

Fecha: 01-04-2021
Medio: La Segunda
Supl.: La Segunda
Tipo: Actualidad

Título: La cruzada de Anselmo Palma para expandir Wenco

Pág.: 13
Cm2: 672,4

Tiraje: 11.692
Lectoría: 33.709
Favorabilidad: ☐ No Definida



Anselmo Palma controla el 44,1% de Wenco a través de dos sociedades.

La reconocida productora de plásticos

La cruzada de Anselmo Palma para expandir Wenco

En diez años la firma pasó de cinco a 33 plantas y llegó a Perú, Colombia y Bolivia. En una década sus ventas se triplicaron a \$175.441 millones en 2020.

Cristian Rivas N.

Anselmo Palma (67) es de esos empresarios que prefiere mantener a toda costa su bajo perfil. Son contadas las veces en que se ha escrito sobre sus pasos en materia de negocios y muy pocas también las imágenes suyas en eventos públicos. Pero todo cambió desde octubre pasado, cuando su compañía emblema, Wenco –la conocida productora de artículos de plástico–, se inscribió en el registro de valores de la CMF para la emisión de bonos, lo que finalmente materializó en enero de este año.

Así, por primera vez en los 66 años de historia de la compañía, se comenzaron a hacer públicos una serie de datos financieros. Como sus resultados al cierre de 2020, que muestran una utilidad de \$7.462 millones, un 4,9% menos que el año previo, aunque sus ingresos fueron récord: \$175.441 millones, los más altos de su historia, con un aumento de casi 8% respecto a 2019 y tres veces más de lo que eran las ventas de la compañía hace diez años.

Es que la historia de Wenco ha cambiado rápido en apenas una década. Al partir 2010 tenían sólo cinco plantas productivas en Chile y a partir de ese año iniciaron la tarea de conquistar Latinoamérica. Primero con Perú, luego Colombia y en 2019 aterrizaron en Bolivia. Hoy tienen 33 plantas repartidas en estos cuatro países y la idea es seguir creciendo. Por eso fue que emitieron bonos por 2,5 millones de UF en enero pasado (unos US\$100 millones), lo que les permite refinanciar parte de sus pasivos y así continuar dedicándole esfuerzo al crecimiento. **Todavía tienen mucho espacio para eso, considerando que el 70% de sus ingresos aún proviene de Chile.**

“Cuando se trata de expandirse fuera de Chile no hay atajos. Wenco ya realizó la inversión de la puesta en marcha de sus negocios en el exterior y hacia adelante tiene la oportunidad de consolidarse y crecer en estos mercados. La ex-

periencia y economías de gestionar 33 plantas en negocios afines en distintos mercados de la región le dan al modelo de negocios de Wenco robustez y diversificación”, describe Santiago Muzzo, gerente general los últimos 12 años.

Agrega que con la colocación de bonos la compañía busca sentar bases sólidas para su estrategia de largo plazo, que consta de tres ejes: consolidar su expansión regional, potenciar proyectos de economía circular y redoblar las inversiones en innovación, investigación y desarrollo.

Los Palma Pfozter

Fue en 1954 que partió Wenco en un galpón del barrio Franklin, bajo el nombre “Wenborne y Compañía”, produciendo pequeños productos de plástico, como manillas de ollas, tazones, flores artificiales y muñecas. Sus dueños originales eran Jorge Wenborne y Carlos Braun, pero a fines de los 70 ingresó Anselmo Palma Carrasco, quien mantuvo en partes iguales la propiedad con Braun. Todo siguió así hasta principios de los 90 cuando este último le vendió a Palma y es entonces cuando entra en escena su hijo Anselmo Palma Pfozter, ingeniero civil industrial, que asumió la gerencia general en 1993.

La compañía hoy sigue en manos de la familia a través de ocho sociedades, todas ligadas a Anselmo y sus cuatro hermanas Bárbara, Alejandra, Francisca y María José. Aunque él es el que tiene la mayor participación: 44,1% a través de las sociedades Inversiones Ferretería Francesa Ltda e Inversiones Ferretería Francesa Uno Ltda., según la información publicada en el prospecto de la emisión de bonos.



“Cuando se trata de expandirse fuera de Chile no hay atajos”.

Santiago Muzzo, gerente general de Wenco.

Allí mismo se describe que Anselmo Palma tiene 27 años en el directorio de Wenco –hoy es su presidente– y los otros cinco miembros son los ingenieros Carlos Souper, Luis Edwards y Gonzalo Serrano, junto a los economistas Cristián Eyzaguirre y Jaime García.

Pero Wenco no es la única inversión de Anselmo Palma. En 2016 fue parte del grupo de cercanos a Leonidas Vial que ingresó a La Polar. Inicialmente adquirió el 11,6% de la cadena, pero luego se deshizo de un porcentaje. Actualmente sigue participando en la multitienda a través de tres sociedades, entre las que suma 7,38% de las acciones, y ocupa un sillón en el directorio. También es controlador de Deportes Magallanes, que juega en la Primera B del fútbol profesional.

2021: año de transición

En una mirada rápida, hoy Wenco tiene una capacidad productiva total de 78 mil toneladas, con 1.500 productos distintos. De sus negocios, las áreas más relevantes son productos para el área agrícola y acuícola, que concentran el 62% de sus ventas; otro 18% viene de su línea hogar y menaje (como cajas organizadoras); un 9% proviene del área industrial (tambores, bidones, barreras camineras); un 7% de consumo masivo (botellas y envases plásticos, tapas plásticas y potes para alimentos), y el 4% restante corresponde a reciclaje (de plásticos rígidos y flexibles).

“El 2021 será un año de transición. Creemos que poco a poco se debieran ir recuperando las confianzas para retomar las inversiones que se pusieron en pausa en la pandemia. El crecimiento de Wenco para este año se sustenta en gran medida en las inversiones estratégicas realizadas durante 2019”, explica Muzzo.

Cuenta que uno de los aspectos en que la compañía ha centrado sus esfuerzos en los últimos años es en la innovación. Habla de “pasión” por el desarrollo continuo de nuevos productos y menciona que en los últimos diez años han registrado más de 200 patentes de innovación.

–¿La compañía ha evaluado o tendrá en el horizonte futuro una apertura a bolsa?

–La apertura a bolsa no es una meta en sí misma para Wenco, sino una opción que será evaluada cuando las oportunidades de inversiones lo requieran.