

# Las estrategia de Toesca para crecer mediante compras suma su tercer objetivo en 2026

La gestora creada hace una década tiene conversiones para adquirir la AGF Ameris desde hace seis meses y se espera una pronta resolución. La administradora ya ha pactado este año la adquisición de Frontal Trust y de la empresa de factoring Primus, pero no son las únicas conversaciones que ha sostenido con actores de la industria.

**MAXIMILIANO VILLENA**

No ocurrieron necesariamente en paralelo, pero las negociaciones llevadas a cabo en 2025 por Toesca, administradora de fondos fundada en 2016, han empezado a llegar a puerto durante este año.

Fue el primero de enero de este año cuando la gestora de fondos, especializada en activos alternativos, comunicó al mercado que había alcanzado un acuerdo con los accionistas de Frontal Trust Administradora General de Fondos para la firma de una promesa de compraventa que considera la adquisición del 100% de la propiedad de esta última.

Tres semanas después vino otro anuncio: el 21 de enero, anunciaron que Toesca y TC Latin America compró el control de Primus Capital a Raimundo Valenzuela, en una operación donde compraron el 90% de las acciones de la sociedad dedicada al factoring y que tiene presencia en Chile y Perú. Las conversaciones se habían iniciado un año atrás.

El tercer objetivo se conoció este fin de semana: Diario Financiero publicó que Toesca se encuentra en conversaciones con los socios de Ameris AGF para hacerse de la empresa.

Ameris gestiona US\$1.900 millones a través de más de 70 fondos, tamaño que le permitirá a Toesca consolidarse por lejos como la administradora líder en alternativos.

Toesca administra unos US\$980 millones repartidos en 25 fondos, entre públicos y mutuos, con activos en Chile, Colombia, Perú y Estados Unidos.

Y su tamaño crecerá exponencialmente cuando cierre la adquisición de Frontal Trust, entidad que mantiene bajo administración en torno a US\$800 millones con foco en los sectores inmobiliario, deuda privada, infraestructura, private equity y agrobusiness, un acuerdo, eso sí, excluye la adquisición del proyecto Eco Plaza Egaña de la Inmobiliaria Fundamenta.

## LAS NEGOCIACIONES

Al momento de comunicar el acuerdo con Frontal Trust, Carlos Saieh, socio y CEO de



Toesca Asset Management, señaló que “este acuerdo se enmarca en nuestra estrategia de crecimiento regional en administración de activos alternativos”.

Saieh fue justamente el negociador a cargo de la compra de Frontal Trust. Junto a él participó Manuel Ossa, socio y gerente de Crédito Privado. A ellos se unió el director de la AGF de Toesca el abogado Juan León Bustos, socio del estudio Claro y Cía.

La estrategia de crecimiento mencionada por Saieh es justamente uno de los aspectos que se encuentran detrás del agresivo plan de expansión de la gestora.

Fuentes al tanto indican que la expansión es necesaria considerando los niveles de fragmentación que actualmente tiene el mercado, lo que hace necesaria una consolidación.

Detrás de esa visión hay dos factores. Por una parte, los costos regulatorios han ido al alza, y “en los últimos cuatro años se han duplicado”, indica la misma fuente, mientras que las comisiones a clientes “prácticamente se han mantenido”.

Con este telón de fondo, la compañía ha buscado crecer y, de hecho, ha sostenido conversaciones con otros actores del mercado tendientes a consolidar la industria.

Las mismas fuentes aseguran que las negociaciones con Ameris llevan más de seis meses y su desenlace podría ocurrir próximamente. De concretarse, Toesca alcanzaría activos bajo gestión en torno a los US\$4 mil millones.

La firma surgió en 2016 al alero de históricos ejecutivos de Celfin. Entre sus socios están Saieh, y en la presidencia se encuentra Alejandro Montero. También socios son Maximiliano Vial y Alejandro Reyes, además Ossa, Augusto Rodríguez, Rodrigo Rojas y Arturo Irrarázabal. Y a ellos se sumó Alejandro Bezanilla, exgerente general de AFP Habitat.

Bezanilla se integró a la compañía el pasado 2 de marzo como director ejecutivo. “La incorporación de Bezanilla se enmarca en un momento clave del ciclo de crecimiento y expansión regional de Toesca”, dijo la empresa en un comunicado al momento de anunciar la noticia.

En la misma comunicación, Alejandro Montero, señaló que la administradora “está en una etapa decisiva de su desarrollo y estrategia de crecimiento”.

En Toesca, cada anuncio realizado en los últimos meses apunta en una misma dirección: consolidar la industria. ●