

P O R D E N T R O

POR AZUCENA GONZÁLEZ

EL PLAN DE FRONTAL TRUST PARA IRRUMPIR EN EL MANEJO DE ALTOS PATRIMONIOS

Creada hace una década por Andrés Echeverría, esta boutique financiera está ad portas de lanzar una nueva unidad de negocios para manejar los recursos de familias que estén en el target sobre los US\$ 3 millones. Un mercado, dice el empresario, que seguirá expandiéndose, y que necesitará asesoría. Entre otras razones, porque en el país hay un gran traspaso de riqueza en curso, desde los "Baby Boomers" que forjaron empresa y negocios, hacia los millennials y Generación Z, que se están haciendo cargo de ellos. Para el proyecto -cuyo nombre es FT Gestión Patrimonial-, Frontal Trust diseñó una red de diversas alianzas, que incluyen desde la gestora Morgan Stanley, hasta firmas para brindar servicios de global mobility y filantropía.

Fue en marzo, pero de 2015, justo hace 10 años, que Andrés Echeverría, el ex gerente general de Bicecorp -la matriz del banco Bice, entre otras sociedades financieras ligadas al Grupo Matte-, decidió emprender un camino propio. Y en solitario fundó Frontal Trust, una boutique financiera que preside y que por definición de su gestor se enfocó en el mundo de los activos alternativos, es decir, en invertir en productos y proyectos que no pertenecen a las categorías tradicionales de inversión con precio de mercado, como acciones o bonos. Así, se focalizó en fondos que invierten a su vez en proyectos de tipo inmobiliario, en deuda privada, infraestructura, private equity y agribusiness.

Hoy el Grupo Frontal Trust tiene activos totales bajo gestión (AUM) por unos US\$ 800 millones, entre fondos públicos y privados. Administra 40 vehículos de inversión -23 fondos públicos, 14 fondos privados y tres vehículos de inversión en Perú-, y de 37 fondos domiciliados en Chile, 30 invierten en el país, uno en México, uno en España, cuatro en Estados Unidos y uno en Perú. Los proyectos en los que participan van desde parques logísticos industriales, hasta edificios de departamentos.

Pero ahora, coincidiendo con aquel aniversario, Frontal Trust -cuya propiedad mantiene Echeverría con el 70%, pero a la que se su-

maron como socios Jorge Prieto y Benjamin Viel- se prepara a dar un giro. O más bien, una ampliación, pues va a sumar una nueva área de negocios distinta. La puesta en marcha de una unidad de Multifamily Office (MFO). El nombre ya lo tienen: FT Gestión Patrimonial-, y pretenden lanzarlo el 12 de junio en un discreto evento.

Un ex BTG

El proyecto fue una propuesta que surgió de Rodrigo Escala Amigo, un ingeniero comercial de la UGM, quien partió trabajando en Banco Bice -donde conoció a Andrés Echeverría- y tras transitar una carrera financiera en Banco Security, luego Celfin Capital y después BTG, en la que se especializó en banca privada -llegó a manejar US\$ 600 millones en cartera de clientes en este último banco, como activos bajo administración (AUM)-, en febrero de 2024 dejó esa compañía. Y tras expirar la tradicional cláusula de no competencia, en agosto de ese mismo año, arribó a Frontal Trust. Primero, para que fuera gerente comercial y de distribución, planteándole Escala a Andrés Echeverría la idea de generar un proyecto de banca privada, pero de arquitectura abierta de productos (sin priorizar productos de la misma gestora).

La iniciativa cuajó en esta nueva unidad de negocios de Frontal Trust, un multifamily

office que comenzó a operar hace sólo un mes y medio con las asesorías, aunque el lanzamiento oficial lo prevén para aquel 12 de junio y ahí comenzarán con la administración patrimonial.

Para el proyecto, Frontal Trust está ultimando el reclutamiento del gerente del nuevo MFO, pues Escala se mantendrá como gerente comercial y de distribución de Frontal Trust.

60 mil familias con más de un millón de dólares

En un mercado en el que operan decenas de multifamily office -además de los propios family office de las familias de mayor patrimonio de Chile-, Andrés Echeverría ve espacio para estar en este rubro. "En esta industria espacio va a haber siempre", dice, entre otras razones por el crecimiento de la riqueza, que va a continuar, apunta, amén de las pocas barreras de entrada a la industria, pues lo que se necesita es experiencia, dice. ¿Números? Echeverría calcula que en Chile hay unas 5 mil a 7 mil familias con un patrimonio sobre los US\$ 7 millones, y unas 60 mil familias con un patrimonio sobre el millón de dólares. Números que además seguirán expandiéndose hacia el futuro. Porque -manifiesta Echeverría- en general la riqueza crece a tasas mayores al crecimiento del producto de un país. "Es una demanda que crece año a año", dice, sobre un grupo objetivo que no tiene la capacidad de auto dotarse de su propia estructura de family office.

En este cóctel también aparece como un driver de crecimiento, la coyuntura etaria, pues hay muchas familias que están viviendo el momento del gran traspaso de riqueza o sucesión desde los "Baby Boomers" -los patriarcas hoy de 60 u 80 años, que forjaron los negocios- hacia las nuevas generaciones millennials o Generación Z, que se están haciendo cargo de ellos, y que pueden tener otros intereses a la hora de invertir y requieren ajustar sus portafolios.

¿El target al que apunta Frontal Trust en ese nuevo negocio? Patrimonios de US\$ 3 millones hacia arriba. O sea, un mercado de 20 mil a 25 mil potenciales clientes. La proyección de Rodrigo Escala es, hacia el primer año de actividad, administrar al menos unos US\$ 200 millones.

Duro y blando

Para el proyecto, Frontal Trust no está solo, pues en su unidad MFO buscan abordar tanto los servicios duros -las inversiones, el manejo tributario- como también los "blandos", como le llama Escala, al aludir servicios que propendan a la cohesión familiar. O sea, que incluyan otros aspectos que también buscan las familias de patrimonio, pero que



no cuentan con asesores para abordarlos, y que cubren aspectos tan variados como organizar y planificar la sucesión y gobernanza, orientar la labor filantrópica y las inversiones de impacto, o hasta la movilidad hacia otros países que puedan demandar miembros de estas familias.

De allí que para el MFO Frontal Trust ha establecido una red de alianzas o acuerdos tan variados como uno con Morgan Stanley para acceder a su plataforma internacional de productos de inversión, financiamiento (créditos para los clientes) y pagos (cash management), entre otros.

Para Global Mobility, trabajan con AIM Global Residency & Citizenship, una compañía vinculada a Matias Apparcel, y que se dedica a asesorar la obtención de visas, relocalizaciones, residencia o ciudadanía, por razones de inversión o diversificación de patrimonio. En filantropía, el acuerdo es con 40C Consultores, la oficina liderada por Armando Holzapfel, que se dedica a armar fundaciones y quien en el pasado trabajó con Nicolás Ibáñez en la Fundación Chile+Hoy y que también ha trabajado con familias como los Yuraszeck. Para abordar las inversiones de impacto -en fondos que invierten en firmas en cambio climático o temas de género, entre varias áreas o causas, por ejemplo-, trabajan con Rafael Rodríguez Walker, de la Fundación San Carlos de Maipo. En la planificación tributaria trabajan con los abogados Nicolás Ulloa y Felipe Welkner, de la oficina Ulloa & Cia Abogados. La red de alianzas la completan con Empath, la firma ligada a la psicóloga organizacional Andrea Aqueveque, que se ha especializado en hacer consultoría de empresas y coaching en alta dirección ejecutiva para, por ejemplo, desarrollar la comunicación no violenta, afianzar la gobernanza, o reparar las fracturas familiares. +

TRUMP: "TOO EARLY TO SAY"

Ingeniero comercial de la PUC y con un MBA de la UCLA, Andrés Echeverría es cauto a la hora de evaluar cómo la coyuntura internacional, marcada por la guerra comercial y los cambios arancelarios de Trump, pueda impactar en las inversiones, al menos en el mundo en el que él se mueve, de activos alternativos. "Too early to say" (demasiado pronto para decirlo), responde, aunque sí adelanta que en el caso de Frontal Trust no han activado cambios en los focos de inversión. "Vamos a seguir con las mismas verticales en las que estamos, lanzando alrededor de tres fondos en el mundo inmobiliario este año", señala el presidente de la compañía. Y es que, a nivel global, puntualiza que hay otras fuerzas que marcan. "Lo que está pasado con Trump estamos recién mirando e intentado ver para dónde van estos efectos, e intentando prever si son impactos definitivos o unos ciertos coroveos temporales. Pero en cambio, el comercio electrónico, seguridad, los costos de transporte, acostumbamiento del consumidor a la inmediatez, son tendencias de más mediano plazo, y esos son los drivers de nuestro negocio", dice Echeverría. Y a nivel local, sí se muestra definitivamente más optimista. "Estoy definitivamente más optimista que hace seis meses, y para qué decir que hace dos años", dice, aludiendo a la mejoría en el clima político y porque, en el corto plazo, le otorga relevancia a la reforma previsual, "porque se vuelve a fortalecer el ahorro doméstico, y eso en cualquier circunstancia es bueno para el país. Vamos a estar mejor", dice.