

## LA CLAVE DE LA NOTICIA

# Coto busca seguir creciendo sin financiación bancaria

Durante el año pasado, el estudio Muñoz del Toro, los ejecutivos de Coto y la consultora Infupa trabajaron arduamente para lograr una renegociación del préstamo contraído por la cadena argentina de mini, super e hipermercados. Acordaron que la empresa le pagaría a sus acreedores u\$s 200 millones de dólares (\$ 590 millones) en un plazo de seis años, con un interés sobre la base de la tasa LIBO más 325 puntos básicos, sin garantías específicas. Los balances de Coto, la tercera cadena que más vende en el país, detrás de los grupos Carrefour y Cencosud, contaron con el apoyo de Rabobank, JP Morgan-Chase y Citibank. Este último le transfirió su parte de la deuda a Salomon Smith Barney. La cadena de capitales nacionales se sacó un problema de encima, pero le quedó otro: cómo expandirse sin plata de los bancos. Aunque sondeó la plaza local, las ofertas de financiación no eran convenientes, ni en tasas ni en plazos. Por eso Coto piensa en el modelo de fideicomisos, que hace poco utilizó Quilmes con buenos resultados. Con esta salida alternativa, sería posible seguir creciendo sin los bancos. (Pág. 17)