

Family offices crecen en Chile y se vuelven más sofisticados

Carla Alonso Bertaggia

Existen entre 40 y 50 oficinas de ese tipo en el país que realizan servicios como gestión de filantropía social y cultural. Entre los más relevantes figura Drake, de Nicolás Ibáñez; Megeve, de los Solari; Portoseguro, de los Matte, y Bancard, de Piñera.

Estudios indican que entre 60% y 70% de las economías del mundo están en manos de empresas familiares. En mercados como Francia, por ejemplo, uno de los casos emblemáticos es L'Oréal, una de las mayores firmas de fabricación de cosméticos, que si bien está listada en Bolsa, tiene un control familiar.

Chile no está al margen de esta tendencia: cerca del 70% del engranaje económico es controlado por grupos familiares. Eso explica que el tema de los *family offices* -u oficinas familiares- “haya cobrado relevancia en el país”, afirma Jorge Becerra, socio y director general de The Boston Consulting Group (BCG), una firma de asesoría y consultoría estratégica para grandes empresas, que tiene mil socios a nivel mundial y factura más de US\$ 5.000 millones. “El grupo Falabella, por ejemplo, es una compañía pública, pero hay tres familias que tienen el control. Walmart, una de las mayores empresas del mundo, está controlada por un grupo familiar, los Walton”, ejemplifica el experto.

En BCG conocen del tema. Han investigado a 10 oficinas familiares y han trabajado con dos. También elaboran hace más de una década un reporte anual -llamado Global Wealth Report- sobre administración de la riqueza.

Ese trabajo de campo arrojó datos como que en el país este modelo de organización empezó a emerger hace más de 10 años. Y que hoy existen entre 40 y 50 *family offices*. Juntos gestionan entre US\$ 20 mil millones y US\$ 30 mil millones en activos.

La tendencia no es nueva, pero ha ido cobrando fuerza. “En los últimos cinco años han empezado a emerger más *family offices* profesionales que los que se ven en Argentina, Colombia y Perú juntos. Hace una década había menos de la mitad. Evolucionaron de estar atendidos por banco privado a la creación de equipos pequeños dentro de las empresas”, agrega Becerra.

Según BCG, uno de los nombres más seguidos en Chile es Drake, *family office* ligado a Nicolás Ibáñez, que en abril pasado anunció el traslado de parte de su equipo a Nueva York, debido a que concentraría sus esfuerzos en Estados Unidos. La lista la integran, además, Portoseguro, de la familia Matte; Megeve, ligado a los Solari, dueños de Falabella, además de Arizona, de Andrónico Luksic. También está Costa Verde, de la familia Cueto, y Bancard, del empresario y ex Presidente Sebastián Piñera.

Nuevo impulso

Antes de que tomaran fuerza, las personas con muchos recursos solían pedir a un banco que los ayudara a gestionar su patrimonio, según el perfil de riesgo, entre otros temas, explica Becerra.

El ejecutivo lidera la práctica de servicios financieros de BCG para Latinoamérica basado en Santiago y quien abrió la oficina en la capital en 2001. “El banco reportaba cada cierto tiempo cómo iba evolucionando la *performance*”, dice. Pero en algún momento, añade, “cuando las personas tienen demasiado dinero pueden hacer parte de lo que hace el banco, con un equipo pequeño de gestores que ayudan a gestionar la riqueza y dan otros servicios para las familias”.

Hoy, Chile es uno de los mercados más sofisticados en manejo de la riqueza en Latinoamérica, comparable a Brasil y en algunos aspectos similar a México. “En el país hay bastante oferta de muchos bancos internacionales y locales, y alta concentración de la riqueza, lo que ha generado demanda y oferta de servicios para la gestión de la riqueza”, acota el profesional. Un dato es que 65 familias tienen casi 18% de la riqueza de Chile.

Síntoma de esa mayor sofisticación es que los *family offices* prestan servicios que van más allá de la gestión de los activos. “Realizan también gestión de filantropía social y cultural, servicios básicos para la familia y desarrollo de sucesión, y planes de carrera”, detalla Becerra. Esta última categoría incluye,

por ejemplo, gestión patrimonial de casas como, por ejemplo, “administración de seguros y servicios legales asociados a las propiedades”, agrega.

Otro de los temas es el desarrollo de la siguiente generación, es decir, definir el tipo de estudio o trabajo, fuera de Chile, para formar a sus hijos. “La industria es atractiva y crece”, afirma el experto. Desde su perspectiva, seguirá expandiéndose, “y es sustentable. Hay mucha riqueza en Chile que no está gestionada”.

En la industria, además, hay un fenómeno reciente, como son los llamados *multifamily offices*, que gestionan riqueza de varias familias al mismo tiempo. De esos, el más organizado como tal es Picton Advisors y otro muy relevante es Capital Advisors, señala Becerra.

Exclusividad

El ejecutivo admite que la industria ha crecido a una velocidad acelerada. “Creció por tres en 10 años, pero no ha perdido exclusividad. Hoy, la industria es más profesional que antes”, sostiene.

Hacia adelante ve espacio para que se siga expandiendo, porque asegura que hay un porcentaje de riqueza no administrada. Los cálculos de BCG arrojan que existen entre US\$ 15 mil millones y US\$ 20 mil millones que no son administrados ni por bancos ni por *family offices*, “en el segmento que podría entrar en banca privada. Un 30% de eso podría ser gestionado por *family offices*”, estima el experto.

Recomendaciones

A la hora de hacer las recomendaciones de en qué y dónde invertir, Becerra sugiere, como punto de partida, diversificar el portafolio en mercados cercanos como, por ejemplo, el eje Andino. Puntualmente, menciona el profesional, países como Colombia y Perú.

También apunta a nuevas industrias, como tecnologías de la información (TI) y energías renovables no convencionales (ERNC).