

Isabel Allendes, la ejecutiva de BTG que conecta a las fundaciones con los altos patrimonios

■ Con experiencia en bancos y multifamily offices, la ejecutiva juega un papel clave en la industria que une al mercado, el propósito social y la planificación de los recursos.

POR SOFÍA FUENTES

En Chile, la filantropía mueve millones de dólares cada año. Sin embargo, en algunos casos, quienes donan estos recursos —principalmente familias de alto patrimonio— lo hacen sin tener una estrategia clara sobre el destino y retorno social de éstos.

En paralelo, existen fundaciones y organizaciones sin fines de lucro que no cuentan con el dinero suficiente para cumplir sus objetivos y, en algunos casos, tienen una administración que no gestiona adecuadamente sus inversiones.

En ese cruce de necesidades aparece BTG Pactual Wealth Management, que, a través de su directora de *multifamily*, Isabel Allendes, ha comenzado a unir las puntas entre fundaciones y la filantropía.

Con pasos previos por Banco de Chile, Bci y el *multifamily office* Vi Capital, la ingeniera comercial de la UAI cuenta con una década de experiencia. Parte importante de su trayectoria se ha enfocado en cómo acompañar a los altos patrimonios en la filantropía, un segmento que a diferencia de mercados desarrollados, sigue desatendido en Chile.

“La mayoría de los altos patrimonios hacen algo en torno a la filantropía, y es un espacio muy amplio, pero que está desatendido sobre todo desde la banca chilena”, sostuvo en conversación con DF.

El hub

Desde su rol en BTG Pactual, Allendes ha detectado un patrón claro: por un lado, fundaciones, congregaciones y *endowments* uni-

versitarios que no saben cómo gestionar sus inversiones y cuyos resultados de rentabilidad, en muchos casos, están lejos de lo esperado.

Y, por el otro lado, clientes de altos patrimonios que quieren donar parte de su capital, o incluso crear sus propias fundaciones, pero no saben cómo hacerlo.

En el caso de las fundaciones, Allendes enfatizó en la importancia de una buena asesoría, para evitar consecuencias graves. “A cada rato salen titulares sobre fondos que pierden su patrimonio, y el mayor aportante era una fundación o una congregación. Eso no puede ser, es fatal y se debe a una mala asesoría”.

Para solucionar esta situación y potenciar la gestión de filantropía, la labor de BTG ha sido justamente unir esos dos mundos, a través de asesoría de inversiones, pero también “nuestro rol ha sido mucho de ser el *hub* de la filantropía para nuestros clientes, y la referencia en planificación patrimonial (...), “nuestro foco ha estado en conectar y generar espacios de *networking*, *fundraising* y de educación”.

Por ello, el banco creó la iniciativa “Legado y Propósito”, un círculo de charlas y seminarios que reúne a líderes de fundaciones, empresarios y expertos en gestión patrimonial para reflexionar sobre el rol de la filantropía actual.

En estos encuentros han participado grandes referentes de la industria como Juan Carlos Eyzaguirre, de Fundación Olivos (perteneciente a la familia Matte); Bernardita Yuraszeck, de Fundación Impulso Docente; y socios de estudios de



La directora de multifamily (MFO) de BTG Pactual Wealth Management, Isabel Allendes.

“En Chile la filantropía antes se hacía desde el silencio, pero siempre con retribución, hoy se está haciendo desde un lugar más visible, con el fin de compartir conocimientos”, dijo Isabel Allendes de BTG Pactual.

abogados como Fernando Barros, de Barros & Errázuriz; y Nicolás Ulloa, de Ulloa y Cía.

A juicio de Allendes, estos círculos no solo han potenciado el compromiso y fidelidad con los clientes que ya tiene el banco, sino que también les ha dado visibilidad atrayendo perfiles de clientes interesados en conocer en profundidad un mercado que cobra cada vez más relevancia entre los altos patrimonios.

De hecho, en este momento se encuentran trabajando con dos inversionistas de alto patrimonio que están en proceso de crear su propia fundación, ya que, al no tener herederos directos, optaron por dejar su fortuna en manos de una institución con propósito.

A nivel de inversión, la ejecutiva detalló que BTG distingue tres líneas de trabajo: la gestión de la caja diaria de las fundaciones, un fondo de reserva con mayor riesgo, pero de alta liquidez, y los *endowments*, pensados para el largo plazo.

El rol de los family offices

En este ecosistema los *family offices* juegan un papel clave. Para

Allendes, estos actores son los que “lideran la profesionalización y lo han impulsado a otros clientes de alto patrimonio”.

A su juicio, un referente en la industria es la empresaria Patricia Matte, a quien define como una filántropa de toda la vida y que recientemente creó la Fundación Olivo, incorporando prácticas internacionales en su estructura y funcionamiento.

“En Chile la filantropía antes se hacía desde el silencio, pero siempre con retribución. Hoy se está haciendo desde un lugar más visible, con el fin de compartir conocimientos”, aseguró.

De hecho, explicó que los grandes *family offices* están acompañando a fundaciones más pequeñas, orientándolas para levantar fondos y financiar proyectos alineados con sus intereses. Un fenómeno que, a su juicio, seguirá profundizándose.

Proyectando la industria a futuro, Allendes cree que la filantropía en Chile avanzará hacia un modelo cada vez más profesional, integrado desde temprano en su planificación patrimonial.