

Corrió 2007 cuando Patricio Nazal, con el afán de independizarse tras su paso como gerente de finanzas en los bancos de Chile y Edwards, fundó Vantrust Capital junto a Alberto Hurtado y Víctor Larraguibel. La firma nació como una oficina de ocho personas y hoy administra activos por cerca de US\$ 2.500 millones.

La estructura de propiedad se transformó en 2010 con la salida de Hurtado y Larraguibel, momento en el que la familia Nazal asumió el control mayoritario. A partir de este hito, la empresa se reinventó para no solo entregar servicios de administración patrimonial privada, sino que convertirse en una entidad financiera integral, expandiendo su modelo hacia la creación de una corredora de bolsa y el desarrollo de activos alternativos.

En conversación con Pulso, Patricio Nazal cuenta que Vantrust busca consolidar y generar ingresos en sus cuatro verticales de negocio actuales, además de integrarlas para optimizar su estructura y aprovechar las economías de escala. Dice que no tiene intenciones de vender y apunta al arribo de nuevos mercados.

A nivel de diversificación, la gestora está ejecutando un plan a 10 años con el objetivo de que no más del 50% de sus ingresos provengan de activos y contrapartes locales en Chile. Para lograr esta meta, planea seguir fortaleciendo su crecimiento en Perú, donde ya participa activamente en proyectos inmobiliarios, y mantener su participación en activos de Estados Unidos.

Nazal también revela que están explorando nuevos mercados como Paraguay y Panamá, aunque se encuentran a la espera de encontrar los socios adecuados antes de ingresar.

“Paraguay posee una ventaja competitiva gracias a su estructura tributaria simple y reducida, con tasas del 10% tanto a nivel corporativo como personal. Este esquema lo vuelve un mercado sumamente atractivo frente a las tasas impositivas más elevadas que enfrentamos hoy en Chile”, explica Nazal.

“No entraremos en un mercado si llegamos tarde, si no vemos la oportunidad o si falta el socio adecuado. Aunque evaluamos plazas como Panamá o Paraguay, hoy nuestro foco está en España. Estamos en conversaciones con la familia Domenech para desarrollar negocios financieros; es una relación de confianza que data de 2013, cuando fuimos socios en el sector energético antes de vender a Gas Fenosa en 2018”, detalla.

Por otro lado, Nazal sostiene que no tiene planes de jubilarse en las próximas décadas y desea seguir trabajando activamente. Sin embargo, la empresa ya está en un proceso de integrar a las nuevas generaciones, como es el caso de su hija Sofía Nazal, de profesión periodista.

“Es una visión más amplia y me gusta que mis hijos sean parte de esto. No significa que me vaya a retirar, porque no planeo jubilarme ni hoy ni en los próximos quince años. Para mí, la felicidad es despertar y hacer lo que te gusta, no solo ganar plata. Esta empresa podrá trabajar en la transaccionalidad,



Los planes de Vantrust en 2026: llegar a España y explora Panamá y Paraguay

Patricio Nazal, fundador y CEO de la firma financiera Vantrust Capital Group, cuenta que planean expandirse a nuevos mercados como parte de su plan de internacionalización, buscando que el 50% de sus ingresos provenga del exterior. Bajo su liderazgo, la compañía consolida sus cuatro verticales de negocios, y el empresario destaca un renovado optimismo para la inversión en Chile.

LEONARDO CÁRDENAS FOTO MARIO TELLEZ

pero no está en venta: nació para perdurar en el tiempo y trascender. Si Dios quiere, esa es la esencia de lo que estamos construyendo”, expresa.

Verticales

Vantrust estructuró su operación en cuatro áreas que buscan complementarse para generar ingresos recurrentes y diversificados.

Nazal señala que Sales & Trading (Tesorería) es una de las áreas más robustas, operando en renta fija y variable, tanto local como internacional. Su capacidad de ejecución es alta, transando entre US\$80 millones y US\$90 millones diarios solo en renta fija local.

El negocio tradicional de la firma, es la administración de activos de clientes de alto patrimonio.

La vertical más reciente es la distribución en el segmento institucional. El objetivo aquí es entrar en el mercado de las AFP, compañías de seguros y otros grandes actores, distribuyendo fondos de terceros.

“A cada una de estas cuatro verticales hay que darles el tiempo para que maduren. El negocio de distribución en el segmento institucional, seguramente va ir madurando en los próximos dos a tres años. Nosotros habíamos estado muy concentrados en el mercado de wealth management y ahora estamos empezando a contraernos en este mercado”, manifiesta.

En factoring, a diferencia de otras empresas del rubro que buscan una expansión agresiva, Vantrust apuesta por un crecimiento orgánico y una selección muy rigurosa de su cartera de clientes para mitigar riesgos cre-

diticios.

Consultado si cree que faltan mayores restricciones regulatorias al mercado del factoring, responde: “Yo creo que está bien regulado. La regulación que le coloques a una persona que busca saltarse la regulación lo hará y encontrará la forma. Por lo mismo, aquí es muy importante el carácter de las personas que están haciendo el negocio”.

“Si quieres saltarte la norma, te la vas a saltar. Llevo 30 años en este mercado y lo he visto en los bancos, factoring y en un montón de negocios. Entonces, lo más importante es el carácter y la ética de las personas que están administrando ese negocio”, agrega.

“Wait and see”

¿Considera que el escenario es más favorable para la inversión bajo el actual gobierno?

—Lo vemos de manera sumamente positivo. Los últimos cuatro o cinco años fueron extremadamente complejos para toda la industria; nosotros lo vivimos de cerca con proyectos inmobiliarios que sufrieron retrasos críticos debido a problemas de permisos. Lamentablemente, la administración anterior tuvo un manejo económico que afectó las expectativas, instalando un clima de desconfianza que llevó a muchos actores a una posición de “wait and see”.

Con la entrada del actual gobierno, el cambio de expectativas ha sido radical. El mercado ya comenzó a internalizar este giro desde el año pasado —reflejado en el alza del 60% en la Bolsa—, lo que demuestra que los precios de los activos ya están descontando un escenario distinto.

¿Cómo ve el trabajo del ministro de Hacienda?

—Creemos que ahora el desafío es la ejecución, pero confiamos en el equipo a cargo. Me parece que Jorge Quiroz tiene una visión muy aterrizada y microeconómica; sus propuestas tienen un sentido técnico que quienes estamos en el negocio validamos plenamente.

Es natural que existan roces políticos, especialmente al discutir rebajas de impuestos, pero al analizar cómo se está cerrando el fiscal gap (brecha fiscal), la estrategia es sólida. Si bien el impacto directo en el flujo de caja real se verá hacia 2028, existen mitigantes en el intertanto que permiten proyectar una salida del estancamiento. El objetivo es dejar atrás las tasas de crecimiento mediocres y apuntar a un 4%, que es la meta esperada.

Hoy el inversionista ya no está pensando en retirar su capital de Chile. Hace cuatro años, el temor a un colapso económico provocó una salida masiva de capitales y personas; hoy ese miedo se ha disipado. Eso es fundamental, porque permite proyectar negocios a diez años. Sin certidumbre, el país se paraliza, y eso fue precisamente lo que ocurrió en el periodo anterior.

¿Ha percibido ya un aumento concreto en el interés por invertir en Chile?

—Lo vemos claramente en el sector inmobiliario. Tenemos posiciones en el rubro y ya notamos una mayor demanda por activos y una mejora en la velocidad de ventas. (...) Lo que el mercado está premiando es la mejora estructural en las expectativas, lo que ya impulsa la planificación de nuevos proyectos. ●