

Firma de asesoría de altos patrimonios BlackTORO aterriza en Chile e identifica a 75 mil potenciales clientes

■ Con más de US\$ 350 millones en activos bajo gestión, la compañía estadounidense arribará de la mano del estudio de abogados Bruzzone y González.

POR SOFÍA FUENTES

Impulsada por la estabilidad económica de Chile y la gran prevalencia del segmento de alto patrimonio local, la firma estadounidense de asesoría en inversiones, BlackTORO, decidió aterrizar en el país para expandir sus operaciones en la región.

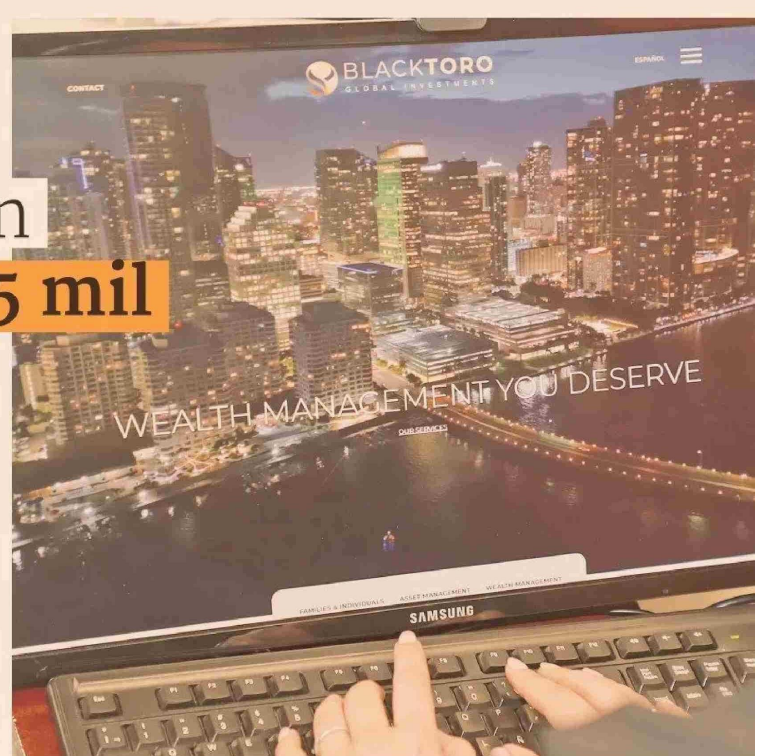
Este desembarco se realizará con la asesoría del estudio de abogados Bruzzone y González, que se encargará de gestionar la parte impositiva.

La firma tiene más de US\$ 350 millones en activos bajo gestión entre Argentina, Colom-

bia, Perú, México, Chile y Estados Unidos. En este último país es donde se concentran sus operaciones, además de estar registrada como asesores de inversiones ante la Securities and Exchange Commission (SEC, por su sigla en inglés) de EEUU.

BlackTORO se especializa en asesorar a clientes de altos patrimonios de la región que buscan diversificar su capital en otros países.

En este sentido, desde la firma destacaron que en Chile, durante los últimos cuatro años, la inversión *offshore* (en el extranjero) creció un 50%, posicionando al país como una atractiva fuente de nuevos clientes.

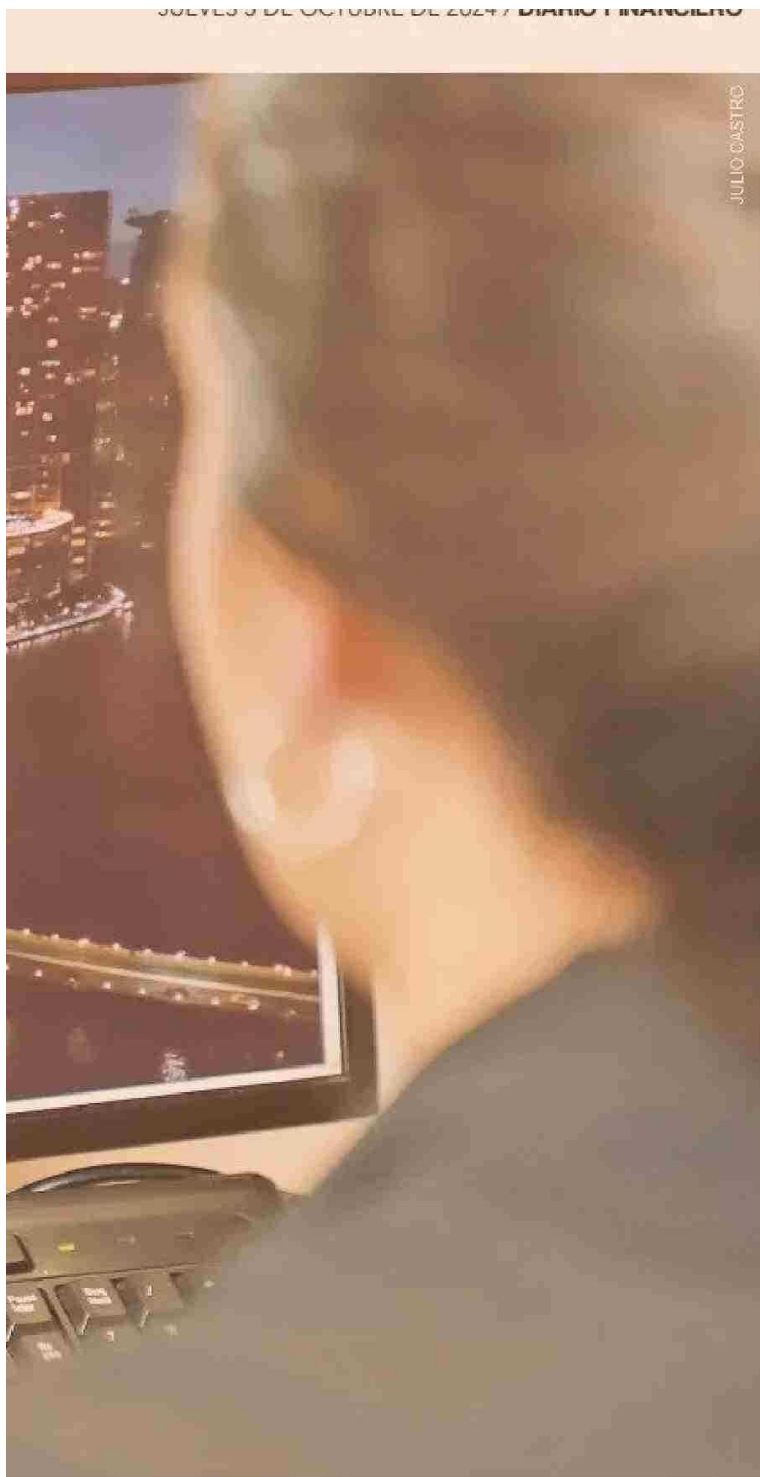


Expansión a Chile

En su lanzamiento en el mercado chileno, la compañía organizó la charla "Economía Global: Desafíos y Oportunidades. Estrategias de Inversión y Protección Patrimonial", que

contó con la participación del expresidente del Banco Central de Chile, Vittorio Corbo.

Entre los asistentes destacaron importantes referentes de la industria financiera chilena, en especial, actores vinculados al mundo de



family offices, entre otros.

En la ocasión, el *chief economist* de BlackTORO, Fernando Marengo, sostuvo que Chile “cuenta con unos 75.000 individuos de alto patrimonio, con activos líquidos de al

menos US\$ 1 millón”, y agregó que el perfil de clientes al que apuntan como compañía son inversionistas de aproximadamente 45 años, mujeres ejecutivas y *family offices*.

El ejecutivo sostuvo a DF que, tras la masiva salida de capitales que experimentó Chile luego del estallido social y la pandemia, comenzó a observarse una repatriación de estos recursos, sin embargo, enfatizó que en este segmento de clientes aún persiste la tendencia de diversificar portafolios hacia el extranjero a objeto de mitigar riesgos.

Marengo es economista de la Universidad Nacional de Tucumán y máster en Finanzas Internacionales por la Universidad Torcuato Di Tella, ambas argentinas. Cuenta con más de 25 años de experiencia en análisis macroeconómico, consultoría y asesoría a empresas.

De cara a su expansión en la región, Marengo adelantó que la compañía está preparando su entrada a los mercados de Perú y Venezuela.

Resiliencia local

Durante el panel, Vittorio Corbo, se mostró optimista respecto a la economía chilena a pesar del reciente IMACEC de 2,3% de agosto, menor a lo estimado por analistas y corredoras, y destacó algunas señales de recuperación.

Entre ellas, mencionó la posibilidad de que la Fed de Estados Unidos continúe recortando sus tasas en 75 puntos base este año y en 175 puntos base para fines de 2025, además de la dinámica en el precio del cobre.

“Hemos creado un sistema bastante fuerte, institucional y macrofinanciero, y ese activo está ahí; no vendamos barato a Chile”, afirmó.