

Gonzalo Córdova, de LarrainVial: “No vemos que haya una generación masiva de riqueza en el país”

El socio y gerente general de Gestión Patrimonial de LarrainVial, explica que han logrado crecer gracias, entre otras cosas, a las campañas digitales, que les ha permitido atraer a más de 400 clientes nuevos por mes.

MAXIMILIANO VILLENA

—Un mercado ilíquido y una economía que no crece, son los factores que está marcando la industria de la administración del patrimonio en el país. Circunstancias que, explica Gonzalo Córdova, socio y gerente general de Gestión Patrimonial de LarrainVial, implican que el proceso de generación de riqueza parezca estar en pausa.

En noviembre de este año, las revistas The Banker y Professional Wealth Management reconoció a LarrainVial como la mejor entidad asesora de inversiones para alto patrimonio en Chile, en los Global Private Banking Awards 2024. Córdova explica que el reconocimiento se debe a una serie de cambios que han realizado en la compañía en los últimos 10 años, que ha involucrado la renovación de los incentivos a los asesores, así como enfocarse en llevar a sus clientes las recomendaciones del equipo de estrategia, en el que trabajan 15 personas, que son independientes del departamento de estudios.

Sin embargo, explica Gonzalo Córdova, el sector de la administración de patrimonio se ha visto afectado por una serie de fenómenos, y se está contrayendo.

¿Cuánto está creciendo la riqueza en el país?

En general, vemos que en el mercado local no hay mucho crecimiento de la riqueza. Cuando no crece el país, no se genera ahorro, además de poca inversión. Por el otro lado, no hay mucha liquidez en la industria. La liquidez en la bolsa era proveída por instituciones como AFP y compañías de seguro, así como algunos clientes de alto patrimonio, pero tras la pandemia y el estallido social, muchos sacaron su dinero del país y no han vuelto.

¿No han vuelto por que no hay oportunidades?

Oportunidades hay, en el mundo del crédito privado, en la renta fija, en el mundo inmobiliario, pero creo que falta flujo. Pero no es que nuestros clientes no quieran que administremos sus recursos, es que creo que no hay más. No hay muchos clientes que tengan holguras, hay algunos que venden algún activo ilíquido, como un campo, una compañía, pero en general no vemos que haya de manera masiva una generación de riqueza en el país. Y por tanto nuestros clientes nos están pidiendo ser conservadores, conservar el



patrimonio.

¿Cuánto crecía la industria?

En general es una industria que crecía entre una y dos veces el PIB. Pero el próximo año lo vemos con bastante cautela, las tasas siguen altas y eso, de alguna manera, le quita tracción a la economía. No vemos que haya una generación de riqueza importante en el país. La gente no está ahorrando más. Además, los dineros no han vuelto al país, y cuando no hay gasolina, el motor anda lento. La industria se ha contraído porque además muchos recursos se ha ido a depósitos a plazo, por eso diría que es una industria más pequeña, y las personas se han ido gastando sus ahorros.

Pero, además, la industria se ha ido consolidando entre otros aspectos por los costos laborales, a la vez que los salarios están indexados a la UF. Hay una contracción importante en los márgenes, y también está el tema regulatorio, que hoy está abordando a los asesores independientes. Nosotros nos hemos adaptado, y estamos pasando la estrechez de márgenes, y hemos ido captando aquellos clientes que el resto ya no puede, pero no es que la industria esté creciendo, es la misma torta.

¿Cuánto han crecido ustedes?

LarrainVial tiene 50 mil clientes en 35 países. El área de gestión patrimonial se dividió hace diez años en dos áreas: un segmento con patrimonio sobre US\$1 millón, y el segmento masivo. El primer segmento representa en torno al 20% de los clientes de LarrainVial, es decir unos 6 mil. En términos de activos bajo administración, esos clientes son cerca de un 80%, es decir entre US\$6.000 y US\$7.000 millones. El remanente es el segmento retail.

Este año logramos 70 clientes en el segmento alto, totalizando un patrimonio de \$220.000 millones, es decir US\$3 millones en promedio por cuenta, pero trajimos en torno a 3 mil clientes del segmento masivo. A través de las campañas digitales, como en Instagram, estamos atrayendo a 400-450 clientes mensuales. Pero también, en 2021, adquirimos el 50% de Lakpa, una fintech que agrupa a asesores financieros independientes.

¿Cuánto representan ustedes de los ingresos de LarrainVial, y cuánto son sus metas?

No tengo metas bajo esa medida, pero como área debemos representar un cuarto de los in-

gresos de LarrainVial. Pero muchos de nuestros clientes generan ingresos en otras áreas. Yo estimo que debe ser un 30% más por efecto. Pero el área también ha crecido por otras vías. En 2019 LarrainVial compró un multifamily office Alcalá, que tenía ya 14 años de vida. Sólo había un 20% de clientes cruzados, es decir no más de US\$100 millones. Hoy el porcentaje es del 15%, el crecimiento ha sido con clientes externos. De hecho, cuando se adquirió administraba e torno a US\$500 millones, pero desde entonces hemos logrado multiplicar los activos bajo administración, a US\$2.000 millones. En la misma magnitud crecieron los ingresos. Esa firma asesora a 95 clientes, por lo que el promedio administrado de cada cliente es entre los US\$20 millones-US\$30 millones. Son familias, fundaciones, que se atiende bajo este servicio que no sólo provee asset allocation, sino que también está en temas de filantropía, estructuras societarias familiares por ejemplo muchas familias tienen activos reales; y también, por ejemplo, hay aspectos de protocolos de participación en las compañías de estas familias, y solucionar cuando un hijo se quiere ir al extranjero.

¿Cómo están moviendo las inversiones sus clientes?

Tanto el segmento masivo como el de la patrimonial se mueven igual, son conservadores. Hemos visto que cuando están partiendo su carrera profesional toman mayores riesgos, pero al cumplir 40 años, o tener un hijo, al casarse, o heredar algún patrimonio se vuelven inmediatamente conservadores.

Actualmente, en general los clientes están manteniendo un porcentaje relevante en renta fija, bonos en UF a dos o tres años, no quieren correr el riesgo de tasas y algunos se han ido alargando. Tenemos casi 20-25% en activos alternativos, con capital privado, rentas comerciales, residenciales, rentas en EEUU, está bien diversificado, y diría que los clientes más grandes tienen hasta 30% de su portafolio en estos activos. Una parte muy baja, que no llega al 5%, es renta variable chilena. La renta variable extranjera, en su mayoría es mercados desarrollados y EEUU, luego a 10-20%, y en su minuto también tomamos posiciones en Japón y en India. Pero 40% es renta fija, y parte puede estar afuera. En general es un perfil moderado. ●