

Fecha: 29-03-2024
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Economía
Título: Vector Capital busca socio y quiere llegar a otros países de la región

Pág.: 9
Cm2: 745,7
VPE: \$ 7.418.696

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☐ No Definida

Vector Capital busca socio y quiere llegar a otros países de la región

Federico Goycoolea, gerente general de Vector Capital Corredores de Bolsa, señala además que el IPSA debiera llegar alrededor de los 7.000 puntos este año, entendiendo ese nivel “como un precio más o menos de equilibrio”.

MAXIMILIANO VILLENA

Buscando espacios de crecimiento se encuentra por estos días Vector Capital. La intermediaria ha duplicado su base de clientes en base a prestar servicios a diversas plataformas de inversiones mediante una fintech controlada por los socios de la propia intermediaria, y su próximo paso podría ser la internacionalización. Y dicho proceso también implicaría la búsqueda de socios.

Federico Goycoolea, gerente general de Vector Capital Corredores de Bolsa, señala que hoy están entre las 10 mayores intermediarias de la plaza, y que uno de los factores que los ha llevado al alza son las plataformas digitales. “Hemos crecido bastante en el en el negocio de FX, en inversión en Estados Unidos. Esto lo estamos haciendo a través de Voultech, empresa tecnológica que armamos para poder contar con tecnología propia de cara a atender a las plataformas digitales, como las chilenas Racional, Betterplan, Tremun, entre otras, donde ellos se conectan a nuestro sistema y pueden invertir directamente en la bolsa, en EEUU o en ETF, mientras que en Chile la ejecución se realiza a través de Vector”.

La fintech es en un 85% propiedad de los dueños de Vector Capital, y el restante 15% pertenece a los desarrolladores de la tecnología. “Hoy tenemos cerca de 200.000 clientes gracias a estas plataformas”, dice Goycoolea. Y agrega: “El año pasado entraron a la bolsa 100 mil inversionistas nuevos, el 33% de los usuarios entraron a través nuestro. Y queremos consolidar el crecimiento llegando este año a 400.000 clientes”, sostiene.

A la vez, Goycoolea explica que “tenemos una participación de mercado algo sobre el 5%, hemos crecido, y por eso tenemos que ver dónde nos expandimos. Para eso hemos visto dos caminos”, dice el CEO, apuntando a que una de estas vías es la internacionalización de todos los negocios, es decir “estudiar si nos conviene ir como corredor, como Voultech o con las dos empresas en paralelo. La fusión de las bolsas de Chile, Perú y Colombia está generando oportunidades. Vemos Colombia como el primer mercado, para ambos negocios lo vemos como un un mercado prioritario”.

Pero para los siguientes pasos, adelante Goycoolea, también “estamos explorando in-



Federico Goycoolea, gerente general de Vector Capital Corredores de Bolsa.

corporar nuevos socios a la corredora, tanto como ejecutivos o inversionistas externos. Es un proceso abierto, estamos viendo si es necesario hacerlo para alcanzar un crecimiento más rápido”.

Según el ejecutivo, esperan dirimir sobre la necesidad de incorporar nuevos socios durante este año, pero subraya que la compañía “no está en venta. Estamos viendo cómo capitalizar más rápido este momento, no hay que quedarse dormido. Tenemos recursos limitados y tenemos que tener la capacidad de aprovechar el minuto en el que estamos, donde tenemos gran participación en el mercado digital”.

Para Goycoolea, la idea es asociarse con alguien “que aporte, que nos puede ayudar a crecer. No es una necesidad tanto de capital, sino un apoyo al crecimiento, a la gestión, en cómo crecer en un mercado que cada vez es un poco más internacional, pero cada vez con mayores riesgos”. Pero recalca: “los mayoritarios nos vamos a mantener

probablemente”.

El plan de expansión de la compañía, además implicó la creación de un área de finanzas corporativas, centrada en operaciones medianas, con un foco en transacciones de US\$2 millones o US\$5 millones. Al respecto, precisa que ya cuentan con tres mandatos de US\$2 millones cada uno, para valorizaciones de empresas y levantamiento de capital.

EL IPSA EN 7.000

Esta semana el IPSA ha encadenado dos días seguidos de nuevos niveles récord acercándose a los 6.600 puntos, pero el mercado apuesta a que el rally continuaría.

Goycoolea, apunta que el selectivo debería llegar alrededor de los 7.000 puntos este año, entendiendo ese nivel “como un precio más o menos de equilibrio, porque las valorizaciones de las empresas aún están algo descontadas respecto de sus niveles históricos. Pero si empezamos a tener no-

ticias un poquito más positivas, que la economía pueda ir de menos a más este año, si vemos un cobre que se afirma arriba de US\$4, y si además se logran algunos acuerdos por ejemplo en pensiones, en seguridad, en una reforma tributaria que no sea tan negativa para el mercado, podemos tener algún viento a favor y mirar más cercano el nivel de 7.250 puntos.

En medio de la subida de más de 6% que ha vivido la Bolsa de Santiago en este primer trimestre, los clientes de Vector, dice Goycoolea, han apuntado a las compañías locales “más de moda, gusta mucho SQM y acciones como Latam y Vapores, que han tenido buenos rendimientos y dividendos, que llaman la atención por su negocio, pero también acciones de bancos en general. Pero en algunas plataformas les gustan mucho la AFP. Y en Estados Unidos, las inversiones van hacia las siete grandes tecnológicas, Alphabet, Nvidia, Meta, Apple, Microsoft, etc.”. ●