LITORALPRESS

Fecha: 18-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL NUEVO DESAFIO DE NICOLAS NOGUERA: APUESTA POR FONDO GLOBAL DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Pág. : 12
Cm2: 649,0
VPE: $ 5.750.837

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

EL NUEVO DESAFÍO DE NICOLAS NOGUERA: APUESTA POR FONDO GLOBAL DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

En diciembre, el fundador de GSI Capital -ex CEO de Bancard- lanzó el cuarto fondo de rentas asociadas a transición energética en Europa. Esta vez, eso sí, en vez de invertir en terrenos para albergar paneles solares, serán para data centers. Y va por más: está ajustando los últimos detalles para abrir durante el primer trimestre un nuevo fondo -"significativamente más grande que todos nuestros fondos existentes", dice Noguera- para invertir ya no sólo en Europa y Chile, sino también Latinoamérica y Estados Unidos.

Nicolás Noguera (47) habla con calma y piensa cada una de las palabras que va a decir. Esa cautela seguramente la desarrolló en los 20 años que estuvo a la cabeza de Bancard, el family office de Sebastián Piñera, una de las oficinas de inversiones más importantes del país, y que cada cierto tiempo encendía alarmas por tratarse primero de un candidato y luego de un Presidente de la República.

Hace tres años que el ingeniero comercial de la UC y MBA de Harvard está fuera de Odisea, aunque se mantiene como director. Y desde el piso 7 de un moderno edificio en Vitacura trabaja como CEO de GSI Capital, la administradora de inversiones especialista en activos alternativos que fundó en 2018 con su sobrino Tomás Ovalle Noguera, Pedro Infante y Fernando Ovalle.

La gestora partió con un fondo de inversión privado para comprar terrenos que albergaran estaciones de servicio. El éxito fue mayor al esperado. A ese primer fondo, (llamado Fondo Privado GSI I, de 300 mil UF), le siguió un segundo con el doble de capital comprometido.

En 2021, cuando se vieron en la necesidad de armar un fondo público -por su tamaño- se asociaron a Moneda. La AGF se preocupa de la administración formal de los fondos y del levantamiento de capital. Y GSI de la gestión de las inversiones.

Desde entonces han desarrollado juntos otros siete fondos: un tercero de rentas comerciales; dos para rentas logísticas (bodegas y centros de distribución); y tres para rentas de transición energética, es decir terrenos para parques solares y eólicos, dos en Chile y uno en Europa. Este último -de US$ 50 millones- tiene inversiones en España e Italia, y podría sumar otras geografías como Polonia, Grecia, Portugal, Países Bajos y Gran Bretaña.

En diciembre lanzaron un cuarto fondo de esta vertical. Con una novedad: invertirá en terrenos para data centers en Europa. GSI ya tiene una oficina en Madrid -que lidera el peruano Joaquín Razetto- y una red de contactos. "Tenemos presencia allá en un nicho que son los terrenos para energía solar. Terrenos que estén arrendados para data centers es, en esencia, un negocio bastante similar porque son proyectos que generalmente están también asociados a la transición energética porque son grandes demandantes de electricidad, que de preferencia tiene que ser limpia. Las empresas de desarrollo eléctrico hoy son los principales desarrolladores de data centers, porque el expertise que se requiere es muy similar", explica.

La contraparte con la que están negociando es Nostrum, una reconocida empresa en España dedicada al desarrollo de proyectos eléctricos que hace tres años decidió reenfocarse hacia el desarrollo de data centers y hoy tiene un portafolio de siete proyectos que están en etapas avanzadas de desarrollo, que están a punto de iniciar la comercialización y posterior construcción.

"Lo que estamos haciendo es ayudarlos con la compra de los terrenos que se requieren para realizar esos proyectos. En una primera etapa vamos a financiar a Nostrum para que pueda comprarlos y en la medida de que los proyectos tengan todos sus permisos y el financiamiento requerido para construirse, vamos a comprar los terrenos y se los vamos a arrendar a quien los construya", explica Noguera.

El fundraising partió hace un mes y tiene el primer cierre la próxima semana. El objetivo del fondo son 60 millones de euros.

"No te puedes restringir de EEUU"

Eso no es todo. Noguera, otra vez cauto, lo adelanta: "Nos estamos preparando para ser capaces de levantar un fondo global para la estrategia de rentas asociadas a la transición energética. La idea es -si se dan las condiciones- lanzar en marzo un fondo que busca replicar lo que hacemos en Chile y en Europa de manera global". Esto es sumar a esos dos destinos, Latinoamérica y Estados Unidos. Aunque no se descarta Asia.

- ¿Es una forma de poner un pie en EEUU para luego crecer en ese mercado?

- Hay oportunidades, pero también se ha vuelto un mercado un poco más competitivo. Hoy creemos que las oportunidades de inversión que están disponibles en Europa y Latinoamérica pareciesen ser más atractivas que en Estados Unidos, pero no descartamos que podamos originar oportunidades atractivas allá también. Si uno quiere hacer una plataforma global, no te puedes restringir de Estados Unidos. Tenemos terrenos en Italia, en España, en Chile. Hemos visto deals en todas partes del mundo y hoy me siento bastante capacitado como para hacer cosas en Estados Unidos.

- ¿Este fondo global implicaría abrir nuevas oficinas de GSI, por ejemplo en EEUU?

- Tendríamos que crecer en equipo, sí, pero GSI es socio de Moneda, que es socio de Patria, y tienen oficinas en el mundo: en Londres, Nueva York, la costa oeste, Abu Dhabi, Sao Paulo, Santiago... Nosotros tenemos en Santiago y en Madrid, pero creo que entre los recursos de GSI, Moneda y Patria, reforzando nuestro equipo, debiésemos ser capaces de tener una buena cobertura global y sacar adelante este proyecto.

- Para levantar un fondo global, van a tener que buscar inversionistas fuera de Chile también, ¿no?

- El fondo global efectivamente es un proyecto estratégicamente importante para GSI, pero es un proyecto en el cual estamos trabajando. Si tenemos todo listo y salió todo bien, tendríamos que levantar capital. Y para poder levantar un fondo global de un tamaño relevante, necesitas el apoyo de inversio-

www.litoralpress.cl

LITORALPRESS

Fecha: 18-01-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - DF Mas
Tipo: Noticia general
Título: EL NUEVO DESAFIO DE NICOLAS NOGUERA: APUESTA POR FONDO GLOBAL DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Pág. : 13
Cm2: 301,9
VPE: $ 2.675.355

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

CÓMO SE GESTÓ EL ATERRIZAJE EN EUROPA

Después de lanzado el primer fondo de transición energética en Chile en 2021, los socios de GSI (Noguera, Ovalle, Pedro Infante y Fernando Ovalle) empezaron a evaluar en qué mercados podrían replicar el modelo de inversión. Para eso debían cumplirse tres condiciones: tener la estructura de mercado adecuada -que permitiera el arriendo de los terrenos y que éstos fueran a largo plazo en una moneda dura: dólar o euro-; tener el tamaño adecuado y que permitiera la compra de terreno por parte de un extranjero.

"Cuando partimos haciendo esta primera evaluación, la penetración solar y eólica en Latinoamérica era muy baja. Entonces los únicos países que calificaban por tamaño eran Brasil y México. Y en Brasil, la mayor parte de los contratos eran reales y en México había restricciones a la compra de tierra", explica. Ambas posibilidades quedaron "postergadas".

En Estados Unidos sí se daba que los contratos eran en dólares, tenían la misma estructura y el tamaño era gigante. Entonces Estados Unidos era una oportunidad, al igual que Europa que tenía contratos en euros.

Tomas Ovalle (gerente de desarrollo y nuevos negocios), Pedro Infante (COO) y Noguera (CEO) viajaron a EEUU, Latinoamérica y Europa para conocer los mercados, hacer contactos y armar un pipeline.

De la forma menos esperada les llegó una oportunidad atractiva en España. Uno de los desarrolladores más reconocidos de ese país, Ignis, estaba buscando un socio para el negocio de la compra de los terrenos de sus proyectos. Fue a través de un banquero que Tomás Ovalle conocía que se enteraron. "¿En qué estás?", preguntó el chileno. Y el banquero de inversión le contó de su búsqueda. "Pero si nosotros hacemos eso en Chile. Tenemos un fondo dedicado a eso", le respondió Ovalle. Eso fue a comienzos de 2023.

Se hicieron una serie de reuniones en España y Santiago, y una vez cerrado el deal, Ovalle se trasladó de noviembre de 2023 a mayo de 2024 a echar a andar el negocio.

"El haber hecho un primer deal con Ignis, que era una empresa muy conocida, nos ayudó a abrir muchas puertas", cuenta Noguera.

nistas institucionales internacionales.

- Define "tamaño relevante". ¿De cuánta plata estamos hablando?

- No lo tengo definido, estamos en eso. Pero es un fondo significativamente más grande que todos nuestros fondos existentes (en promedio son de US$ 60 millones, el mayor de unos US$ 110 millones).

- ¿US$ 200 millones?

- Más grande que eso. El tamaño va a depender del pipeline que tengamos de inversiones. O sea, la idea es hacer un fondo que sintamos que podemos invertir en buenos deals en tres o cuatro años. Entonces la pregunta es al revés, para determinar el tamaño correcto: tengo que ver cuánto es realista que yo sea capaz de invertir al año por los próximos tres o cuatro años.

-¿Cuál es el rol de Juan Carlos Jobet en GSI?

-Juan Carlos Jobet es asesor estratégico para temas de energía e infraestructura. Tiene un rol activo en los fondos de rentas asociados a transición energética, que comenzó con el primer fondo europeo de 2024. Entonces hoy día es asesor del Fondo de Europa 1, del Fondo de Chile 2 y también del nuevo fondo de terrenos para data center.

- Y sería también del global...

- Obviamente si nosotros queremos aspirar a levantar un fondo global, necesitamos la mejor ayuda posible. Y a mí no se me ocurre ninguna persona mejor para que nos ayude en esto que Juan Carlos Jobet. Pero dado que él es un excelente profesional y tiene varias actividades, su rol en GSI es el de un asesor sumamente profesional, sumamente involucrado y que nos ayuda mucho en todas las etapas del proceso. Pero él es libre de manejar su tiempo como quiera.

Economía chilena: "Estamos optimistas"

- ¿Por qué apostar fuera del país cuando hay un repunte en la economía local?

- A ver. Hoy el negocio principal de GSI sigue siendo Chile, tenemos fondos activos en Chile que les queda capital por invertir. Algunos están terminando su periodo de inversión, otros partiendo. La mayor parte del equipo y la mayor parte de nuestra actividad, tanto de levantamiento de capital como de inversiones, está en Chile. Dado que lo que hemos hecho en rentas asociadas a transición energética es bastante novedoso no sólo para Chile, sino que para el resto del mundo, es que decidimos buscar en qué otros mercados podíamos desarrollar esa línea de negocio. Y efectivamente se nos están abriendo puertas para crecer en esta línea fuera de Chile.

- ¿Chile es un buen lugar para invertir?

- Sí. Nosotros partimos en GSI invirtiendo en Chile en 2018. Entonces vino el estallido social y después vino la pandemia, y a la fecha nuestro mejor fondo es el que lanzamos acá en el peor momento. Ahora, llevamos cinco-seis años en un escenario en Chile que ha sido difícil para las inversiones en general, para las inversiones que tienen subyacente inmobiliario en particular. Y en ese escenario, los fondos de Moneda en que nosotros gestionamos han tenido un buen desempeño en un ambiente relativamente adverso. Esperamos que los próximos cinco años sean mejores desde el punto de vista del país, de las oportunidades de inversión, el crecimiento. Estamos optimistas respecto de lo que se viene a futuro.

- Pero aun así, en este momento no tienen un proyecto de un fondo para Chile hoy por hoy.

- No te lo puedo contar. Tenemos proyectos en todas nuestras líneas de negocio para Chile. Pero efectivamente, si tú lo piensas, en rentas asociadas a la transición energética, el foco está puesto fuera de Chile hoy día y en rentas comerciales y rentas logísticas tenemos proyectos para el próximo año con foco en Chile.

- ¿Están participando en la compra de los activos de Baker?

- No te puedo decir.

-Se dice que están muy interesados en la cartera.

-No te puedo decir. +