

EL ÚLTIMO GOL DE LEONIDAS VIAL



En pocos días más dejará de ser accionista de Blanco y Negro, cerrando un ciclo de dos décadas en la concesionaria tras Colo-Colo, el club del que es hinch. Su decisión se gatilló tras un fallido intento de otro empresario, Ángel Maulén, de ofertar por la compañía, que dio pie a que Aníbal Mosa se comprometiera a hacer una oferta por la totalidad de las acciones, a la que también concurrirá Gabriel Ruiz Tagle. Sin cargo directivo en LarrainVial, es su hijo mayor, Leonidas Vial Claro, quien ha ido asumiendo más espacios de trabajo y un sutil protagonismo en la compañía financiera, especialmente en banca privada, donde están los altos patrimonios que atiende LarrainVial.

El próximo 6 de junio, Leonidas Vial Echeverría va a cumplir 74 años. Cuatro días antes debería haber finalizado la oferta de compra que Aníbal Mosa lanzó sobre Blanco y Negro, la concesionaria tras la corporación del club deportivo Colo-Colo. Originalmente esta Oferta Pública de Adquisición de Acciones (OPA) debería haber terminado este viernes 22 de mayo, tras los 30 días corridos mínimos que la normativa contempla. Pero un traslape con el periodo de *blackout* que rige para que directores puedan comprar acciones de una sociedad, hizo que ocurriera esta prórroga.

Como sea, días más días menos, los números indican que, si no ocurren sorpresas de última hora, esta OPA de Mosa -lanzada a través de su sociedad Inversiones Panitao Limitada- está más que jugada, y se avizora la salida de Leonidas Vial de Blanco y Negro, poniendo fin a dos décadas de este empresario en la sociedad que gestiona los activos de Colo-Colo. Él ha sido parte del pool de empresarios que apoyaron financieramente al Cacique y ahora ese tiempo llegó a su fin.

De La Vega a la Bolsa

Hijo del abogado, profesor, filósofo y rector Juan de Dios Vial Larrain, la vida de

Leonidas Aníbal Vial Echeverría se enrioló a muy temprana edad por un camino laboral distinto al de su progenitor: el de la bolsa y las transacciones bursátiles, el eje que sin ninguna duda ha marcado su vida empresarial. Una actividad a la que le sacó trote, pues vivió justo el auge del mercado de capitales chileno, con el ingreso de las AFP al sistema, la llegada de inversión extranjera y, en general, el crecimiento de Chile, sobre todo a partir de los años '90. Asumía riesgos y operaba fuerte con el patrimonio que iba consolidando.

Ex alumno de Saint George's, el mismo Leonidas Vial contó hace años en un documento legal su propia trayectoria. En dicho texto relata que de joven se dedicó a la compraventa de frutas frescas, hortalizas y perecibles, transadas en el mercado de Lo Valledor y la Vega Central. Y como toda esta actividad ocurría muy temprano en la mañana, luego se iba a la rueda de la bolsa e invertía, en una época en que las transacciones eran presenciales y a viva voz, aprendiendo así del oficio.

Su relato indica que partió como oficinista en LarrainVial, en 1974, siendo luego ascendido a operador de rueda, lo que le permitió conocer y tener una participación más activa en el mundo bursátil, siendo elegido en 1984 como director de la Bolsa

de Comercio de Santiago y en 1988 llegó a la vicepresidencia de esta entidad.

Innumerables han sido las empresas en las que puso fichas, y una de ellas fue precisamente Blanco y Negro. Fue en 2005 cuando en medio de una profunda crisis financiera que tenía al club literalmente al borde de la quiebra -con remates ya convocados por parte del síndico Patricio Jamarne-, que Cristián Varela, en ese entonces líder del club deportivo, y Sergio Guzmán como asesor externo, se acercaron a José Miguel Barros, en ese entonces socio y director de finanzas corporativas de LarrainVial. Y éste se las ingenió para buscar una solución de última ratio para el atribulado club, lidiando con el síndico de quiebras, acreedores, la barra, el Poder Ejecutivo, la justicia, y un largo etcétera de problemas, pero que derivaron en la creación de Blanco y Negro, logrando reunir US\$ 31.7 millones que le dieron la continuidad al Cacique.

Personas vinculadas al empresario recuerdan que él no formó parte del libro de órdenes original tras la concesionaria Blanco y Negro, que salió a bolsa a \$ 184,2 por acción, en junio de 2005, sino que compró después, ostentando en la actualidad en torno al 8%.

¿Por qué ahora Vial decidió vender?

HACE AÑOS ATRÁS EL PROPIO LEONIDAS VIAL ECHEVERRÍA EXPLICÓ EN UN DOCUMENTO EL ORIGEN DE SU VIDA LABORAL EN EL MUNDO BURSÁTIL. EN LARRAINVIAL PARTIÓ COMO OFICINISTA Y LUEGO FUE ASCENDIDO A OPERADOR DE RUEDA. HOY, A TRAVÉS DE LA SOCIEDAD RENTAS ST, POSEE EL 35,13%

"Precisamente porque apareció un comprador por el 100% de las acciones, lo que es una propuesta muy superior a la anterior hecha por Anibal, que fracasó", explican cercanos al empresario, quienes añaden que hace muchos años que Vial no estaba activo en la concesionaria, y esta era la oportunidad de dar vuelta la página a una etapa plagada de confrontaciones y sinsabores en el club. Una situación en la que contribuyó el diseño del directorio, donde dos de los nueve integrantes son elegidos con votos de la serie A, que corresponden al Club Social y Deportivo Colo-Colo, lo que en los hechos transformó a estos dos cupos de directores en una bisagra y votos dirimientes, que se plegaba a uno u otro de los dos bloques de poder claramente establecidos y confrontados, pero sin una mayoría clara.

El rol de Maulén y la "guerra de Opas" que no fue

Un ingrediente clave en esta historia, confirman varios entendidos, lo tuvo otro empresario, Ángel Maulén, el exsocio de los colegios Pedro de Valdivia, accionista de Blanco y Negro con el 3,3% de los títulos, quien evaluó lanzar una oferta. Incluso ésta tuvo precio: \$ 155 por acción, lo que llegó a socializar con el propio Vial y Gabriel Ruiz Tagle, quienes se manifestaron llanos a vender. Entonces, Mosa, quien ya había lanzado una frustrada oferta en febrero, asesorada por Credicorp, pero que sólo le dio acceso a otro 2,752% de las acciones, a \$ 150, vio que había agua en la piscina y disposición de sus opositores a una venta, en función del precio y las condiciones. Entonces, Maulén desistió de su propuesta, al no querer verse involucrado en una "guerra de Opas" tras Blanco y Negro. Con ese camino ya avanzado, se produjo el acercamiento del bloque Vial con Mosa, para que éste lanzara una oferta con compromisos explícitos: no sólo mejor en valor, sino además que fuera por la totalidad de las acciones, permitiendo una salida completa de los potenciales vendedores.

Y así ocurrió. La OPA cumplió esos acuerdos, al ser por \$ 162 por título y por el 61,86%, es decir todo el porcentaje que no está en manos de las sociedades ligadas a Mosa, a través de Panitao y del

FIP Parinacota (el 38,813% en total).

La sociedad de Vial, Rentas ST Limitada, está comprometida con vender en la OPA y así se señala expresamente en el prospecto. Aunque no hay registros públicos que indiquen cuál es la participación exacta de Rentas ST, ésta se ubica en el 8%. Y tanto Gabriel Ruiz Tagle, que posee 13,45% de los títulos de Blanco y Negro, como el 3,3% de Maulén, están ya contestes de vender su participación, por lo que Mosa tendría más que asegurado el éxito de la transacción, los 12 puntos que lo separan del piso mínimo del 50,01% y control de la serie B, que estipuló para declarar exitosa la OPA.

Hubo otros ingredientes económicos que también allanaron este camino para que el comprador ofertara por más a sus históricos rivales. En febrero y en virtud de la ley 21.713 -conocida como la ley de Cumplimiento Tributario, que data de 2024- el Servicio de Impuestos Internos (SII) dictó una resolución que rebajó la tasa efectiva anual de la deuda tributaria que asumió la concesionaria en 2005, pasando del 19,56% al 8%, lo que implicó, en los hechos, una baja de la deuda total de un 40%. Esta rebaja implica que Blanco y Negro tiene más opciones de renovar por otros 30 años la concesión, a partir del 2035 establecido como primer periodo en curso, pues una condición es saldar aquella deuda, quedando eso sí la Corporación con el 50% y los accionistas actuales, con el otro 50% de los derechos.

Un hincha que rescató al club

Los números muestran que no fue un buen negocio para Vial. Personas vinculadas al empresario recuerdan que él compró a valores que incluso superaron los \$ 200 por título, lo que -dicen estos cercanos- a Vial no le aflige. "Leonidas Vial nunca vio esto como un negocio, sino como un hincha más, de miles que participaron para rescatar al club que estaba en quiebra. Y espera como hincha que al club le vaya bien", dicen estos testigos.

Con todo, mantendrá una vinculación económica con Blanco y Negro. Según exhiben los estados financieros de Blanco y Negro, la sociedad ST Capital, el factoring vinculado al empresario y que gerencia uno de sus siete hijos, Juan Luis Vial Claro, figura como financista de Blanco y

Negro. Además, es la corredora de bolsa de LarrainVial la entidad que lleva la OPA de Mosa tras Blanco y Negro.

El "espacio" del primogénito

En la casa financiera LarrainVial, a través de la sociedad Rentas ST, Leonidas Vial posee el 35,13%. Allí ya no ocupa ningún cargo directivo ni ejecutivo, tras dejar la presidencia y el directorio en 2014, si bien opera a través de la compañía en negocios que le ofrecen, en tanto inversionista calificado. Y son tres de sus hijos los que tienen roles en esta firma.

Uno es el mayor, Leonidas Vial Claro, el vicepresidente de la firma, quien ingresó a LarrainVial hace justo 20 años, en 2006. Ingeniero comercial de la UDD, empezó desde abajo, en la red de asesores financieros, trabajando como asistente comercial y ejecutivo, para luego participar en la fusión de varias unidades que cristalizaron en el área de Gestión Patrimonial en LarrainVial. Y es miembro del directorio desde 2017.

Otro integrante por esta rama familiar es Manuel Vial, abogado de la Universidad de los Andes, también director de la firma desde 2019.

Un tercer integrante de los Vial Claro de más reciente incorporación en LarrainVial es Juan Pablo Vial Claro, también ingeniero comercial de la UDD, quien trabaja desde 2023 como gestor de patrimonio en la firma.

Personas enteradas de la situación interna de LarrainVial indican que por esta rama de Leonidas Vial, es su primogénito quien, instalado en el piso 4 de las tradicionales oficinas del holding en El Bosque Norte, sutilmente ha ido cobrando más protagonismo al interior de la firma. Un dato: en abril se produjo un cambio ejecutivo en la firma al asumir Diego Lecaros Delfau la gerencia de Gestión Patrimonial de la firma, un alto cargo que estaba encabezado por Gonzalo Córdova. En la función también asumió como co-head Gonzalo Silva. Lecaros es un ejecutivo de confianza de la rama Vial, pues precisamente venía de trabajar en uno de los negocios de esta familia empresaria, pues hasta abril pasado se desempeñó como director ejecutivo en la ya mencionada firma financiera ST Capital, que preside Leonidas Vial Claro.

Personas cercanas a la compañía contextualizan: Fernando Larrain Cruzat es el presidente del directorio de LarrainVial, pero a contar de enero pasado dejó la gestión "ejecutiva" en la compañía, al haber cumplido la edad autoimpuesta en la firma de 65 años. O sea, Larrain Cruzat se alejó del día a día de los negocios, lo que en alguna medida dejó un espacio para que Leonidas Vial Claro fuera tomando un mayor rol, pues es vicepresidente y si participa de la gestión diaria, especialmente en banca privada, que es la unidad que se dedica a atender a los clientes de muy alto patrimonio, en el núcleo fundamental del negocio de la firma financiera, dicen entendidos.

"Ha habido algunos cambios, siempre en armonía. Todo vacío se llena, esto es casi como la física. Al no estar Fernando Larrain en la gestión diaria, León tiene un rol algo mayor. Él trabaja todos los días en LarrainVial. Es más joven, pero Leonidas Vial Claro no es un 'yesman' de su papá, tiene sus propias ideas, fogueado, lleva muchos años en LarrainVial. Trae clientes", explica un cercano a la firma, para graficar el rol que se va configurando del mayor de los Vial Claro.

Leonidas Vial Claro también es presidente de Global Soluciones Financieras, inserta en el rubro del financiamiento automotriz.

Mientras, su hermano Manuel es quien más está involucrado en las firmas operativas distintas de LarrainVial donde los Vial tienen presencia y en las que su padre es director y es su actividad empresarial más directa. Manuel Vial Claro preside dos sociedades. Una es ABC, la continuadora de la fusión de La Polar con AD Retail, donde Leonidas Vial Echeverría, a través de su sociedad Rentas VC, posee el 21,05%, mientras Manuel Vial, a través de Inversiones Baguales, posee otro 2,71%. La otra es Compañías CIC, que controla Leonidas Vial Echeverría, con el 44,02% de la propiedad, a través de Rentas VC y Rentas ST. Manuel Vial Claro es también director de Sofgen Pharma, el laboratorio de origen colombiano -antes llamado Procaps-, donde los Vial poseen el 7,28% a través de su sociedad Santana, según registros públicos en la Securities and Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos. +