LITORALPRESS

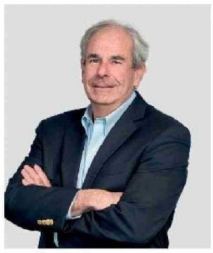
Fecha: 12-04-2026
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: Quiénes son los Toesca: los protagonistas del momento en Sanhattan

Pág. : 8
Cm2: 740,8

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Alejandro Montero, presidente.

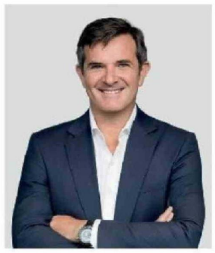
Carlos Saieh, CEO.



Max Vial, director.

Alejandro Reyes, director.

Arturo Irarrázaval, director gerente acciones.



Alejandro Bezanilla, director ejecutivo.

Quiénes son los Toesca: los protagonistas del momento en Sanhattan

Solo en enero anunciaron la compra de la AGF Frontal Trust y el factoring Primus Capital. En marzo trascendió que también quieren absorber Ameris. Y podrían seguir, dada una consolidación en el rubro que se prevé lógica. Por eso, los ojos del mundo financiero se han posado sobre esta gestora de fondos en activos alternativos que nació recién en 2017 y que en menos de una década pasó a administrar más de US$1.500 millones.

IGNACIO BADAL

Si algo llama la atención de quienes visitan Toesca es que buscan las oficinas de los dueños y no las encuentran. Porque no tienen. Su espacio de trabajo, en plantas libres, es el mismo que el de sus colaboradores.

"La comunicación, la cercanía, el ambiente que se da...Los jóvenes lo aprecian mucho", cuenta un socio.

Fue una de las "buenas prácticas" que se trajeron los fundadores de esta administradora general de fondos (AGF) especializada en activos alternativos, de cuando trabajaban en BTG Pactual, antes Celfin, su cuna financiera.

Por estos días Toesca S.A. Administradora de Fondos de Inversión parece vivir sus minutos de fama. Una saga de adquisiciones, incluyendo el ingreso como socio de un histórico del mundo de la inversión institucional, la han fijado en la retina de muchos que sabían de su existencia, pero que no habían calibrado lo relevantes que se han hecho con menos de una década de existencia.

Este año partió de hecho con su primera gran operación. El mismo 1 de enero anunció la compra de la AGF Frontal Trust y sólo 20 días después, los socios de Toesca se unieron al fondo norteamericano TC Latin America Partners para comprar el 90% del factoring Primus Capital.

Entre ambas operaciones, el 20 de enero, sumaron a un histórico hombre de las AFP, Alejandro Bezanilla, ex gerente general de AFP Habitat, como socio.

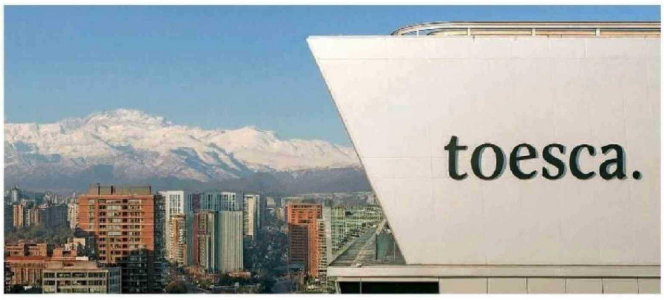
Y en marzo volvieron a la carga para negociar una posible fusión con otra AGF similar en tamaño, Ameris Capital, la que en todo caso todavía no se cierra. "Podría avanzar o caerse", dice una fuente conocedora de la negociación.

Aunque en su historia Toesca ha levantado un total de US$2.500 millones en inversiones, actualmente gestiona en torno a los US$1.500 millones en 25 fondos. Trabajan con 55 personas y Frontal aportará una treintena adicional. Sus ingresos son de unos US$12 millones al año.

Un antiguo origen

La Toesca de hoy nació oficialmente el 4 de noviembre de 2016, con dos socios: Alejandro Reyes y Carlos Saieh.

Reyes, ingeniero civil industrial de la Universidad de Concepción, estuvo 15 años en Celfin. Allí creó el área de administración de activos, con énfasis en gestión de patrimonio. Llegó a ser socio hasta que BTG Pactual



adquirió el banco de inversión local en 2012, pero se quedó en su puesto hasta abril de 2016, cuando renunció.

Su dimisión, así como la de sus colegas que terminaron siendo sus socios, se produjo sólo meses después de la crisis que sufriera BTG con la detención de su presidente ejecutivo, André Esteve, en Brasil, por acusaciones de corrupción vinculadas al caso Lava Jato. Esto provocó una fuga de inversionistas y una consecuente salida de ejecutivos.

Saieh, ingeniero civil industrial de la U. Católica (UC) con un MBA en Wharton School de la Universidad de Pensilvania, venía de estar a cargo del área de activos alternativos en Celfin Capital, primero, y luego en BTG, donde se quedó hasta agosto de 2016. Su carrera la había iniciado en 2003 como analista de inversiones y luego subgerente de inversiones en Consorcio.

Pero la marca Toesca existía desde antes. Es más, su origen se remonta a 1990, cuando fue creada por la aseguradora estadounidense Aetna como su administradora de fondos de inversión (AFI). En 2001, después que el gigante neerlandés ING adquiriera Aetna en el mundo, pasó a denominarse ING AFI.

Recién en mayo de 2003, tomó su actual nombre. Fue el que le puso Moneda Asset Management -hoy Moneda Patria Investments- cuando la adquirió. Pero al cabo de 13 años, sus resultados como AGF de activos alternativos no fueron los mejores, así que la puso en venta.

En paralelo, Reyes y Saieh, recién dimitidos de BTG, decidieron en octubre de 2016 armar un AGF juntos: arrendaron una pequeña oficina en El Golf 50 y contrataron a un gerente de operaciones, un administrador y un encargado de software. Pero hacerlo desde cero tardaría de 6 meses a un año, por lo que aprovecharon la opción de Moneda y le compraron Toesca con la idea de cambiarle el nombre. Nunca lo hicieron. Lo que sí hicieron fue inyectarle dinero fresco.

Según documentación pública, pasó de contar con un capital de $524 millones en diciembre de 2016 a $13.700 millones en febrero de 2017. "Pusimos toda la plata que teníamos", contó Saieh en el podcast Millions: El Arte de Invertir.

Aunque a fines de 2016 habían conseguido refuerzos. Se les habían unido Rodrigo Rojas y Arturo Irarrázaval, quienes lideraban el negocio de acciones en BTG, con todo su equipo. Irarrázaval, ingeniero comercial de la U. Católica y master en finanzas de la escuela de negocios ESE de la U. de Los Andes, había trabajado como analista de inversiones de dos AFP y como gestor de inversiones en renta variable en BTG. Rojas, a su vez, ingeniero civil y MBA en la UC, fue analista y director de inversiones en acciones de FIT Research entre 2001 y 2003, mismo cargo que asumió en Celfin Capital -luego BTG- para después ser gerente de portafolio de acciones hasta 2016.

Este equipo fue el que creó el primer fondo de la firma, que no fue de activos alternativos, como era la idea: fue el Fondo Mutuo de Acciones Chile Equities, que partió el 30 de diciembre del 2016. Y como la plantilla se duplicó en seis meses, tuvieron que ubicar alguna oficina más adecuada: encontraron una planta libre en el actual edificio del BICE en Apoquindo. Eran sólo 10 personas más algunas mesas en 400 metros cuadrados.

Ese mismo mes migró otro más desde BTG: Augusto Rodríguez, ingeniero comercial de la U. de Los Andes, quien manejaba la división inmobiliaria, también heredada de su desempeño en Celfin, aunque su carrera la había iniciado como analista de riesgo en ABN Amro en 2003.

Luego de un verano incierto, en marzo de 2017 arribó Max Vial, quien presidía la corredora de bolsa de BTG y había sido director de gestión de patrimonio. Vial, ingeniero comercial con estudios de posgrado en finanzas

LITORALPRESS

Fecha: 12-04-2026
Medio: La Tercera
Supl. : La Tercera - Pulso
Tipo: Noticia general
Título: **Quiénes son los Toesca: los protagonistas del momento en Sanhattan**

Pág. : 9
Cm2: 381,7

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: No Definida

Manuel Ossa, director gerente crédito privado.

Augusto Rodríguez, director gerente campos agrícolas.

Rodrigo Rojas, director gerente acciones.

y marketing, había llegado en 1997 a Celfin, cuando esta firma compró la corredora de bolsa Gardeweg, de la cual era socio.

Ese mismo marzo levantaron el primer fondo de activos alternativos en infraestructura: compraron el 49% de la Ruta del Algarrobo, la autopista que une La Serena y Vallenar y que controlaba con un 51% la española Sacyr. Los inversionistas que suscribieron el fondo eran fundamentalmente compañías de seguros.

Y durante el primer semestre de ese año, lanzaron también su primer fondo de rentas inmobiliarias, con el que compraron un strip center en Machalí, y el primero en crédito privado, para invertir en el negocio del factoring de segundo piso, factorizando a otros factoring. Los fondos de la carretera y del strip center los vendieron el año pasado y el de factoring, lo liquidaron poco después.

Pero en menos de nueve meses ya habían lanzado fondos en sus cuatro estrategias principales: infraestructura, inmobiliario y crédito privado en activos alternativos, y acciones. En 2017 habían experimentado un crecimiento explosivo.

En ese contexto convencieron a Alejandro Montero, su exjefe en BTG, que vivía su tercer año sabático en París con su familia, a que se integrara. Montero, ingeniero comercial de la UC con un MBA en Wharton, había iniciado su carrera como analista en 1993 en Celfin y llegó a ser gerente general en Celfin y la primera etapa de BTG.

Los años siguientes fueron de acelerada expansión. Ya a inicios de 2019 habían levantado el primer billion de activos administrados: US$1.000 millones.

Después de eso, vino una meseta, que coincidió con el estallido social, la salida de capitales del país y la pandemia.

Ese freno en la expansión se relaciona, según quienes conocen a Toesca, con varios factores que se confabularon. En sus primeros años recibieron un gran volumen de dinero fresco y que fue su principal motor de crecimiento, con una alta rentabilidad. Pero luego sobrevino la incertidumbre local, afectada por la salida de capitales de personas naturales, sumada a una reducción de la caja de las compañías de seguros, dado un descenso en su venta de rentas vitalicias, y un cambio regulatorio en la inversión de las AFP en 2020, que "secó" los fondos a activos alternativos nacionales, favoreciendo a los extranjeros. "Nunca más fluyó plata de las AFP a estos activos en Chile", reclama un conocedor.

En estos años más débiles, abrieron una nueva estrategia relacionada con campos agrícolas. Levantaron un fondo llamado Permanent Crops, con la idea de comprar campos para producir fruta. Y en plena pandemia entró el único de los socios que no venía del "universo BTG": Manuel Ossa. Ingeniero comercial de la UC con un MBA en la escuela Booth de la U. de Chicago, había sido asesor del Ministerio de Vivienda en la primera administración Piñera, para luego trabajar como analista y gerente de portafolio en Inversiones Arizona, el family office de la familia Luksic.

El repunte y la visión

El negocio empezó a levantar cabeza en 2023, repuntó firmemente en 2024 y el 2025 fue incluso mejor que el anterior.

Este mejor momento coincidió con una reducción en las tasas de interés, que se habían disparado para contener a la galopante inflación, pues cuando las tasas están altas, los inversores prefieren la seguridad de la renta fija en vez de apostar por activos de riesgo.

Con el impulso de esta nueva primavera de la inversión, Toesca se decidió a crecer tanto orgánica como inorgánicamente. En su área de farmland, por ejemplo, se asociaron en 2024 con la gestora inglesa Astarte para ampliar su cartera de campos: hoy tienen uno de 300 hectáreas en Rapel para paltos y cítricos, otro del mismo tamaño en Molina para cerezas y carozos, y otro en Ñuble para avellanos.

Y en enero pasado se robaron la agenda del mercado con las adquisiciones de Frontal Trust y Primus. La primera, que gestiona del orden de los US$600 millones y dado que cuenta con estrategias similares de negocios, debiera integrarse fácilmente. La segunda, seguirá trabajando como un factoring normal, aparte del AGF.

En el noticioso enero, Alejandro Bezanilla, ingeniero civil de la UC y exgerente de inversiones y gerente general de AFP Habitat, donde trabajó casi 20 años, se integró como socio y director ejecutivo. Su misión: darle un marco más institucional a la firma, que le permita trascender en el tiempo, y al mismo tiempo aprovechar su buen nombre en el mundo institucional para que apoye al equipo comercial en la captación de inversores.

Todo con el objetivo de ir acercándose a una meta que comparten los socios y que ya no es sólo administrar dinero de chilenos en activos chilenos, sino ir a buscar plata al mundo para que invierta en activos regionales.