



Columbus

Dos ex Citibank salen a la cancha

Dillon y Herrera dejaron la entidad estadounidense para crear Columbus Merchant Banking, que arranca con banca de inversión, *private equity* y asesoramiento.



Foto: Néstor Pérez

Alejandro Dillon y Fernando Herrera, fundadores del fondo Columbus.

Anote este nombre: Columbus. Tal vez hoy todavía no le diga demasiado, pero por la experiencia de sus socios seguramente no pasará inadvertido en los próximos meses. La historia de su formación es más que reciente: pasaron menos de siete meses desde el 30 de abril, fecha en la que Alejandro Dillon, por entonces vicepresidente senior del Citigroup y del Citibank, decidió finalmente apostar por el cambio. Llevaba 17 años en la entidad financiera y en los últimos dos previos a su partida era el responsable de la reestructuración de los activos generados por la crisis argentina, una figura clave para las huestes de la filial. También fue el responsable del área de fusiones y adquisiciones del Citigroup en la Argentina, Uruguay y Paraguay entre 1997 y 2002, cinco años protagónicos para las M&A locales.

En lo que va de su carrera, Dillon participó en más de 90 transacciones, por un volumen superior a los US\$ 10.000 millones. Ahora va por más. "Columbus surge por el propio Cristoforo, el primer emprendedor de América que tuvo una visión y pudo consolidar su proyecto. Nosotros también aspiramos a concretar nuestras metas", se entusiasma Dillon, quien no está solo en el emprendimiento. Fernando Herrera, otro ex *citibanker* con más de 12 años de experiencia en esa entidad, se sumó el 30 de septiembre como flamante socio de Columbus. Hasta ese momento, se desempeñaba como vicepresidente del Citigroup/Citibank. Desde 2002 y hasta su partida trabajaba en el área de finanzas corporativas para el equipo de *assets* de la filial argentina. Lo cierto es que tanto Dillon como Herrera no iban a dejar el

barco de un gigante financiero internacional sin la red de un proyecto personal al que juzgaran de sustentable. Para ello, elaboraron un plan de negocios que se apoya en tres pilares: banca de inversión –la oportunidad surge porque, según sus previsiones, los servicios de consultoría y M&A van a ser demandados en forma creciente por las empresas, bancos y hasta fondos de inversión institucionales y *hedge-; private equity* –la crisis produjo una pérdida en el valor de las compañías argentinas de más de US\$ 17.000 millones, considerando la capitalización de mercado de las principales empresas locales en los últimos tres años y por ello, juzgan que existen oportunidades para lograr mejoras mediante fusiones y

caso por caso de las operaciones que seleccionamos. También pueden definir el *ticket del monto*”, agrega Herrera. Sin duda, la principal diferenciación respecto del modelo tradicional en el que un grupo de inversores le daban una especie de cheque en blanco a los administradores. “Vamos a tener un rol activo en la búsqueda de oportunidades porque estamos convencidos de que hay suficiente margen y negocios posibles en nuestro país. El mapa recién se está armando”, asegura Dillon. Entre los sectores que tienen en la mira aparecen el agropecua-

za de que estaba en buen camino”, agrega Herrera. Ya tienen operaciones en marcha que encuadran en sus tres pilares de negocios. De hecho, una multinacional de alimentos les asignó la búsqueda de una adquisición en el Mercosur, de la que se excusaron de dar precisiones. Los socios de Columbus acaban de terminar su primer *road show* por los Estados Unidos, que les confirmó que el modelo es viable. “Nos iba demasiado bien en el Citi como para irnos sin nada”, grafican. El objetivo central es poder combinar los tres pilares de negocios en forma sinérgica y proveer los distintos servicios en forma ecuánime. Aspiran a que, en una primera etapa, el servicio de asesoramiento a terceros genere mayores ventas que el del *pri-*



LOS TRES PILARES

Unidades de negocio de los Merchant Bankers.

BANCA DE INVERSIÓN

Especializada en asesoría para la concreción de acuerdos en fusiones y adquisiciones. Monitoreo y detección de oportunidades para inversiones del tipo de private equity.

PRIVATE EQUITY

Inversiones de largo plazo. Creación del círculo de inversores de Columbus apuntado a un grupo limitado de inversores institucionales e individuos. Tienen prioridad para analizar las diferentes inversiones pero no la obligación de proveer el fondeo.

INVERSIONES ALTERNATIVAS

Asesoramiento de riesgo y planeamiento de portafolio. Búsqueda de oportunidades. La firma estima que el total de activos para reestructurar asciende a US\$ 130.000 millones, incluyendo la deuda soberana y los bonos en default.

adquisiciones– e inversiones alternativas –el total de activos por reestructurar supera los US\$ 130.000 millones incluyendo la deuda soberana y los *de faulteados* bonos corporativos–. “Nuestro objetivo es combinar las tres oportunidades de negocio en el nuevo concepto de *merchant banking*. Es decir, combinar los pilares estratégicos y convertirnos en un proveedor personalizado en banca de inversión y finanzas corporativas, un jugador de nicho en *private equity* y un jugador oportunista en inversiones alternativas”, describe Dillon.

Para el negocio de *private equity* formaron el novedoso círculo de inversores Columbus, en el que cuentan con un grupo limitado de “socios” institucionales e individuos. Ellos tienen la prioridad para analizar las diferentes oportunidades de desembolsos que proponen Dillon y Herrera, pero no la obligación de proveer el fondeo. “Les damos la flexibilidad de participar o no en una base

AGRO, TECNOLOGÍA, ALIMENTOS Y RECURSOS NATURALES SON LOS SECTORES QUE ESTÁN EN LA MIRA.

rio, tecnologías de las comunicaciones, alimentos, bebidas y recursos naturales. También hay lugar para oportunidades de nicho como el turismo *boutique* apuntando a personas de alto poder adquisitivo y amantes de la naturaleza.

Fanáticos de la acción

Ni Dillon ni Herrera se conforman con el lanzamiento de la compañía. “Tenemos años en este negocio y en base a nuestra experiencia sabemos que lo importante es cerrar *deals*. Cuando Columbus zarpó de su puerto tuvo la certe-

vate equity. Aunque esta segunda unidad de negocio tiene mayor potencial. El *target* de firmas que entran en la mira es el que tiene ventajas competitivas en su industria, presente o futuro de sesgo exportador y posibilidad de panregionalizarse. Y mostrar *cash flow* sustentable. “Hicimos operaciones con hiper, con recesión, con crecimiento, en la furia de adquisiciones, en la volatilidad financiera y hasta con pesificación asimétrica; por ello estamos convencidos que es un buen momento para empezar”, dicen. Y aseguran estar más que agradecidos con la experiencia del Citi, aunque admiten que “ahora buscamos prestar los mismos servicios, en una empresa atendida por sus dueños”. Para ello, el primer paso fue el armado del equipo, una jugada que consideran clave, tal como si se tratara de un nuevo partido de rugby, en el que los ex Champagnat saben que de la unión será más fácil concretar el primer *try*. ■ José Del Río.