

Las familias pasan al modo virtual

Porqué 'Virtual Family Office' es la solución más eficaz para la mayoría de las familias adineradas



Marius A. Holzer, CFA, CAIA
Director de operaciones
mho@parkviewgroup.com

New York

25 de enero de 2021

"No puedo más", dice mi hija, cerrando de golpe su computadora portátil. Ha sido un largo día de educación en casa y las reuniones virtuales de clase hacen sentir su efecto. Al salir de mi última de una serie de videollamadas, puedo sentir empatía con ella. Si bien hemos aprendido a lidiar con fallas técnicas, la fatiga de las videollamadas es más difícil de manejar. En un mundo después del COVID-19, la palabra "virtual" ciertamente ha perdido algo de su glamur.

Explico hacia dónde intento llegar. Virtual Family Office (VFO) puede ser más interesante que sólo un grupo de asesores conectados, e incluso podemos llegar a afirmar que para la mayoría de las familias adineradas, es la única solución efectiva y sostenible para administrar su fortuna.

Comencemos con una definición. El VFO se entiende comúnmente como un Single Family Office (SFO) ajustado, que recurre en un alto grado a la externalización. En los últimos años se ha creado una proporción cada vez mayor de Family Offices como VFO, y algunos SFO incluso han pasado a ser virtuales.

Porqué las familias pasan al modo virtual

Por un lado, llevar un family office nunca ha sido económico. Considerado como una función esencial para una multigeneracional familia adinerada, el personal de tal dedicada organización, conlleva costos salariales profesionales de un promedio de USD 6,8 millones por año, donde el CEO solo gana un promedio de 0,5 millón¹. Lo que representa un costo del 0,68% de los activos administrados para una familia billonaria, parece no obstante excesivamente costoso para un family office que gestiona solo la mitad de esa riqueza o menos.

El costo de inversión, como sabemos, reduce el rendimiento neto para un inversor. En un entorno de renta fija real negativa en gran parte de las economías avanzadas y de elevados precios de las acciones, a las familias les resulta cada vez más difícil justificar el funcionamiento de su propia firma boutique de gestión patrimonial interna.

El VFO también ha ganado popularidad gracias a los avances tecnológicos. Desde analizar, compartir y almacenar datos, la tecnología ha cambiado fundamentalmente la forma en que nos comunicamos y administramos la información. En cuestión de una década, nuestros teléfonos portátiles se han transformado en poderosos compañeros móviles. Las innovaciones tecnológicas, como el 5G, y los avances en Inteligencia Artificial y Aprendizaje Automático generarán nuevas posibilidades actualmente inimaginables.

En qué se diferencia el VFO de un Single (SFO) o Multi (MFO) Family Office ?

Si bien el panorama de MFO y el de SFO son similarmente diversos, un MFO generalmente tiene la ambición de convertirse en el solo proveedor de soluciones de servicio completo para sus familias, y esencialmente brinda una experiencia de SFO a múltiples familias a una fracción del costo. Con el servicio de family office externalizado, la familia no tiene que llevar su propia organización con todo lo que ello conlleva (contratación, gestión, etc.) Analizamos las diferencias y ventajas de cada configuración con más detalle [aquí](#).

El VFO, por otro lado, conserva una organización más pequeña cubriendo los servicios esenciales para la familia con un enfoque principal que consiste en combinar y supervisar una red de proveedores de servicios y asesores confiables en una organización virtual. En este modelo híbrido, el VFO combina los beneficios de un SFO, como el control y la privacidad, con las ventajas de firmas especializadas dedicadas. La construcción del equipo virtual función por función permite una organización a la medida, similar a una SFO, pero proporcionando un mejor acceso a un conjunto más amplio y profundo de conocimientos

1) UBS Campden: The Global Family Office Report 2019

y experiencia, y esto probablemente a un costo menor, dado que los profesionales altamente calificados no son miembros del personal a tiempo completo. Una de las mayores ventajas del modelo VFO es su flexibilidad. A medida que cambia el entorno, el family office puede expandirse y cambiar su enfoque con relativa rapidez, sin tener que contratar, capacitar o despedir personal.

Consideraciones importantes sobre la virtualización

Lo que se subcontrata depende de las actividades y necesidades específicas de cada familia. Algunas funciones críticas, como el control del comité de inversiones, incluida la aprobación de cambios en las directrices de inversión, así como el acceso sin filtros a los datos y análisis, nunca deben subcontratarse. Una familia puede optar, por ejemplo, por administrar el personal doméstico (es decir, empleados domésticos, jardineros, choferes y pilotos) internamente, pero subcontratar la gestión de las instalaciones y de la flota. La gestión de una cartera más amplia de inversiones directas puede garantizar la experiencia en inversiones directas y legales internamente, mientras que el origen y la evaluación de acuerdos, así como las transacciones del mercado de capitales, se delegan a profesionales dedicados con enfoque y experiencia relevantes en el sector. Cada miembro del personal contratado debe estar bien justificado, ya que inadvertidamente agrega complejidad y costo (supervisión, administración, representación / sucesión). Una familia debe perseguir el logro de un equilibrio óptimo entre los servicios internos y los externos, lo que resultará en una organización virtual altamente efectiva pero también rentable.

En función tanto de la innovación tecnológica como del aumento de la demanda, se han creado una gran variedad de soluciones de TI para respaldar una organización virtual. Las preocupaciones sobre la seguridad han llevado a los proveedores a adoptar estándares de encriptación y otras medidas de seguridad cibernética que están listas para cumplir con los altos estándares de la industria financiera. En muchos sentidos, un VFO no es mucho más riesgoso de operar que un SFO desde una perspectiva de riesgo cibernético, ya que los dispositivos móviles y la computación en nube ya se han infiltrado en el espacio del SFO. Todo lo contrario. Como muchos SFO no tienen la tecnología y las políticas vigentes hoy en día para almacenar y compartir información de manera segura (especialmente con partes externas como abogados y banqueros), decididamente la búsqueda de la ruta del VFO les permite abordar sistemáticamente las diversas amenazas cibernéticas. En cualquier caso, la selección cuidadosa de una tecnología adecuada y el personal para implementarla y manejarla son tan importantes como la selección adecuada de los socios subcontratados.

Si bien ya han surgido varios dedicados proveedores de Virtual Family Office, examinando su propia red de fiduciarios y socios confiables en busca de proveedores adecuados, es probablemente el mejor punto de partida. Muchos de ellos, como Parkview, pueden tener un largo historial brindando servicios claramente definidos a SFO, mucho antes de que se inventara el término Virtual Family Office.

Un modelo extendido de trabajo desde casa puede habernos impuesto más tiempo frente a la pantalla del que nos sentimos cómodos a asumir. Es importante recordar cómo y cuándo “desconectar”, incluso para los nativos digitales entre nosotros, como mi hija. Al mismo tiempo, la pandemia nos ha obligado a reexaminar las organizaciones centralizadas. De forma general, parece que ahora nos sentimos más cómodos al realizar reuniones, negociar e incluso realizar transacciones en línea. Adoptando la fuerza irreversible del cambio, junto con la próxima generación (digital), el modelo de Virtual Family Office es una herramienta poderosa con el potencial de mejorar los rendimientos, reducir los costos y, en última instancia, ayudar a una familia a alcanzar sus objetivos en un entorno de inversión cada vez más desafiante.

En Parkview, lo invitamos a discutir el cómo podemos ayudarlo a optimizar los flujos de trabajo relacionados con el patrimonio familiar y a implementar una estrategia de Virtual Family Office más rentable, como su socio de subcontratación.

La elaboración de este documento así como las opiniones expresadas en él son de Parkview S.A. a partir de la fecha de su escritura y están sujetas a cambios. Se ha preparado únicamente con fines informativos y para uso del destinatario. No constituye una oferta o invitación de o en nombre de Parkview S.A. a ninguna persona a comprar o vender ningún activo. Ninguna disposición contenida en este material constituye asesoría de inversión, asesoría legal, contable o fiscal, o una declaración de que cualquier inversión o estrategia es adecuada o apropiada a sus circunstancias individuales ni constituye una recomendación personal. El precio y el valor de las inversiones mencionadas y cualesquiera ingresos que puedan acumularse pueden fluctuar, y pueden aumentar o caer. Cualquier referencia al desempeño pasado no es una guía para el futuro. La información y los análisis contenidos en esta publicación han sido compilados y obtenidos a partir de fuentes que se consideran fiables, pero Parkview S.A. no representa su exactitud o integridad y no acepta responsabilidad alguna por cualquier pérdida derivada de su uso.