LITORALPRESS

Fecha: 03-05-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL NUEVO SEARCH FUND QUE ANDA EN BUSCA DE EMPRESAS PARA INVERTIR

Pág. : 16
Cm2: 671,1
VPE: $ 5.946.828

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

POR NICOLÁS DURANTE - FOTO: TAMARA SILVA

Agustin Corona, Ignacio Sanz, Álvaro Noain y Daniel Croudo.

EL NUEVO SEARCH FUND QUE ANDA EN BUSCA DE EMPRESAS PARA INVERTIR

Dos españoles, uno ex Falabella y otro ex KPMG, acaban de levantar US$ 60 millones de inversionistas chilenos y fondos extranjeros, para crear el search fund Candelaria, un vehículo que busca empresas con facturaciones de entre US$ 10 y US$ 60 millones para comprar el control y expandir sus operaciones.

Crearon CEEQ, una herramienta de screening con Inteligencia Artificial que identifica empresas chilenas que facturen entre US$ 10 y US$ 60 millones, con dueños conocidos, de ciertos sectores escalables. Cruzaron bases de datos, información oficial y legal y dieron con un universo de más de 13 mil compañías chilenas. Allí está buscando su primera inversión el fondo de inversión Candelaria, el nuevo search fund del mercado local.

Detrás del proyecto, que hace unas semanas levantó US$ 60 millones, están Álvaro Noain e Ignacio Sanz, dos españoles afincados en Chile hace más de una década.

Noain trabajó en banca de inversión en Nueva York antes de llegar a Chile hace 13 años a emprender en una de las primeras generaciones de StartUp Chile. Creó Floqq, un marketplace de cursos de formación que terminó vendiendo a un fondo español. Luego vino su paso por Falabella, donde estuvo en los orígenes del proyecto de omnicanalidad de la retailer y de la creación de la fintech FPay. Luego volvería a emprender, con BePretty, un marketplace y ERP de gestión para la industria de la belleza con operaciones en Chile, Colombia, Argentina y México, que terminó vendiendo durante la pandemia al gigante alemán Henkel.

El otro socio de Candelaria es Ignacio Sanz, un experto financiero que viene de KPMG en España y Kenia antes de aterrizar en Chile en el área de M&A de una de las big four. Luego vino un paso por AES Gener, antes de emprender junto con Noain y otros dos socios en Keen Founders, donde invirtieron en varias startups como Validate, Bloom Alert o Tink.

Comprar y quedarse

Fue cuando estaban en Keen Founders donde quisieron dar el salto, explica Noain.

"Uno de los problemas que veíamos era que teníamos participaciones de 35 a 50%, pero no controlábamos, no gestionábamos, y nosotros queríamos justamente eso. Entonces creamos este fondo que se dedica a buscar empresas B2B escalables a Latinoamérica, donde hubiera falta de inversión en tecnología y gobierno corporativo. Y así nació Candelaria".

El objetivo del fondo es buscar empresas donde sus dueños estén buscando salir. "Muchas pymes en Chile tienen problemas de sucesión. La tercera o cuarta generación no quiere seguir en el negocio familiar y la empresa muere. Son muchas las empresas que cierran por eso, y tiene mucho que ver también con un factor demográfico, hay menos hijos y herederos para hacerse cargo del negocio. Nosotros queremos entrar, comprar el control, pero mantenernos, si es que ellos quieren, trabajando con los dueños. Nadie conoce mejor su marca y negocio que ellos", explica Noain.

A diferencia de un fondo tradicional que invierte en empresas medianas, este search fund no tiene un exit claro o definido. "Nosotros entramos a operar, a hacer un gobierno corporativo de primer nivel y escalar la empresa, no tenemos un horizonte de permanencia de una cantidad de años determinada, y eso es lo diferente de este tipo de fondos en el mundo, que no son inversores en startups, sino que entran a operar directamente, no como meros observadores".

La demanda por entrar al fondo cuando estaban en fase de levantamiento de capital fue mayor a lo que necesitaban. A principios de abril cerraron la ronda de inversión por US$ 60 millones, donde entraron empresarios chilenos y fondos globales.

En los primeros se cuentan Pablo Larraín, reconocido asesor de fusiones y adquisiciones, partner de Alantra (Landmark Capital); Francisco Javier Illanes, socio del estudio de abogados Cariola Díez Pérez-Cotapos; Jean Louis Hierard, empresario e inversionista privado dueño, entre otros, de la red de ferreterías ChileMat y numerosas inversiones agrícolas. Así como el español Esteban Kallay, un reconocido search fund investor que hoy opera con el fondo JB46.

Pero la principal demanda por entrar vino de fondos internacionales. Se sumaron Ambit Partners, un fondo canadiense y sudafricano; el brasileño Spectra Investments y Vonzeo Capital, ligado a la escuela de negocios IESE y que en su consejo tiene nombres como Rob Johnson, Frank Kenny o Simon Webster.

La meta para 2026 es una sola: encontrar la primera inversión que calce con el fondo y convertir a esa empresa en líder regional.

EL AUGE DE LOS SEARCH FUND EN EL MUNDO

Sólo en 2023, en Estados Unidos y Canadá se crearon 94 nuevos search fund, siendo los mercados pioneros en este tipo de instrumentos.

Según un informe de IESE, la actividad de los fondos de búsqueda internacionales en 2023 alcanzó dos cifras récord, con 59 nuevos fondos constituidos y 31 adquisiciones realizadas.

El 71% de los buscadores son recién graduados de MBA y los sectores preferidos para una adquisición son los sectores de tecnología, salud, manufactura y transporte.

Además, los nuevos fondos están creciendo con fuerza en mercados como China, Nueva Zelanda, Vietnam, Sudáfrica, Irlanda y Países Bajos.

"El modelo de fondos de búsqueda se ha expandido por todos los continentes. En la última década, ha ganado mayor tracción en España, con 67 fondos primerizos emprendidos a lo largo de los años analizados, y en México, con 50. A continuación, destacan Reino Unido, con 35, y Brasil, con 34 fondos lanzados", indica en su informe 2024 la casa de estudios.

www.litoralpress.cl