

Cómo se mueve el fondo que fue socio de Macri

Advent comenzó a operar en la región en 1996. Su primera compra local fue dos años después de la mano de Macri y el Galicia. Permanece de 3 a 7 años en las firmas

Con la compra de OCA, Advent International reforzó su posición en el mercado argentino, en el que dio sus primeros pasos en 1998, asociado al Banco Galicia y al Grupo Macri en el fondo Gaspel. La firma cerró su primera operación en solitario ese mismo año, al quedarse con la empresa de asistencia al viajero Universal Assistance. Y, en 2001, compró el laboratorio Fada Pharma, focalizado en la producción de genéricos.

El fondo de inversión estadounidense, con sede en Boston, se creó hace 20 años. Actualmente, administra 6.000 millones de dólares en fondos institucionales, lo que lo ubica como uno de los más grandes del mundo.

Con presencia en América del Norte, Europa y Asia-Pacífico desde 1984, Latinoamérica fue la última región en la que Advent plantó bandera. El encargado de abrir las operaciones fue Ernest Bachrach, que permanece como CEO para América latina. A él reportan directamente los responsables del fondo en cada país. Quien pilotea la filial argentina es Eduardo Campiani, que entró en Advent en 1996, tras estar en el Exxel (ex dueño de OCA) desde 1992.

El equipo local se completa con Pablo Tarantini, el integrante más nuevo de la oficina local, quien ingresó el año pasado, después de trabajar en A.T Kearney y en Coopers & Lybrand, y Juan Pablo Zucchini, quien participó en proyectos de privatización en energía y petróleo en Perez Companac.

Fondos frescos

En total, el fondo adquirió 21 empresas en la región por unos u\$s 800 millones y, según sus propios cálculos, es el único private equity fund que consiguió armar un fondo con inversores institucionales norteamericanos y europeos en los últimos tres años. En julio de 2002, cerró su segundo fondo latinoamericano, de u\$s 265 millones.

Un mes después, Advent disolvió su sociedad con Galicia y Socma y dejó el gerenciamiento de las Bodegas Graffigna y St. Sylvie, y las pymes Servicios Integrales de Edificios y la algodónera salteña Desde el Sur –las empresas que tenían en conjunto– en manos de la entidad financiera. En 2001, todavía en sociedad con el Galicia, Advent vendió las bodegas a Allied Domecq en u\$s 43 millones.

Vender en el corto plazo

El grupo tiene como política adquirir el control accionario de las compañías pero dejar la operación cotidiana del negocio en manos de los equipos gerenciales que ya trabajaban en la empresa. Advent se especializa en comprar compañías que necesitan ser desarrolladas, reestructuradas operativa o financieramente o capitalizadas para expandirse.

El objetivo es aportar valor a las empresas para luego venderlas en un período de tres a siete años, como casi todos los fondos. Por lo general, la venta se realiza a inversores estratégicos o a través de la colocación de acciones en las principales bolsas del mundo.

La diversidad bien podría ser otro de los puntos en el decálogo de cómo formar un portafolio según Advent. Sucede que el fondo admite que a nivel local está interesado en firmas de las más variadas características: servicios a empresas, sector farmacéutico y de la salud, productos de consumo masivo y servicios financieros.

En México, es propietario de CISA Consultoría Internacional, una empresa de servicios financieros; Arabela, firma de venta puerta a puerta; Gessa, embotelladora de Pepsi y otras bebidas sin alcohol; IFC, la segunda agencia de publicidad de exteriores; Inmobiliaria Fumisa, Aeroplazas de México y AeroComidas, todas empresas relacionadas con el control del aeropuerto de México D.F. y otras ciudades; Hildebrando, una empresa de tecnología y NetLogistiK, de logística basada en Internet.

En Brasil, posee Atrium Telecomunicacoes, proveedora de infraestructura para telecomunicaciones; Central Lav, la compañía de lavado industrial más grande de ese país; la tarjeta de crédito CSU y Microsiga Software, desarrollador de sistemas de management.

[Compartir](#)[Compartir](#)[Compartir](#)[Email](#)

Comentarios 0



No hay comentarios. Se el primero en comentar



¿Que opinas de esto?

[Enviar](#)

LO MÁS VISTO EN EDICION IMPRESA GENERAL

La otra cara de la atención al cliente



ATENCION

MÁS PARA VER EN CRONISTA

Lujoso Yate en Mar del Plata capta la atención, su joven y millonario



24 Business News

"Jóvenes PordioCEOs", el sketch de Capusotto sobre el negocio del rock



Apertura

El plan del fabricante de libretas más famosas del mundo para seguir



Apertura

5 Tips para pagar mucho menos por viajar



Turismocity

Texto completo del debate Scioli y Macri ballottage elecciones 2015



www.cronista.com

Melconian: de ahora al 10 de diciembre "empieza a ser muy



www.cronista.com

recomendado por

NOTAS MÁS IMPORTANTES

• Lebac o plazo fijo: compará qué te conviene con esta calculadora

• Conocé cuánto vale tu casa con esta calculadora

• Esperando la carroza, de las inversiones

TAGS MÁS IMPORTANTES

• Tarifas

• Mercados Online

• Dólar

• Merval

CATEGORÍAS MÁS IMPORTANTES:

• Financial Times

• Transport y Cargo

• RPM

• Management & RR.HH

• Real Estate