

12 transacciones de hasta US\$ 50 millones marcan los dos años del área de finanzas corporativas de Vector Capital

■ La firma proyecta que en los próximos tres ejercicios se ubiquen en el “top 5” de bancos de inversión con mayor número de operaciones y montos transados en Chile.

POR SOFÍA FUENTES

Hace un par de años, el mercado *midmarket* chileno, es decir empresas que tienen un valor entre US\$ 10 millones y US\$ 50 millones, se encontraba desatendido por los grandes bancos de inversión.

Controladores que buscaban perder su participación, salir de la propiedad por problemas de sucesión familiar, o incluso compañías que requerían levantar capital para profundizar planes de expansión, veían acotadas sus proyecciones ante la falta de asesores capaces de intermediar este tipo de ope-

raciones.

Y fue en este contexto que en 2024, la firma chilena Vector Capital identificó en este mercado una oportunidad para desarrollar su área de finanzas corporativas. “Nosotros tomamos ese nicho y le achuntamos bastante bien, en estos dos años llevamos 12 transacciones, que es un montón para la banca de inversión”, aseguró a *DF* el director de *investment banking* en Vector Capital, Joan Dagá.

Operaciones y sectores

Las transacciones de la firma han abarcado operaciones de fusiones

adquisiciones (M&A), levantamientos de capital, estructuración de deuda privada y asesorías estratégicas. Según sostuvo Dagá, en lo que respecta al *sell side* (venta de una empresa), la actividad ha estado liderada por los sectores de alimentos, energía e inmobiliario. En tanto, el

apetito comprador se ha concentrado principalmente en el segmento de las tiendas de mascotas. “Hicimos un aumento de capital en una marca de alimento de mascotas, y además hicimos otro en una red de clínica veterinaria. Los compradores están interesados en conocer ese mercado”, aseguró.

Sin embargo, el crecimiento de la



El foco de la firma está puesto en transacciones de empresas que son parte del midmarket chileno.

firma no se ha limitado al mercado local, ya que también ha incluido transacciones en Colombia, además de un *pipeline* actual que considera operaciones en Uruguay.

Ambiciosa cartera

La firma proyecta que en un plazo de tres años, el área de finanzas corporativas se ubique dentro del “top 5” de los bancos de inversión, tanto por montos transados como por número de operaciones.

Dagá explicó que este avance estaría impulsado porque “nos han empezado a llegar mandatos cada vez más grandes”, afirmó.

Además, desde la perspectiva de la firma, existe una combinación de factores políticos y financieros que juegan a favor del segmento: un (próximo) Gobierno más pro mercado, mayor disciplina macroeconómica y un renovado interés de inversionistas internacionales por la región.

“Con el dólar más bajo se hace rentable comprar en el país, los activos se valorizan más y hay menos riesgo, y esto significa que hay más apetito por transacciones”, dijo.

A lo anterior, se suma un factor estructural del *midmarket* chileno, ya que muchas empresas familiares enfrentan recambio generacional. “Sus fundadores ya tienen edad para retirarse y dejar la empresa a sus herederos, pero muchos de ellos no están dispuestos a continuar, y buscan salir a vender”, planteó.