

WEALTH Y ASSET MANAGEMENT EN CHILE

QUEST CAPITAL BUSCA CRECER DIVERSIFICANDO LA OFERTA PARA EL CLIENTE CHILENO

Entrevista con **PABLO RUIZ**,
socio y gerente general de **QUEST CAPITAL**

La diversificación internacional es la nueva clave de desarrollo del mercado chileno y de su banca privada. Un buen ejemplo de ello es el trabajo de Quest Capital, una firma formada a partir de 2011 por la alianza de varias financieras, que brinda servicios de wealth management, finanzas corporativas y asset management. Durante una extensa entrevista en Santiago, Pablo Ruiz, socio y gerente, nos habló de sus planes de crecimiento.

La división de wealth management de Quest Capital atiende a clientes con patrimonios líquidos superiores al millón de dólares y les brinda una asesoría global con arquitectura abierta. Pero en este año 2021, la firma está planeando invertir en canales digitales para mejorar su propuesta de valor a este segmento y que naturalmente se vaya abriendo a niveles más medios de inversionistas.

Este año también, Pablo Ruiz, socio y gerente general de Quest Capital, menciona que seguirán profundizando sus relaciones en Estados Unidos, incrementarán sus alianzas comerciales y seguirán ampliando la oferta de productos financieros para sus clientes, tales como renta inmobiliaria, senior living y el private equity.

El foco siempre está puesto en el cliente chileno, explica Ruiz, aunque los peruanos han ido llegando poco a poco a la institución y son un mercado natural de crecimiento.

“Desde nuestra génesis como asesores en inversión, hemos llevado a nuestros clientes a tener un balance de sus activos locales versus los internacionales, de manera de proteger el patrimonio corporativo o familiar que puede verse mermando por eventos locales recurrentes que nos visitan en Latinoamérica cada ciertos años. Sin duda, los inversionistas latinoamericanos están habituados a esta estrategia diver-

sificada de inversión de su patrimonio. En países como Chile, donde siempre ha habido mucha confianza en la moneda local y en la fortaleza de sus instituciones, desde el estallido social se produjo un cambio importante en esta sensación de seguridad, lo cual impactó de manera relevante en la forma de invertir de los chilenos, sobre todo aquellos patrimonios de nivel medio que tenían una mayor exposición local”, explica Ruiz.

El negocio de gestión de patrimonios ha tenido un crecimiento orgánico estable, dice Ruiz: “Nosotros no hacemos una gran inversión publici-

“Desde el estallido social se produjo un cambio importante en esta sensación de seguridad, lo cual impactó de manera relevante la forma de invertir de los chilenos”

dad, y en general los clientes llegan derivados de otros que los van refiriendo. El mercado potencial tiene un crecimiento razonable orgánico y aún aumenta fuerte año a año. Estamos hablando, el año pasado que fue de bajo crecimiento, poco más de un 20%, pero el año anterior habíamos crecido el 60%”.

La convivencia de las estrategias locales e internacionales en Quest Capital

La arquitectura abierta que multiplica el acceso a la oferta de productos internacionales y la existencia de estrategias propias - Quest tiene una AGF - marcan la oferta híbrida de la firma chilena.

Esperando llegar a los 1.000 millones de activos bajo administración durante este 2021, la gestión de patrimonios representa cerca del 70%



del negocio de la firma, la AGF y las finanzas corporativas el 30% restante. Quest tiene actualmente 8 fondos públicos y 11 privados.

“Recuerdo que hace unos 20 años, la dinámica de wealth management estaba casi en su totalidad capturada por bancos de inversión internacionales, para clientes de la región, donde los actores locales tenían un

rol más pasivo en la administración de sus portafolios, a excepción de la renta fija local y algo de acciones. Hoy, si bien los grandes bancos globales siguen siendo necesarios para acceder a productos internacionales, los bancos de inversión locales y gestores como Quest, han podido canalizar necesidades de productos en moneda local, tanto líquidos como alternativos, e incluso realizar alianzas internacionales para diseñar productos y estructuras de activos a la medida del cliente, por razones de eficiencia tributaria, allocation, etc..., que difieren de los requerimientos de un inversionista extranjero”, señala Pablo Ruiz.

Para Ruiz, el estándar local y regional es cada vez más comparable al internacional

EL PRIMER FONDO PÚBLICO DE IMPACTO EN CHILE

En 2019, Quest Capital lanzó, junto a la firma Doble Impacto, el primer fondo público de impacto en Chile. Ruiz comenta que estos dos primeros años les enseñaron mucho sobre cómo apoyar a empresas e inversores sin dejar de competir con sus pares de la clase de activo y respetando la rentabilidad del cliente.

“Como banco de inversión de nicho y boutique, queríamos hacer algo distinto de manera más decidida y cuando nos presentaron la plataforma de Doble Impacto no lo dudamos ni un minuto. Estamos convencidos que cada día hay más personas conscientes de qué es lo que se hace con sus ahorros y mu-

chos de ellos quieren participar en este cambio global de una economía basada en sólo competencia, a una más colaborativa donde el cuidado del planeta, la educación y cultura son los drivers de hoy y el futuro. Durante este 2020, se nos unió como gerente del Fondo Doble Impacto Ximena Vial, quien está dedicada full time a apoyar esta iniciativa con toda su experiencia y compromiso. Así que vemos gran futuro para este fondo y este tipo de inversiones en general, dado que esperamos el mundo tome este rumbo más preocupado no sólo de crecer, sino que crecer bien y de manera constructiva”, señala el socio gerente de Quest.

Para Ruiz, la evolución que se ha producido en el mercado regional de gestores locales, de la mano del crecimiento de la región, sumado a la vertiginosa globalización financiera, hacen que el estándar local sea cada vez más comparable al internacional: “Por ello, si bien los más grandes patrimonios siguen estando mayormente invertidos en activos internacionales por una necesaria diversificación estratégica, los patrimonios medios y personales hoy tienen una muy buena oferta de productos y estrategias locales, lo cual no existía hace 10 años atrás”.

Desde ese puesto privilegiado de observación, los ejecutivos de



Quest están especialmente bien situados para entender cómo evoluciona la situación en Chile en este segundo año pandémico.

“Tener distintas áreas de negocios, y en particular al tener un área de finanzas corporativas, nos da muy buena visibilidad de la economía real del país y la región, nos entrega información complementaria a la financiera tradicional para poder tomar decisiones de inversión en tiempo y forma. Por citar un ejemplo, la importante caída en la confianza empresarial desde octubre del 2019, ha hecho que tengamos un pie firme en Estados Unidos, que va más allá a solo invertir de manera pasiva en dicho mercado, sino que nos obligó a establecernos allá, para dar un servicio de asesoría desde esa plaza, buscar variados negocios in situ y pensar en un crecimiento de nuestra oficina en Estados Unidos mucho más rápido a lo proyectado hace un par de años. Esperamos que este segundo año de pandemia veamos una importante recuperación en la economía local que traiga más confianza y optimismo. Sin duda hay señales alentadoras que vienen

ESG: “Los bancos de afuera están haciendo cosas impresionantes. Están haciendo una propuesta de valor muy atractiva porque además hay una fuerza de la nueva generación que te lo pide”

apoyadas en la eficiente vacunación en Chile y la importante mejora en el precio de los commodities, en especial del cobre”, señala el responsable.

La política de inversión y perspectivas del segundo año pandémico

En Quest Capital piensan que después del estallido social de 2019 y la pandemia en 2020, “lo peor ya pasó”, y que deberían generarse oportunidades de compra de activos financieros e inmobiliarios.

“La verdad es que somos optimistas realistas, donde entendemos que puede venir un alza en los impuestos entre otros temas relevantes, pero como dijo un importante empresario chileno ante esta posibilidad; tendremos que levantarnos una ahora antes y trabajar incluso hasta más tarde de lo que venimos acostumbrados”, señala el ejecutivo de Quest.

“En el mundo en general, estamos muy atentos a la inflación ya que, si

bien a la fecha no ha sido un tema relevante, existe un desafío no menor, ya que los cada vez mayores planes de estímulo fiscal, inyección de liquidez y recuperación de actividad, podrían impulsar los precios más a lo esperado por el mercado, que sigue descontando inflaciones bajas. Ese es un riesgo que podría generar más inestabilidad y preocupación global, ya que limita el actuar de los bancos centrales, que a la fecha han actuando de manera agresiva nunca antes vista y con gran efectividad”, añade.

En Quest están siguiendo con especial atención el cambio acelerado que representa la inversión con criterios ESG: “Los bancos de afuera están haciendo cosas impresionantes. Están haciendo una propuesta de valor muy atractiva porque además hay una fuerza de la nueva generación que te lo pide. Hicimos un análisis de los fondos que seleccionamos tradicionales y ESG e incluso nos fue mejor con ESG. No hubo un sacrificio de rentabilidad que es lo que uno pensaría intuitivamente”.



“Estamos convencidos que ese es el futuro, y desde ante de la pandemia ya hemos estado involucrados en este tipo de inversiones. De hecho, el año 2017 levantamos un fondo de private equity tomando parte de ese enfoque, el cual ha sido tremendamente exitoso en sus resultados y muy bien recibido por los inversionistas. Y una de nuestras preocupaciones en 2021, es precisamente



Inflación: “Es un riesgo que podría generar más inestabilidad y preocupación global, ya que limita el actuar de los bancos centrales”



incorporar métricas y estrategias de inversión globales, con dicho foco”, añade.

La firma está complementando su propuesta de valor en Chile con productos alternativos tanto en Chile,

Perú como Estados Unidos. Además, en respuesta a la necesidad de internacionalización de sus clientes están en proceso de listar su fondo de deuda global en Luxemburgo. ■

Patricia Juliá y Magdalena Martínez

Chile está viviendo un momento político y social crítico con un proceso constitucional que recién se inició y cuya nueva Carta Magna a todas luces implicará un mayor aumento del gasto social que necesitará ser financiado. Al ser preguntado sobre la preocupación de sus clientes sobre una posible subida de impuestos o eliminación de exenciones, Ruiz afirma que la percepción es diferente en función de varios factores, dentro de los cuales el grupo etario y el tamaño del patrimonio del cliente son bien relevantes, aunque en general confían una mejora en la eficiencia del gasto público.

“Más que preocupados una eventual subida de impuestos, la preocupación va más por el lado en que se van a usar los impuestos. Los empresarios chilenos en general han respondido a la altura de los hechos y más todavía en este último tiempo donde Juan Sutil (presidente de la Confederación de la Producción y del Comercio) ha liderado las iniciativas de la CPC en su conjunto”, señala.

Además de estos riesgos de corto y mediano plazo, Ruiz afirma que sus clientes muestran una clara preocupación por la situación social y aumento de violencia en el país, aunque la percepción del riesgo varía en fusión de la edad: “El empresario de 40-30 años está menos preocupado. Hay una cosa etaria en Chile que marca la preocupación”, afirma.

“Por otro lado, los family offices chilenos tienen parte importante de sus activos líquidos en inversiones en el extranjero. Esto viene de antes de la pandemia, al igual que en cualquier país emergente. Sin embargo, Chile destacaba al seguir siendo atractivo y muy competitivo globalmente. Lamentablemente ahora, dado este aumento en la percepción de riesgo local han optado por privilegiar más sus inversiones offshore. Sin embargo, hay una capa de inversionistas de alto patrimonio que valoran ciertos beneficios tributarios al invertir a través de vehículos, por lo que siguen siendo atractivos en su conjunto”.

No obstante, Ruiz destaca que la institucionalidad chilena sigue funcionando tal y como demuestra el proceso de vacunación contra el COVID-19, donde Chile se sitúa a la cabeza de la región y en primera línea a nivel mundial. “En Chile hay una institucionalidad que todavía funciona. Lo que pasa es que hay grupos que quieren destruirlo. Esto no es novedad y pasa recurrentemente en muchos países de la región, pero en Chile tuvimos la suerte de vivir un limbo de tranquilidad muchos años que hizo que esa percepción se sintiera casi como olvidada y eso nos obliga a hacernos cargo de temas que no estábamos viendo”, concluye.

Entorno político y social chileno

