



FOTO: ANDRÉS PÉREZ

Colbún focaliza interés en Colombia y Perú para comprar activos

La eléctrica Colbún está mirando con interés algunos países de la región para comprar activos, según anticipó su gerente general, Thomas Keller (en la foto). “Estamos enfocados en identificar oportunidades fuera de Chile y los países que hoy día tenemos como prioridad, en ese marco, son Colombia y Perú”, manifestó.

Consultado por cuándo se sellaría alguna oportunidad, el ejecutivo dijo que “tenemos la esperanza de que ojalá alguna de estas iniciativas se concrete en un plazo que sea prudente”. Respecto a los activos que miran en Chile, indicó que éstos podrían ser tanto de fuentes convencionales como no convencionales.

En paralelo, Keller se refirió al proyecto hidroeléctrico San Pedro, sobre el que señaló que se tomarán una venta de seis meses para volver a reintegrarlo al Sistema de Evaluación Ambiental. En el intertanto, le están dando respuestas a las diversas inquietudes que le han realizado los servicios públicos correspondientes, acotó.

BBVA premia a 5 pymes de programa Camino al Exito

El banco BBVA premió ayer a las pymes ganadoras de las cinco categorías de su programa Camino al Exito, una instancia de formación y apoyo a esas empresas. Los ganadores fueron Luis Meneses, de Acqua; Gabriela Madrid, de la Comercializadora de Alimentos Pehuén; Felipe de la Fuente, de Padoan Sudamérica; Francisco Reveco, de Clifood, y Loretzu García, de la Constructora Infinski.



FOTO: RICHARD ULLOA

SVS dice que no ha autorizado a Enersis para dejar de cumplir las normas

La Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) afirmó que “no ha otorgado ningún tipo de autorización que le permita al fiscalizado (Enersis) dejar de cumplir las normas a las que se encuentra sujeto”. Esto, en la argumentación del regulador ante la Corte de Apelaciones de Santiago, contra el recurso de ilegalidad interpuesto por Habitat en el marco de la reestructuración de Enersis. Ese proceso separará los activos chilenos del holding de los que posee en otros países de

América Latina. Habitat se ha opuesto, pidiendo que se apliquen las normas entre partes relacionadas. La SVS ha negado esa posibilidad. “Lo que la SVS ha hecho es dar una interpretación (...) de carácter armónica a diversas disposiciones legales”, agregó la entidad. Y consignó que “no es cierto el argumento de Habitat en cuanto a que los accionistas quedan en indefensión por la falta de aplicación de las normas de operaciones con partes relacionadas”.

Fitch rebaja nota crediticia de Brasil

La calificadora Fitch rebajó la nota crediticia de Brasil y la dejó al borde de la categoría de “bono basura” debido al deterioro de las finanzas públicas. Esto se da en medio de una profunda recesión y una parálisis política provocada por los escándalos de corrupción. La agencia recortó la calificación en un escalón hasta BBB-, el menor grado de inversión, con perspectiva negativa.

Cepal: inversión chilena en el exterior crece 163% en el primer semestre del año

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) informó ayer que las inversiones directas al exterior “aumentaron sensiblemente” en Chile, alcanzando US\$ 7.794 millones en el primer semestre de 2015, lo que equivale a un in-

cremento de 163% en comparación con igual período de 2014. Los ingresos por inversión directa al país, por su parte, bajaron 10% entre enero y agosto, especialmente, en el sector minero, lo cual podría mantenerse en el año.



FOTO: AGENCIA UNO/ARCHIVO

COLUMNA

Family office y wealth management



Por Jon Martínez E.

El concepto de *Family Office* -u Oficina de la Familia- se remonta a la antigua Roma, donde el *maior domus* era el criado principal a cuyo cargo estaba el gobierno económico de una casa o hacienda. Después de la Revolución Industrial, el crecimiento de las fortunas y la idea de preservar el patrimonio para futuras generaciones de la familia, se empieza a desarrollar el concepto en Europa y luego en EE.UU. A partir de familias estadounidenses como Rockefeller, Carnegie y otras, el concepto toma fuerza en la segunda mitad del siglo XX. Hoy, se calcula que existen varios miles de oficinas familiares en Estados Unidos y Europa. En Chile se estima que existen unas cien.

En su versión más restringida, la función de un *family office* es administrar el patrimonio financiero de una familia, lo que se conoce como *wealth management*. Normalmente, este patrimonio se ha generado a partir de retiros o dividendos de la(s) empresa(s) de la familia, o en ocasiones producto de la venta de la misma, lo que genera una gran liquidez a sus dueños. En algunos casos, se trata de familias inversionistas y no empresarias, que han hecho su fortuna en la Bolsa o mercados financieros en general, más que a partir de una empresa.

Pero un concepto más amplio de *family office* incluye no sólo lo anterior, sino también otras inversiones de la familia, los temas legales, tributarios y sucesorios, las actividades filantrópicas de la familia, etc. Muchos *family offices* también incorporan los seguros generales e individuales de los familiares, las propiedades inmobiliarias y hasta las casas de vacaciones y los viajes de la familia. En algunos países latinoamericanos, los *family offices* suelen incluir la seguridad de familias con alto patrimonio.

Para la mayoría de las familias empresarias el *family office* es una oficina aparte, donde se llevan las inversiones no relacionadas con los negocios principales de la familia. Allí los accionistas familiares suelen tener sus oficinas personales, lejos de la(s) empresa(s) que poseen. De ahí que algunos la llaman “la casa del accionista”. Sin embargo, para las familias inversionistas -cuyo giro principal son precisamente las inversiones financieras, o participaciones minoritarias en empresas que no controlan- el *family office* es la empresa principal, y muchas veces coincide con la sociedad holding familiar. La lógica de crear una unidad separada para llevar los

asuntos de la familia y sus miembros individuales se refleja en el comentario de uno de los dueños de una empresa familiar: “No es recomendable, por razones de dedicación, especialización y confidencialidad, que las platas de la familia las maneje el gerente de finanzas de la empresa, nuestras declaraciones de impuestos las haga el contador o nuestros asuntos legales los lleve el departamento legal. Ellos no están para atender nuestros asuntos personales y, además, todos los empleados de la empresa podrían enterarse de los activos que tenemos y de los impuestos que pagamos”.

Básicamente, hay tres tipos de *family office*: el *single family office*, u oficina de una sola familia empresaria o inversionista; el *multi-family office*, u oficina que atiende a varias familias a la vez; y el *corporate family office* que es el *multi-family office* de un banco o institución financiera más tradicional.

Tener una *single family office* ofrece varias ventajas, pues todos los servicios son coordinados por una oficina que trabaja sólo para los miembros de

En su versión más restringida, la función de un family office es administrar el patrimonio financiero de una familia (wealth management).

Tener una single family office tiene varias ventajas, pues todos los servicios son coordinados por una oficina que trabaja sólo para los miembros de la familia.

la familia. Esto permite a la familia involucrarse más directamente en sus procesos de inversión y tener un control absoluto sobre ellos. Además, los informes y reportes pueden hacerse a la medida de cada miembro de la familia. Sin embargo, su principal desventaja son los altos costos operativos que implica tener todo un equipo de personas trabajando sólo para una familia. Por eso es que sólo se recomienda este tipo de *family office* para familias de alto patrimonio que justifiquen esos costos. Una opción es tener unos pocos empleados propios y contratar a una *multi-family office* para el *wealth management*.

Profesor del ESE Business School, Universidad de los Andes.