



DF FONDOS DE INVERSIÓN

■ Busca levantar US\$ 100 millones. Se enfocará en el segmento de empresas de tamaño mediano en EEUU y Europa, a través de vehículos de terceros y coinversiones.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

A seis años de iniciar su camino en la asesoría de *family offices* e inversionistas institucionales, la firma CIO Invest se está estrenando en el negocio de gestión de activos con su primer fondo de inversión en el mercado chileno.

Inscrito a finales de mayo en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) con el nombre Capital Partners I –con Inversiones Security como administradora del vehículo local–, se trata de un fondo de fondos de capital privado en el segmento de empresas medianas en Estados Unidos y Europa.

Actualmente, la firma se encuentra en *roadshow* en el mercado local de altos patrimonios e inversionistas calificados con el objetivo de levantar US\$ 100 millones, y ya posee compromisos de *family offices*, compañías de seguros y otros institucionales.

Fondo de fondos

“Invertirá en aproximadamente 18 a 20 fondos primarios, más 12 a 18 coinversiones o transacciones secundarias, buscando un total de 35 compromisos” en estrategias lanzadas en los años 2025, 2026 y 2027, precisó CIO Invest a este medio.

Para ello, ya contaría con 36

Firma de asesoría CIO Invest se estrena en gestión de activos con primer fondo de inversión en capital privado

vehículos bajo análisis. En esta línea, para cada estrategia buscarán invertir entre US\$ 2 millones y US\$ 12 millones.

De esta manera, el objetivo es construir un portafolio expuesto en un 75% a EEUU y 25% a Europa. Mientras que se enfocarán en los sectores industrial (20% de la cartera), tecnología (20%), salud

(20%), servicios (20%) y consumo (10%), reservando un 10% para otras oportunidades.

En los 12 años de duración inicial del fondo, que incluye dos posibles prórrogas de un año cada una, Capital Partners I buscará una tasa interna de retorno neta de 18% y un múltiplo sobre el capital invertido neto de dos veces.

Mid market

No es la primera vez que las empresas medianas de EEUU (o *mid market*, en inglés) atraen a los inversionistas locales, con actores como Arcalis Toesca generando sus propias estrategias a inversionistas locales para este mercado.

En detalle, el sector apunta a adquirir compañías valorizadas

entre US\$ 100 millones y US\$ 1.000 millones. A juicio de CIO Invest, el segmento “ofrece ventajas estructurales frente al *large* o mega *buyout* (empresas de gran tamaño)”.

“Presenta valorizaciones más razonables, con múltiplos de entrada más bajos, de menos de 10 veces su valor empresa contra Ebitda en promedio, versus las 14 veces en promedio en el caso *large buyout*”, destacó la firma.

A lo que se sumó un menor aplanamiento para la adquisición de compañías y una “mayor capacidad de creación de valor a través de mejoras operativas, M&A estratégicos, profesionalización de equipos y expansión geográfica o de productos, al comprar empresas a sus fundadores”.

Líneas de negocio

CIO Invest nació en 2019 como una escisión independiente de *family office* Colunquén, de la familia Ibáñez Bulnes, de la mano de los ejecutivos de la oficina, Rodrigo González y Eduardo Fantini.

Desde entonces, la compañía se centró en la asesoría a altos patrimonios, institucionales y *endowments*, mediante su línea de negocios de gerencia de inversiones externalizada, con servicios como el diseño de programas de inversión en alternativos.

Para la firma, “la entrada al mundo del *asset management* responde a una evolución natural”, lo que permitiría mayor flexibilidad y agilidad para acceder a nuevas oportunidades en fondos y coinversiones, además de acceso a menores comisiones por economía de escala.