



POR NICOLÁS DURANTE

# VINCI COMPASS YA SON UNO



**La brasileña y la chilena concretaron su fusión, definieron al equipo directivo y los socios chilenos ya recibieron cerca del 17% de la propiedad de la paulista. ¿Qué viene ahora? Tienen cerca de 30 gestoras de activos alternativos bajo la mira para comprarse. Y están agendando presentaciones que harán entre febrero y marzo en distintos países: Chile, Argentina, Brasil y Uruguay.**

Ahora, con la empresa conjunta que controla Vinci, los manager serán de Brasil (29), Chile (20), México (11), Argentina/Uruguay (7) y Perú/Colombia (7), mientras que en Estados Unidos serán cinco.

Uno de los focos de la nueva empresa estará puesto en activos alternativos, donde la brasileña tiene amplia experiencia. De hecho, hace unas semanas cerraron el levantamiento de un fondo para capital privado por US\$ 640 millones, el más grande de su historia, y ya está en proceso de levantamiento de otros fondos de crédito privado.

En venture capital han estado en la propiedad de operadores de Burger King Brasil, Domino's, Unidas, entre otras.

En real estate tienen participación en centros comerciales, sitios industriales, oficinas, propiedades urbanas y más.

Pero uno de los alternativos que más conocen son las inversiones en plantaciones forestales. En total, Vinci Compass ahora es dueña de 130 mil hectáreas plantadas en Brasil de pino, eucalipto y bosque nativo.

De hecho, en noviembre, Vinci anunció la compra de Lacan Ativos Reais, una firma especializada en áreas forestales. Bajo administración tenían unos US\$ 300 millones.

En cuanto al mercado inmobiliario, Compass tenía camino andado con CCLA Group, una desarrolladora de activos inmobiliarios en toda la región del Pacífico, y que sumaba 4.540 unidades en desarrollo, y otras 1.950 unidades residenciales en operación. Esa unidad también esperan potenciarla con la empresa combinada.

Uno de los focos hacia adelante también es México. "El cambio en la regulación aumentó la asignación máxima a inversiones alternativas de los fondos de pensiones mexicanos del 15% al 30%. Se espera que la reforma de pensiones de 2020 tenga un impacto positivo en los flujos netos para alternativas en los próximos años", dijo la firma en su presentación a inversionistas.

"Creemos que la asignación potencial a alternativas en 2024 de US\$ 50 mil millones debería alcanzar hasta US\$ 140 mil millones en 2028", recalcaron.

## Potenciales socios

Sin embargo, la adquisición de Compass, y que significó la salida de varios socios de la chilena antes o después de concretarse la operación, entre ellos Consorcio Financiero que tenía 15% de la propiedad, no será la última que haga este gigante financiero con chilenos sentados en su mesa directiva.

En los procesos de fusión que hizo cada firma por separado, identificaron unos 30 potenciales socios en activos alternativos, como capital privado, infraestructura, crédito privado y bienes raíces. "La combinación abre una amplia gama de oportunidades para operaciones de fusiones y adquisiciones complementarias en América Latina", destacan en la presentación a inversionistas.

"El universo reducido de objetivos potenciales para fusiones y adquisiciones representa más de 100 mil millones de dólares en activos bajo gestión", resumieron. +

**E**n 2022 comenzaron las conversaciones entre los brasileños de Vinci y la chilena Compass. La idea de fusionarse llevaba tiempo sobre la mesa, pero en marzo del año pasado se pusieron de acuerdo en los detalles. Tras un proceso de due diligence regional y aprobaciones regulatorias varias, a fines de octubre anunciaron la combinación de las dos firmas: 11 oficinas en Latinoamérica y EEUU, y un total de US\$ 54.000 millones bajo administración y asesoría. El nombre ya lo lanzaron al mercado: Vinci Compass, y cotiza en Nueva York.

Quienes conocen de las tratativas de integración, cuentan que se han tomado con calma el proceso. Eso ha hecho que ejecutivos chilenos y brasileños estén constantemente de viaje en las oficinas y afinando la definición de equipos. Algunos ejecutivos ya han salido, aunque no ha sido algo masivo.

Ya definieron, por ejemplo, el liderazgo unificado. Los brasileños Gilberto Sayão y Alessandro Horta serán los máximos líderes. El primero como presidente y el segun-

do como CEO y head de activos reales.

Manuel José Balbontin, que reside en Nueva York, quedó como director y vicepresidente de Vinci Compass y Jaime de la Barra como director y Head de Global IP&S (Productos y soluciones de Inversión globales)

El equipo directivo de primera línea lo completan Bruno Zaremba (presidente de finanzas y operaciones), Roberto Leuzinger (personas y Governance), Sergio Passos (CFO), Fernando Lovisotto (Soluciones de Inversión), Leandro Bousquet (Head de Crédito), y los chilenos Matías Rodríguez (COO) y Jaime Martí (Head de relación con clientes).

Según reportes a la SEC de Estados Unidos, se constituyeron dos sociedades donde van a estar los 15 socios chilenos, quienes recibieron un total del 18% de la propiedad de Vinci Compass. El resto está en manos de los socios brasileños e institucionales como Blackrock, UBS y JP Morgan.

El lanzamiento formal al mercado lo hicieron en noviembre, en una presentación de 29 páginas a inversionistas. Allí plasmaron los detalles de una de las más ambiciosas operaciones en el mercado

financiero que se realizaron el año pasado en Chile. La ocasión de mostrar al público esta nueva alianza será en los reconocidos seminarios que hace Compass cada marzo. El de este año, ahora como Vinci Compass, se desarrollará en Chile, Argentina, Brasil y Uruguay, entre fines de febrero e inicios de marzo, con pocos días de diferencia. Los speakers invitados, cuentan fuentes al tanto, serán "de lujo".

## Activos alternativos, lo forestal y México

Durante las conversaciones, principalmente entre Alessandro Horta, Manuel Balbontin y Jaime de la Barra, el match habría sido natural. Las culturas corporativas no son disímiles y, lo más importante, no se topaban en mercados clave. Además, Vinci, abierto en la bolsa en Nueva York (Nasdaq) y que tiene una capitalización superior a los US\$ 650 millones, necesitaba crecer en Latinoamérica. Cuando miraron el mercado, analizaron decenas de operadores y eligieron a Compass: tenía más de 1.700 clientes institucionales y de alto patrimonio en mercados como Chile, México y Colombia, donde Vinci no estaba y quería entrar.