

POR DENTRO

POR NICOLÁS DURANTE



TOESCA, LA ELEGIDA POR LA CMF PARA LIQUIDAR FONDOS DE SARTOR

El liquidador de Sartor contactó directamente a gestoras locales e internacionales. Las credenciales en crédito privado de la administradora fundada por un grupo de ex ejecutivos de Celfin y BTG convenció a la CMF. El hombre a cargo del proceso, será un ex portfolio manager del family office de los Luksic.

No más de seis administradoras de fondos locales mostraron interés por liquidar los activos de una serie de fondos de Sartor, la AGF caída en desgracia e intervenida por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) en diciembre del año pasado.

La ganadora, después de un proceso de due diligence y presentaciones ante el liquidador designado por el regulador, Ricardo Budinich y su equipo, fue Toesca, la administradora de fondos creada en 2016 por un grupo de ex socios y ejecutivos de Celfin y BTG Pactual y que ha tomado relevancia en el mercado principalmente por sus operaciones inmobiliarias, de infraestructura y de crédito privado.

El camino hasta adjudicarse el mandato para liquidar 11 fondos de inversión y mutuos fue rápido. Entre julio y agosto, Budinich contactó a gestoras locales e internacionales para llevar a cabo el engorroso proceso de recuperar lo máximo posible de los fondos. Eso, después que las auditorías que encargó a PWC y Deloitte revelaran los daños que tenían las carteras: hasta de 85% de deterioro en el caso del fondo mutuo Mixto III.

Con todo eso en sus manos, Budinich optó por Toesca tras analizar su expertise y, sobre todo, por la experiencia que tienen en crédito privado y factoring: manejan actualmente un fondo de crédito privado por cerca de US\$ 82 millones, y otro especializado en deuda privada de facturas (factoring de segundo piso, como se le conoce en la industria) por un monto similar. Mientras que con el área de infraestructura de Toesca tienen un fondo de crédito en energía renovable por unos US\$ 20 millones. También cuentan con un fondo de crédito en Estados Unidos por US\$ 20 millones y tienen alianzas con entidades extranjeras

como Banco Bladex para financiar facturas.

Budinich llegó durante agosto ante el consejo de la CMF y planteó dos opciones: "(1) Designar una nueva AGF que pueda hacerse cargo de los Fondos Rescatables afectados, o bien (2) encomendar su liquidación a una AGF", según se lee en la Resolución 8213 del 14 de agosto. El consejo, presidido por Solange Berstein, fue tajante: "Se hace inviable el traspaso de la administración de los Fondos de Inversión Rescatables a otra Sociedad Administradora de Fondos, concluyendo que, dada la gravedad de la situación, lo pertinente es proceder a la liquidación de los siguientes fondos". Y eligieron a Toesca, a propuesta del liquidador.

El 12 de agosto, Carlos Saieh, gerente general de Toesca, envió una presentación a la CMF explicando el camino que seguirán y mostrando las credenciales de la firma para llevar adelante dicho proceso que incluye hacerse parte de procesos de reorganización de deudores, planes de cobranza, estrategias judiciales y extrajudiciales, entre otros. Propuso un plazo de 36 meses, prorrogable por 12 meses más, y la CMF fijó sus honorarios: una remuneración fija anual de 0,5% (+ IVA) sobre el saldo nominal de la cartera de cada fondo y una remuneración de éxito de 1% (+ IVA) sobre los montos efectivamente recuperados de la cartera de los fondos que se encuentren en mora.

La idea de la gestora es hacer una transición ordenada, pero el trabajo que viene no es fácil. Muchas de las deudas que tienen que salir a cobrar están contaminadas por el mismo caso y se vinculan con los ex socios de Sartor y además hay acreedores. A eso hay que sumar que hay aportantes furiosos. Dependiendo del tipo de deudores van a intentar negociar con cada uno de ellos, pero la opción de judicializar está y la van a aplicar. Los fondos tienen sus propios estudios de abogados, aunque Toesca siempre ha trabajado con Claro y Cia.

Aunque Toesca ya está trabajando en medir lo que deben hacer y buscando las mejores estrategias, el hito que marcará la toma de control ocurrirá en los próximos días, cuando el liquidador de Sartor emita los Estados Financieros auditados por Surlatina a diciembre de 2024. Teniendo eso, Toesca empieza a liquidarlo todo.

A cargo de este trabajo de ingeniería quedó el socio de Toesca, Manuel Ossa, un ex ejecu-

tivo del grupo Luksic, quien dirige el área de crédito privado.

La gestora de nicho

No quieren ser banco, ni corredora de bolsa ni distribuidora de otros fondos, el foco de Toesca siempre ha sido uno solo: ser una fábrica de productos de nicho, y así se lo han dicho a clientes cuando ofrecen alguno de sus fondos que ya suman US\$ 1.500 millones bajo administración, si se suman los activos de Sartor.

Dentro de sus clientes están las AFP, buena parte de los family offices chilenos, compañías de seguros de vida y el foco actual está en aumentar sus clientes institucionales extranjeros. Para eso, por ejemplo, tienen a Yarek Aranowicz en Nueva York, como head de distribución internacional, un ejecutivo con varias décadas de trayectoria en la industria financiera internacional.

La historia de Toesca se remonta a noviembre de 2016, cuando compraron la sociedad a Moneda. Los primeros en llegar fueron Alejandro Reyes y Carlos Saieh. Reyes era el histórico a cargo de banca privada en Celfin y BTG, mientras que Saieh hizo una larga carrera en la misma casa financiera que compraron los brasileños, y renunció siendo gerente general de la AGF.

En el primer directorio, en reemplazo de los directores de Moneda, pusieron a Eduardo Bizama, Rodolfo Puchulu, Patricio Parra, Juan José León y como presidente al abogado José María Eyzaguirre.

A los pocos meses se fueron sumando más ex Celfin/BTG: Maximiliano Vial, creador y presidente de la corredora de bolsa de Celfin, llegó a fines de 2017 y a inicios de 2018 lo hizo Alejandro Montero, quien llegó a ser el CEO de BTG Pactual. Hoy, Montero preside Toesca.

Rodrigo Rojas, ex gerente de renta variable en BTG y Augusto Rodríguez, quien siempre estuvo en el área inmobiliaria tanto en Celfin como en BTG, son los seis socios originales que se mantienen hasta ahora en la firma.

El único que no viene del "universo Celfin/BTG" es justamente Manuel Ossa, quien se hará cargo de la liquidación de los fondos de Sartor. Ossa hizo carrera en Inversiones Arizona, uno de los vehículos de inversión de la familia Luksic, donde trabajó en dos periodos. Primero entre 2014 y 2016 en renta fija y entre 2018 y 2020 como portfolio manager. Entremedio, se

fue a EEUU a hacer un MBA en la Escuela de negocios Booth de Chicago. En el primer gobierno de Piñera fue asesor en el Ministerio de Vivienda. Trabaja en Toesca desde 2020, pero en enero de 2022 se convirtió en socio y está a cargo del área de crédito privado.

Los negocios emblemáticos

Hay varias operaciones que ha protagonizado Toesca desde que existe. Una de las más relevantes es la compra de la Torre A, hoy utilizada por Scotiabank, del Parque Titanium, por la que pagaron cerca de US\$ 170 millones.

En infraestructura entraron a la propiedad de sanitarias, concesiones hospitalarias y de aeropuertos como el de Puerto Montt, Gas-Valpo, una serie de carreteras y en el mundo inmobiliario también han estado tras millonarias operaciones. En el mercado los destacan como compradores agresivos y que saben salir a tiempo. De hecho, están en proceso de desinvertir en sus fondos inmobiliarios y de infraestructura.

En el área de energía renovable también están consolidando. Tienen 18 plantas solares con 2.600 MW instalados, un proyecto de baterías por otros 140 MW y otros 70 MW en desarrollo.

Asimismo, han estado tras el resurgimiento de Primus tras el escándalo provocado por sus ex ejecutivos. Según reportó DF, su fondo de inversión "Toesca Deuda Privada Factura" mantenía un financiamiento por \$ 5.012 millones a marzo de este año.

Y en el último tiempo están entrando con fuerza a una nueva clase de activos: el agrícola. Para ello, el socio Augusto Rodríguez salió del área inmobiliaria, donde quedó Pilar Quintas, para hacerse cargo de Farmland donde tienen, por ejemplo, a Aurelio Montes en el comité asesor y cerraron una asociación con el gigante inglés Astarte Capital Partners, para levantar US\$ 350 millones para comprar terrenos agrícolas en Chile y desarrollarlos para exportar su producción. Ya hay interés extranjero y fondos comprometidos.

Lo de Sartor, dicen cercanos al negocio, será un desafío nuevo para Toesca, pero en el mercado apuestan a que sabrán surfear una ola que va a tener momentos de intensa actividad y alta judicialización para liquidar los fondos. Tienen máximo cuatro años, y el reloj empieza a correr en los próximos días. +