

**Banca Electrónica desde su oficina**

- Acceso unificado a todas sus cuentas en el BNA.
- Desde cualquier lugar, con su computadora conectada a Internet.
- Por un mínimo costo fijo mensual.

0810 666 4444 L. a V. de 8 a 20 hs. / www.bna.com.ar

BANCO DE LA  
NACION ARGENTINA

# EL CRONISTA

C O M E R C I A L

Año 94. N° 29.653

Una publicación de Recoletos Argentina S.A. Avenida Paseo Colón 740/46 C1063ACU Buenos Aires. Tel.: (5411) 4121-9300 Fax 4121-9305/07

EN EL ÚLTIMO NÚMERO DE 'APERTURA', LOS PRINCIPALES JUGADORES DEL PRIVATE EQUITY DEVELAN SUS PLANES

## Qué buscan los nuevos fondos de inversión

**Pegasus, Southern Cross, Advent, HSBC, DLJ, Dolphin, D&G y el flamante Columbus, entre un total de 20 firmas entrevistadas, rompieron su bajo perfil y adelantaron a la revista dónde piensan desembolsar los u\$s 1.000 millones con que cuentan para cerrar nuevas compras. Las estrategias están en las antípodas de las de los 90. A pesar de los perfiles distintos, según las oportunidades en cada sector, hay puntos comunes entre los actuales protagonistas de las fusiones y adquisiciones**

EL CRONISTA Buenos Aires

Si usted está pensando en vender su empresa, no busque soluciones improvisadas. En la edición de *Apertura* de noviembre —que desde hoy está en los kioscos— se publica una completa guía con los 20 nuevos jugadores del *private equity* que operan en el país. En exclusiva, los número uno de Pegasus, Southern Cross, Advent, HSBC, DLJ, Dolphin, D&G y el flamante Columbus, entre otros 20 fondos entrevistados, rompen su histórico bajo perfil y adelantan sus estrategias, indicando dónde desembolsarán los 1.000 millones de dólares de los que disponen para cerrar nuevas operaciones.

Los planes y perspectivas están en las antípodas de los de los 90. Algunos fondos recién están en fase de analizar sus primeras compras. Otros, ya cuentan con completos portafolios. Sus perfiles son diferentes, pero tienen una obsesión en común: aprovechar la oportunidad de adquirir activos que, con seguridad, se revalorizarán en el corto plazo.

Los fondos relevados por *Apertura* se preocupan por marcar diferencias con el estilo de la década pasada. La primera es que ya no se busca una compra apalancada en deuda; otra clave diferencial es que la salida del negocio a corto plazo para su reventa ya no es una meta y, además, existe una clara intención de agregar valor, a través de la gestión.

En carpeta hay muchas operaciones, que empezarán a concretarse a inicios de 2005. Los sectores preferidos son los de bienes raíces, comercio minorista, energía,



Raúl Sotomayor, Horacio Reyser, Ricardo Rodríguez y Norberto Morita, los managers de Southern Cross



Mario Quintana, de Pegasus



Damián Pozzioli, de D&amp;G



Eduardo Campiani, de Advent

concesionarias de servicios públicos en el interior del país, empresas de alimentos, medios de comunicación y servicios tercerizados.

Claro que no a todos les interesa lo mismo. Los perfiles se orientan hacia cada segmento, según los montos a invertir, las cualidades gerenciales de los fondos y los marcos regulatorios de cada industria.

### Pistas

Algunos ya dieron pistas sobre qué tipo de inversiones prefieren. Southern Cross, comandado por el ex Bemberg Norberto Morita, hizo una

apuesta fuerte al adquirir Compañía General de Combustibles, otrora parte del holding de Santiago Soldati. Ahora, irá por Brasil.

En tanto, D&G —de Guillermo Stanley y Christian Colombo— ya maneja Havana, una de las estrellas en el portafolios multiestelar del Exxel Group. Sígalo de cerca, porque tienen más chocolate en la mira.

Por su parte, a Dolphin, conducido por el ex IRSA Marcelo Mindlin, le gusta ir en contra de la corriente mayoritaria del mercado: se jugó por la transportadora eléctrica Transener, antes de embarcarse en la ca-

rrera mediática.

Sin embargo, el fondo más activo del año fue Pegasus. Puso un pie firme en el mundo del *retail*, con Musimundo, Freddo y Aroma Café, antes de su desembarco en el negocio del *real estate*.

*Apertura* también le anticipa cuáles son las fusiones que se vienen y en qué momento contactar a sus eventuales compradores. También le presenta a Columbus, la nueva apuesta de otros dos ex Citibank que salen a la cancha, y publica un ranking exclusivo con las 110 empresas que más venden en la Argentina.

