

Negocios



Las recetas de Southern Cross para buscar negocios en Latinoamérica

► El grupo consiguió compromisos de recursos por US\$ 1.680 millones para el cuarto de sus fondos de inversiones. El primer negocio que cerraría sería en Brasil.

► Gestor del fondo, Raúl Sotomayor define dos claves para oportunidades en la región: el crecimiento de la clase media y las necesidades de infraestructura.

V. Cofré / K. Ferrando

Tres fuentes para capturar oportunidades y al menos cinco sectores para invertir en Latinoamérica están en la hoja de ruta que el gestor de fondos de inversiones Southern Cross delinea para los *private equity* en la región.

Southern Cross busca activamente en este momento negocios en varios sectores y países de Latinoamérica. Uno de sus objetivos centrales es Brasil, donde, según los aportantes a su cuarto fondo, está ad portas de cerrar su primer negocio, otra vez en el rubro de la salud. En 2009, el grupo compró SIN, una empresa de implantes dentales que hoy es la segunda del mercado.

La gestora liderada por el argentino Norberto Morita y el chileno Raúl Sotomayor, ha concretado numerosas apuestas en la región, comprando empresas, valorizándolas y luego vendiéndolas con altos retornos. El *track record* de la última década -que en Chile ha tenido éxitos como La Polar, Essbio y Chilesat- justifica aportes crecientes. Si el fondo 3 tenía estimada una recaudación para nuevos negocios por US\$ 500 millones,

lo efectivamente comprometido fueron US\$ 751 millones.

El resultado del Southern Cross Latin America Private Equity Fund IV fue más sorprendente: con una meta original de US\$ 1.250 millones, se cerró con compromisos por US\$ 1.680 millones, informó a fines de septiembre Stanwich Advisors, banco de inversiones que asesoró a Southern en el extranjero. En Chile lo hizo Celfin con los institucionales y LarrainVial con otros inversionistas.

El modelo

La lógica tras las inversiones fue expuesta por Raúl Sotomayor esta semana, en un seminario de Acafi, la asociación local de fondos de inversión. Southern Cross es un buscador de oportunidades y no un inversionista en un rubro específico, en un país determinado. El *private equity*, reflexionó Sotomayor, debe tener como objetivo la captación de oportunidades únicas, lo que permite obtener retornos menos correlacionados con los mercados. Una vez detectada la oportunidad, Southern Cross realiza *due diligence* detallados para mitigar riesgos -en la compra de Essbio tardaron un año-, crea valor y pone énfasis en el ma-

nagement.

Sotomayor dice que Latinoamérica no es una región homogénea. La realidad varía incluso país a país.

El norte de Brasil, por ejemplo, ha crecido más de 5% entre 1998 y 2007, mucho más que el promedio del país.

Sotomayor distinguió tres tipos de oportunidades: multinacionales que, por ejemplo, redefinen sus negocios; situaciones familiares, o reestructuraciones derivadas de problemas financieros.

Southern Cross identifica dos tendencias en la región: el crecimiento de la clase media y las necesidades de infraestructura. El primer fenómeno, expuso Sotomayor, abre opciones en el retail, los servicios y las finanzas. El segundo las crea en la energía y las autopistas y puertos. A todas ellas, y en países como Perú, Colombia, Chile o Brasil, mira hoy Southern Cross y sus US\$ 1.680 millones disponibles para multiplicar. Siempre siguiendo un patrón: comprar tras diseñar un plan de negocios que permita proyectar retornos atractivos según el precio de adquisición y vender, luego, cuando el negocio esté maduro. Es la receta Southern Cross. ●

EL GESTOR



Raúl Sotomayor

El ejecutivo utiliza un eslogan para invertir: la lógica estratégica. Una gestión de management, un enfoque regional y la creación valor permiten, sumados, obtener altos retornos en sus inversiones.

LA CIFRA

1.680

millones de dólares comprometió Southern Cross, entre inversionistas, para su cuarto fondo de *private equity*.

El retailer regional llega a Santiago

►► El miércoles, Raúl Sotomayor anunció que en los próximos días Supermercados del Sur, cadena líder entre Chillán y Coyhaique, llegará a Santiago. La empresa, que en 2009 vendió US\$ 807 millones, abrirá su primer local en la comuna de Renca, cuenta un profesional que conoce los planes de la cadena.

Según las mismas fuentes, antes de que termine 2010, Supermercados del Sur abrirá otros locales en las siguientes localidades: San Pedro de la Paz (VIII Región), Machalí (VI), Temuco (IX) y Villa Alemana (V).

El año pasado, el grupo anunció su intención de instalarse en Santiago y dio a conocer un plan para abrir 25 supermercados en la Región Metropolitana al 2012. Entonces, la compañía informó que para ello usaría la marca Bigger en la capital.

La cadena posee 103 locales, que suman 143 mil metros cuadrados entre Valparaíso y Coyhaique.

Construmart adquiere cadena en Iquique

Construmart, empresa especialista en distribución de materiales de construcción, anunció ayer la compra de una cadena de ferreterías en el norte del país: Comercial El Bosque, un *retailer* que factura unos US\$ 20 millones al año.

Esta compañía tiene su casa matriz en Iquique y posee sucursales en Alto Hospicio, Calama y Copiapó. Según Construmart, esa zona se proyecta como una de las que más crecerán en los próximos años, debido al desarrollo de proyectos mineros y de infraestructura.

El gerente general de Construmart, Eduardo Bizama, destacó que la operación se suma a las inauguraciones de nuevas sucursales este año (en Talca y en San Pedro de la Paz) y a la remodelación de la red nacional de tiendas.

A 2012, la empresa tiene previsto un plan de inversiones por US\$ 50 millones, sin considerar la compra de terrenos. En esta estrategia, informó la compañía, no están descartadas nuevas adquisiciones. ●

Grupo Claro pide datos por licitación en San Antonio

Los abogados Davor e Iván Harasic, del estudio Harasic y López, solicitaron ayer al Sistema de Empresas Públicas (SEP), el Ministerio de Transportes y a la Empresa Portuaria de San Antonio (Epsa) los antecedentes que habrían servido de sustento y respaldo para adoptar la decisión de iniciar los procesos de licitación portuaria en la V Región. Los abogados representan al grupo Claro, que controla San Antonio Terminal Internacional (STI).

Entre otros documentos, pidieron copias de todos los antecedentes, informes, reportes y estudios que se tuvieron en cuenta al decidir impulsar las licitaciones (particularmente, los relativos a capacidad instalada y su proyección, congestión, maniobras, agitación de aguas e ingeniería conceptual, entre otros), así como también, copias de las actas de directorio del SEP y de Epsa, en donde se discutió acerca de la necesidad y conveniencia de apoyar las citadas licitaciones.

Las peticiones se hicieron en virtud de la Ley de Transparencia. Las entidades tienen 20 días hábiles para responder. ●