

CATALINA MUÑOZ-KAPPES

Por primera vez, Sebastián Piñera Morel se subió ayer a un escenario a exponer de manera pública. En su cargo de gerente general de Inversiones Odisea —el *family office* de los Piñera Morel—, el hijo del fallecido exmandatario conversó en el Picton Latam Summit 2024 sobre la trayectoria y estrategia de inversiones de la oficina que lidera.

Piñera Morel llegó temprano, sin corbata y con zapatillas, para participar del encuentro financiero que partió con un panel sobre la reforma de pensiones y sobre los límites de inversión de los fondos (ver nota en B 6).

Su turno en el escenario llegó al mediodía. Pese a que ya había participado de instancias similares en el extranjero, ayer fue su debut como expositor en Chile. En una sala llena del hotel Ritz-Carlton y acompañado por los gerentes de inversiones y generales de otros *family offices* de Chile, Perú, Brasil y Costa Rica, además de la gerente de Picton Colombia, Piñera Morel compartió algunos de los aprendizajes del *family office* que funciona desde 1990 y que tiene un programa de activos alternativos desde 2008.

Trayectoria

Por ejemplo, Piñera narra que a mediados de la década del 2000 comenzaron a tratar de abrirse paso en Estados Unidos. “Nos decían: ‘Estás a la fila, tengo fondos de pensiones, el *ticket* mínimo es de US\$ 50 millones’. Gracias a Dios que la industria se ha democratizado. A nosotros nos sirvió mucho partir antes, fuimos probablemente los primeros en Latinoamérica”, dijo.

Sin embargo, el tercer hijo del expresidente Piñera lleva poco tiempo a cargo del *family office*. Ingeniero comercial de la Pontificia Universidad Católica y MBA de la Universidad de Stanford, Piñera Morel se incorporó a mediados de 2022 como director y recién en septiembre del 2023 —meses antes del acciden-

En su cargo de gerente general de Inversiones Odisea

El debut de Sebastián Piñera Morel en sociedad: “Pese a volatilidad en Latinoamérica (...) es importante aprovechar oportunidades”

El tercer hijo del exmandatario expuso sobre la trayectoria, los aciertos y los desaciertos del *family office* de los Piñera Morel ayer, en el Picton Latam Summit.

te en helicóptero en que murió el exmandatario— asumió la gerencia de Inversiones Odisea. El cargo había sido ocupado históricamente por Nicolás Noguera, luego de que en 2009 el expresidente Piñera delegara en él esta función para emprender la primera de sus dos campañas presidenciales.

En la trayectoria del *family office*, Piñera Morel destacó que lo más importante ha sido ser proactivo. “Tratamos de hacer siempre este alcance de ir a buscar los fondos que queremos. Lo más importante es ser muy profesional. Es una parte de inteligencia, pero yo creo que es mucho más importante la preparación. De ir a las reuniones con los temas estudiados y con las preguntas correctas. Todas esas cosas se empiezan a notar, y uno empieza a sentir cuando las relaciones son de respeto mutuo (...). A nosotros nos conversan cosas que están haciendo en México o en Brasil”, afirmó.

Equipo

En el pasado, cercanos han descrito el liderazgo de Piñera

Morel en Odisea como un gerente muy involucrado y con un estilo “bien horizontal”. También afirman que escucha a quienes integran sus equipos y los incentiva a ser innovadores.

En su exposición ayer, uno de los puntos que resaltó Piñera Morel como clave es efectivamente la capacidad de armar equipos buenos, que sean capaces de resistir momentos de tensión. “De malas experiencias, yo creo que hay que tener hartocuidado, sobre todo en países emergentes, de

que los equipos sean buenos, personas que uno conoce personalmente de lo profesionales que son, porque a veces las cosas andan muy mal”, expuso. Piñera Morel mencionó

en específico la situación que se ha dado en el país. “Si uno ve Chile, por ejemplo, el mismo IPSA en dólares en 15 años estaba casi a la mitad de lo que está en 2010. Muchas veces esos equipos se desarmen cuando pierden los incentivos, queda la escoba, quedan las empresas sin control”, acotó.

Oportunidades

Sin embargo, destacó las oportunidades en países emergentes. “Pese a que hay momentos de volatilidad aquí en Latinoamérica, no solamente por inflación y tasas, hay temas regulatorios que mueven cosas de un lado a otro. Creo que es bien importante aprovechar estas oportunidades”, dijo.

Afirmó que estos momentos de volatilidad abren la puerta a inversiones que de otra forma serían muy difíciles de alcanzar para los *family office*. “En el momento que los fondos de pensiones americanos congelaron su programa se abren oportunidades. Cuando uno claramente no tiene el

tamaño de ellos, estar en esos momentos atentos, ayuda a pillar estas oportunidades”, comentó.

Advertencias

Por otro lado, alertó de dos riesgos que observa para los *family offices*: la sobrediversificación y la ciberseguridad. “Yo creo que en todas las oficinas de inversiones hay un costo de sobrediversificación. La persona que está a cargo del programa alternativo quiere más diversificación, porque está viendo solo eso. Pero cuando tienes una oficina con tres o cuatro estrategias de inversión, hay que ver eso como un todo. Por lo menos para nosotros, el principal objetivo es alcanzar más oportunidades de

2023

En septiembre del año pasado asumió Sebastián Piñera Morel como gerente general del *family office*.

coinvertir y poder bajar el costo promedio que uno tiene con esos fondos”, relató. En materia de ciberseguridad, Piñera Morel señaló que “si uno ve los fondos americanos, europeos, tienen una serie de procesos bastante más sofisticados y más seguros. En un momento que cada vez está empeorando a haber más ataques, yo creo que esos son temas que hay que empezar a poner atención”.



Sebastián Piñera Morel, gerente general de Inversiones Odisea.