviera a la presidencia.

El empresario toma la posta con un plan de inversiones en marcha por US\$ 600 millones para este año, un monto similar a 2025, con foco en nuevas tiendas, renovaciones y desarrollos inmobiliarios.

La empresa maneja más de 200 iniciativas para impulsar "la creación de valor" del conglomerado. Las prioridades son un crecimiento orgánico en EEUU (aunque no se descarta la compra de una empresa para acelerar su expansión), Perú y Chile; fortalecimiento del negocio en Colombia, Brasil y Argentina; expansión de Cenco Malls, su división de centros comerciales, y selección de nuevos formatos.

El otro punto clave es la posición que toma Jaime Soler, exCEO de Cencosud, que el 2024 se unió nuevamente al grupo en el directorio. Soler, dicen que es el alfil de Manfred, razón por la cual asumirá la presidencia de Cencosud Shopping. 