

LUZERN CAPITAL:

Un nuevo concepto de atención en gestión patrimonial

Este multi-family office boutique suma a la experiencia de su equipo todas las ventajas de la plataforma tecnológica de “Masttro”.

Transformar la experiencia de sus clientes, a través del uso de la tecnología integrada para administrar el negocio de manera más eficiente, es la propuesta de valor de Luzern Capital, *multi-family office boutique*, que nació en 2008 para entregar asesoría financiera independiente a familias empresarias y clientes privados.

“Nuestro foco está en la asignación de activos y gestión de riesgo financiero, asesoramiento sobre bienes reales y consolidación de patrimonios globales”, explican Peter Studer y Alexi Olivares, ejecutivos de Luzern Capital.

POTENTE PLATAFORMA

Para entregar esta nueva experiencia a sus clientes, Luzern Capital cuenta con la plataforma tecnológica “Masttro”, construida y diseñada para profesionales de la gestión patrimonial, y de la cual son representantes en Chile y la región.

“Masttro permite la consolidación, el monitoreo y el reporte diario de los activos financieros de más de 550 instituciones financieras globales (15+ chilenos), en forma automática, confiable y confidencial a través de una



Luzern Capital, además de ser usuario de la plataforma, representa a Masttro en Chile y en la región.

conectividad directa de ‘servidor a servidor’, encriptada”, comenta Peter Studer.

Así, a través de la plataforma, además de los activos financieros, consolidan e integran de manera sencilla e intuitiva el resto de los activos reales de sus clientes (Inmobiliarios, Participaciones, Alternativos, *Private Equity*, Colecciones, etc.). Además, ofrecen una bóveda digital de documentos y datos que proveen seguridad e inteligencia en la administración de la información.

Esta información confidencial se almacena en una instalación dedicada y altamente segura en Suiza, un país que ofrece el marco legal más sólido para la protección de datos.

“A medida que nuestros clientes se vuelven más conscientes y sus expectativas crecen rápidamente, la información en tiempo real, la velocidad y la claridad son una obligación para construir relaciones duraderas y entregar un servicio profesional y confiable”, asegura Peter Studer.

ALCALÁ:

Gestión integral del patrimonio para cubrir las necesidades de cada familia

En 2007, cuando el concepto de *multi-family office* no era conocido en Chile, René Sepúlveda Lorca y Juan Rius García crearon Alcalá, para asesorar de manera personalizada, independiente y sin conflicto de interés a familias en la gestión de sus patrimonios.

“En el inicio, la idea era que contarán con la figura de un gerente de inversiones externo a la familia, que era compartido con otras familias. Hoy ofrecemos una gestión integral del patrimonio, porque además apoyamos a las familias en la definición de sus protocolos y políticas, con especialistas externos en temas tributarios, en asuntos inmobiliarios, en gobierno corporativo, innovación y tecnología, entre otros. En la actualidad, nuestra asesoría es holística y apoyamos a las familias en todas las aristas de su patrimonio, más allá de lo financiero”, asevera René Sepúlveda, gerente general de Alcalá.

En 2019, Alcalá Inversiones fue adquirida por LarrainVial, lo que le permitió ampliar su oferta de valor.

“En ese momento, el desafío era cómo llevar la asesoría al siguiente nivel y para eso miramos lo que estaba pasando en Estados Unidos y Europa, donde ya se hablaba de gestión

Este multi-family office —que desde 2019 es parte de LarrainVial— cuenta con una red de especialistas para apoyar a sus clientes en ámbitos que van más allá de lo financiero.



René Sepúlveda, gerente general de Alcalá.

integral, donde el asesor del *multi-family office*, si bien tenía un foco financiero, también ayudaba a resolver otras inquietudes”, agrega el gerente general de este *multi-family office* que cuenta con una red de especialistas que les permite cubrir los requerimientos de sus clientes.

Y conscientes de la necesidad de marcar la diferencia, junto con la incorporación de tecnología de primer nivel, Alcalá pone foco en la personalización del servicio que entrega y un equipo con

amplia experiencia que les permita ejercer con propiedad el rol de consejero.

“Ello entrega tranquilidad en momentos de volatilidad, porque las familias se preguntan cómo manejo mi patrimonio, cómo lo resguardo en el largo plazo para ir mitigando estos escenarios tan cambiantes. Esto requiere un manejo a largo plazo, mantener una política de inversiones que converse con los objetivos familiares y eso toma tiempo y le damos mucha importancia”, detalla.



Luzern Capital
representa a
Masttro en Chile
y en la región

www.luzerncapital.cl

ALCALÁ

Alcalá Multi
Family office,
asesoría en la gestión integral
de tu patrimonio.

VISÍTANOS



<https://www.alcala-inversiones.com/>

JUNTO A BRASIL, CHILE HA SIDO LÍDER EN LA EXISTENCIA DE ESTE TIPO DE OFICINAS:

Cuando se profesionaliza la administración del patrimonio familiar

Si se considera que cerca del 70% del producto interno bruto global está en manos de negocios familiares, cifra que se replica a nivel interno, no resulta difícil comprender la importancia que tienen las empresas familiares para el desarrollo de la economía y por qué existen oficinas que se dedican a manejar su patrimonio, también conocidas como *family office*.

Es que, detalla Jorge Becerra, *emeritus senior partner & senior advisor* de BCG, administrar el patrimonio familiar presenta desafíos únicos, porque las capacidades requeridas son, en muchas situaciones, bastante diferentes de las habilidades empresariales que permitieron a la familia construir su negocio próspero.

Así, y teniendo en cuenta estos desafíos, es que —dice el ejecutivo de BCG— “la mayoría de los líderes de empresas familiares forman una organización separada para administrar los activos no relacionados con las operaciones del negocio. Estas organizaciones son los llamados *family offices*”.

Según el informe “Los Family Office en Chile”, publicado por el Centro de Familias Empresarias del ESE Business School de la Universidad de los Andes, mientras el *single family office* es “la oficina que administra el patrimonio y maneja los asuntos privados de una sola familia empresaria o inversionista”, el *multi-family office* (MFO) es “una organización profesional que administra los activos de varias familias a la vez, pero estableciendo una verdadera ‘muralla china’ entre cada una de ellas, de manera que la gestión sea muy privada y confidencial”.

“Normalmente, se especializan más en la administración de los activos financieros que en la prestación de otros servicios que requieren las familias que atienden. Típicamente, apoya a *single family offices* que externalizan dichos servicios financieros”, agrega el documento.

Desde Deloitte, su *senior manager* de Tax & Legal, Ignacio Pinochet, añade que si bien los gestores de patrimonio han existido desde hace mucho

El auge de los multi-family offices en el país surgió tras la crisis subprime, cuando las familias de alto patrimonio advirtieron que no estaban teniendo una visión global sobre su riqueza.



En Chile hay más de 200 oficinas que administran inversiones de familias.

tiempo, la tendencia a “profesionalizar” la gestión patrimonial con equipos especializados en estas tareas es más propia de los últimos 20 años, y en su experiencia, con un boom luego de la crisis *subprime* (2007-2009).

El estudio del ESE Business School de la Universidad de los Andes señala que este mayor crecimiento se produjo después de la crisis *subprime*, cuando “muchas familias se dieron cuenta de que no estaban teniendo una visión global sobre su riqueza financiera ni manejando adecuadamente los riesgos”.

En este contexto, Chile —junto con Brasil— ha sido líder en los últimos 15 a 20 años en la existencia de *multi-family offices* muy profesionales, basados en todas las ventajas del sector financiero. Todo ello, señala Jorge Becerra, hace que “el nivel de sofisticación de los instrumentos y servicios para la gestión del patrimonio de los

family offices sea amplio y diversificado”.

CARACTERÍSTICAS

Aunque no existe un estándar único a seguir, la idea es que el *family office* sea adecuado para administrar el patrimonio familiar y que pueda brindar una amplia gama de otros servicios, considere el tamaño y la diversidad de la cartera familiar, los objetivos de inversión de la familia, el apetito por el riesgo y el deseo de mantener el control sobre la gestión del patrimonio. “Las necesidades y objetivos de las diferentes generaciones también son factores importantes para determinar el enfoque correcto”, detalla el ejecutivo de BCG.

En esta línea, añade Ignacio Pinochet, están integradas por ejecutivos de larga trayectoria profesional en el sector financiero, que buscan prestar una asesoría financiera con foco en el interés de cada uno de sus

clientes.

“Si bien la gestión patrimonial es su *core* —*wealth management* e inversión en distintos tipos de activos, tanto alternativos como más institucionales—, en el último tiempo el rango de sus servicios se ha ampliado a prestar servicios legales y tributarios, además de administrativos y contables”, comenta.

Además de las responsabilidades “duras” (aquellas relacionadas con la gestión de liquidez y el despliegue de capital de la familia), los *family offices* también están incorporando responsabilidades más “blandas”, como aquellas que tienen como objetivo ayudar a la familia a establecer y alcanzar sus aspiraciones, como —por ejemplo— contribuir a determinar los mejores usos para la liquidez de los negocios o emprender nuevas iniciativas filantrópicas. En este sentido, cada vez tiene una relevancia mayor la inversión de

TRASPASO DEL LEGADO

Jorge Becerra, *emeritus senior partner & senior advisor* de BCG, explica que —en términos generales— los *family offices* comienzan con pequeñas operaciones enfocadas en administrar la riqueza generada por los negocios existentes, y los asesores financieros y los administradores de patrimonio dirigen el *family office*, aunque en algunos casos un integrante de la familia con experiencia en inversiones podría desempeñar un papel de liderazgo. Con el paso tiempo y a medida que aumenta la riqueza, los roles y las responsabilidades dentro del *family office* evolucionan, lo que refleja la gama de habilidades necesarias para administrar diferentes tipos de activos de manera efectiva y para hacer un mejor trabajo al responder a los objetivos del líder de la familia. Muchos *family offices* también asumen roles adicionales en apoyo de la familia, brindando, por ejemplo, servicios de consejería, planificación fiscal, planificación patrimonial personal y asesoría con actividades filantrópicas. Más allá de estas responsabilidades centrales, algunos líderes familiares usan el *family office* para asesorar y empoderar a la generación más joven de la familia.

“Para ‘pasar la batuta’, el líder de la familia, en muchos casos trabajando con asesores de confianza, aprovecha la oportunidad durante las reuniones del *family office* para compartir su conocimiento sobre temas de negocios. Además, el líder y los asesores discuten los desarrollos en las economías global y local, y las oportunidades y amenazas que estos representan”, afirma el ejecutivo de BCG.

Agrega que el líder también puede compartir sus esperanzas para las generaciones futuras, inculcando valores que perpetúen el legado de la familia. De ahí que en las reuniones del *multi-family office* puede brindar dicha orientación con mucha más libertad de la que sería posible en el contexto de las operaciones comerciales cotidianas, que pueden involucrar a inversores que no son miembros de la familia.

Respecto de por qué las familias con mayor patrimonio optan por un *multi-family office* en vez de por un banco privado internacional de inversión para la gestión de sus recursos, la respuesta de los MFO suele ser que ofrecen independencia y objetividad para enfocarse mejor en las necesidades de sus clientes; esto es, de las familias que los eligen.



las familias siguiendo criterios de responsabilidad social. Así, los *multi-family offices* pueden ayudar a canalizar de manera efectiva las expectativas de la familia no solo en el ámbito financiero, sino también en ofrecer activos e inversiones que respondan a sus inquietudes ESG.

Entre sus principales beneficios están —señala Enrique Leikin, socio líder en el área Emprendimiento y Private Equity de EY— “la inexistencia de conflictos de interés en la gestión de patrimonios, la libertad en la elección de productos y custodias, cuentan con procesos más ágiles, con foco en el servicio, posibilidad de consolidar distintas inversiones y custodias

en un solo asesor”.

“Básicamente, el *multi-family office* tiene la relación con los distintos custodios y vela en todo sentido por el cliente en términos de costos operativos, ejecución y de servicio, además de brindarle asesoramiento en la elaboración de sus portafolios de inversión, política de inversiones y de reportarle periódicamente en un formato más amigable todo lo pertinente a sus inversiones”, afirma.

Como contrapartida, los clientes pagan al *multi-family office* un *fee* como porcentaje de su patrimonio, siendo este el único ingreso que percibe el MFO, de esta manera, alineando incentivos para el cuidado del patrimonio en el largo plazo.

PARA EL NUEVO MUNDO:

Gestión en la incertidumbre e incorporación de IA, los retos de la industria

Varias familias están requiriendo servicios adicionales, por lo que los multi-family offices deben incorporar equipos especializados en, por ejemplo, asesoría tributaria o planificación de herencia.

A un cuando Chile es líder en el desarrollo de los *multi-family offices* gracias a la estabilidad de la industria financiera, lo cierto es que el ambiente de incertidumbre económica que se vive a nivel global también supone desafíos para el sector. Así lo indica el análisis de los expertos, quienes coinciden en que el primero de ellos es que estas oficinas dedicadas a la administración de patrimonios familiares consigan gestionarlos adecuadamente y según las expectativas de los clientes.

“Las condiciones de contexto de incertidumbre e inestabilidad macroeconómica y geopolítica han hecho que muchas de las fórmulas de gestión de *portfolios* de inversiones tradicionales tengan que ser revisadas. Esto es, en función del perfil de riesgo que tenían las familias, ofrecían

carteras en efectivo, renta fija y variable, mercados geográficos o sectores. Este año el rendimiento de *portfolios* de inversión, que eran adecuados, se han depreciado entre 13% y 18%, lo que ha motivado que los *asset managers* estén derivando las carteras hacia inversiones alternativas, como fondos de *private equity* o *hedge funds*. Esto hace más evidente la necesidad de una gestión más profesional y especializada del patrimonio de los *family offices*”, explica Jorge Becerra, *emeritus senior partner & senior advisor* de BCG.

Coincide Ignacio Pinochet, *senior manager de Tax & Legal* de Deloitte, al afirmar que con la situación actual, “el principal desafío sigue siendo ser efectivos en su negocio principal: mantener, proteger y, eventualmente, incrementar los

patrimonios familiares bajo su administración”.

A ello se suma, detalla, que muchos grupos familiares empresariales chilenos tienen actualmente otros objetivos, para los cuales los *multi-family offices* no necesariamente cuentan con la estructura y/o equipo necesarios, como —por ejemplo— para realizar asesoría y planificación tributaria, asesoría jurídica o legal y/o asesoría en planificación patrimonial o de herencia.

Por ello, también se requiere armar equipos especializados, o bien asociarse con expertos en estas áreas, de modo que sus decisiones de negocio consideren también los impactos a futuro para la mitigación de riesgos y el traspaso intergeneracional.

En este sentido, Enrique Leikin, socio líder área



Creciente digitalización también es un proceso irreversible para la industria.

Emprendimiento y Private Equity de EY, agrega que se debe avanzar en “profesionalizar actividades aledañas a las inversiones financieras que cada vez son más requeridas por los clientes, como en aspectos inmobiliarios, tributarios, filantrópicos y asesoramiento en gobierno corporativo”.

Además y dadas las circunstancias actuales, es cada vez más relevante —asegura el experto de EY— “la relación con

actores internacionales, y es un desafío dar el mismo servicio tanto en Chile como en el extranjero”.

TECNOLOGIZACIÓN

El ejecutivo de BCG también apunta a la necesidad de la industria de los *multi-family offices* de responder al desafío tecnológico y a cómo la digitalización está llegando a todos los ámbitos.

Así, por ejemplo, los

roboadvisors que hoy son una herramienta que se está ofreciendo para clientes individuales, en los próximos años se verá más extendida, por lo que —señala— “los *multi-family offices* necesitarán desarrollar esa capacidad de gestión basada en sistemas de inteligencia artificial, porque sus clientes también se lo van a pedir. Por lo tanto, esta creciente digitalización también es un proceso irreversible para los MFO”.