LITORALPRESS

Fecha: 28-05-2025
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: La emblemática Southern Cross alista nuevas ventas en su camino de salida del sector

Pág. : 1
Cm2: 740,6
VPE: $ 9.728.722

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: No Definida

El último anuncio fue la enajenación del paquete de 11,3% que el fondo tiene en Unimarc:

La emblemática Southern Cross alista nuevas ventas en su camino de salida del sector

No existe apetito en el mercado para realizar inversiones, y en la región los problemas que enfrenta esta industria se ven amplificados porque hay menos actores, inestabilidad de monedas y política.

CÉSAR SOTTOVIA JARA

De salida del negocio. Así está por el momento Southern Cross, uno de los fondos de inversión más emblemáticos de Chile y Latinoamérica, que participó en la propiedad de Chilesat, La Polar, fue licenciatario de Petrobras en Chile y este viernes se prepara para vender el 11,3% que posee en la tercera supermercadista del país, SMU, matriz de Unimarc, controlada por el grupo Saieh. De hecho, ayer el papel de la firma retrocedió 3,12% ($182,61), ya que el mercado anticipa una mayor liquidez en estos títulos tras la venta del paquete. Aunque también podría quedar en una sola mano.

Y vendrían más ventas. Entre ellas, su posición en la firma Volta, especializada en gestión de residuos industriales, con sede en Chillán.

Lo cierto es que este gestor tiene varias compañías y hoy se encuentra en un proceso de rentabilización de activos, cuentan conocedores. En simples palabras, significa venta con tiempo y en el marco de un proceso ordenado que permita maximizar las ganancias de los aportantes.

Estos desprendimientos pueden tardar años, explican. Pero no existe en el horizonte de Southern Cross Group, entre cuyos socios figuran Norberto Morita (presidente del conglomerado), Raúl Sotomayor, Ricardo Rodríguez y Jaime Besa, un sexto fondo para recaudar recursos e invertir en nuevos proyectos. Ese ambiente refleja la realidad de esta industria, agregan fuentes vinculadas a este tipo de negocios.

DAVID VELÁSQUEZ / RICHARD ULLOA / LUN

En marzo del año pasado, Southern vendió en unos US$ 400 millones su negocio de distribución de combustible y *retail* a la saudí Aramco.

Un nuevo ambiente

Conocedores de la industria y de la operación de Southern no se sorprenden con los pasos que viene dando este actor. Explican que el ambiente en Latinoamérica está marcado por la inestabilidad política, tasas de interés más altas y rentabilidades atractivas en monedas locales, pero no necesariamente en dólares. En este escenario, precisan, la posibilidad de levantar recursos nuevos es prácticamente inexistente y "en parte esa es la explicación de por qué Southern no tiene otro fondo en vista. Está todo estructurado para eso (vender las compañías). Y tiempo hay", indica una fuente.

Recientemente, Southern Cross Group anunció el inicio del proceso de venta de los terrenos que posee bajo una inmobiliaria (Baker), y que en su mayoría arrienda a Aramco, pues en muchos de ellos están localizadas las estaciones donde hoy opera la firma saudí, a quienes el fondo enajenó la distribución de combustible y *retail* de Petrobras Chile en unos US$ 400 millones, en 2024. También en Chile queda desprenderse de posiciones en las otras compañías que operaban bajo el alero de la matriz de Petrobras Chile (SIAV, Sonacol), y que fueron separadas en distintas unidades. La primera es la infraestructura que almacena y distribuye combustible de aviación al Aeropuerto de Santiago. La segunda consiste en el ducto que conduce el combustible desde las refinerías y los terminales de importación de la Región de Valparaíso a los estanques de las distribuidoras en Maipú.

El otro negocio que se separó fue el inmobiliario con Baker.

Qué indica la tendencia global

A nivel de industria explican que el levantamiento de fondos en mercados desarrollados enfrenta una situación similar al de la región. "Tienen las mismas complejidades. Lo que ocurre es que los fondos son mucho más grandes y se desenvuelven en economías distintas. Acá el problema está más amplificado, porque es una región distinta, está menos desarrollado el *private equity*, hay menos jugadores. Y cuando no hay apetito no hay y se tranca la rueda. Las cosas pueden cambiar, pero son lentas y el fondo (Southern) ya está en este plan de rentabilización, pero no hay peleas ni conflictos ni problemas con inversionistas", señalan.

Otras fuentes conocedoras de lo que ocurre a nivel de las ventas del gestor manifiestan que Southern ha tenido en Chile retornos de sus inversiones sobre el 30% en dólares durante un período de casi 25 años.

Sin embargo, agregan que en Latinoamérica han enfrentado más complejidades. Respecto de los problemas que tiene hoy la industria de *private equity*, indican que a "nivel global el rubro está pasando por un período en que ha tenido pocas ventas, se han atrasado los lapsos de enajenación de las compañías y se han alargado los tiempos para levantar plata. Hoy es bastante normal vender firmas cuando se producen ventanas y precios atractivos".

En el mercado saben que Southern no está levantando otro fondo, pero fuentes indican que "nunca se puede decir nunca más". De todos modos, a la compañía le quedan firmas en su portafolio y se han valorizado mediante ventas.

Los negocios más vistosos del fondo

En 2002 el grupo invirtió en la firma de **telecomunicaciones Chilesat**, liderando un proceso de reestructuración de deuda para reposicionar esa empresa. Un par de años después pasaría a manos de Telmex, de América Móvil.

Hace más de dos décadas (1998), **el fondo ingresó a La Polar**, en el marco de un proceso de reestructuración financiera. La firma mejoró los números y en 2003 fue abierta en bolsa, en una ceremonia que lideró el mismo Norberto Morita.

En 2010 estalló el escándalo de las repactaciones unilaterales.

En 2006, Southern ingresó **a la propiedad de Essbío**, la segunda mayor sanitaria del país, que en ese momento arriesgaba perder la concesión. De ahí vino toda una mejora, hasta que se enajenó la sanitaria a un fondo de pensiones canadiense.

En 2017, el fondo se hizo con la propiedad de las estaciones de servicio de Petrobras, actuando luego en Chile como una licenciataria del negocio de la brasileña en el país. El año pasado selló la venta del área de distribución y *retail* con el gigante saudí Aramco, en unos US$ 400 millones.