

EL DEAL

Patria Investments vs. Vinci

la carrera de los assets managers



El auge de los activos alternativos recién comienza. Y, en medio de su escasa penetración y los cambios regulatorios de los fondos de pensiones en la región, las dos mayores gestoras de fondos independientes de Latinoamérica anuncian agresivos planes de expansión. Desde directorios y altas gerencias, chilenos lideran negocios clave.

POR FRANCISCO NOGUERA

En los últimos años, la industria de gestión de fondos en Latinoamérica ha experimentado cambios profundos, impulsados por empresas cuyas sedes centrales están en Brasil y en las cuales socios chilenos juegan un papel clave.

La expansión y consolidación del sector han sido principalmente lideradas por Patria Investments y Vinci Partners —actualmente Vinci Compass—, posicionadas como las mayores gestoras de fondos independientes de la región.

Ambas comparten el mismo país de origen y más de 30 años de trayectoria. Así como también coincidieron en su debut en la bolsa estadounidense cotizando en el Nasdaq desde el año 2021. A partir de ese hito, su expansión no ha dejado de acelerarse a través de una estrategia agresiva basada en adquisiciones, la expansión a nuevos mercados y la diversificación de su oferta de productos.

¿El resultado? Entre fines de 2020 y 2024, Patria incrementó sus activos bajo gestión (AUM, por su sigla en inglés) desde US\$ 14.400 millones a US\$ 41.900 millones. Por su parte, Vinci creció en el mismo lapso de US\$ 9.625 millones (según el tipo de cambio de esa fecha) a US\$ 54.000 millones. Mientras en ese mismo período, Patria triplicó sus ingresos por comisiones y Vinci casi los duplicó.

El arribo de los chilenos

En ese escenario de crecimiento y disputa por el liderazgo, ambas firmas brasileñas sellaron alianzas estratégicas con asset managers chilenos. Mientras Patria adquirió Moneda Asset Management en 2021, Vinci concretó su fusión con Compass en octubre de 2024.

Asimismo, las dos operaciones incorporaron a ejecutivos chilenos en los directorios y las gerencias

de las mayores gestoras de fondos independientes de Latinoamérica.

En Vinci Compass, Manuel José Balbontin asumió el rol de director y vicepresidente, mientras que Jaime de la Barra se integró como director y Head de Global IP&S (Productos y Soluciones de Inversión Globales).

Por su parte, en Patria, Pablo Echeverría ingresó como socio, director y Head de Renta Variable, en tanto Fernando Tisné pasó a ocupar la posición de socio y Head de Renta Fija, mientras Alfonso Duval asumió como Head Comercial de la región Andina.

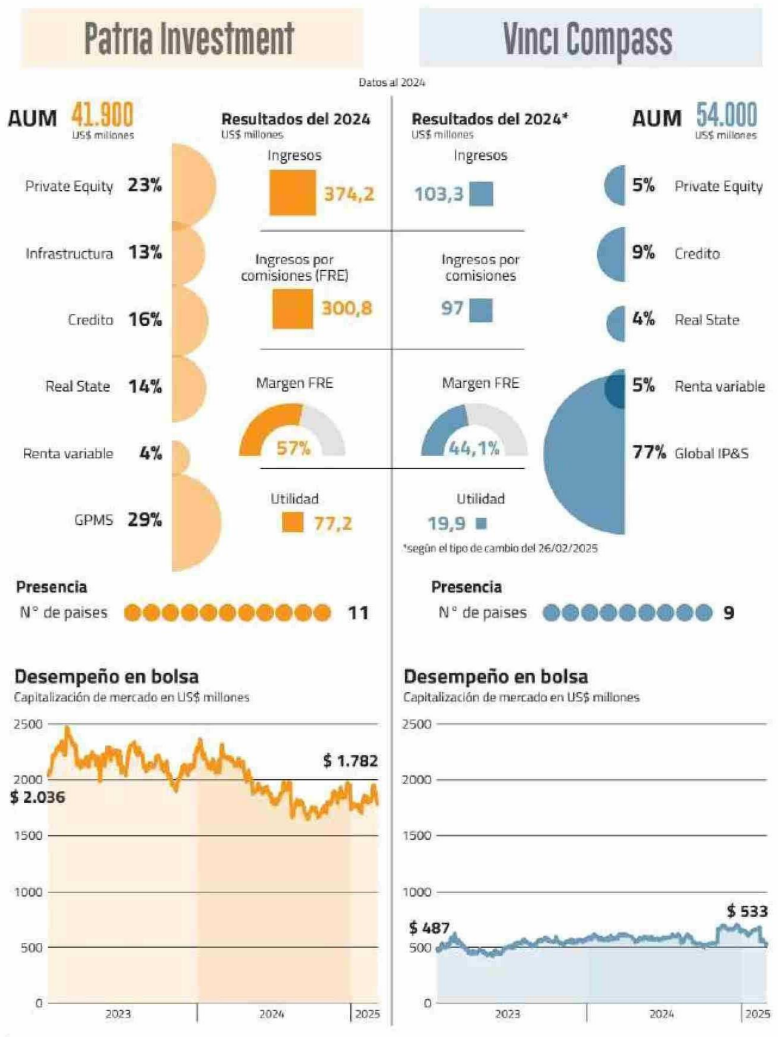
Además, los chilenos se incorporaron a la propiedad de la matriz. Los socios de Compass quedaron con un 18% de participación, mientras sus pares de Moneda hicieron un movimiento en la misma línea, aunque con porcentajes no revelados.

Las transacciones anteriores se marcaron en una serie de operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A).

Además de adquirir la oficina chilena y casi duplicar su tamaño, en 2022 Patria compró la firma VBI Real Estate, que la llevó a triplicar los negocios en su plataforma inmobiliaria, y en 2024 sumó a Abrdn con la adquisición de su área de capital privado.

Operaciones que, al parecer, solo han reportado beneficios. Patria ha señalado que su estrategia está dando resultados concretos. De acuerdo a sus últimas presentaciones, la firma prevé un retorno del 20% en las adquisiciones realizadas por US\$ 900 millones, mientras que el éxito de la operación de Moneda se evidencia en cifras claras: los AUM han crecido a una tasa anual del 15% y su rentabilidad ha aumentado en 10 puntos porcentuales.

Vinci también ha hecho los suyos. En 2022 adquirió SPS Capital y, al año siguiente, estableció una alianza con Ares para acelerar el crecimiento de su plataforma. En 2024 fue aún más activo: compró MAV Capital —firma



FUENTE: PATRIA INVESTMENT Y VINCI COMPASS

Compass:

por Latinoamérica



especializada en inversiones agroindustriales— y Lacan Activos Reales (dedicada a inversiones en tierras forestales), además de concretar la fusión con Compass, la operación de mayor envergadura. Esta última transacción permitió a Vinci más que triplicar su AUM, consolidándose como la mayor gestora independiente de la región. Además, dejó de ser una oficina de activos alternativos centrada en Brasil para expandirse a ocho países y posicionarse como uno de los líderes en distribución.

“Creamos un ecosistema integrado que combina oportunidades de inversión de primer nivel con capacidades de distribución excepcionales”, señaló el director ejecutivo de Vinci, Alessandro Horta.

Los nuevos énfasis

Pese a la historia que comparten las oficinas brasileñas, en el mercado también enfatizan que existen diferencias importantes en sus modelos de negocio.

En ese sentido, gran parte de los activos de Vinci Compass provienen del área de distribución y asesoría, donde los volúmenes son mayores, aunque con márgenes más acotados. Según fuentes vinculadas a la compañía, alrededor de la mitad de los activos están en fondos de terceros. Por el contrario, en Patria el negocio de distribución es pequeño, lo que explica que el margen de sus utilidades por comisiones sea 13 puntos porcentuales mayor y tenga una capitalización de mercado de US\$ 1.783 millones, frente a los US\$ 533 millones de Vinci Compass.

Sin embargo, las estrategias están cambiando y ambas compañías están acercando sus modelos. Patria, por su parte, está comenzando a apostar por el negocio de distribución y a crecer en asesoría patrimonial.

“Queremos acelerar nuestro crecimiento orgánico, principalmente

a través de las nuevas ofertas de productos que ya hemos establecido con capacidades de distribución global”, apuntó el cofundador y CEO de Patria, Alejandro Saigh.

Junto a ello, la filial chilena del grupo se ha incorporado a la tendencia del negocio de asesoría patrimonial e, incluso, está analizando avanzar en el segmento de multifamily offices.

Como resultado, fuentes de mercado advierten que la ventaja que lleva Patria en rentabilidad podría comenzar a estrecharse al crecer en un negocio que se caracteriza por menores márgenes, al mismo tiempo que su competidor apuesta a una sinergia de costos e ingresos.

“Los márgenes serán un área clave de atención a medida que optimizamos nuestras operaciones y desbloqueamos más valor de la combinación”, señaló el jefe de relación con inversionistas de Vinci Compass, Bruno Sacchi.

La apuesta a la región

A fines del año pasado, Vinci y Patria efectuaron sus respectivos Investor Day en los que detallaron sus estrategias de crecimiento para los próximos años, apostando por la región y los activos alternativos.

¿La razón? La industria proyecta un auge de nuevos activos en Latinoamérica. Según un informe de Bank of America, el total de los recursos gestionados por los fondos de pensiones de México, Colombia, Perú, Chile y Brasil —que suman aproximadamente US\$ 700 mil millones— se duplicará a US\$ 1,5 billones en los próximos cinco años.

“América Latina es uno de los mercados más atractivos y de mayor crecimiento para los activos alternativos. El PIB de la región supera los US\$ 7 billones, cuenta con una población de más de 660 millones de personas y donde todavía hay muy poca penetración de las inversiones alternati-

vas (...) Creemos que la asignación potencial a activos alternativos, que en 2024 es de US\$ 50 mil millones, podría alcanzar hasta US\$ 140 mil millones en 2028”, apuntaron desde Vinci Compass.

Asimismo, desde Patria destacaron que solo el 1% de AUM de la región está invertido en activos alternativos. “Es una cifra demasiado baja. Creemos que deberíamos situarnos en torno al 25% del promedio global, lo que nos ofrecería un margen significativo de crecimiento y nos permitiría explorar qué está impulsando esta baja penetración, así como identificar oportunidades y vías de expansión”, apuntó el CEO de private equity de la firma, Leonel Scavazza.

Crear y crecer

Para este año, Patria se ha comprometido a alcanzar la meta de US\$ 50 mil millones en AUM, cifra que para 2027 debería incrementarse en más de US\$ 20 mil millones adicionales, con un foco en aumentar la exposición a otros continentes. Ese crecimiento se concretaría tanto a través de crecimiento orgánico como vía adquisiciones. Al respecto, al interior de la matriz precisaron que este año no se producirán operaciones de M&A, ya que están enfocados en consolidar el negocio, pero que el objetivo es retomarlas durante los ejercicios 2026 y 2027.

A su vez, Vinci Compass ha señalado que el crecimiento inorgánico es su estrategia preferida para acelerar una entrada exitosa en cualquier mercado, y en el último tiempo ya han evaluado a 30 posibles socios. En ese sentido, uno de los desafíos de la firma recién fusionada es arribar a Asia Pacífico y Medio Oriente. “Estamos trabajando en eso”, señaló, bajo reserva, un alto ejecutivo de la firma.

Un objetivo que implicará incursionar en áreas del mundo en donde Patria ya tiene presencia. 