

Fecha: 28-03-2026
 Medio: Diario Financiero
 Supl.: Diario Financiero - Señal DF Sabado
 Tipo: Noticia general
 Título: Ameris AGF: el otro objetivo de Toesca en su agresivo plan de expansión

Pág.: 23
 Cm2: 479,3

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

16.150
 48.450
☐ No Definida

Ameris AGF: el otro objetivo de Toesca en su agresivo plan de expansión

La firma está negociando la compra de la administradora dedicada a los activos alternativos, y sería uno de sus principales objetivos pendientes en su estrategia de crecimiento, que ya comenzó con la compra de Frontal Trust y Primus.

toesca.

POR FRANCISCO NOGUERA

Toesca ha sido uno de los protagonistas del sector en medio de una etapa de consolidación de la industria financiera chilena. Lejos de frenar, la firma ya trabaja en su próxima adquisición.

La administradora de activos alternativos creada en 2016 por un grupo de exsocios y ejecutivos de Celfin y BTG Pactual tiene como próximo objetivo la compra de Ameris AGF.

Toesca definió su estrategia de expansión y en esta, Ameris es una de las piezas clave en el camino. Conocedores reconocen que ambas compañías están en negociaciones desde el año pasado. Mientras que en las oficinas de la industria, era un rumor que se comentaba hace meses.

Consultadas por este medio, ambas firmas declinaron referirse a la operación.

La compraventa está siendo asesorada por los respectivos estudios de abogados corporativos de ambas compañías: Claro & Cía, por el lado de Toesca, y Barros & Errázuriz, por Ameris.

Al cierre de 2025, Toesca comunicó su interés por adquirir la gestora Frontal Trust —ligada a Andrés Echeverría— y semanas después vino el turno del factoring Primus, fundado por Raimundo ("Paila") Valenzuela.

Para que lleguen a puerto ambas compraventas, todavía deberán pasar en torno a cuatro meses, pues se deberán someter a escrutinio regulatorio, principalmente de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), al tratarse de operaciones de concentración.

Más allá de eso, no hay dudas de que la gestora se ha transformado en uno de los protagonistas de la consolidación que vive la industria financiera chilena.

Actualmente, Toesca suma

US\$ 1.500 millones bajo administración —si se incluyen en el cómputo los activos de Sartor— y, concretado el negocio con Frontal, alcanzaría los US\$ 2.300 millones.

De sumar a Ameris, su cartera llegaría hasta unos US\$ 3.800 millones y alcanzaría el cuarto mayor tamaño de la industria, según datos de la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión (Acafi) en base a información de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). El hito significaría superar en tamaño a BTG Pactual Chile y estaría cargado de simbolismo para quienes una década atrás decidieron independizarse tras la fusión con Celfin.

Una fusión entre especialistas en alternativos

Ameris fue fundada en 2008, aunque desde 2015 está participando en el negocio de administración de fondos de inversión.

Al igual que Toesca, es un especialista en activos alternativos en Chile, con presencia en sectores clave como inmobiliario, deuda privada, infraestructura, private equity y activos secundarios. Según la Acafi, a septiembre de 2025, Ameris administraba 46 fondos por US\$ 1.500 millones.

Y justamente esa similitud tiene sentido. El foco de Toesca siempre ha sido uno solo: ser una fábrica de productos de nicho, principalmente de fondos inmobiliarios, de infraestructura y de crédito privado. No quieren ser banco ni corredora de bolsa.

Cabe mencionar que, además de vehículos de inversión, Ameris tiene el negocio de distribución, de finanzas corporativas para la asesoría en operaciones estratégicas y la securitizadora, donde transforma activos financieros en valores negociables.

Al mismo tiempo, también impli-

caba la expansión internacional de Toesca, ya que Ameris cuenta con oficinas en México, Colombia, Perú y presencia en EEUU y España.

Entre sus socios históricos hay varios exSantander: Cristián Moreno, estratega jefe para Latinoamérica; el country head en España, Pablo Armas, quien se desempeñó en el área de finanzas corporativas; Javier Contreras, director de infraestructura —lideró la banca de inversión—; y José Mujica, director de private equity, quien trabajó en la banca corporativa. Coincidencia, o no. Justo esta semana, Mujica anunció su salida como ejecutivo para asumir como vicepresidente ejecutivo de Corfo.

Los socios principales lo completan Martín Figueroa, director comercial que pasó por IM Trust y Larrain Vial; el presidente Rodrigo Guzmán, quien pasó por Corso, el family office de Teresa Solari. Además de su gerente general, Ignacio Montané.

Según la memoria anual de 2024, Figueroa junto a Contreras son los accionistas mayoritarios con una participación en la propiedad superior al 10%.

La consolidación de la industria

Al igual que en el pasado ya ocurrió en la industria bancaria y de seguros, ahora está ocurriendo en la industria de administradoras de fondos un proceso de consolidación que está bastante influido por crecientes costos, debido a mayores exigencias regulatorias.

"Hoy un manager tiene que plantearse si está en la mesa o en el menú", comentó un alto ejecutivo de la industria financiera, quien sintetiza lo que está ocurriendo en el mercado. Procesos más robustos en gestión de riesgos, tecnología, seguridad informática, compliance y auditoría, entre varios ítems, han creado un cóctel en que esta industria año a año aumenta los gastos entre el 20% y el 30%.

Todas las AGF han tenido que sumar y hasta duplicar sus equipos legales y contables, lo que está llevando a varios actores a buscar opciones para fortalecerse y lograr mayor escala, en medio de un mercado demasiado fragmentado. 