

En seis meses ya tienen 14 clientes, cuyas carteras suman US\$ 400 millones:

Los ex Munita, Cruzat y Claro formaron Noosa: “Nuestro mandato es preservar patrimonio”

Partieron en mayo. Y quieren alcanzar una cartera de US\$ 1 billón en los próximos 18 meses. Su apuesta es “ordenar” las carteras de clientes para maximizar su retorno.

Por Cristian Rivas

Noosa es un reconocido balneario de Queensland, en el noreste de Australia. Extensas playas, aguas turquesa y temperaturas que raramente superan los 30 grados en la época más veraniega. En 2016, Andrés Correa vivió allí por ocho meses junto a su familia. Fueron meses en que el ex gerente general de la corredora Munita, Cruzat y Claro se dedicó a pensar qué haría en el futuro, en momentos en que aún estaban vigentes las cláusulas de no competencia que firmó junto a todos los ex socios de la corredora en 2014, cuando terminaron de venderla a Itaú.

Si bien les dio vueltas a varias ideas, nunca imaginó que la consultora que acaba de formar este año con algunos ex socios llevaría por nombre Noosa. Él recomendó el destino turístico a muchos cercanos y, de hecho, al año siguiente Juan Cristóbal Alcalde y Pablo Lewin también lo visitaron. Recién cuando en conjunto decidieron poner en marcha la nueva compañía hace unos meses, Alcalde propuso el nombre como un elemento que los unía.

El 2 de mayo de este año partió formalmente Noosa Capital. Primero con tres socios: Correa, Alcalde y Lewin. Todos tuvieron participación en la corredora. En los meses siguientes se sumaron otros tres: primero Isabel Olivos, en mayo; Santiago Munita, en agosto, y Ramón Suárez, en octubre. Todos ellos tuvieron algún puesto ejecutivo en la corredora.

A Noosa la definen como una firma de asesoría en inversiones y planificación patrimonial dedicada a atender a clientes de alto patrimonio. Pese a que dicen que no hay una definición precisa de lo que se considera un cliente de este tipo, ellos lo describen como una persona que tiene múltiples relaciones con instituciones financieras con “un patrimonio financiero de al menos US\$10 millones”, describe Ramón Suárez, que antes fue gerente y director de la corredora del Itaú hasta este año.

Cuenta que en estos seis meses ya ase-



Santiago Munita, abogado UC, MBA de Columbia Business School, New York.

Isabel Olivos, ingeniera civil industrial de la UC.

Pablo Lewin, ingeniero comercial de la Universidad Diego Portales.

Ramón Suárez, ingeniero comercial de la Universidad de los Andes y MBA de Babson College.

Andrés Correa, ingeniero comercial de la Universidad Mayor y MBA de la U. Adolfo Ibáñez.

Juan Cristóbal Alcalde, economista de la Universidad Finis Terrae.

El capital es variable

¿Quién es un cliente de alto patrimonio?

En el caso de Noosa, dicen que se trata habitualmente de empresarios a los que les ha ido bien, que han acumulado riqueza y quieren que este capital se preserve en el futuro. Por esto mismo es que “tienen un perfil de riesgo más bien bajo”.

¿Cuánto dinero poseen? Es relativo. En el caso de Noosa, hablan de un “desde” US\$10 millones en activos líquidos. Pero el rango que manejan los multifamily office es amplio, incluso superando los US\$100 millones. Para alguien que supera los US\$150 millones, los expertos dicen que es más conveniente armar su propio family office, porque puede enfrentar de mejor manera los costos.

En junio pasado, BCG dijo que en Chile había 161 personas con más de US\$ 100 millones. Y en octubre, Credit Suisse calculó en 67 mil los chilenos con más de US\$1 millón.

soran a 14 clientes, con una cartera que suma US\$ 400 millones. “Tenemos un plan estratégico súper ambicioso. Pensamos superar el billón de dólares en los próximos 18 meses”, apuesta.

—¿La falta de confianza de los inversionistas que se ha palpado en distintas encuestas no les jugará en contra?

—La volatilidad de los mercados es palpable. Pensamos que el aumento en el riesgo que se ha producido este año debería continuar durante 2019, y dentro de ese ambiente de incertidumbre, de riesgo, siempre hay oportunidades. En particular, nosotros tenemos un mandato muy claro de nuestros clientes, que es preservar patrimonio. Se trata de personas que han acumulado una buena cantidad de dinero y el mandato es preservarlo y ayudar a que pase a las siguientes generaciones.

Ordenar los portafolios

El concepto de preservar capital al que aluden involucra administrar los riesgos de estos clientes de manera adecuada. “Este año, por ejemplo, hemos venido capturando mucho valor en la renta fija, a pesar de la caída de los mercados bursátiles”, explica Correa. Menciona instrumentos como deuda de países desarrollados en

dólares y bonos del Tesoro de EE.UU.

“Lo que ocurre normalmente en una cartera es que los clientes tienen retornos menores al riesgo que asumen. Eso es porque hay un desorden en la administración del patrimonio, en términos de elección de productos, de diversificación, de los costos que hay involucrados en esos productos, y también porque no hay preocupación por la eficiencia tributaria del portafolio completo”, describe Suárez.

Alcalde agrega un ejemplo: “En 2017, el IPSA rentó 34%. Si rentaste 25% es una tremenda rentabilidad, pero en realidad si asumiste riesgo de acciones chilenas debiste haber rentado al menos un 33% a 34%”, defiende.

Para lograr captar esas diferencias, dicen que tienen ventajas respecto del resto de la industria de multifamily office. “Una de las cosas que nos identifican es nuestra independencia, tener como único norte la asesoría a los clientes de alto patrimonio evitando al máximo los conflictos de interés. Además, somos un grupo que ha trabajado muchos años juntos y tenemos un proceso muy riguroso para determinar los objetivos y plazos de nuestras recomendaciones en base al riesgo que el cliente quiere seguir”, acota Suárez.

ALEJANDRO BALART