

# G DE GESTIÓN

Nº 104 JULIO 2019

## ESPECIAL TELECOM

EL EFECTO HUAWEI EN EL PERÚ, LA  
EVOLUCIÓN DEL INTERNET DE LAS COSAS  
Y LOS BENEFICIOS DEL BIG DATA EN EL  
ÁMBITO CORPORATIVO LOCAL.

# FERNANDO EGUILUZ

El director gerente general de BBVA en el Perú presenta su plan para acelerar la transformación digital del banco, crecer en el segmento retail y convertirlo en el número uno del sistema.

## TOP DIGITAL

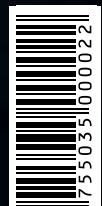
LOS PODIOS DE LA EXPOSICIÓN EN REDES SOCIALES DE CEO Y MARCAS

## PANEL

OCHO LIDERESAS DE ALAFARPE OPINAN SOBRE INICIATIVAS DEL GOBIERNO

## LIMA 2019

EJECUTIVOS DEPORTISTAS AL RITMO DE LOS PANAMERICANOS



S/ 15,00

# CONTENIDO

EDICIÓN N° 104 / JULIO 2019

36

REPORTE

## **Top G digital**

Influencia en redes de los ejecutivos en sus marcas.

42

INVERSIONES

## **Family office**

Una radiografía de las principales cifras de la industria en el Perú.

44

MENTORING

## **WIN**

Resultados del primer programa aplicado por Women in Energy.

46

INFORME

## **CEO Sport**

Deportes panamericanos que los ejecutivos practican.

50

PANEL

## **Alafarpe**

Ocho lideresas empresariales evalúan mercado farmacéutico.

## VISTAZOS

**10 Morada**

Desarrolla un pipeline de cuatro proyectos.

**27 Arkka**

Se concentrará en el segmento corporativo.

**12**

## **Sanpellegrino**

Lanzará nuevas categorías y se consolidará en fine dining.

**28**

## **Amazonas Trading**

Empezará a procesar chocolate.

**14 La Papelerie**

Crecerá a través de su canal online y franquicias.

**33 Maraná**

Tendrá su línea premium de chocotejas.

**16 Schréder**

Colocará luminarias LED a sectores minero e industrial.

**35 Vanna**

Abrirá dos nuevos gimnasios antes de terminar el 2019.

18

## **PORADA Fernando Eguiluz**

El nuevo CEO de BBVA en el Perú acelerará la transformación digital del banco y fortalecerá el segmento retail con foco en tarjetas y créditos de consumo.

08

## **Scotiabank**

El plan para ser el primer banco para el segmento alto.



## PATRIMONIOS

# RAYOS FO

**G DE GESTIÓN CONSULTÓ CON ESPECIALISTAS Y REALIZÓ UNA RADIOGRAFÍA DE LA INDUSTRIA DE FAMILY OFFICES EN EL PERÚ.**

**E**n sus casi 15 años de existencia, la industria de family offices y multi-family offices (FO) –estas últimas que gestionan el patrimonio de más de una familia– ha sido exitosa. “Ha logrado crecimientos de casi el doble de lo registrado por el sector de Wealth Management, y verdaderamente ha suplido un rol de asesoría independiente para los clientes”, indica Bruno Ghio, vicepresidente de CFA Society Perú.

Este negocio se caracteriza por su perfil bajo debido a los grandes patrimonios que manejan las familias. Sin embargo, G de Gestión consultó con varios protagonistas de la industria para estimar algunos de los datos más relevantes.

Uno de los retos fue cuantificar a los actores. Gonzalo Cortés, socio principal de IAM Advisors, estima que existen entre 15 y 20 FO en el Perú.

“Si sumamos a los que dan servicios como personas independientes y de forma discrecional, la cifra podría llegar hasta 25”, calcula Frank Pait, socio fundador de Three Sixty Asset Management. Sin embargo, él considera que una FO debe ser más integral. “No digo que hagan un mal trabajo”, añade, “pero no tienen la gama de servicios completa que debe esperarse de una FO”.

Oscar Falero, managing director de Family Office y Wealth Planning del BCP, también es riguroso en la caracterización de las FO. “Deben ofrecer, como mínimo, cuatro soluciones para una familia”, considera. Estas son: supervisión de los gestores de inversiones (incluso si pertenecen a otras entidades), planificación patrimonial y sucesoria, planificación financiera y planificación tributaria.

“Estas funciones tienen que estar in-house”, agrega. Si se sigue rigurosamente este enfoque, la cantidad de FO en el Perú se reduce a un número de una sola cifra.

Pedro Diez Canseco, gerente de Banca Privada de BBVA en el Perú, considera que los clientes de alto patrimonio también valoran otros servicios que no están directamente ligados con la gestión de activos, como servicios premium de educación y salud.

#### BALANCE Y DESAFÍOS

Para fines de este informe, y tras consultar con diversos especialistas, G de Gestión ha podido determinar que las FO locales más reconocidas son las siguientes: BCP, Creuza Advisors, Macro Wealth Management, Gamnic, LXG Multi Family Office, Three Sixty Asset Management y Numa Asset Management.

Los clientes peruanos también pueden recurrir a servicios fuera del país. María Pía León, directora de Forbes Family Trust, indica que hay familias con más de US\$ 25 millones de patrimonio que recurren a FO del extranjero.

“Al final es una decisión individual. Lo primero que buscan los clientes es una persona en la que confían y una institución que tiene respaldo. Las FO peruanas ofrecen muchos instrumentos locales, lo que puede resultar interesante para algunas familias, pero no para otras. A veces una combinación de ambos puede ser lo ideal”, detalla León, quien estima que en el Perú hay cerca de 500 familias con activos líquidos por aproximadamente US\$ 50 millones.

Raúl del Solar, presidente de One Family Office, firma que operaba desde Estados Unidos y que busca instalarse en Lima, estima que en el

**70 FAMILIAS**  
son clientes de la FO del BCP, la más grande del país.

**10 MILLONES**  
de dólares en patrimonio líquido es el ticket mínimo por familia.

**20 MILLONES**  
de dólares es el patrimonio líquido en promedio que las familias gestionan con una FO.

**50%-60% DEL PATRIMONIO**  
total de algunas familias puede llegar a ser gestionado por una FO.

**ENTRE 700 Y 2.000 MILLONES**

de dólares es el rango en activos que gestionan las FO más antiguas y consolidadas.

**5%-10%**  
de rendimiento  
anual obtiene una FO.

## ENTRE 150 Y 250 MILLONES

de dólares es el rango que manejan las FO de creación más reciente.



**20%**  
**DEL MERCADO**

potencial para  
las FO está  
cubierto.

**500  
FAMILIAS**  
en el Perú  
tienen activos  
líquidos por  
casi US\$ 50  
millones.

Según el BCP, un portfolio manager puede gestionar la riqueza de hasta



## 12 familias

si tienen entre US\$ 20 millones y US\$ 50 millones.



## De 5 a 3 familias

si tienen entre US\$ 50 millones y US\$ 150 millones.

Si se trata de clientes por encima de US\$ 150 millones, debería manejar menos de 3.



Perú solo el 20% de las familias que podrían contratar los servicios de una FO está cubierto. “Hay un mercado bastante grande por explorar”, señala.

Mientras el crecimiento continúa, algunos especialistas consideran que la industria de FO tiene aún desafíos pendientes. María Pía León, de Forbes Family Trust, afirma que, a medida que el mercado evoluciona en el Perú, se va a requerir una regulación específica para las FO.

Luigi Piedra, socio fundador de la firma Three Sixty Asset Management, llama la atención sobre la necesidad de prevenir los conflictos de interés que pueden surgir cuando una división de gestión patrimonial, Wealth Management o FO pertenece a un banco o a una SAFI.

“Algunos bancos –no todos– empujan sus propios productos de manera indiscriminada”, añade Pait. Por ello, considera que uno de los principales roles de una FO es proteger a su cliente de eventuales “costos escondidos” que esto les puede generar. □