



EUGENIO INFANTE Y
PABLO THOMPSON,
SOCIOS FUNDADORES DE
ARCALIS CAPITAL:

“Los fondos no habían hecho un esfuerzo de venir a buscar inversionistas a esta región”, afirmó Infante.

“Las inversiones que tienen más de un año empiezan a tener valorizaciones positivas”, dijo Thompson.

Arcalis Toesca busca alcanzar US\$ 65 millones en fondo que invierte en mid market de EEUU

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Arcalis Toesca, la asociación entre Toesca Asset Management y Arcalis Capital (fundada por Pablo Thompson y Eugenio Infante) cumple un año y medio del inicio de operaciones de su primer fondo de fondos de capital privado en empresas medianas de Estados Unidos.

Tras comenzar con US\$ 40 millones bajo gestión, actualmente acumula US\$ 55 millones en inversiones de aseguradoras -como Penta Vida y Consorcio- y family offices, cifra que buscan elevar hasta US\$ 65 millones como meta durante los próximos meses.

En el período, hicieron crecer su portafolio, pasando de seis a nueve fondos subyacentes enfocados en el mid market estadounidense -empresas valorizadas entre US\$ 100 millones y US\$ 500 millones-, además de sellar dos coinversiones.

Con las posiciones tomadas, los fundadores de la firma detallaron a DF los avances de la estrategia.

“Es muy temprano para sacar conclusiones, pero aquellas inversiones que tienen más de un año han empezado a tener valorizaciones que son bastante positivas”, destacó Thompson

■ El vehículo reúne a 25 aportantes, entre aseguradoras y family offices. En su cartera están presentes empresas del sector industrial, salud, finanzas y tecnología.

son (a la derecha en la foto).

Y si bien dentro de los planes futuros de Arcalis Toesca se sitúa un segundo fondo mid market y la exploración de otras clases de activos en este segmento -como deuda privada e infraestructura-, en el corto plazo, sus esfuerzos se centran en estrenar su primer seminario.

Las coinversiones

La firma compuso la cartera del fondo de manera diversificada, apostando por distintas gestoras especiali-

zadas en sectores de salud, software, servicios financieros, industriales y servicios empresariales, entre otros. Cada segmento no superaría el 25% del portafolio.

“El sector que más pesa, que es cerca de 22%, es el sector industrial, servicios financieros, con en torno a un 15%, y healthcare y software, con una exposición similar”, detalló Thompson.

También apuestan por coinversiones, es decir, ingresar directamente en la propiedad de una de las

compañías en cartera de un fondo subyacente.

La primera de ellas fue una compañía del sector salud, específicamente en servicios para menores dentro del espectro autista.

“Apunta a hacer un crecimiento orgánico. Cuando invertimos en esta compañía, tenía presencia solamente en tres estados y hoy está en seis en un poco más de 12 meses”, dijo Thompson.

La segunda, se trata de una empresa dedicada a servicios financieros, específicamente

auditoría, contabilidad y legales.

Esta última incursión busca un crecimiento inorgánico, es decir, mediante adquisiciones de negocios más pequeños.

“Lleva ocho meses y ha hecho cinco o seis adquisiciones”, dijo Infante (a la izquierda en la foto).

Turbulencia en EEUU

El mid market también despierta el optimismo del resto del mercado. De acuerdo con un estudio de PwC, las compañías de medianas liderarán las operaciones de fusiones y adquisiciones en 2026.

Si bien las turbulencias geopolíticas y económicas en torno a EEUU añaden una cuota de nerviosismo al segmento, Arcalis Toesca puso paños fríos.

“Si uno piensa en la contingencia, los grupos y fondos que elegimos llevan haciendo esto en distintos ciclos y les ha tocado la crisis de 2008 o algún evento geopolítico y los han sabido sortear de buena manera”, señaló Infante.

Además, Thompson agregó que “en el mid market son compañías que no tienen una exposición global tan grande como la que puede tener un fondo de mayor tamaño, en los que puede haber un impacto mayor”

por ruidos geopolíticos.

En tanto, afirmó que “privilegiamos mucho que la creación de valor y los retornos vengan principalmente por la vía de mejoras operacionales” y en la “preservación de capital”.

Primer seminario

Es en este contexto que la firma prepara “Arcalis Toesca Day”, su primer seminario enfocado en el capital privado en el mid market de EEUU a realizarse a finales de marzo. El evento traerá a socios y ejecutivos senior de 12 firmas estadounidenses del segmento.

“En general, estos fondos no habían hecho un esfuerzo de venir a buscar inversionistas a esta región”, afirmó Infante.

En busca de acercar las puntas, en el último año visitaron EEUU con parte de los inversionistas de su primer fondo para reunirse con los gestores que mantienen en cartera.

Mientras que las coinversiones y la relación de años con las gestoras -iniciado previo a Arcalis-, habría resultado clave. “Que ellos también tengan una relación más estrecha con nosotros se conecta finalmente con que vengan al evento”, destacó Infante.