

Search fund ligado a Activa de LarrainVial vende empresa de servicios industriales Marco Peruana a Marubeni



■ Si bien el precio se mantiene en reserva, la compañía fue valorizada en US\$ 26 millones al momento de la transacción, tras ser parte de la cartera de Grupo Loa por más de 10 años.

DF FONDOS DE INVERSIÓN

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Con más de una década en operación, un *search fund* local (fondos estructurados para la búsqueda y posterior adquisición de una compañía) culminó su ciclo.

El fondo de inversión privado (FIP) "Clúster Minero", gestionado por Grupo Loa, vendió su participación en la compañía Marco Peruana al grupo japonés Marubeni.

Desde 2014, el vehículo controlaba la empresa peruana de servicios de ingeniería y mantenimiento, y comercializa equipos, repuestos e insumos para la minería, industria, pesca y transporte refrigerado.

Detrás del fondo se encuentran como aportantes un grupo confi-

dencial de *family offices* chilenos.

Si bien el precio de la operación permanece en reserva, la compañía fue valorizada en US\$ 26 millones al momento de la transacción.

En tanto, Grupo Loa -del que también es socio el brazo de activos alternativos de LarrainVial, Activa, con un 50% de la propiedad- y Marco Peruana fueron asesorados por el banco de inversión peruano Apoyo Consultoría, en un proceso de venta que duró más de dos años, en medio de un complejo mercado de fusiones y adquisiciones en Perú.

Tras adquirir Marco Peruana, el trabajo del equipo del *search fund* Activa se centró en "la facturación y un margen estable, marginalista y de última línea", sostuvo a DF el socio de Grupo Loa, Ignacio Del Río.

"Se transformó en una empresa en que después de la pandemia, le estábamos sacando dividendos",

destacó, y aseguró que "duplicamos la facturación".

Para ello, indicó que una de las claves fue la radicación en Perú de uno de los fundadores de Grupo Loa, José Tomás Silva, ocupando el cargo de gerente general.

En cuanto al modelo de negocio, "la estrategia fue pasar de ser una empresa más que vendía los productos de sus representaciones, a ser una que da soluciones" junto con establecer equipos permanentes dentro de sus clientes para el mantenimiento de maquinarias, sostuvo Del Río.

El ciclo

La compra de Marco Peruana se completó en 2014, pero Grupo Loa y Clúster Minero iniciaron sus operaciones de búsqueda un año antes.

Tras la venta de la compañía, Del Río saca el limpio de la experiencia al interior de un *search fund* chileno.

"Se debe tener una tesis clara, y dentro del equipo de búsqueda se

tiene que generar una expertise en esa tesis y saber cómo agregarle valor, no salir a comprar empresas de las que no se tiene idea de qué son", afirmó.

Del Río destacó la adopción fuera del modelo tradicional de los *search funds*, en que las inversiones

iniciales se transforman en una participación en la empresa.

"El financiamiento de la búsqueda se fue a pérdida, lo único que garantizó fue una prorrata para participar del negocio, y gracias a eso es que el 100% de la gente que financió la búsqueda, fue la que después libremente 100% invirtió en la empresa, una vez que la encontramos", reveló.

Y aseguró que el panorama actual para este tipo de vehículos es atractivo. "Venimos de años difíciles, por lo tanto, es un muy buen momento para entrar porque estás viendo empresas de verdad, y las que no lo eran ya se fueron o ya se les fueron los números", apuntó Del Río.

Mientras que hoy "hay más optimismo en las expectativas empresariales en Chile, más disposición a invertir y, por lo tanto, más opciones de personas dispuestas a salir a vender sus compañías con un valor correcto".

"La estrategia fue pasar de ser una empresa más que vendía los productos de sus representaciones, a ser una que da soluciones", apuntó el socio de Grupo Loa, Ignacio Del Río.