

de LifeMiles, donde el otro socio es Avianca Holdings. En Biotoscana, una compañía farmacéutica listada en el bolsa de Sao Paulo, participa con 25%. Finalmente, posee 80% del Grupo químico GTM, una multilatina que factura más de US\$600 millones anuales.

Para Latinoamérica, Advent ha destinado recursos por más de US\$2.100 millones; mientras en Colombia ha invertido más de US\$1.000 millones. Por ahora, como advirtió Mauricio Salgar, presidente de Advent en nuestro país, “de esos US\$17.000 millones, definitivamente Colombia tiene un asiento en esa mesa”.

Este es un momento importante en materia de recursos para empresas y diferentes sectores en el país. A los anuncios de Advent se suman los de Softbank, que trae a la región recursos por US\$5.000 millones para impulsar emprendimientos y *startups*, como Rappi.

Advent, sin embargo, tiene un foco diferente. Fondos como este se enfocan en empresas ya consolidadas que buscan pasar a una siguiente fase de crecimiento. Sus ejes van desde el *retail* y consumo masivo, hasta tecnología y servicios financieros, pasando por salud e industria.

Dos de sus inversiones más importantes en Colombia tienen que ver con movidas empresariales, públicas y privadas, que podrían mover los mercados. Por un lado está LifeMiles. Según lo acordado entre Advent y Avianca Holdings, si hubiera un cambio de control en la aerolínea, Advent en ciertas circunstancias tendría el derecho de

exigirle a su socio que le compre su participación.

Y, por el otro, Advent tiene 22% de Ocensa, una filial de Cenit, holding que consolida la operación de transporte de crudo de Ecopetrol. Últimamente se ha mencionado el interés del Gobierno por vender algunos activos, entre ellos Cenit. La movida abriría la pregunta de qué pasaría con sus socios en una eventual venta, o en una posible llegada de Cenit a la bolsa.

El caso Alianza

La participación de Advent en Alianza se ha convertido en un proceso casi de libro de texto: llevar a la empresa a un mayor crecimiento y dejarla lista para que nuevos inversionistas sigan esa senda.

En primer lugar, dejaron las reglas claras en una alianza de 50-50 con uno de los decanos en el sector: Ernesto Delima. Y luego hicieron los ajustes y cambios necesarios que incluyeron la llegada a la junta

EL FONDO HA INVERTIDO EN COLOMBIA CERCA DE US\$1.000 MILLONES EN LIFEMILES, OCENSA, ALIANZA, BIOTOSCANA Y EL GRUPO QUÍMICO GTM.

de expertos como Fuad Velasco y Emilio Echavarría.

Pero también era clave fijar las metas y cumplirlas. “Hoy Alianza es una empresa tres veces más grande en facturación y rentabilidad. Se dio la oportunidad de encontrar a alguien dispuesto a comprar esta participación y llevar a la empresa a una siguiente fase de crecimiento”, dice Salgar.

Advent se puso como metas iniciales al menos doblar las ventas y el Ebitda, pero lograron multiplicar estos indicadores por tres y avanzar en una diversificación regional y en productos. Alianza era muy fuerte en Cali y Bogotá, y hoy tiene presencia en Barranquilla, Medellín, el Eje Cafetero y Bucaramanga. Se trataba de diversificarse muy bien geográficamente y también en servicios y productos.

Alianza Fiduciaria sigue creciendo en el negocio de fiducias inmobiliarias pero hoy tiene una línea importante en manejo de activos y en fiducias en garantía y en administración. “Solo al medir el nivel de penetración de fondos de inversión como porcentaje de la economía, Colombia tiene muy bajo desarrollo. Aquí el ahorro ofrece mucho potencial para que la gente invierta en fondos colectivos o voluntarios de pensiones y eso va a crecer”, agrega Salgar.

Finalmente, Advent le vendió su participación en Alianza a Australis que se juntó con la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) una inversionista institucional de Canadá. Australis es una firma inversionista que maneja fondos de capital privado sobre todo en los países de la Alianza del Pacífico. Ha liderado 22 operaciones, con inversiones por más de US\$1.000 millones.

Colombia empieza a consolidar el escenario de las ventas y ‘salidas’ de los fondos de capital privado, una década después de habersurgido este sector. El mercado espera que historias como la de Alianza se sigan repitiendo. ■



Alianza



-Biotoscana
Colombia