

P O R D E N T R O

POR MATEO NAVAS Y NICOLÁS DURANTE

LA ERA POST PRIMUS DE RAIMUNDO VALENZUELA

Con la venta del factoring, el empresario chileno cerró su negocio más expuesto y público. Tras un fraude que lo obligó a desembolsar unos US\$ 72 millones para cumplir con clientes y acreedores, Valenzuela quiere recuperar su perfil privado y concentrar la gestión del patrimonio en su family office. A los 65 años, ya comenzó a delegar la operación para alejarse del día a día y abrir paso a quien muchos perfilan como su sucesor natural: su hijo Eugenio Valenzuela.

Durante las negociaciones para vender Primus Capital, explican personas que participaron del proceso, surgió la posibilidad de que el socio mayoritario, Raimundo Andrés Valenzuela Lang, se quedara con una participación minoritaria, tal como su socio y estrecho colaborador, Eduardo Guerrero. Pero no. El empresario optó por salir totalmente de la propiedad de uno de los principales actores no bancarios de Chile y, semanas después, el factoring anunció que un joint venture entre Toesca y TC Latin American Partners tomaría el control de la compañía.

Fue el cierre de una etapa para Primus y para el propio Valenzuela, quien estuvo volcado a resolver la crisis que estalló en marzo de 2023. Lo que comenzó como una auditoría que detectó cheques y facturas falsas terminó revelando un esquema de fraude articulado, presuntamente, por sus propios gerentes, que dejó a la firma al borde de la quiebra y forzó a sus socios a liderar una ofensiva legal y financiera para evitar el desplome de la operación.

El hallazgo derivó en un déficit financiero de unos US\$ 100 millones. Para sostener la operación, Valenzuela injectó cerca de US\$ 72 millones de esos recursos, y el resto fue por parte de Guerrero y Fernando Franke. Todo esto, en medio de investigaciones por estafa que, según personas de su círculo, significaron un fuerte desgaste emocional y reputacional.

Desde un inicio el objetivo fue salvar la empresa, cumplir con los acreedores y perseguir a los responsables del esquema. La estrategia funcionó. Primus, bajo la gestión de Guerrero y ejecutivos de confianza del grupo como Benjamín Laso



UN NEGOCIO EN EL QUE VALENZUELA SIGUE INVOLUCRADO

DIRECTAMENTE ES EL INMOBILIARIO, UNA DE SUS PASIONES. POSEE INVERSIONES EN TIERRAS Y DESARROLLOS. EN ESTADOS UNIDOS, POR EJEMPLO HA APOSTADO JUNTO A SOCIOS LOCALES EN LA COMPRA DE EDIFICIOS BAJO UN CONCEPTO DE ADQUISICIONES OPORTUNÍSTICAS: BUSCAN ACTIVOS CON DESCUENTOS SIGNIFICATIVOS QUE INSTITUCIONES FINANCIERAS, POR LO GENERAL BANCOS, ESTÁN LIQUIDANDO.

y Gabriel Marín, logró revertir las pérdidas y obtener números azules durante 2025. Eso llama la atención de distintas compañías del mercado financiero chileno. Una de ellas fue Toesca.

Las conversaciones con Toesca habrían comenzado hace más de un año, pero la oferta vinculante se materializó recién este 5 de enero. El acuerdo incluyó condiciones específicas, como la permanencia de Guerrero por un año antes de su salida definitiva. Por el lado de Toesca lideraron las conversaciones Maximiliano Vial y Manuel Ossa, mientras que por el factoring negociaron directamente Valenzuela y Guerrero.

Con esta operación, dicen en su círculo cercano, Raimundo "Paila" Valenzuela se desprendió de su activo más expuesto. Y por eso, agregan, retomará el bajo perfil que lo caracteriza para concentrarse en sus intereses personales.

Porque a los 65 años, el empresario ha comenzado a delegar la gestión operativa de sus negocios. "Está activo, sigue liderando algunos proyectos. Pero también quiere disfrutar, hacer deporte, viajar y estar con sus hijos y nietos", comenta una fuente que conoce su nueva rutina.

Los negocios

Superada la salida de Primus, Raimundo Valenzuela ha vuelto a concentrar su actividad en Estrella del Sur, su family office. Quienes conocen la dinámica interna coinciden en que el empresario ha tomado distancia de la operación diaria para delegar la toma de decisiones en socios estratégicos y ejecutivos de confianza.

Uno de los activos centrales del patrimonio familiar es RR Wine, la viña a granel más grande de Chile, con terrenos en los valles del Maipo y Maule, y Curicó. Fundada en los años '90, la compañía despacha a mercados como China, Reino Unido y Estados Unidos bajo la gestión del enólogo y socio Matías Lecaros, quien, según algunos en la industria, es el responsable directo del crecimiento de la firma. Valenzuela no interviene en la cotidianidad, dicen conocedores, y mantiene llamadas semanales para monitorear la marcha del negocio.

Eso sí, la compañía no es inmune a la contracción global del sector vitivinícola, marcada por la caída en el consumo y cambios en las preferencias de cepas y calidades. Este escenario ha golpeado el negocio de los graneles, pero a diferencia de las viñas tradicionales que enfrentan

pérdidas y ajustes de personal, RR Wine mantiene resultados positivos. Tienen números azules, y bien azules, asegura una fuente conocedora de la operación. Si bien el volumen de ventas ha caído, la empresa ha sostenido los márgenes de rentabilidad. La estrategia actual, dice un conocedor, prioriza los blancos para capturar la demanda en Europa y Estados Unidos, impulsada por el uso de estos vinos en coctelería.

En el área agrícola el escenario también presenta desafíos. Mientras el negocio de las cerezas enfrenta proyecciones ajustadas, lejos de los años de bonanza de precios por caja, otros cultivos del portafolio como nogales y ciruelas mantienen rendimientos sólidos. Eso sí, existe preocupación por el precio del dólar, que impacta directamente en la rentabilidad, afirma un conocedor.

Por lejos, el cultivo más relevante es la cereza: en comparación con el mercado chileno, la firma cuenta con una ventaja competitiva porque sus cosechas son más tempranas, lo que permite capturar mejores precios al inicio de la temporada. Eso sí, al igual que toda la industria, los márgenes se han estrechado.

Un negocio en el que Valenzuela sigue involucrado directamente es el inmobiliario, una de sus pasiones. Posee inversiones en tierras y desarrollos. En Estados Unidos, por ejemplo, ha apostado junto a socios locales en la compra de edificios bajo un concepto de adquisiciones oportunistas: buscan activos con descuentos significativos que instituciones financieras, por lo general bancos, están liquidando.

Valenzuela también es inversionista de la generadora eléctrica Termocandelería en Colombia. Sin embargo, en su entorno explican que es un activo menor respecto al portafolio financiero global, donde el foco está en acciones, renta fija, private equity e inmobiliario.

Otro frente marginal es el venture capital. Hace unos años entraron a la startup Palpa, pero un colaborador afirma que no tienen mayor interés en el rubro y que no cuentan con una estrategia ni presupuesto para nuevas apuestas tecnológicas.

Rol de Keno

Se llama Eugenio, igual que su abuelo, el exministro del Tribunal Constitucional, y su tío, el exprovincial jesuita. Eugenio Valenzuela Reymond (34 años, casado) es el cuarto de los hijos de Raimundo Valenzuela, el único hombre y el único de la se-

gunda generación integrado formalmente a la gestión de los activos familiares. Desde mediados de 2024 ejerce como gerente de inversiones en Estrella del Sur, un cargo desde el cual, coinciden amigos, ha asumido mayores responsabilidades en la estrategia financiera del grupo.

Ingenuero comercial de la Universidad Adolfo Ibáñez, con un magíster en finanzas en la misma institución y un MBA en la UC San Diego, inició su trayectoria en Consorcio como equity sales trader. Posteriormente desempeñó el mismo rol en BTG Pactual hasta que en junio de 2019 se incorporó al family office como portafolio manager, enfocado en activos alternativos. En 2022 hizo una pausa para cursar sus estudios en California y a su retorno a Chile asumió la dirección de inversiones (CIO). Cercanos a la oficina comentan que nunca dejó del todo la gestión y que durante sus estudios superiores también se mantuvo conectado con la operación de los activos.

Su gestión actual está concentrada en el mercado de capitales y el seguimiento de fondos, un entorno donde su padre ya no está muy activo. Sin embargo, en su entorno explican que, por ahora, su radio de acción no incluye los negocios productivos como RR Wine, porque ahí su padre mantiene la relación directa con sus socios. Aunque si participa de comités de esos negocios.

En el mercado perfilan a Eugenio como el sucesor natural de Raimundo Valenzuela. Esta percepción responde, en parte, al rumbo profesional de sus tres hermanas mayores, quienes han volcado sus carreras hacia la industria artística. Sin embargo, en el entorno familiar no descartan que Bernardita, la menor, pueda integrarse a la gestión del patrimonio en el futuro. A diferencia de sus hermanas, ella posee experiencia en el sector corporativo tras un paso de casi cuatro años por Copec. Actualmente vive en Nueva York y cursa un magíster en Administración de Sustentabilidad en la Universidad de Columbia.

Keno, como lo conocen amigos y familiares, disfruta mucho las finanzas y los negocios, pero quienes lo conocen entregan un matiz: no comparte la misma ambición de su padre, que lo hizo conocido en el mercado local. "No es un Paila chico, tiene su propia impronta", explica un amigo.

Otro cercano a la familia plantea un dato relevante de la segunda generación: el objetivo de los hijos de Raimundo

Valenzuela no es multiplicar el patrimonio de forma agresiva, sino asegurar la preservación del capital.

Hermandad

Los hermanos Valenzuela Reymond son muy unidos y también muy seguidos. Los cinco participan del directorio de la Fundación Estrella del Sur, entidad que nació en 2023 y que Raimundo Valenzuela preside. "Es el último gran proyecto de Paila", describe un colaborador.

La organización se enfoca en tres ejes centrales que han marcado la historia familiar. El primero es el arte, área en la que se desempeñan tres de sus hijas. El segundo es naturaleza y espacios públicos, un interés de Bernardita. El tercero es el desarrollo social, un ámbito recurrente en la trayectoria del propio Valenzuela. El empresario ha impulsado iniciativas como el colegio de excelencia Cree en Cerro Navia, proyecto que desarrolló junto a profesionales de Enseña Chile y socios como Tim Purcell, Manuel Casanueva, Víctor Pucci Labatut, Fernando Franke y Jorge Claro.

Antes de la fundación, Valenzuela realizaba aportes de manera individual. Quienes lo conocen explican que el empresario siempre fue un donante activo, pero no había profesionalizado su gestión filantrópica hasta la creación de este vehículo institucional.

La fundación lleva dos años de operación bajo el liderazgo de la socióloga Isabel Guzmán, quien llegó en marzo de 2025. Para el diseño de Fundación Estrella del Sur recurrieron a asesorías externas: la consultora 40C definió el ethos y el modelo filantrópico, mientras que la agencia Felicidad, de Piedad Rivadeneira, desarrolló la identidad gráfica.

Como la organización comparte oficinas con el family office, Eugenio Valenzuela mantiene un involucramiento estrecho en la operación y con Guzmán. Sus hermanas también participan activamente y en el entorno proyectan que aumentarán su protagonismo. De hecho, dos de ellas integraron el comité de puesta en marcha junto a 40C. Hasta ahora, la organización ha recibido donaciones de terceros, como la del empresario Felipe Ureta Prieto.

La idea actual es mantenerse como una fundación donante. El objetivo final, sin embargo, es convertir a Estrella del Sur en una entidad ejecutora de sus propios proyectos.

Ese es el desafío que marca la nueva etapa de los Valenzuela. +