

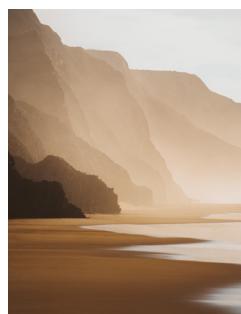
# Global Family Office Report

2024



Imagen de portada de Max Rive. Muestra una vista panorámica del Valle de Romsdalen, un extenso valle de 60 kilómetros en el oeste de Noruega. Esta foto es una metáfora de cómo la family office examina detenidamente el panorama general antes de trazar una estrategia hacia sus objetivos.

# Índice



Prólogo	4
Resumen ejecutivo	6



<b>Sección 4</b> Sostenibilidad e impacto	44
---	----



<b>Sección 1</b> Asignación de activos y diversificación de la cartera	8
---	---



<b>Sección 5</b> Profesionalización y gobernanza	50
--	----



<b>Sección 2</b> Renta fija	32
--------------------------------	----



<b>Sección 6</b> Costos y personal	58
---------------------------------------	----



<b>Sección 3</b> Capital privado y activos inmobiliarios	38
--	----



Focos regionales	64
Algunos datos sobre nuestro informe	78



## Prólogo

Nos complace presentarle nuestro Informe mundial sobre family offices más completo hasta la fecha. El estudio de 2024 recopila las ideas de 320 family offices de siete regiones del mundo. Este informe representa a familias con un patrimonio neto promedio de 2.600 millones de USD, abarca más de 600.000 millones de USD de patrimonio y es el análisis más completo y serio sobre este influyente grupo de inversionistas.

En particular, el informe de 2024 revela que las family offices avanzaron con los cambios en la asignación estratégica de activos previstos en el informe de 2023. Para reequilibrar sus carteras realizaron el mayor aumento de los últimos cinco años en sus asignaciones a renta fija de mercados desarrollados. Además, redujeron sus asignaciones inmobiliarias en un momento en que los precios de los inmuebles comerciales en algunas regiones han experimentado correcciones. Pero las family offices no esperan hacer cambios tan drásticos este año.

Su mayor preocupación es el riesgo de un conflicto geopolítico de gran envergadura, tanto a corto como a medio plazo. En un horizonte de cinco años, también consideran el cambio climático como uno de los principales riesgos, junto con los altos niveles de deuda.

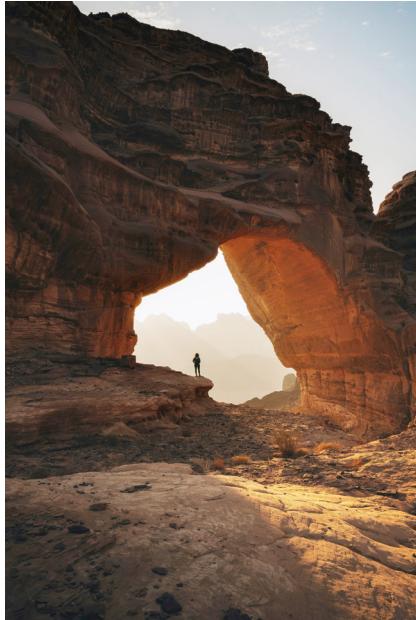
El amplio conjunto de datos nos permite refinar nuestro análisis, especialmente al adaptar los resultados a las diferentes regiones. Con las empresas tecnológicas estadounidenses liderando la revolución de la IA generativa, las asignaciones de activos a nivel mundial parecen seguir inclinándose hacia Norteamérica. No obstante, al profundizar en los datos, se observa que las asignaciones dependen de la ubicación, y las family offices estadounidenses, europeas y suizas prefieren sus mercados nacionales. También analizamos cómo las empresas operativas conectadas influyen en la asignación de activos.

Sobre todo, este informe es el resultado de una colaboración constructiva con las familias colaboradoras, los ejecutivos y los asesores. Queremos darles las gracias por haber hecho posible las mejoras de este año. Siempre intentamos mejorar el informe y agradecemos sus comentarios. En conclusión, esperamos que disfruten del informe y de las nuevas perspectivas que ofrece.



**George Athanasopoulos**  
Head of Global Family and Institutional Wealth  
Co-Head Global Markets

**Benjamin Cavalli**  
Head of Global Wealth Management Strategic Clients



### Cambios importantes en la asignación de activos al reequilibrar las carteras

Las family offices hicieron algunos de sus mayores cambios en la asignación estratégica de activos en 2023 para reequilibrar las carteras. En un cambio que puede reflejar los altos rendimientos de los bonos, tanto como una toma de decisiones activa, realizaron el mayor aumento en las asignaciones a renta fija de mercados desarrollados de los últimos cinco años. Las asignaciones a activos inmobiliarios disminuyeron en un momento en que los precios de los inmuebles en algunas regiones experimentaron una bajada. En comparación con 2023, se espera que las family offices hagan menos cambios en 2024.

### El cambio climático y la crisis de la deuda emergen como riesgos a medio plazo

El riesgo de un conflicto geopolítico de gran envergadura es la principal preocupación de las family offices, tanto a corto como a medio plazo. Mientras que la inflación y las tasas de interés figuran entre las principales preocupaciones para los próximos 12 meses, a largo plazo juegan un papel menos destacado. En los próximos cinco años, las family offices están particularmente preocupadas por el cambio climático y los altos niveles de endeudamiento.

### Las asignaciones de activos por regiones seguirán inclinándose hacia Norteamérica

Las family offices han mantenido sus mayores asignaciones regionales en Norteamérica. En los próximos cinco años, América del Norte y Asia-Pacífico (excluida la Gran China) son los destinos principales para aumentar las asignaciones, con más de un tercio de las family offices considerando incrementar sus inversiones en cada una de estas regiones. Pero sigue habiendo un fuerte sesgo nacional, especialmente en EE.UU., seguido de Suiza y Europa.



## Creciente confianza en la gestión activa

Las family offices están recurriendo más a la gestión activa y/o a la selección de gestores para diversificar las carteras especialmente en un contexto donde la divergencia del rendimiento de las acciones ha aumentado. La renta fija de corta duración de alta calidad también está siendo favorecida por la diversificación, especialmente en Estados Unidos.

## Con la sostenibilidad en el punto de mira, las family offices buscan información y asesoría

Para las family offices, la sostenibilidad se está convirtiendo en una cuestión esencial, tanto en términos de riesgo como de oportunidad. Muchos perciben que el cambio climático se está convirtiendo en una gran preocupación, por lo que consideran que la sostenibilidad genera riesgos y oportunidades tanto para sus empresas operativas como para sus carteras de inversión. A medida que los requisitos de sostenibilidad se hacen más específicos, en parte impulsados por la regulación en sectores como el inmobiliario, las family offices buscan información y asesoría más sofisticadas.

## Las family offices se enfocan en ser especialistas en inversión

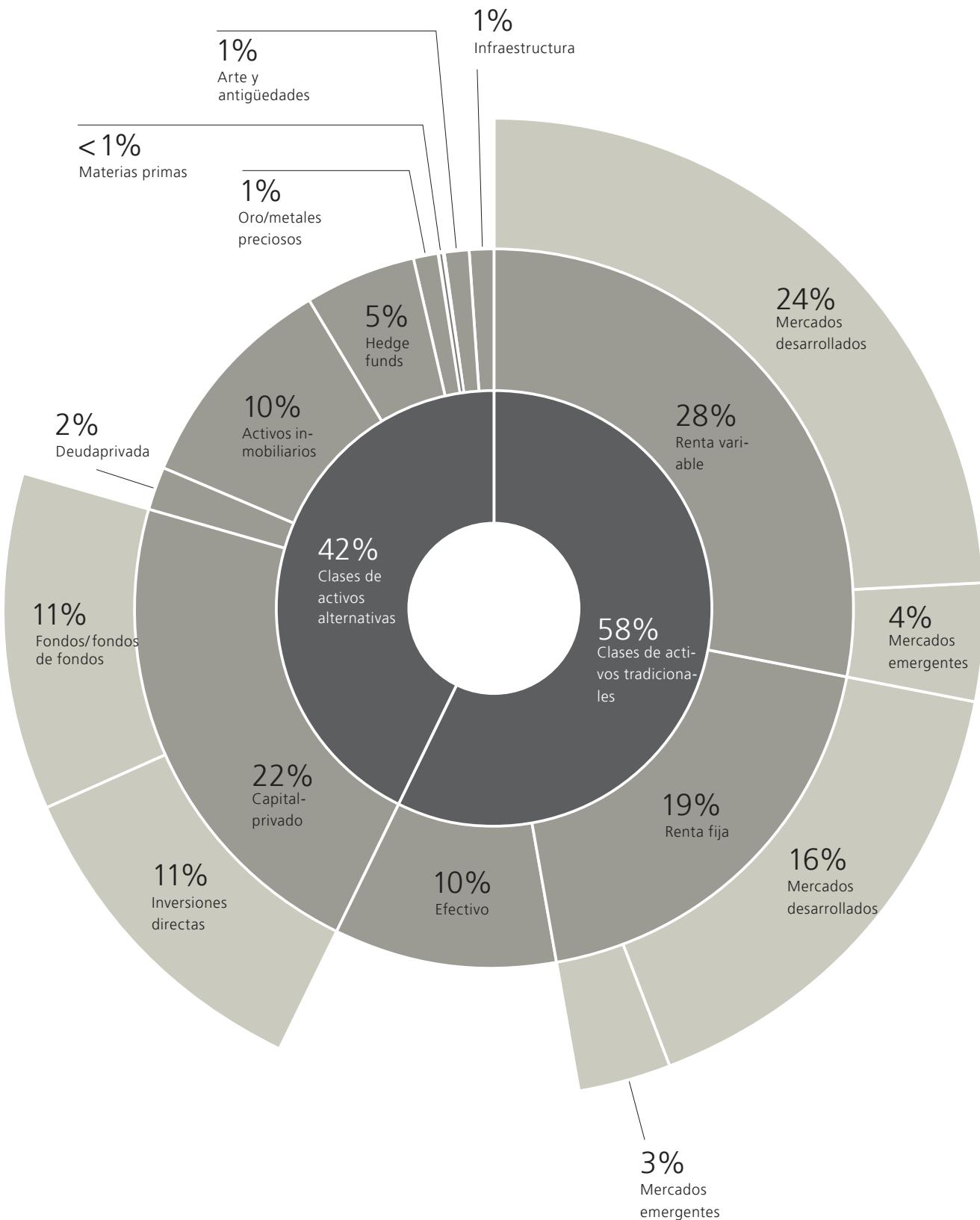
En lugar de encargarse de todas las tareas de apoyo a las familias, muchas family offices se concentran principalmente en las inversiones internas. La mayoría de las family offices no solo toman decisiones de inversión, sino que también las ejecutan. También se enfocan en los riesgos financieros y en los no financieros. Como la mayoría de las family offices emplean a poco personal, puede ser difícil para ellas asumir responsabilidades más allá de lo básico.



# Asignación de activos y diversificación de cartera

## Mensajes principales

1	2	3	4
Tras la apreciación de la renta fija en 2023, la ponderación de bonos de mercados desarrollados por parte de las family offices ha experimentado el mayor aumento en la asignación estratégica de activos de los últimos cinco años.	Geográficamente, las family offices tienden a concentrar sus mayores asignaciones en Norteamérica. En los próximos cinco años piensan dirigir aún más capital a esta región, así como a Asia-Pacífico (excluida la Gran China). Pero las family offices europeas y suizas mantienen una fuerte sesgo hacia Europa Occidental.	Se observa un notable aumento de la fe en la gestión activa como medio para diversificar la cartera.	Como era de esperar, la inteligencia artificial (IA) generativa es el tema de inversión más popular para los próximos dos o tres años.



Cuando el total de datos no coincide exactamente con el % de activos correspondiente, se debe a que hemos sumado las cifras con dos decimales, lo que puede dar lugar a ligeras variaciones de las cifras al redondearlas.

## La asignación estratégica de activos varía según la región

Desglose regional para 2023

	Global	EE.UU.	América Latina	CH	Europa	Medio Oriente	Asia-Pacífico	Norte de Asia	SEA
<i>Clases de activos tradicionales</i>									
Renta variable	28%	28%	30%	31%	28%	27%	26%	25%	29%
Mercados desarrollados	24%	26%	23%	29%	25%	22%	21%	20%	23%
Mercados emergentes	4%	2%	7%	2%	3%	5%	5%	5%	6%
Renta fija	19%	7%	34%	11%	19%	11%	25%	27%	21%
Mercados desarrollados	16%	6%	27%	9%	16%	7%	22%	24%	19%
Mercados emergentes	3%	1%	7%	2%	3%	4%	3%	3%	2%
Efectivo (o equivalente al efectivo)	10%	6%	5%	14%	8%	11%	14%	14%	13%
<i>Clases de activos alternativas</i>									
Capital privado	22%	35%	18%	18%	22%	28%	19%	18%	18%
Inversiones directas	11%	21%	8%	10%	11%	10%	9%	8%	10%
Fondos/fondos de fondos	11%	14%	10%	8%	11%	18%	10%	10%	8%
Activos inmobiliarios	10%	10%	7%	13%	12%	15%	6%	7%	6%
Hedge funds	5%	8%	2%	3%	4%	5%	6%	6%	5%
Deuda privada	2%	4%	3%	1%	3%	2%	2%	2%	3%
Oro/metales preciosos	1%	0%	1%	6%	1%	0%	0%	1%	0%
Arte y antigüedades	1%	1%	0%	2%	1%	1%	1%	0%	3%
Materias primas	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Infraestructura	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	1%

CH: Suiza, SEA: Sudeste asiático

## Vuelve el equilibrio y la estabilidad

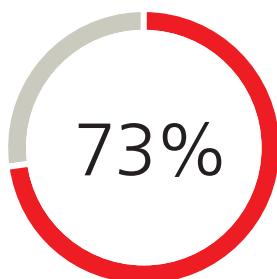
Esto se refleja en la encuesta de 2024, donde las carteras de las family offices muestran signos de reequilibrio. Las asignaciones estratégicas de activos para 2023 muestran cambios importantes, ya que las carteras parecen ajustarse a un mundo de inflación moderada y tasas de decrecientes interés oficiales. Este cambio puede atribuirse en parte a los altos rendimientos de los bonos, pero también es coherente con las tendencias anticipadas en el informe del año pasado.

El núcleo de este escenario es la estabilización del entorno macroeconómico. La inflación y las tasas de interés parecen haber tocado techo en EE.UU. y Europa, con una tendencia a la baja gradual en una economía mundial en recuperación. A pesar de la aparente baja sensibilidad de EE.UU. a las variaciones en las tasas de interés, casi tres cuartas partes (73%) de las family offices afirman creer que las tasas de interés reales de EE.UU. seguirán siendo positivas durante más tiempo. Sin embargo, las family offices europeas y suizas tienen expectativas diferentes: tras su experiencia con tasas de interés negativas en los últimos 10 años, el 38% de los encuestados en ambos sitios cree que las tasas de interés reales de EE.UU. oscilarán alrededor de cero.

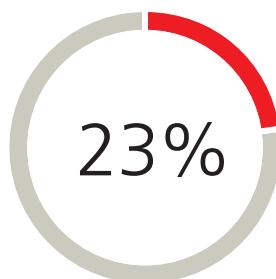
La mayoría de las family offices cree que tendremos tasas de interés reales positivas en EE.UU. durante más tiempo

Opiniones de las family offices sobre las tasas de interés

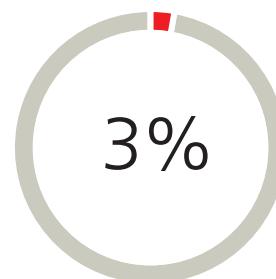
Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo



Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero



Volveremos a tasas de interés reales negativas



	Global	EE.UU.	América Latina	CH	Europa	Medio Oriente	Asia-Pacífico	Norte de Asia	SEA
Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo	73%	79%	81%	58%	58%	82%	84%	82%	88%
Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero	23%	12%	12%	38%	38%	18%	16%	18%	12%
Volveremos a tasas de interés reales negativas	3%	9%	8%	4%	4%				

CH: Suiza, SEA: Sudeste asiático

En este contexto, las asignaciones de las family offices a renta fija de mercados desarrollados han experimentado el mayor aumento registrado en los últimos cinco años, restableciendo así un mayor equilibrio entre la renta fija y la variable.

En promedio, destinaron un 16% a bonos de mercados desarrollados en 2023, en comparación con solo un 12% en 2022, y piensan mantener este nivel en 2024.



«El desplazamiento hacia la renta fija de los mercados desarrollados no me sorprende, ya que hemos tenido poca o ninguna exposición a renta fija en los últimos 10 a 15 años», señala el jefe de inversión de una family office suiza. «Con el aumento de las tasas de interés, fue un cambio natural, ya que esta clase de activo se hizo lo suficientemente atractiva como para desplegar capital».

## La asignación a renta fija alcanza un nuevo máximo en 2023

Variación anual de la asignación estratégica de activos

	2019 (concreto)	2020 (concreto)	2021 (concreto)	2022 (concreto)	2023 (concreto)	2024 (planeado)
Renta fija (mercados desarrollados)	11%	13%	11%	12%	16%	16%
Renta fija (mercados emergentes)	6%	5%	4%	3%	3%	2%
Renta variable (mercados desarrollados)	23%	24%	24%	25%	24%	26%
Renta variable (mercados emergentes)	6%	8%	8%	6%	4%	3%
Capital privado (inversiones directas)	9%	10%	13%	9%	11%	9%
Capital privado (fondos/fondos de fondos)	7%	8%	8%	10%	11%	13%
Deuda privada	N/D	N/D	2%	2%	2%	3%
Hedge funds	5%	6%	4%	7%	5%	4%
Activos inmobiliarios	14%	13%	12%	13%	10%	12%
Infraestructura	0%	0%	0%	0%	1%	1%
Oro/metales preciosos	3%	2%	1%	2%	1%	1%
Materias primas	0%	1%	1%	1%	0%	0%
Efectivo (o equivalente al efectivo)	13%	10%	10%	9%	10%	9%
Arte y antigüedades	3%	1%	1%	2%	1%	1%

Las asignaciones varían considerablemente de una región a otra, influenciadas por las condiciones macroeconómicas locales y las preferencias arraigadas. Por ejemplo, las family offices latinoamericanas han mantenido históricamente altas signaciones en renta fija y siguen haciéndolo: en 2023, destinaron un 27% a bonos de mercados desarrollados. Por el contrario, en EE.UU. las family offices asignaron en promedio solo un 6% a bonos de mercados desarrollados.

Las family offices siguen manteniendo sus mayores ponderaciones en renta variable de mercados desarrollados, representando casi una cuarta parte (24%) de las carteras en 2023 en promedio, ligeramente menos que el 25% de 2022. Para 2024 prevén aumentar esta asignación ligeramente al 26%. Este patrón contrasta notablemente con la renta variable de mercados emergentes, que solo representó el 4% de las asignaciones promedio en 2023, la mitad del 8% alcanzado en 2020 y 2021.

«La renta fija tiene la desventaja de no ser tan eficiente fiscalmente como las acciones que se compran y se mantienen», explica a el presidente de una family office estadounidense. «Pero digamos que tienes renta fija con un rendimiento del 5% hoy en comparación con el 1% anterior. Eso llama la atención de la gente. Pasas de no hacer nada con renta fija sí hacer algo».

En capital privado, las asignaciones globales se mantienen estables. Tanto las inversiones directas como los fondos o fondos de fondos alcanzaron una ponderación media del 11% en 2023, en comparación con el 9% y el 10%, respectivamente, en 2022. Sin embargo, para 2024, las family offices piensan reducir las inversiones directas al 9% y aumentar las asignaciones a fondos/fondos de fondos al 13%, probablemente buscando una mayor diversificación.

A parte de la renta fija, según la encuesta de 2024 el mayor cambio en la asignación de activos se observó en el sector inmobiliario. A escala mundial, las asignaciones promedio de las family offices a activos inmobiliarios disminuyeron hasta el 10% en 2023, frente al 13% en 2022, debido a la persistente incertidumbre sobre el momento en que las valuaciones tocarán fondo y la mayor atracción de activos líquidos generadores de rendimientos, como la renta fija.

«Comprendo el resultado, ya que gestionamos un centro comercial en Canadá. En los últimos cinco años, con la COVID, y más recientemente con las tasas de interés más altas, las valuaciones han sufrido un golpe muy fuerte», señala el director de una family office malaya que también supervisa patrimonio familiar.

Las family offices prevén añadir renta variable de mercados desarrollados  
Cambios en la asignación de activos en los próximos cinco años

	Neto* 2020	Neto* 2021	Neto* 2022	Neto* 2023	Neto* 2024	Aumento	Sin cambios	Reducción	Sin planes de invertir en esta clase de activo
Renta fija (mercados desarrollados)	-22%	-18%	-4%	22%	20%	35%	46%	15%	4%
Renta fija (mercados emergentes)	-10%	3%	8%	10%	2%	14%	57%	13%	16%
Renta variable (mercados desarrollados)	36%	35%	29%	32%	33%	46%	38%	13%	3%
Renta variable (mercados emergentes)	57%	56%	28%	18%	18%	29%	49%	11%	11%
Capital privado (inversiones directas)	49%	42%	42%	28%	25%	39%	39%	14%	8%
Capital privado (fondos / de fondos)	30%	26%	38%	21%	21%	34%	43%	14%	9%
Deuda privada	N/D	N/D	27%	15%	23%	29%	47%	6%	17%
Hedge funds	0%	16%	11%	4%	12%	23%	49%	12%	16%
Activos inmobiliarios	42%	22%	37%	22%	14%	28%	50%	14%	9%
Infraestructura	37%	23%	25%	17%	23%	27%	47%	4%	23%
Oro/metales preciosos	15%	10%	4%	9%	4%	10%	56%	7%	27%
Materias primas	2%	9%	10%	12%	2%	7%	54%	5%	34%
Efectivo (o equivalente al efectivo)	-8%	-18%	-15%	-13%	-7%	21%	48%	28%	4%
Arte y antigüedades	10%	8%	10%	12%	2%	10%	47%	7%	36%

\* El neto es igual al aumento menos la disminución (es decir, un neto positivo indica que más family offices prevén aumentar que disminuir, un neto negativo indica que más family offices prevén disminuir que aumentar).



Para 2024, las family offices piensan parcialmente revertir la disminución en la asignación a activos inmobiliarios, anticipando una recuperación de la asignación promedio hasta el 12%.

Se espera una ligera reducción en las asignaciones de efectivo en 2024, lo cual no sorprende dado que los bancos centrales de EE.UU. y Europa están insinuando futuros recortes de tasas. Mientras que las asignaciones promedio se mantuvieron estables en el 10% en 2023, se prevé que las family offices las reduzcan al 9% en 2024.

Para los próximos cinco años, las family offices planean aumentar sus asignaciones en varias clases de activos. Casi la mitad (46%) tiene la intención de aumentar las asignaciones a renta variable de mercados desarrollados en los próximos cinco años. Más de un tercio (39%) planea añadir inversiones directas en capital privado y una proporción similar (34%) considera agregar fondos o fondos de fondos. Al mismo tiempo, más de un tercio (35%) tiene la intención de añadir a la renta fija de mercados desarrollados. Esto sugiere un optimismo creciente, ya que más de una cuarta parte (28%) de las family offices tiene previsto reducir las asignaciones de efectivo.

Sin embargo, parece que los cambios atípicos de 2023, con su aumento de la renta fija y caída de las asignaciones inmobiliarias, han llegado a su fin.

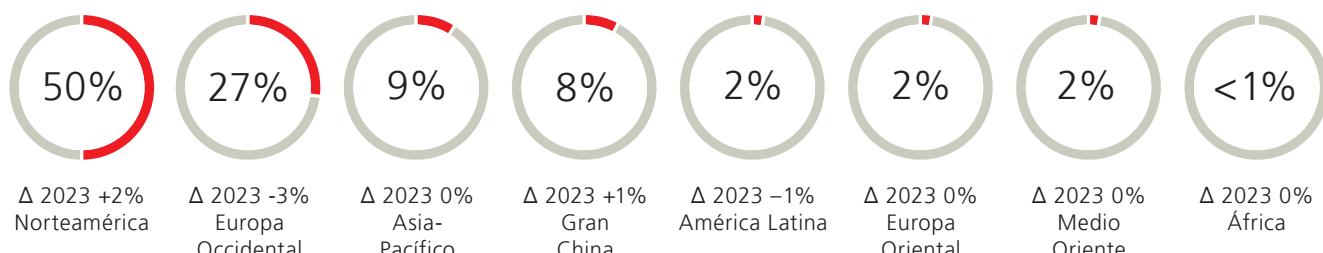
Volviendo a su costumbre de hacer ajustes pequeños en la asignación estratégica de activos, menos family offices están planeando grandes cambios para el futuro. En promedio, solo algo más de una cuarta parte (27%) de las family offices tienen la intención de realizar cambios en su asignación estratégica de activos en 2024, en comparación con más de un tercio (37%) que afirmaron haber previsto cambios para 2023 en el informe del año pasado.

## Aumento de las asignaciones en Norteamérica y la región Asia-Pacífico

Las family offices muestran una gran confianza en el excepcionalismo estadounidense, ya que las empresas tecnológicas de EE.UU. lideran la revolución de la IA generativa y ganan una participación cada vez mayor en los mercados de renta variable globales. En promedio, las family offices tienen la mitad (50%) de sus carteras invertidas en activos de América del Norte, siguiendo una tendencia plurianual de aumentar sus inversiones en una región que ha demostrado su resiliencia a las altas tasas de interés y a los riesgos geopolíticos, al tiempo que ofrece la posibilidad de aliviar la escasez mundial de mano de obra gracias al aumento de productividad previsto por la IA.

Los activos siguen concentrados en Norteamérica

Asignación de activos por región (media mundial)



Región en la que se ha invertido:	EE.UU.	América Latina	CH	Europa	Medio Oriente	Asia-Pacífico	Norte de Asia	SEA
Norteamérica	82%	63%	37%	38%	49%	49%	46%	54%
Europa Occidental	8%	13%	54%	49%	24%	11%	11%	9%
Asia-Pacífico (excl. Gran China)	3%	5%	3%	4%	5%	19%	15%	28%
Gran China	2%	2%	2%	2%	3%	20%	24%	9%
Latinoamérica	3%	13%	1%	1%	2%	0%	1%	0%
Europa Oriental	2%	2%	2%	5%	0%	0%	1%	0%
Medio Oriente	0%	2%	1%	1%	17%	1%	1%	0%
África	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%

% Inversión en vivienda

CH: Suiza, SEA: Sudeste asiático

«Si a EE.UU. le va bien, ¿por qué tenemos que invertir en otro sitio?» pregunta el presidente de una family office estadounidense, señalando que casi todos sus activos no inmobiliarios están en Estados Unidos. «A fin de cuentas, se trata de obtener una rentabilidad absoluta, no relativa. A esto se suma el hecho de que las perspectivas para Europa no parecen ser tan buenas como las estadounidenses».



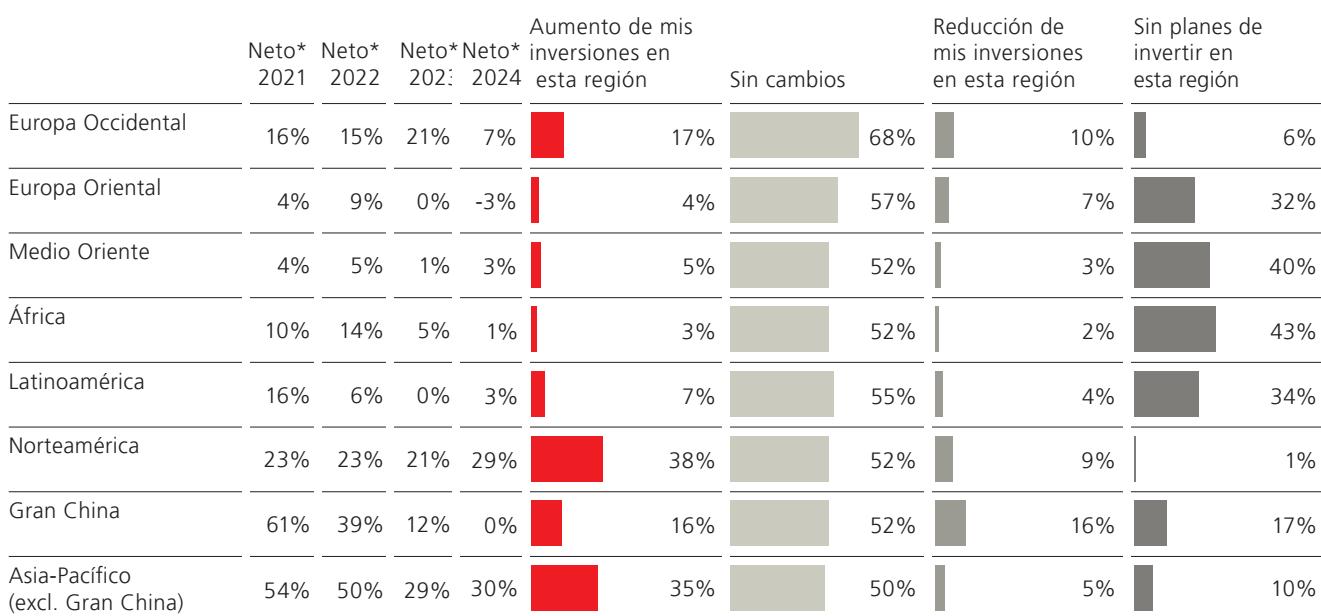
Por otro lado, aproximadamente una cuarta parte (27%) de las asignaciones se encuentran en Europa Occidental, el hogar de empresas líderes en sectores como los bienes de lujo y la automatización. En Asia-Pacífico, los activos de la región, que incluye mercados como Japón, India y Australia, pero excluye la Gran China, representa el 9% de las asignaciones de cartera. Por su parte, la Gran China representó el 8%.

Como siempre, estos promedios generales ocultan notables variaciones locales. Por ejemplo, las family offices de EE.UU. tienen en promedio el 82% de sus carteras asignadas a Norteamérica y solo el 8% a Europa Occidental. En contraste, las family offices suizas asignaron un 37% a Norteamérica y un 54% a Europa Occidental, mientras que las europeas asignaron un 38% a Norteamérica y un 49% a Europa Occidental. En Asia-Pacífico, las family offices europeas y norteamericanas tienen, en promedio, apenas un 2% asignado a la Gran China, en comparación con el 24% de las family offices del Norte de Asia y el 9% de las del Sudeste asiático.

En un horizonte de cinco años, la confianza en Norteamérica y Asia-Pacífico (excluida la Gran China) es duradera. Más de un tercio de las family offices prevén aumentar sus asignaciones a Norteamérica (38%) y Asia-Pacífico (excluida Gran China) (35%).

## Norteamérica y Asia-Pacífico atraerán activos

Cambios en la asignación de activos por región en los próximos cinco años



\* El neto es igual al aumento menos la disminución (es decir, un neto positivo indica que más family offices prevén aumentar que disminuir, un neto negativo indica que más family offices prevén disminuir que aumentar).



Buscando diversificar a través de la gestión activa, la renta fija de corta duración de alta calidad y los hedge funds

Al igual que las carteras equilibradas parecen volver a estar de moda, también lo está la gestión activa. En medio del rápido cambio tecnológico, las cambiantes expectativas de tasas y el crecimiento desigual, la mayor dispersión de los rendimientos ofrece oportunidades para la gestión activa. Casi cuatro de cada diez (39%) family offices a nivel mundial afirman que actualmente confían más en la selección de gestores y/o en la gestión activa para mejorar la diversificación de las carteras, un aumento del 4% frente a 2023. En apoyo a este incremento en la ponderación de la renta fija, la renta fija de alta calidad y corta duración es la segunda estrategia más popular para la versificación, con un 35%. Por último, los hedge funds son usados por un tercio (33%) de las family offices para diversificar.



## Las family offices buscan diversificar a través de la gestión activa

Las seis estrategias más usadas actualmente para diversificar

	Global	Δ 2023	EE.UU.	América Latina	CH	Europa	Medio Oriente	Asia-Pacífico	Norte de Asia	SEA
Confiamos más en la selección de gestores y/o en la gestión activa	39%	+4%	32%	37%	31%	43%	37%	42%	38%	50%
Renta fija de alta calidad y larga duración	35%	-1%	47%	37%	26%	33%	10%	44%	45%	41%
Hedge funds	33%	-1%	38%	17%	29%	30%	33%	40%	39%	41%
Sesgo de la cartera hacia geografías/sectores más defensivos	27%	-2%	35%	17%	17%	25%	17%	37%	38%	34%
Aumentamos la cantidad de activos ilíquidos	25%	+4%	35%	23%	14%	40%	27%	15%	13%	19%
Renta fija de alta calidad y larga duración	25%	+15%	18%	27%	14%	25%	17%	34%	36%	28%

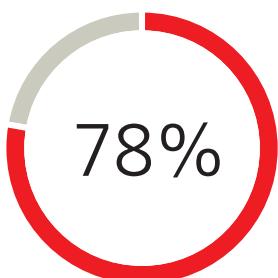
CH: Suiza, SEA: Sudeste asiático

Una vez más, los promedios mundiales ocultan grandes diferencias regionales. En EE.UU., por ejemplo, la renta fija de alta calidad y corta duración es, por amplio margen, el método de diversificación más extendido, siendo usado por casi la mitad

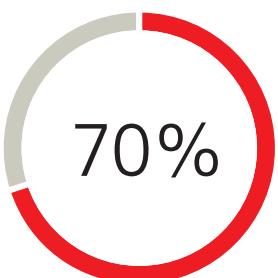
(47%) de las family offices. Los fondos de alto riesgo ocupan el segundo lugar, siendo preferidos por más de un tercio (38%). En cambio, la gestión activa es más popular en Europa (43%) y Asia-Pacífico (42%).

La IA es el principal tema de inversión  
Probabilidad de invertir en los próximos dos o tres años

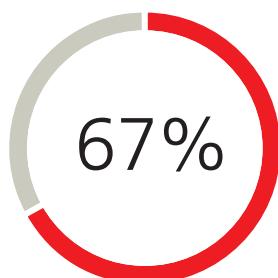
Inteligencia artificial



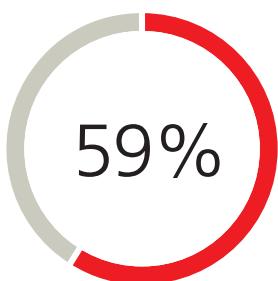
Tecnología médica



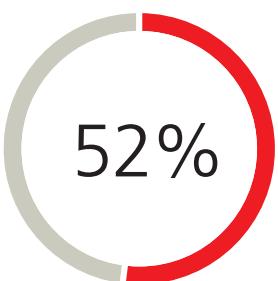
Automatización y robótica



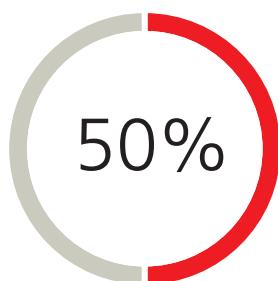
Equipos médicos



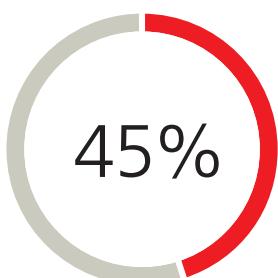
Seguridad y protección



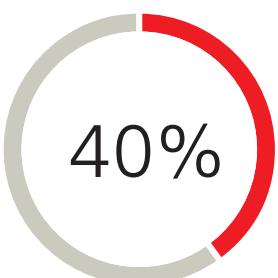
Tecnología verde



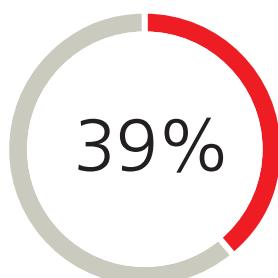
Movilidad inteligente



Terapias genéticas



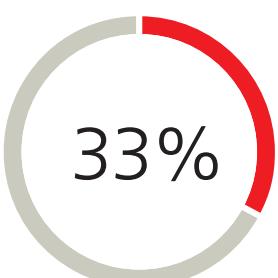
Innovación alimentaria



Servicios educativos



Escasez de agua



Economía circular



## La IA es el tema de inversión más popular

Desde un punto de vista temático, cabe esperar que la IA generativa sea el tema de inversión más popular, ya que más de tres cuartas partes (78%) de las family offices afirman que es probable que sea un área de inversión en los próximos dos o tres años. Le siguen de cerca la tecnología médica (70%) y, a continuación, la automatización y la robótica (67%). Una vez más, existen diferencias regionales relacionadas con el lugar en el que las industrias tienen una mayor presencia a escala nacional. Alrededor del 83% de las family offices estadounidenses afirman que es probable que inviertan en IA, mientras que el 76% de las family offices suizas afirman que es probable que inviertan en tecnología médica.



## El riesgo importa: la geopolítica encabeza las preocupaciones, seguida del cambio climático a cinco años.

A pesar de que las economías parecen estabilizarse, las family offices expresan preocupación por una serie de riesgos de inversión. La geopolítica es la principal inquietud, pero el cambio climático es el principal riesgo a medio plazo.

La mayoría (61%) afirma que asumirá cantidades de riesgo de cartera similares a 2023 en los próximos 12-18 meses, pero también, parece que encuentra inquietante la actual inestabilidad geopolítica. A meses, el 58% expresa preocupación por la posibilidad de un conflicto geopolítico importante y su potencial impacto en sus objetivos financieros. También parece preocupar que los bancos centrales solo puedan reducir lentamente las tasas de interés, con un 37% de family offices que declaran estar preocupada por el aumento de las tasas de interés y un 39% por el aumento de la inflación. En línea con la disminución de las asignaciones a activos inmobiliarios, una corrección en el sector inmobiliario también es preocupación para el 39%.

Las family offices tienen previsto mantener estables sus niveles de riesgo

Gestión del riesgo de cartera en los próximos 12-18 meses, vs. 2023

Es probable que asuma menos riesgos



Asumiré el mismo riesgo



Es probable que asuma más riesgos



	Global	EE.UU.	América Latina	CH	Europa	Medio Oriente	Asia-Pacífico	Norte de Asia	SEA
Es probable que asuma menos riesgos	21%	15%	27%	13%	19%	20%	27%	29%	21%
Asumiré el mismo riesgo	61%	76%	54%	70%	60%	60%	54%	56%	50%
Es probable que asuma más riesgos	18%	9%	19%	17%	21%	20%	19%	15%	29%

CH: Suiza, SEA: Sudeste asiático

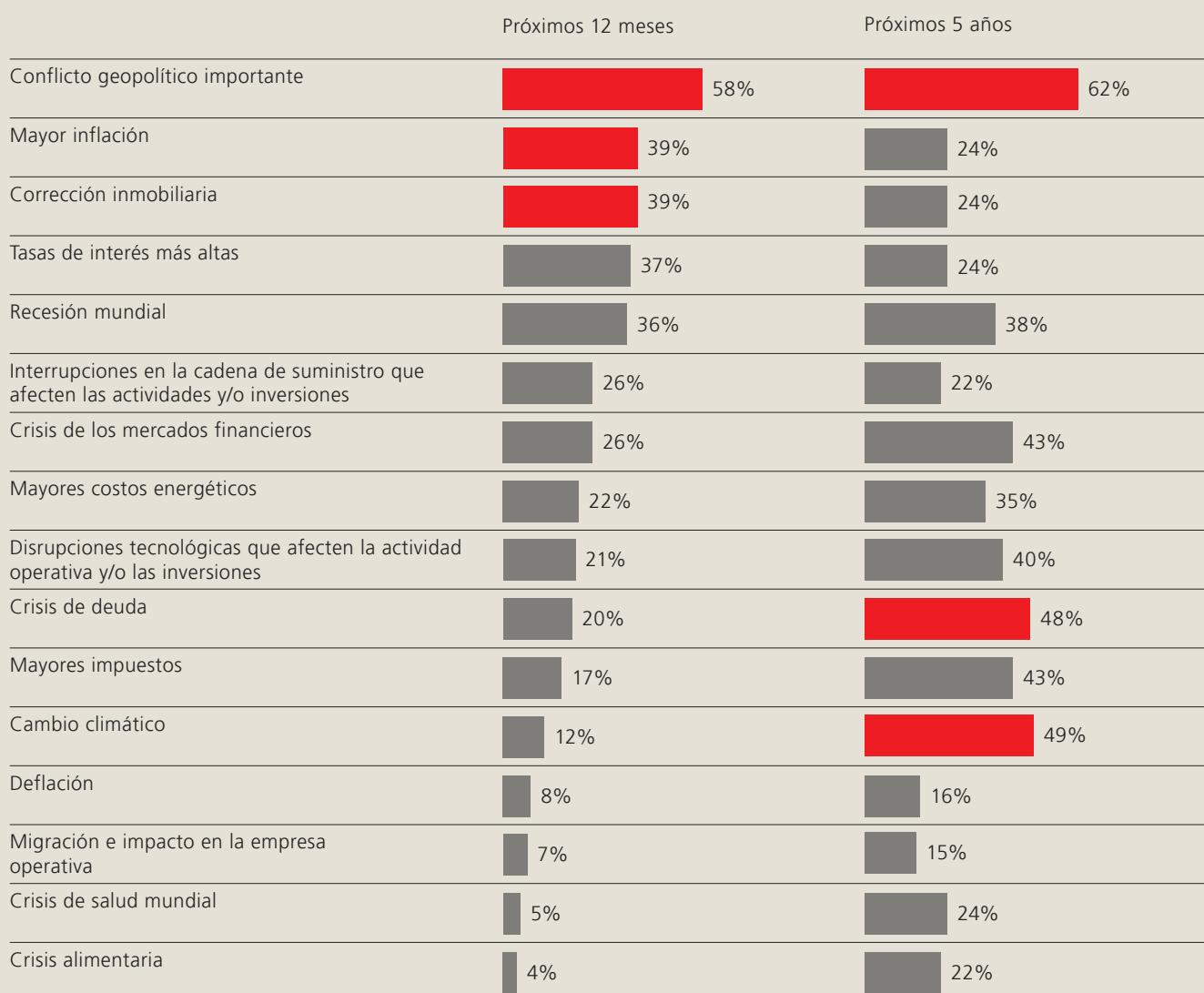
Cuando se les pide que miren hacia el futuro a un plazo de cinco años, las preocupaciones a largo plazo se hacen más evidentes. Aunque los conflictos geopolíticos siguen siendo la principal preocupación para el 62% de las personas, cerca del 49% también muestra inquietud por el cambio climático, y un porcentaje similar, el 48%, está preocupado por una posible crisis de deuda. Este temor se agudiza en un momento en que los países occidentales enfrentan altos niveles de deuda pública, que podrían parecer insostenibles.

En comparación, solo el 12% de las personas afirma estar preocupado por el riesgo del cambio climático en relación con sus objetivos financieros para los próximos 12 meses y solo el 20% se preocupa por una crisis de deuda.

Para el gestor de inversiones de una family office mexicana, el cambio climático es ya una prioridad, dado que el país sufre de sequías desde hace años. «Para mí, este hallazgo tiene sentido», afirma. «Explico por qué. En América Latina, la infraestructura para cosas como el agua no se desarrolla tan rápido como en los países desarrollados. Lleva su tiempo. Si podemos adaptar la infraestructura para gestionar los recursos, podemos mitigar en cierta medida el impacto. Pero si la infraestructura tiene entre 30 y 40 años, el impacto es enorme».

# La geopolítica es el principal riesgo a corto y medio plazo

Riesgos para los próximos 12 meses y cinco años



Se observan notables variaciones en las principales preocupaciones de las family offices. Por ejemplo, la principal preocupación de los latinoamericanos para los próximos 12 meses es la inflación. Aunque también les preocupa la geopolítica, parece ser una preocupación menor que en otras regiones. Las disruptciones tecnológicas preocupan más a las family offices con empresas operativas que a aquellas que no las tienen.

Cuando buscan cubrir el riesgo en sus carteras, las family offices suelen aumentar la liquidez de la cartera (47%) o reducir la exposición a clases de activos de mayor riesgo (45%). Más de una quinta parte (21%) usa superposiciones de derivados.

La experiencia muestra que el apetito por el riesgo se ve influenciado por la generación al mando en una familia: «Algunos empresarios tecnológicos chinos de primera generación han establecido grandes family offices, mostrando un estilo de inversión agresivo, característico de su espíritu pionero», destaca un ejecutivo de una oficina familiar de Hong Kong. «Sin embargo, en las familias chinas, conforme las generaciones posteriores asumen el liderazgo, la prioridad cambia hacia la preservación del legado y la estabilidad del crecimiento patrimonial a largo plazo. Esta transición generacional conlleva un enfoque más conservador».

## Cómo influyen las actividades operativas en la asignación estratégica de activos

El informe explora también la dinámica entre las family offices y las empresas operativas, un tema abordado por primera vez este año. Con más de tres cuartas partes (77%) de las family offices aún vinculadas a una empresa operativa, es notable que casi dos tercios (62%) de ellas consideren la exposición del negocio principal a la hora de establecer su asignación estratégica de activos.

La forma en que lo hacen varía: aproximadamente el 72% usa esta asignación para diversificar las exposiciones económicas de la empresa operativa, mientras que un tercio (34%) afirma que una parte o la totalidad de la parte líquida de la asignación de activos actúa como una reserva de emergencia. Y casi la misma proporción (32%) considera que una parte de la asignación de activos una cobertura frente a eventos imprevistos más amplios, como crisis geopolíticas o crisis económicas.

La naturaleza de la empresa operativa también influye en la cartera de inversiones. Por ejemplo, las family offices con negocios inmobiliarios conectados tienen menores asignaciones a la renta fija (14%) que las que no los tienen (23%). Esto puede deberse a que el sector inmobiliario es también una fuente de ingresos. Además, las family offices con negocios en el sector inmobiliario asignan mucho más a activos inmobiliarios (22%) en sus carteras de inversión que las que no los tienen (7%).

Por último, tener una empresa operativa parece frenar el apetito por el riesgo. Las family offices con empresas operativas conectadas parecen invertir menos en capital público y privado que las que no las tienen. La excepción son las family offices con empresas en fase inicial/de crecimiento, que muestran una mayor inversión en capital privado directo, al tiempo que reducen sus asignaciones en renta fija y efectivo.



# Renta fija

## Mensajes principales

1

Las family offices aumentan sus asignaciones a bonos reduciendo el efectivo.

2

Dan prioridad a los bonos de alta calidad y evitan los bonos de mayor duración, que tienen una mayor sensibilidad a los cambios en las tasas de interés.

3

La mayoría de las family offices usan la renta fija para diversificarse, pero beneficiarse de altos rendimientos y generar una renta estable también son motivaciones.

## Financiar mayores asignaciones a bonos con el efectivo

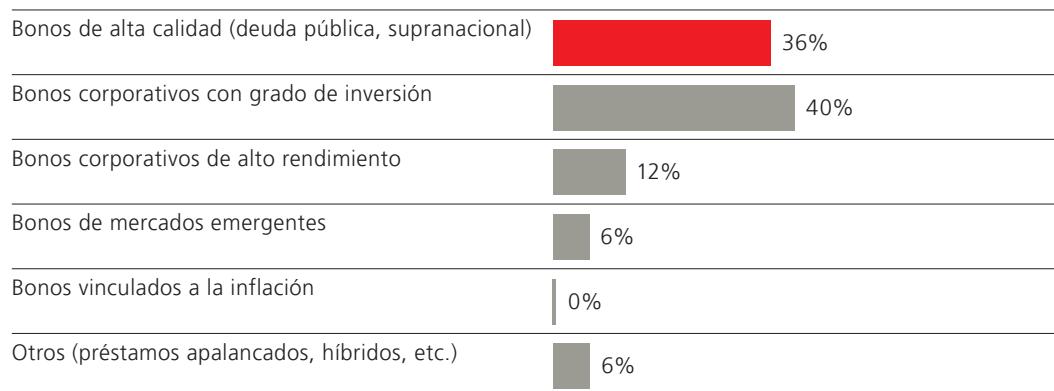
Ante la probable caída de los intereses del efectivo, muchas family offices planean financiar sus mayores asignaciones de renta fija principalmente con efectivo. Delas family offices que tienen la intención de aumentar sus inversiones en renta fija en los próximos cinco años, más de la mitad (53%) afirman que prevén hacerlo reduciendo las asignaciones de efectivo. Además, alrededor de una quinta parte planea financiar mayores asignaciones a la renta fija recortando sus ponderaciones en renta variable privada (21%) e inmobiliaria (20%), respectivamente.

Sin embargo, un tercio (33%) de las family offices que planean aumentar sus asignaciones de renta fija y tienen una empresa operativa vinculada, afirman que comprarán renta fija con los flujos de caja de sus empresas operativas.

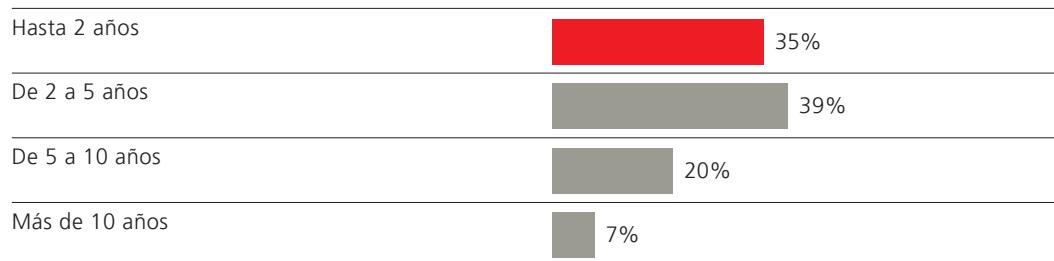
## Preferencia por la calidad; menor duración

Las family offices con inversiones en renta fija dan prioridad a los bonos de alta calidad. En promedio, el 40% de las inversiones en renta fija se asignan a bonos corporativos con grado de inversión, mientras que el 36% se dirige a deuda pública de alto grado o supranacional.

Se favorecen los bonos con grado de inversión y de alta calidad  
Tipo de inversiones (family offices con inversiones en renta fija en 2023)



Las family offices prefieren bonos con vencimientos de uno a cinco años  
Duración de las inversiones (family offices con inversiones en renta fija en 2023)



Las family offices priorizan los bonos con vencimientos de hasta cinco años, atrayendo con su combinación de rendimientos sólidos, estabilidad y menor sensibilidad a los movimientos de las tasas de interés. En promedio, el 35% de sus inversiones en renta fija tienen vencimientos de hasta dos años, mientras que otro 39% tiene vencimientos de dos a cinco años. Las family offices son reacias a mantener tenencias de más de 10 años, con una asignación media de solo el 7%.

## Motivaciones: desde diversificación hasta ingresos estables

A la pregunta de por qué mantienen su inversión en renta fija, la mayoría de las family offices (60%) con inversiones en ella responden que lo hacen para diversificar sus carteras. La mitad (50%) dice que busca equilibrar el riesgo y casi la mitad (49%) quiere beneficiarse de altos rendimientos. El 48% afirma que lo hace para recibir un flujo constante de ingresos. Sin embargo, existen diferencias regionales interesantes, pues las family offices estadounidenses son las que más frecuentemente declaran que desean beneficiarse de altos rendimientos.

«Con una duración larga, hay menos control, lo que podría resultar en volatilidad», señala un ejecutivo de una family office de Singapur. «Los vencimientos a corto y medio plazo se manejan mejor y pueden usarse para mitigar la volatilidad de la cartera».





# Capital privado y activos inmobiliarios

## Mensajes principales

1

La principal preocupación de los inversionistas en capital privado en los próximos 12 meses es la falta de salidas y liquidez.

2

En busca de una potencial diversificación, las family offices tienden a invertir principalmente en fondos, aunque las inversiones directas son también populares.

3

Los inversionistas inmobiliarios prefirieron las inversiones directas en inmuebles, aunque las coinversiones también son ampliamente aceptadas, especialmente en Estados Unidos.

«Queremos ganar algo antes de que la gente vuelva a recaudar más dinero», dice el presidente de una family office estadounidense. «Creo que esto se alinea con lo que están promoviendo la mayoría de las dotaciones. No me preocupan las salidas porque creo que estas acabarán produciéndose, pero si las empresas de capital privado quieren captar más fondos, tendrán que calmarse».



## A los inversionistas de capital privado les preocupa la falta de salidas y liquidez

Entre las family offices que invierten en capital privado, la principal preocupación para los próximos 12 meses es la aceleración en las ganancias y las salidas. Alrededor del 61% de ellas mencionan esta preocupación, y otro 48% menciona la falta de liquidez.

No obstante, sigue existiendo confianza en los rendimientos de esta clase de activo. En promedio, el 71% de las family offices que invierten en capital privado lo hacen para diversificar sus carteras de inversión, mientras que el mismo porcentaje (71%) considera que los rendimientos a largo plazo serán probablemente mejores que los de la renta variable.

La asignación más común a inversiones en capital privado se destina a fondos y fondos de fondos (62%), que ofrecen ventajas en diversificación y aprovechan la experiencia del socio general (SG). No obstante, muchas family offices también hacen inversiones directas en empresas, representando un 38% de las asignaciones. De estas, el 15% son para inversiones como accionista activo, el 13% como accionista pasivo, y el 10% para inversiones conjuntas con un SG. La popularidad de las inversiones directas aumenta entre las family offices más grandes. Entre aquellas con más de 1.000 millones de USD en activos, casi la mitad (49%) de las asignaciones se destinan a inversiones directas.

«Nos gustan las inversiones directas; son emocionantes; creemos que podemos hacerlo. Está en nuestro ADN», afirma el CEO de una family office del Benelux.

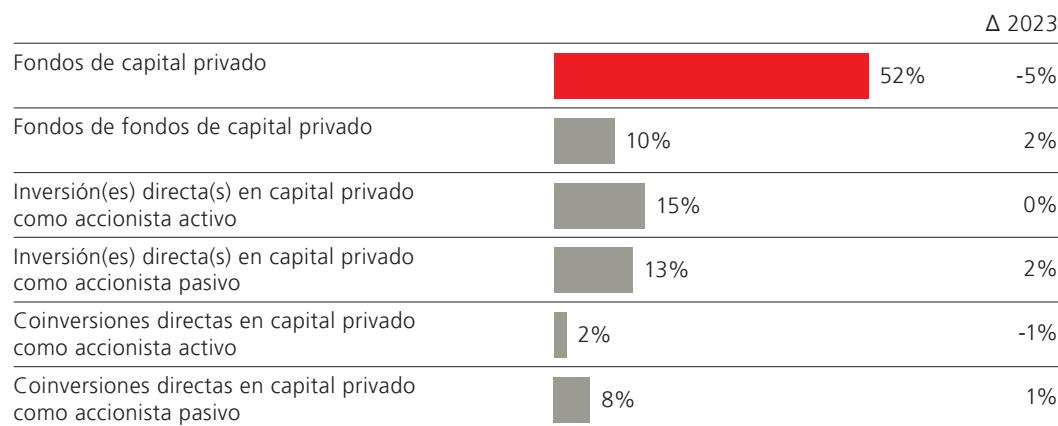


## Los inversionistas inmobiliarios prefieren la propiedad física

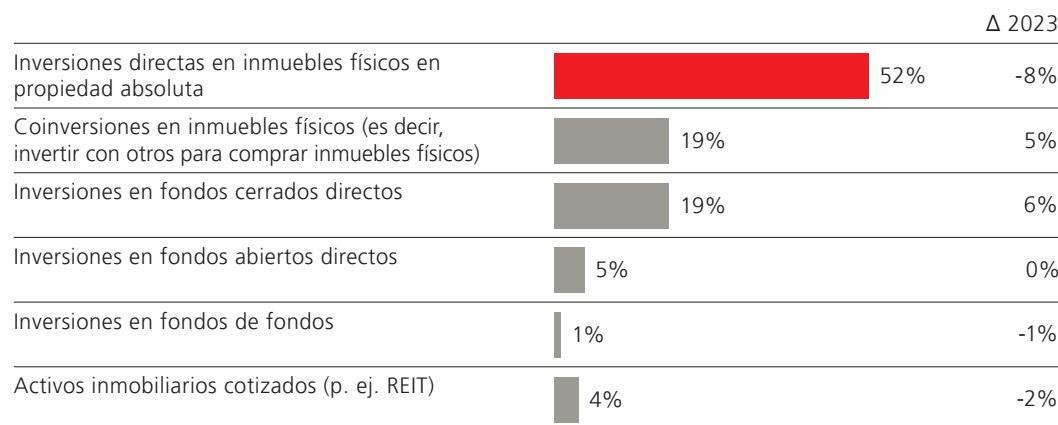
En inversiones inmobiliarias, las family offices suelen adquirir inmuebles físicos en propiedad absoluta, que representan el 52% de las inversiones inmobiliarias en este sector. Sin embargo, las coinversiones en inmuebles físicos están ganando popularidad, al igual que las inversiones en fondos cerrados directos, cada uno con una asignación del 19%. En EE.UU., las coinversiones son casi tan populares como las inversiones directas. Mientras que el 34% de las asignaciones se destinan a inversiones directas, el 33% son coinversiones.



Las inversiones de capital privado se destinan sobre todo a fondos  
Forma de invertir (family offices con inversiones en capital privado en 2023)



Los inversionistas inmobiliarios prefieren la propiedad física  
Forma de invertir (family offices con inversiones inmobiliarias en 2023)





# Sostenibilidad e impacto

## Mensajes principales

1

Con la creciente atención al clima y la naturaleza, las family offices que valoran la sostenibilidad y el impacto consideran este aspecto como una cuestión esencial tanto de riesgo como de oportunidad, tanto para sus inversiones como para sus empresas operativas relacionadas.

2

A medida que se familiarizan con el tema de la sostenibilidad y el impacto, las family offices desean información y asesoría más sofisticadas.

## Una cuestión esencial de riesgo y oportunidad

Parece que la sostenibilidad se está volviendo un tema cada vez más importante que afecta no solo las carteras de inversión de las family offices, sino también las perspectivas a largo plazo de las empresas operativas. Esto está en línea con la conclusión de que casi la mitad (49%) de las family offices considera el cambio climático como uno de los principales riesgos de en los próximos cinco años (como se indica en la sección 1).

Más de la mitad (57%) de las family offices con una empresa operativa ya tienen en cuenta consideraciones de sostenibilidad para sus empresas operativas o tienen previsto hacerlo en el futuro. En la misma línea, casi la mitad (49%) de los encuestados afirma que encontrar el enfoque adecuado para abordar la transición a las cero emisiones y reducirlas será de vital importancia para sus negocios en los próximos tres años.

La sostenibilidad se ha vuelto clave para muchas family offices, especialmente aquellas con importantes inversiones inmobiliarias.

Es evidente que la transición hacia la sostenibilidad y las emisiones cero netas están cada vez más integradas en las estrategias tanto de riesgo como de oportunidad. Entre las family offices que incorporan consideraciones de sostenibilidad y/o impacto, el 47% afirma que es importante gestionar los riesgos financieros y no financieros tanto para sus carteras de inversión como para sus operaciones empresariales, mientras que el 42% afirma que tiene sentido desde el punto de vista comercial ofrecer oportunidades atractivas de inversión y negocio. Más allá de estas motivaciones comerciales, el 44% afirma que la sostenibilidad es fundamentalmente importante para el beneficiario efectivo.

El director general de una family office del Benelux destaca que la sostenibilidad es un elemento clave de su estrategia de inversión. «Creemos firmemente en los edificios de oficinas porque pensamos que podemos comprarlos baratos. Podemos adquirirlos, desmontarlos y hacerlos a prueba de futuro según los criterios ESG».

La sostenibilidad ya no es simplemente un «factor higiénico» en las carteras de inversión. Para dos tercios (66%) de las family offices, la rentabilidad financiera basada en el mercado es una característica definitoria de las inversiones sostenibles y de impacto, similar a otras inversiones más tradicionales. Además, el 44% de las family offices ya están considerando o planean tener en cuenta la sostenibilidad o el impacto en sus carteras de inversión líquida, o tienen intención de hacerlo; mientras que el 45% lo hacen al realizar inversiones directas en tecnología verde u otras empresas relacionadas con la sostenibilidad.

## Entender la filantropía

En lo que respecta a la filantropía, casi un tercio (32%) de las family offices de todo el mundo se enfoca en ella y/o trata de comprenderla mejor. Este enfoque es especialmente marcado en la región de Asia-Pacífico, donde el 41% de las family offices está de acuerdo o muy de acuerdo en que los enfoques financieros innovadores, como blended finance o la financiación basada en resultados, conducirán a una convergencia de las actividades tradicionales de inversión y la filantropía.

La filantropía y las donaciones benéficas parecen ser particularmente populares en EE.UU. y Asia-Pacífico, con un 45% de las family offices en ambas regiones que actualmente las tienen en cuenta.

Como lo explica un director malayo y miembro de una familia que supervisa el patrimonio de su familia: «Llevo 40 años gestionando nuestra family office y ahora mi sobrino está tomando el relevo. Normalmente, es muy difícil pasar las riendas, pero me he pasado a un trabajo aún mejor, que es dirigir la fundación filantrópica familiar».





## El sistema de salud es el principal tema de sostenibilidad, seguido de los temas relacionados con el clima, las cero emisiones netas y la transición energética

El sistema de salud es el principal tema de sostenibilidad e impacto de las family offices, con un 39% de ellas expresando interés en centrarse o comprenderlo mejor. Le siguen las cero emisiones netas y la transición energética (32%), la tecnología limpia/verde/climática (30%) y la educación (28%). Estos temas son propicios para que los inversionistas obtengan rendimientos competitivos mientras buscan generar un impacto positivo. Y lo que es más importante, se trata de ámbitos en los que los inversionistas pueden encontrar algo más fácil de medir el impacto logrado.

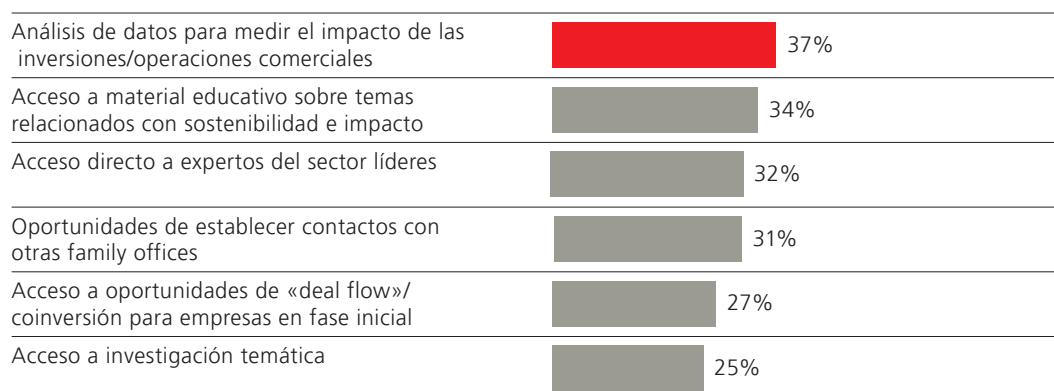
## Exigir información y asesoría más sofisticadas

A medida que madura el tema de la sostenibilidad, las family offices necesitan más información y asesoría. Según el 37% de los encuestados, un mejor análisis de datos para medir el impacto de las inversiones y/o las operaciones empresariales ayudaría a alcanzar los objetivos de sostenibilidad y/o impacto. Del mismo modo, el 34% encontraría útil el material educativo, y el 32% también buscaría acceso directo a expertos del sector.

Más de la mitad (55%) de las family offices a nivel mundial están de acuerdo o muy de acuerdo en que las dificultades para medir con precisión el impacto les impiden asignar más dinero a inversiones de impacto. Sin embargo, a medida que su enfoque se vuelve más sofisticado, las family offices parecen dudar de la utilidad de las etiquetas de los productos de inversión sostenible, ya que solo el 36% afirma que las etiquetas son indicadores importantes a la hora de seleccionar las inversiones.

## Demandas de análisis de datos

Opciones para alcanzar mejor los objetivos (family offices que tienen en cuenta la sostenibilidad/impacto)





# Professionalización y gobernanza

## Mensajes principales

1

Muchas family offices tienen margen para una mayor profesionalización.

2

Los servicios internos en las family offices se enfocan principalmente en la gestión de inversiones, mientras que los servicios especializados, como los fiscales, jurídicos y de ciberseguridad, se externalizan.

3

Se observa una mayor atención a los riesgos financieros en comparación con la variedad más amplia de riesgos que enfrenta una familia, como los riesgos para la reputación y los riesgos médicos.

## Muchas family offices tienen margen para profesionalizarse más

Aunque las family offices pueden abordar una amplia gama de necesidades familiares, muchas parecen tener un alcance limitado y aún tienen margen para profesionalizarse más. Por ejemplo, en lo que respecta a la función clave de la family office de gestionar las inversiones, el panorama es desigual. En promedio, solo el 56% de las family offices a nivel mundial cuentan con un comité de inversión, y solo el 44% tiene un proceso de inversión documentado. Y lo que es más, en Suiza y el Sudeste Asiático, menos del 40% de las family offices tienen procesos de inversión documentados (39% y 38% respectivamente).

En cuanto a controles más amplios, solo el 44% dispone de un marco general de gobernanza, el 40% de controles de ciberseguridad (frente al 44% del año pasado) y solo el 31% cuenta con procesos de gestión de riesgos que van más allá de las inversiones.

## La mayoría de las family offices tienen oportunidades de institucionalización

### Controles y procesos de gobernanza comunes



El panorama mejora considerablemente en las family offices con más de mil millones de USD en activos. Más de tres cuartas partes (76%) de estas family offices tienen un comité de inversión, y el 60% tiene un proceso de inversión documentado. Además, el 64% dispone de un marco de gobernanza establecido, el 68% cuenta con controles de ciberseguridad, y el 44% tiene procesos de

gestión de riesgos que van más allá de las inversiones. Se observan aumentos similares al comparar family offices de primera generación con aquellas en etapas posteriores, así como entre las que tienen poco personal y las que cuentan con grandes equipos. Esto subraya el viaje que recorren las family offices desde su creación hasta su vencimiento.

## Inversiones internas y externalización de servicios no esenciales

En cuanto a las operaciones internas y la externalización de servicios no esenciales, las family offices se enfocan principalmente en tareas financieras internas, como la gestión de carteras de inversión y la elaboración de informes. Casi todas las family offices (85%) realizan internamente la asignación estratégica de activos, mientras que el 78% lleva a cabo la gestión de riesgos de cartera, el 71% la elaboración de informes financieros y el 71% la teneduría de libros y la contabilidad.

Hay tres tipos de servicios especializados que tienden a externalizarse: servicios jurídicos (67%), ciberseguridad (57%) y planificación fiscal (53%). La investigación de inversiones se divide entre la realizada internamente (50%) y la externalizada (44%).

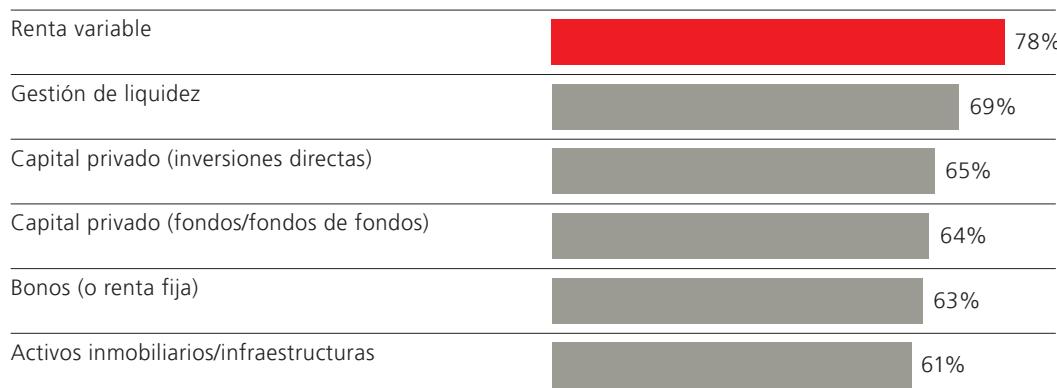
Algunos servicios simplemente no están cubiertos de ninguna manera por muchas family offices. Casi la mitad (47%) de las family offices no ofrecen servicios de estilo de vida, y una proporción similar (45%) no planifica sus pensiones o seguros de vida.

## Los profesionales de inversión internos actúan en todas las clases de activos

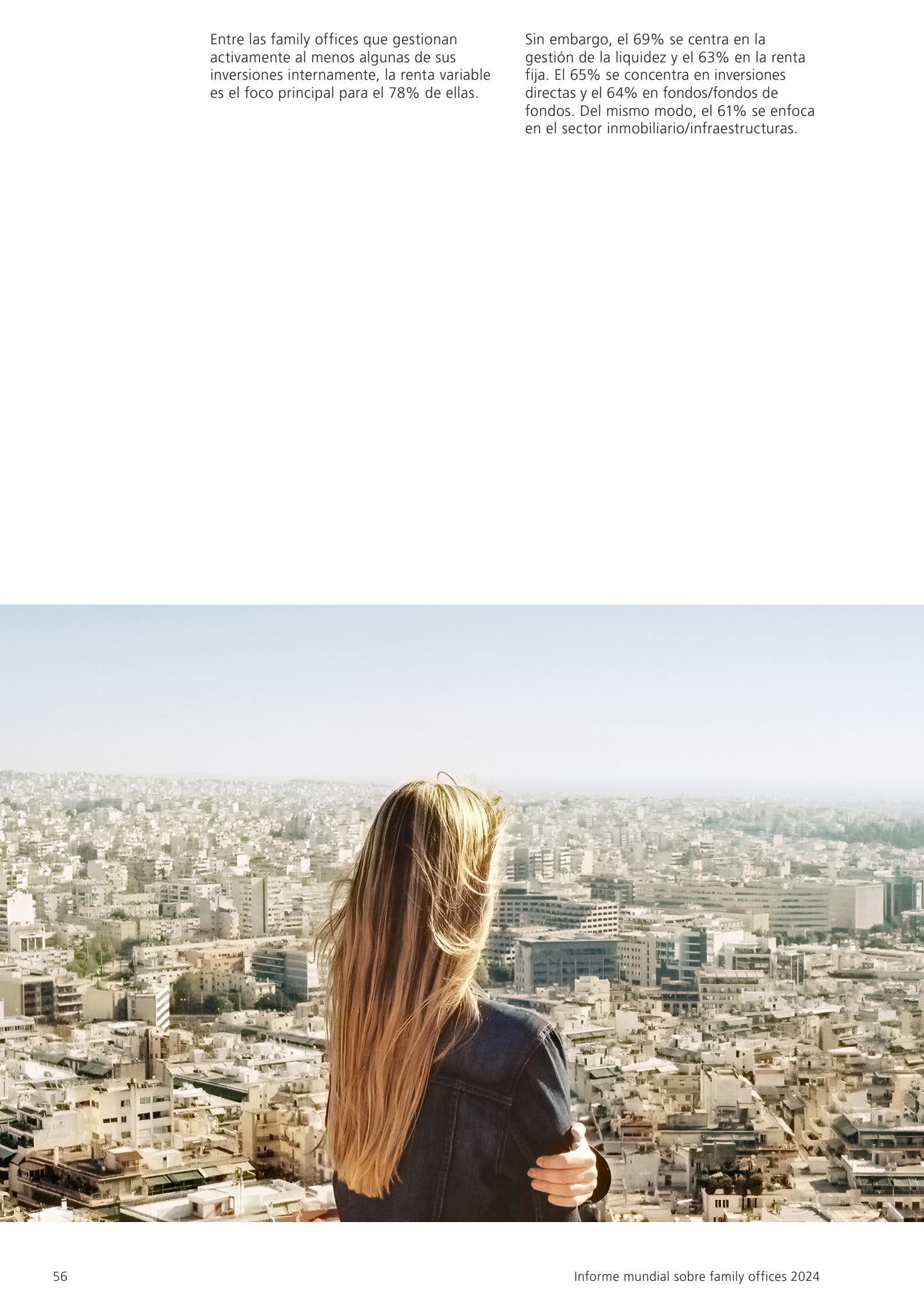
En promedio, más de la mitad (52%) de las family offices afirma que los profesionales de inversión internos deciden y ejecutan activamente la mayoría de sus decisiones de inversión. Otro 27% reparte la gestión de las inversiones más o menos a partes iguales entre los equipos internos y los socios externos. El reparto varía según las regiones. En EE.UU., por ejemplo, el 65% realiza la mayor parte de las actividades de inversión internamente. Por el contrario, en América Latina y el Medio Oriente la proporción desciende al 39% y al 31%, respectivamente. Tomando un promedio global, es sorprendente que más de un tercio (37%) de las family offices con hasta tres empleados afirman que toman y ejecutan la mayoría de las decisiones de inversión internamente.

## Los profesionales de la inversión se concentran principalmente en renta variable

Principales áreas de interés para los profesionales de inversión internos (family offices con profesionales de inversión activos)





A photograph of a woman with long, straight blonde hair, seen from the back and slightly to the side. She is wearing a dark denim jacket. She is looking out over a vast city skyline, which is filled with numerous buildings of varying heights and architectural styles. The sky is clear and blue. The perspective is from a high vantage point, looking down at the city.

Entre las family offices que gestionan activamente al menos algunas de sus inversiones internamente, la renta variable es el foco principal para el 78% de ellas.

Sin embargo, el 69% se centra en la gestión de la liquidez y el 63% en la renta fija. El 65% se concentra en inversiones directas y el 64% en fondos/fondos de fondos. Del mismo modo, el 61% se enfoca en el sector inmobiliario/infraestructuras.

## Gestionar primero el riesgo financiero

La gestión del riesgo corrobora la idea de que la gestión de las inversiones es primordial. La mayoría de las family offices se concentra en gestionar el riesgo financiero, haciendo menos hincapié en otros tipos de riesgo. Un promedio de 59% afirma que dispone de medidas y/o procedimientos para abordar el riesgo financiero y un 40% el riesgo económico.<sup>1</sup> Pero solo el 24% se centra en los riesgos para la reputación y, además, el 14% aborda los riesgos médicos y las emergencias en viajes para la familia.

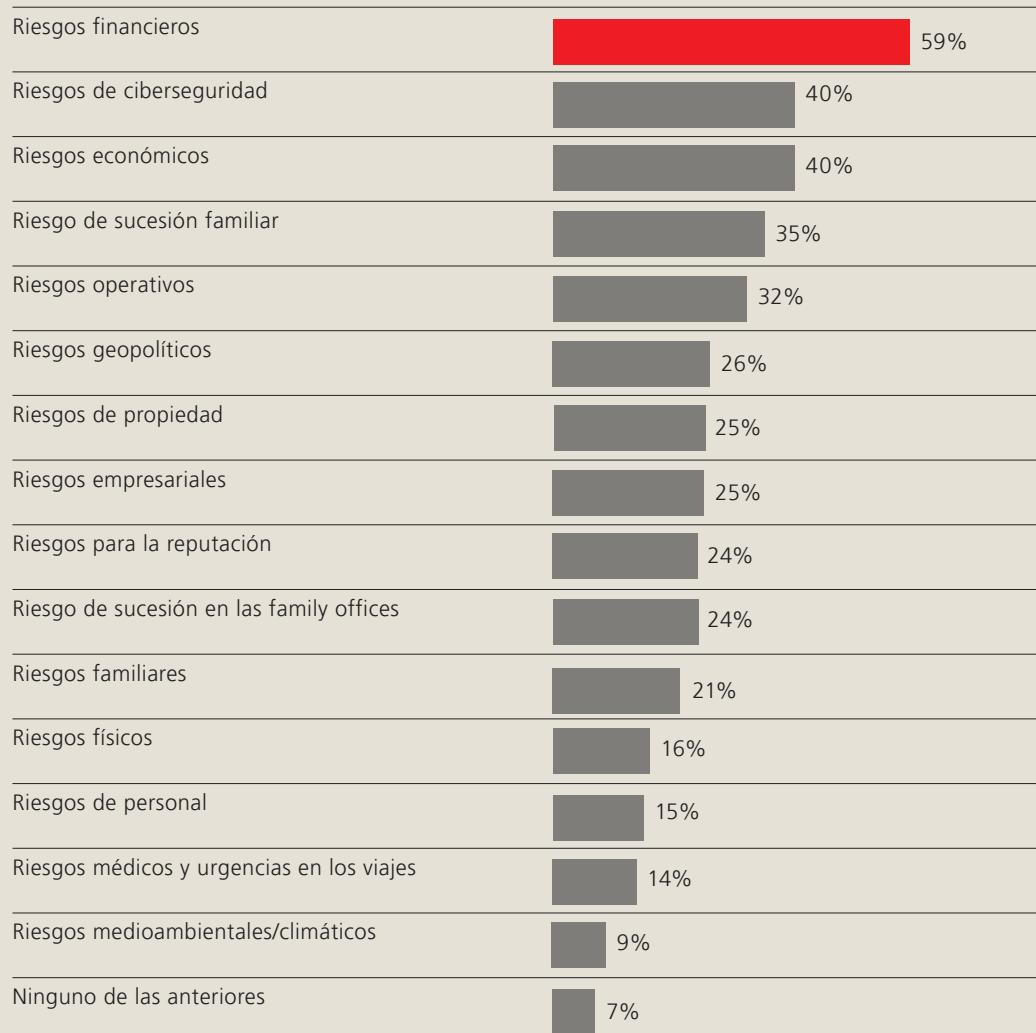
Hay indicios de una planificación inadecuada del «riesgo de persona clave». Casi cuatro de cada 10 (39%) family offices afirman que actualmente cuentan con el riesgo de una persona clave dentro de la family office, aunque solo alrededor de una cuarta parte (26%) dispone de un plan de sucesión para que la family office haga frente a riesgos empresariales, como la continuidad del personal y los servicios.

## La oportunidad de la sucesión

Cuando se aborda el objetivo principal de apoyar la transferencia generacional del patrimonio, las family offices se encuentran frente a una oportunidad significativa. Para contextualizar la magnitud de este traspaso de riqueza inminente, se estima que en los próximos 20 años más de 1.000 multimillonarios transferirán aproximadamente 1,2 billones de USD a sus descendientes.<sup>2</sup> Sin embargo, en promedio solo el 47% de las family offices indica contar en la actualidad con un plan de sucesión patrimonial para los miembros de la familia. Esto resalta el potencial y la importancia de comenzar a planificar cómo se efectuará la transferencia de patrimonio a la siguiente generación.

### La mayoría de las family offices están cubiertas contra riesgos financieros

#### Riesgos cubiertos por las family offices



<sup>1</sup> Los riesgos financieros son la diversificación de activos, concentración en un único valor, liquidez, pérdida de rendimiento, etc. Los riesgos económicos son la caída del mercado, depreciación de la moneda, etc.

<sup>2</sup> UBS Billionaire Ambitions Report 2023: The great wealth transfer.



# Costos y personal

## Mensajes principales

1

La mayoría de las family offices emplean a hasta 10 personas, lo que significa que probablemente solo dispongan de recursos suficientes para llevar a cabo sus tareas principales.

2

Normalmente, las family offices apoyan solo a la primera y/o segunda generación.

3

Se proyecta que los costos se estabilicen en 2024, después de un ligero aumento en 2023.

## La mayoría de las family offices no disponen de recursos para una amplia gama de tareas.

Como la mayoría de las family offices solo cuentan con un reducido número de empleados, parecen carecer de capacidad para hacer algo más que sus tareas básicas. Según los datos, estas tareas se centran en la gestión de inversiones y la administración de apoyo (consulte la sección 5).

Dos tercios (66%) de las family offices emplean a hasta 10 personas (el 20% solo emplea a hasta tres), lo cual no suele ser suficiente para prestar toda la gama de servicios que cabría esperar, desde la gestión de las inversiones hasta la contabilidad, la filantropía, la fiscalidad y el apoyo al estilo de vida. Además, en el 72% de las family offices, al menos un empleado es miembro de la familia. La limitada capacidad de las family offices puede apreciarse en el hecho de que algo más de un tercio (37%) de las family offices que gestionan más de 1.000 millones de USD solo emplean a hasta 10 personas. No obstante, algunas de estas oficinas están bien dotadas de personal, con un 26% que emplea de 21 a 50 personas, y un 8% que emplea a más de 50 personas.

«Las family offices son muy eficientes», explica un antiguo jefe de una family office suiza que ahora actúa como asesor de family offices. «Hay una tendencia a externalizar aspectos muy privados fuera de la family office. Puedo confirmar que la mayoría de las family offices no tienen más de 10 personas. Piensan muy claramente en qué pueden hacer ellas mismas o comprar. ¿Qué se puede internalizar y qué se puede externalizar? En mi opinión, este es un cambio significativo».





Más de la mitad de las family offices solo apoya a la primera (52%) y/o segunda generación (59%). En promedio, las family offices solo apoyan a siete miembros de la familia, ya sea dándoles ingresos o prestándoles servicios de apoyo.

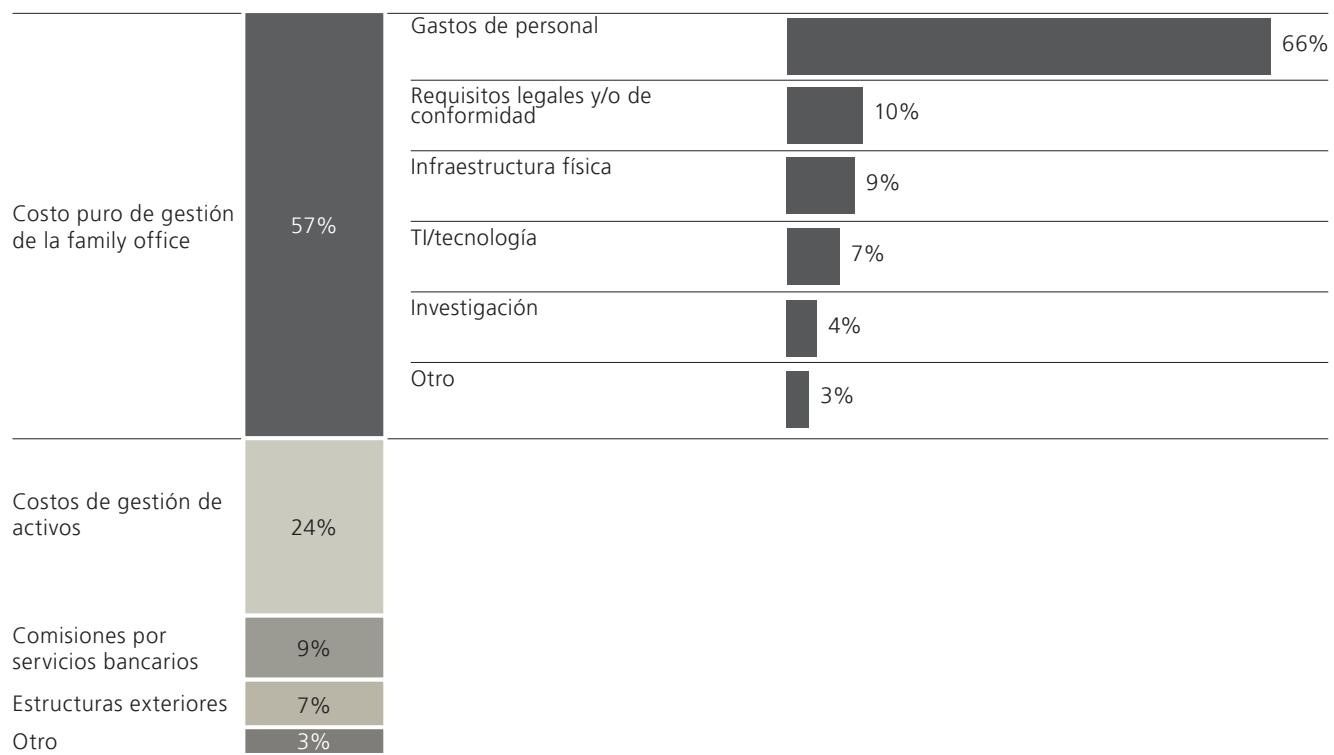
## Los costos se estabilizan

Los costos de gestionar una family office experimentaron un ligero aumento en 2023, aunque ahora parecen estabilizarse. En promedio a nivel mundial, el costo global puro de gestionar una family office en 2023 fue de 39,8 puntos básicos (p. b.) de los activos gestionados, en comparación con los 38,1 p. b. de 2022. Se espera que para 2024 estos costos alcancen los 40,3 puntos básicos.

La escala juega un papel importante en los beneficios de costos. Los costos disminuyen cuando el patrimonio gestionado crece, pasando de un rango de 100 a 250 millones de USD a más de 1.000 millones de USD. En el primer rango, los costos reales para 2023 promedian 43,2 p. b., mientras que para el segundo promedian 35,2 puntos básicos.

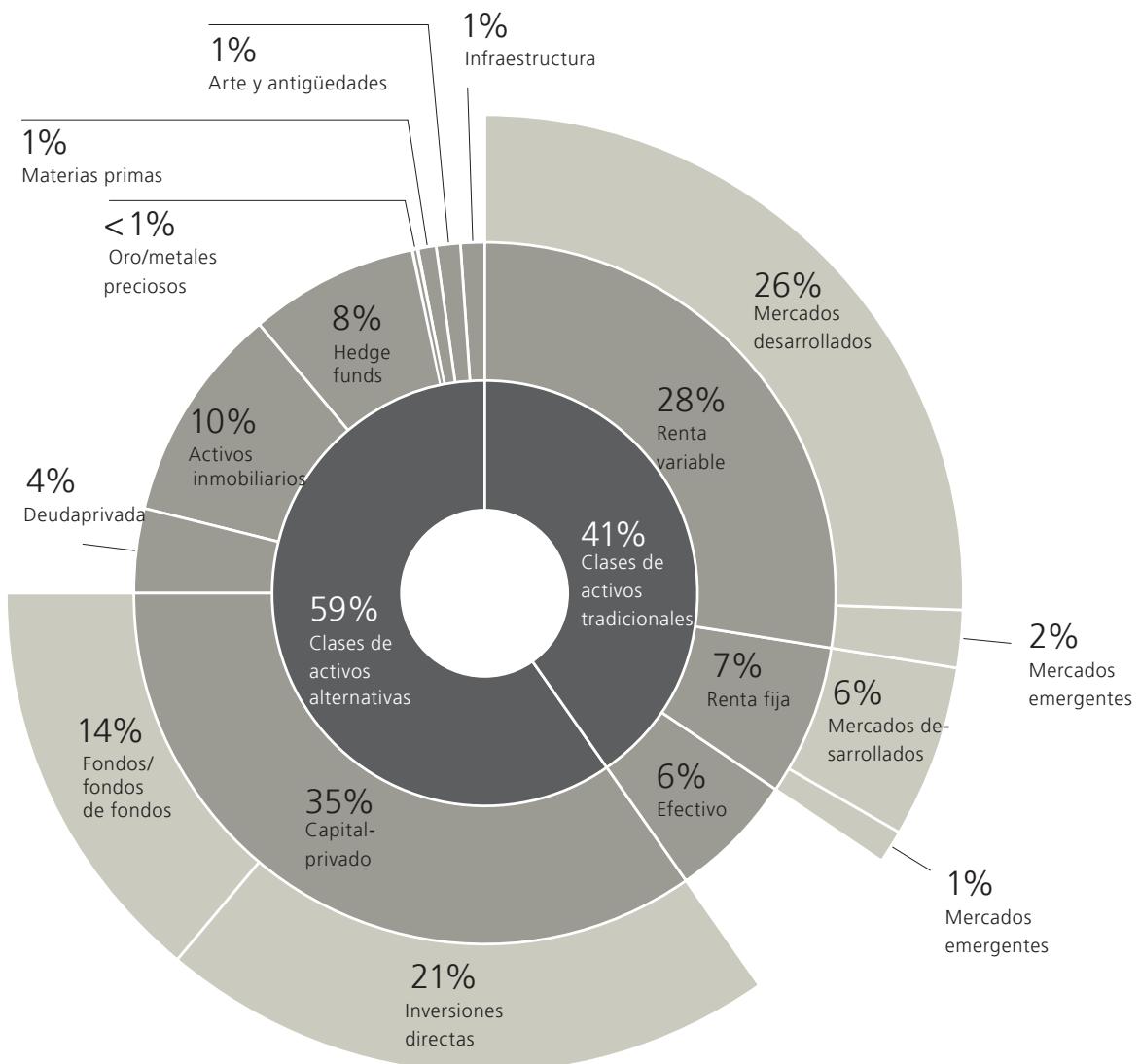
Como en años anteriores, se prevé que el mayor costo de la family office en 2024 sea el de su propio funcionamiento, en lugar de los pagos a sus socios externos. El simple costo de operación de la family office, que incluye personal, infraestructura, tecnología de la información, entre otros, representa el 57% de los costos proyectados para 2024. Le sigue la gestión de activos, con un 24%.

El gasto puro de las family offices sigue siendo el principal factor de costo global  
Reparto de los costos globales y de explotación en 2024

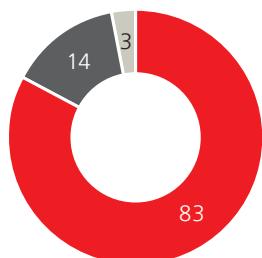


# Estados Unidos

Asignación estratégica de activos de 2023

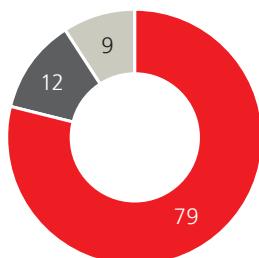


Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



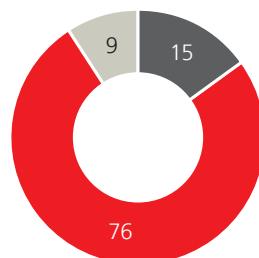
- Muy/un poco probable
- No estoy seguro
- Muy/un poco improbable

Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión



- Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo
- Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero
- Volveremos a tasas de interés reales negativas
- Asumiré el mismo riesgo

Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



- Es probable que asuma menos riesgos
- Asumiré el mismo riesgo
- Es probable que asuma más riesgos
- No tengo respuesta

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

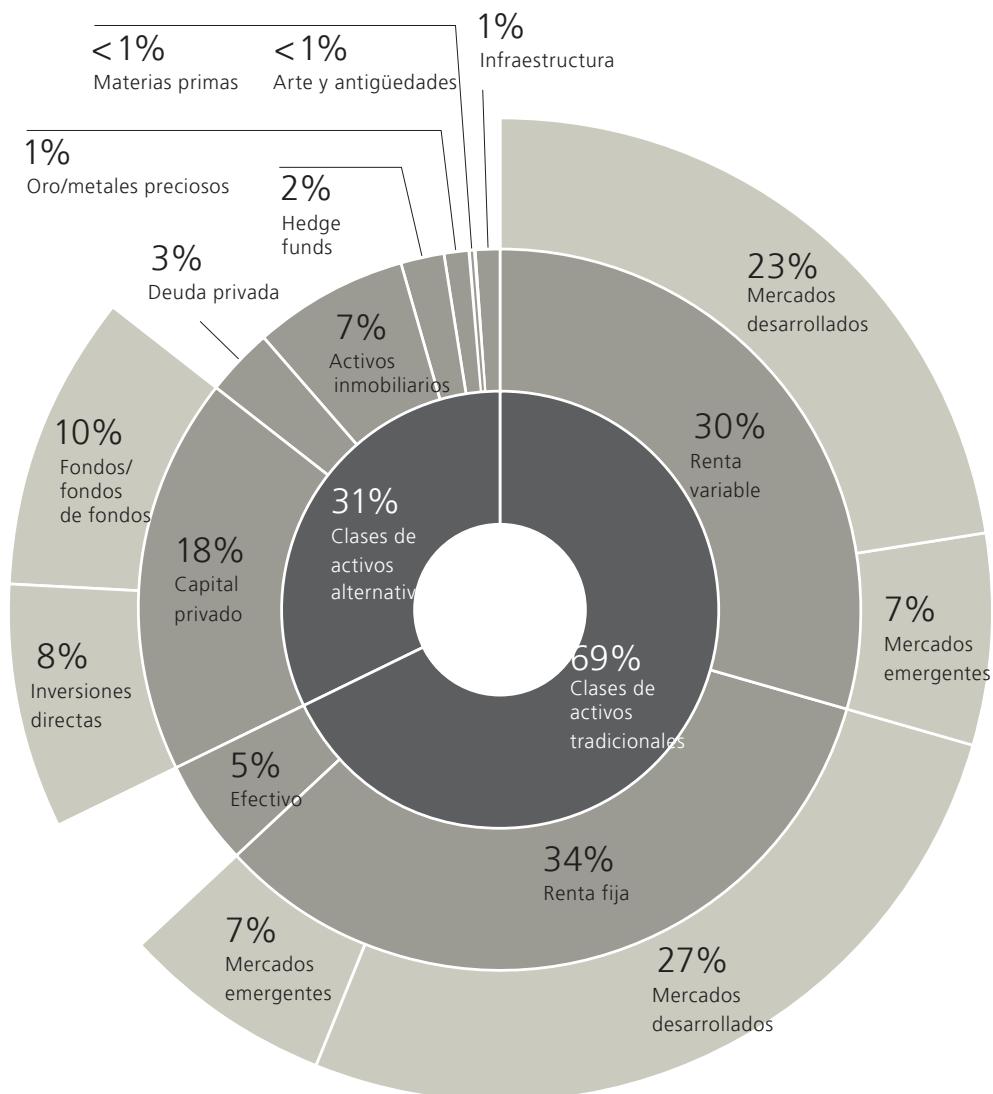


## Procesos de family office establecidos

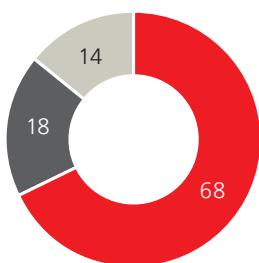


# Latinoamérica

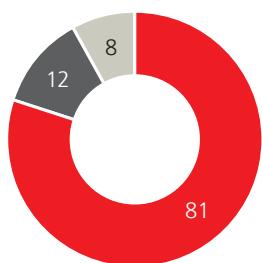
## Asignación estratégica de activos de 2023



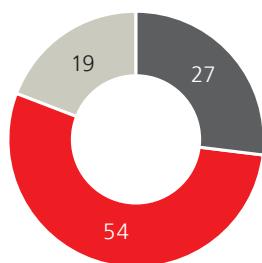
Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs 2023



█ Muy/un poco probable  
█ No estoy seguro  
█ Muy/un poco improbable

█ Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo  
█ Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero  
█ Volveremos a tasas de interés reales negativas

█ Es probable que asuma menos riesgos  
█ Asumiré el mismo riesgo  
█ Es probable que asuma más riesgos

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

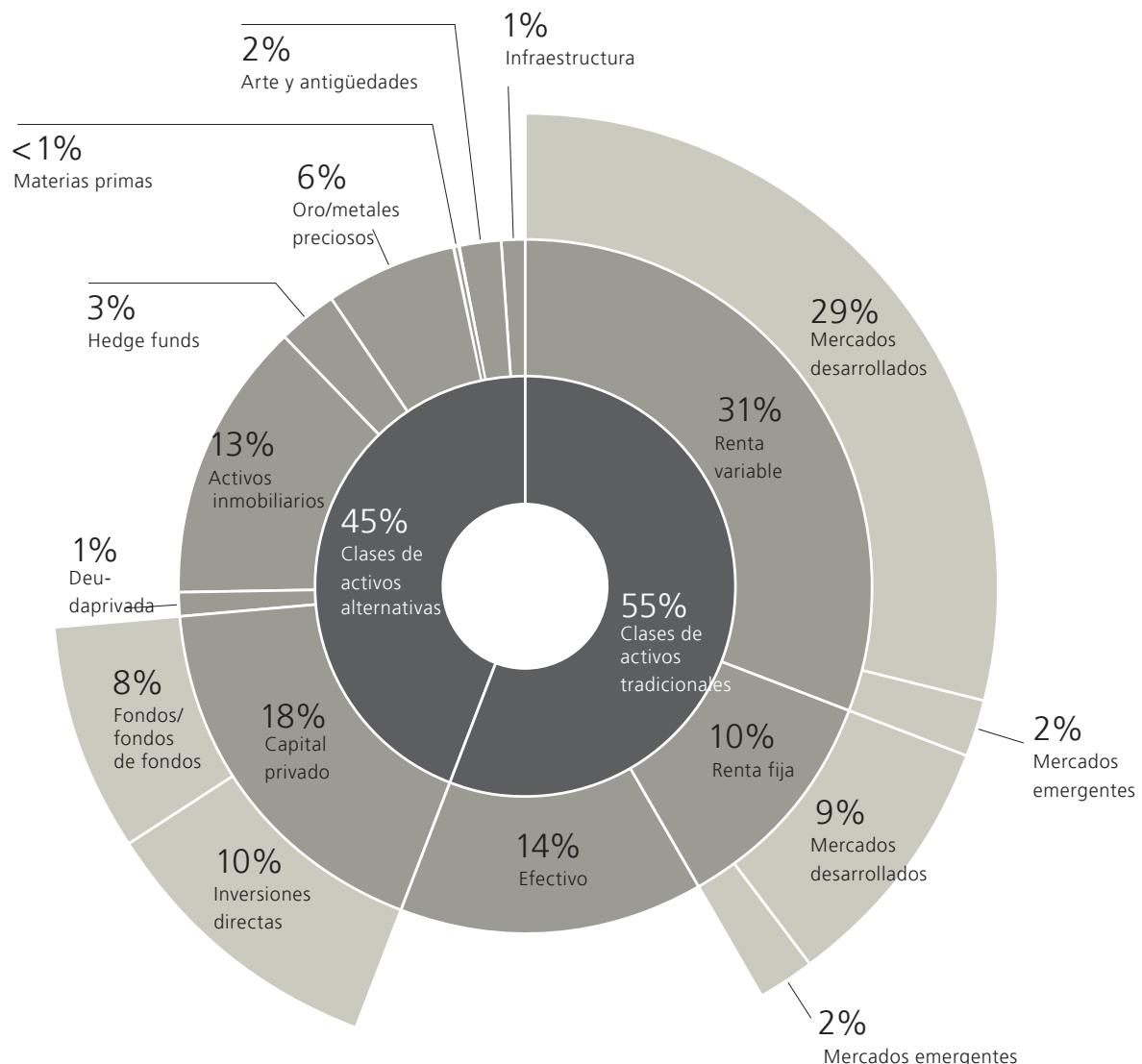


## Procesos de family office establecidos

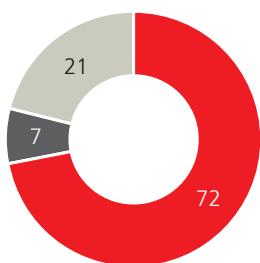


# Suiza

## Asignación estratégica de activos de 2023

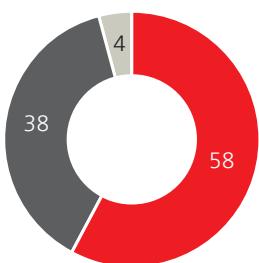


Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



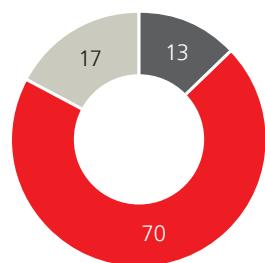
- Muy/un poco probable
- No estoy seguro
- Muy/un poco improbable

Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



- Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo
- Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero
- Volveremos a tasas de interés reales negativas

Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



- Es probable que asuma menos riesgos
- Asumiré el mismo riesgo
- Es probable que asuma más riesgos

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

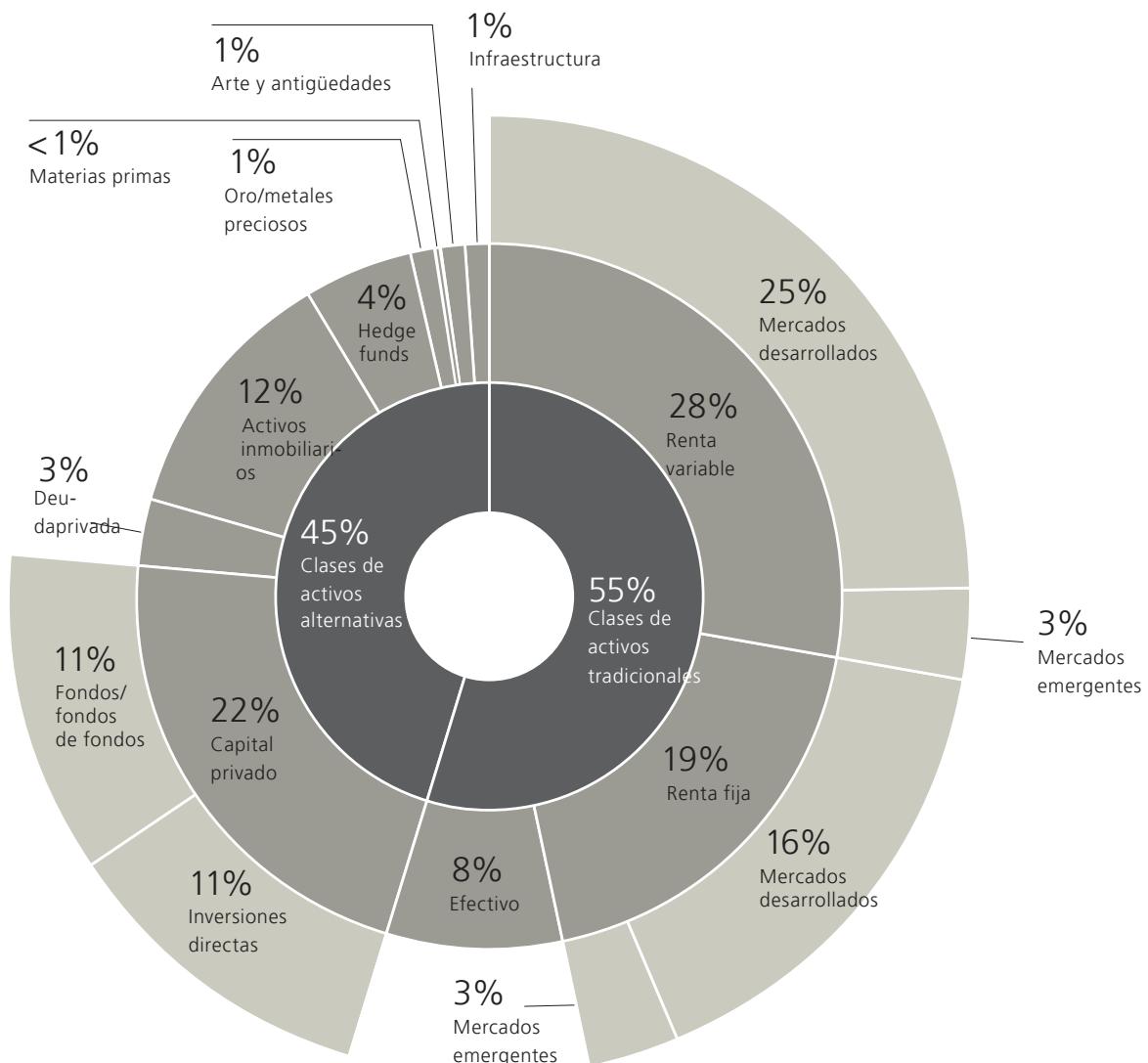


## Procesos de family office establecidos

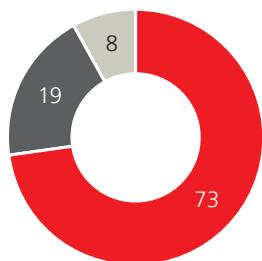


# Europa

## Asignación estratégica de activos de 2023

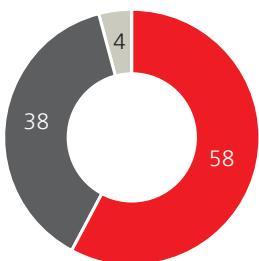


Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



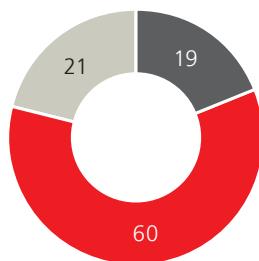
- Muy/un poco probable
- No estoy seguro
- Muy/un poco improbable

Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



- Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo
- Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero
- Volveremos a tasas de interés reales negativas

Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



- Es probable que asuma menos riesgos
- Asumiré el mismo riesgo
- Es probable que asuma más riesgos

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

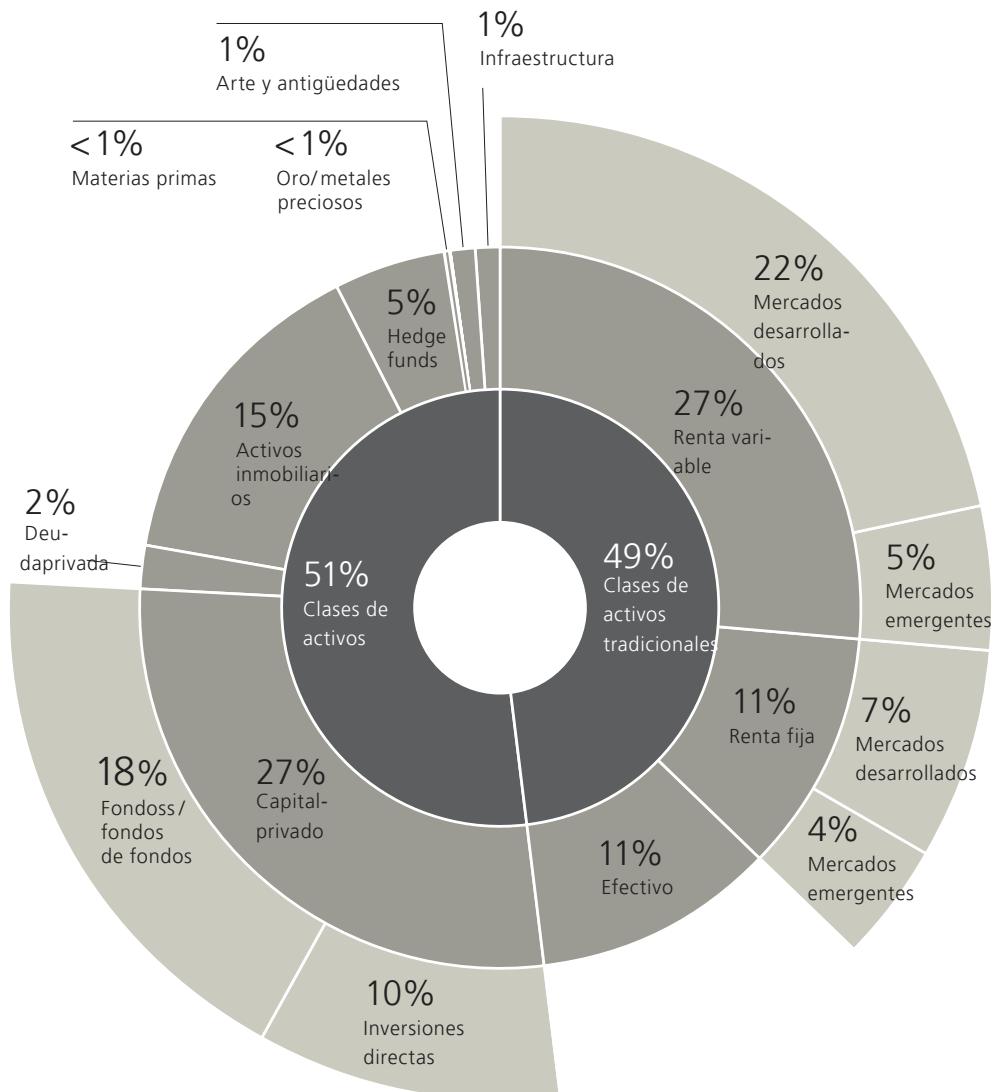


## Procesos de family office establecidos

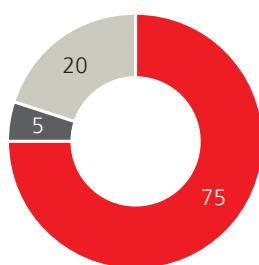


# Medio Oriente

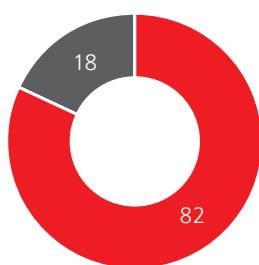
Asignación estratégica de activos de 2023



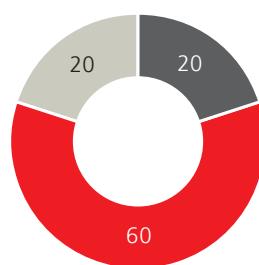
Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



- Muy/un poco probable
- No estoy seguro
- Muy/un poco improbable

- Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo
- Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero

- Es probable que asuma menos riesgos
- Asumiré el mismo riesgo
- Es probable que asuma más riesgos

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



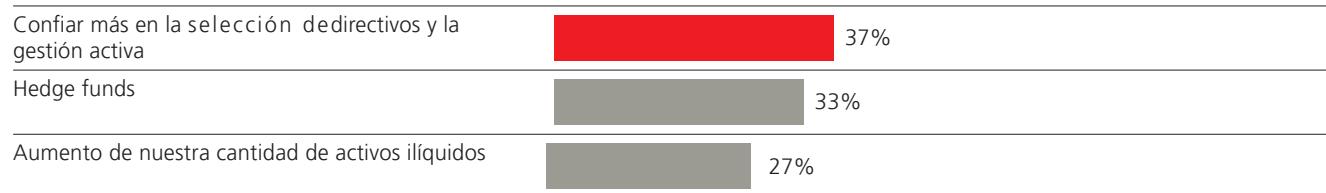
## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

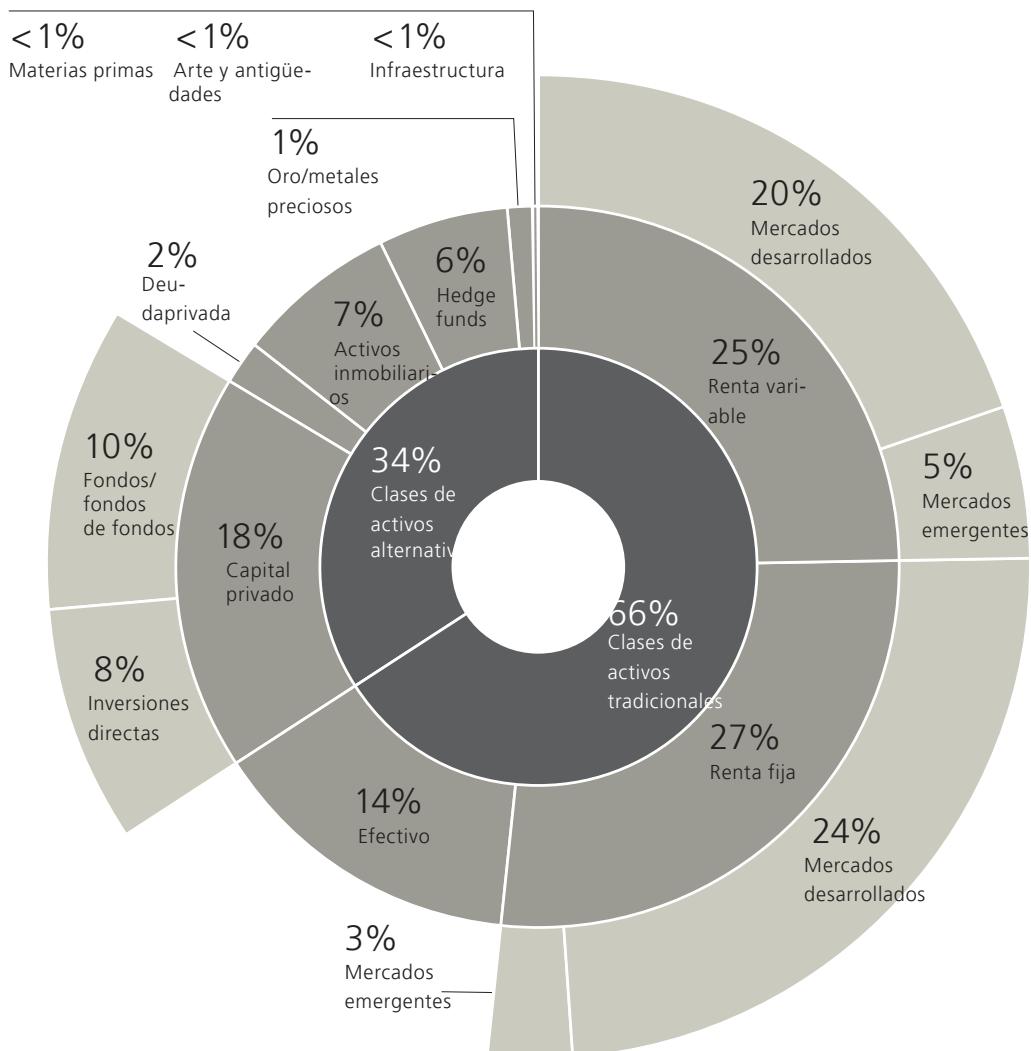


## Procesos de family office establecidos

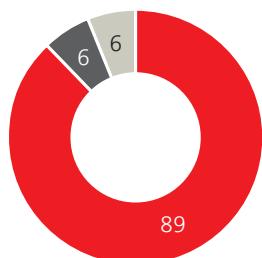


# Norte de Asia

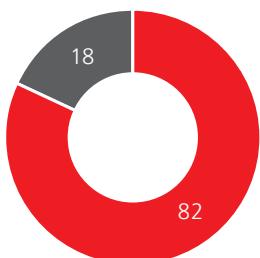
Asignación estratégica de activos de 2023



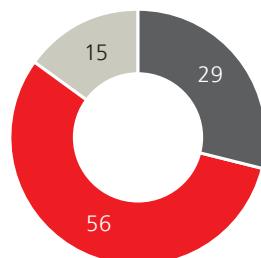
Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



█ Muy/un poco probable  
█ No estoy seguro  
█ Muy/un poco improbable

█ Tendremos tasas de interés reales positivas durante más tiempo  
█ Las tasas de interés reales oscilarán alrededor de cero

█ Es probable que asuma menos riesgos  
█ Asumiré el mismo riesgo  
█ Es probable que asuma más riesgos

## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office

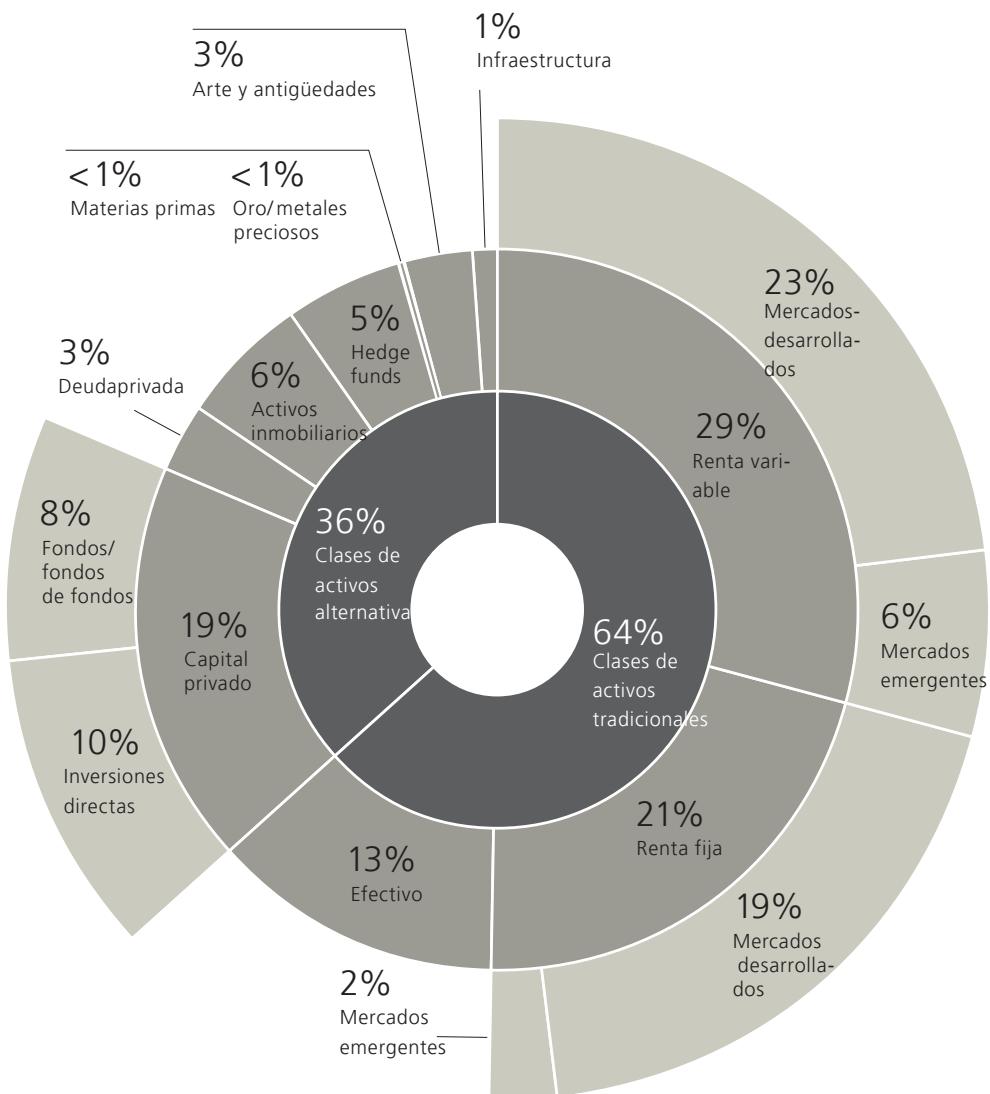


## Procesos de family office establecidos

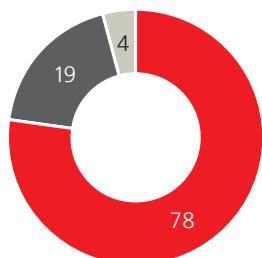


# Sudeste asiático

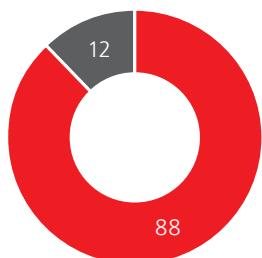
Asignación estratégica de activos de 2023



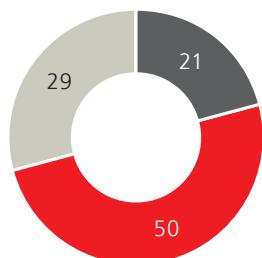
Probabilidad de invertir en IA en los próximos 2-3 años



Tendencia de las tasas de interés en el ciclo de inversión actual



Riesgo de la cartera en los próximos 12-18 meses vs. 2023



## Principales riesgos en los próximos 12 meses



## Principales riesgos para los próximos cinco años



## Estrategias de cobertura del riesgo de la cartera de inversiones



## Estrategias para aumentar la diversificación de la cartera



## Principales fines de los activos y actividades de la family office



## Procesos de family office establecidos



# Algunos datos sobre nuestro informe



Patrimonio neto promedio de 2.600 millones de USD

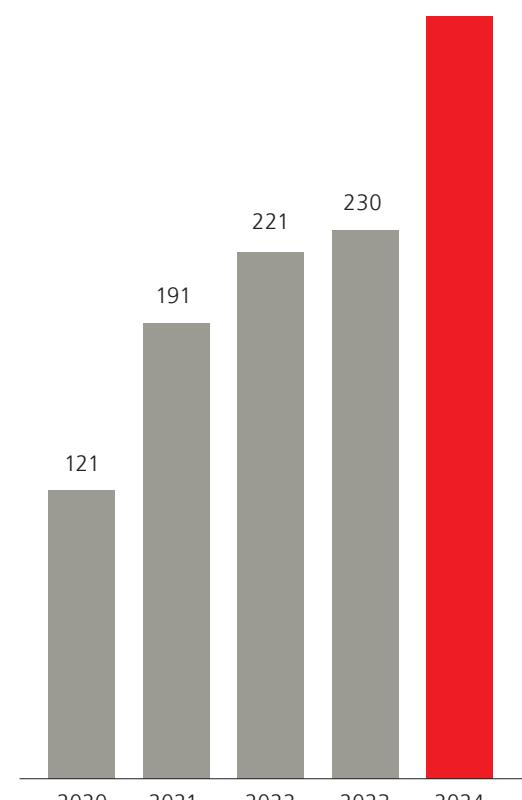
320 family offices en todo el mundo  
Tamaño de la muestra interanual

Este Informe mundial sobre family offices 2024 es el quinto de nuestros estudios anuales sobre las actividades de las family offices investigado y redactado internamente. El número de family offices que han participado en nuestra encuesta ha aumentado a 320, en comparación con los 230 del año anterior.

El patrimonio promedio de las familias participantes es de 2.600 millones de USD. En promedio, sus family offices gestionan 1.300 millones de USD.

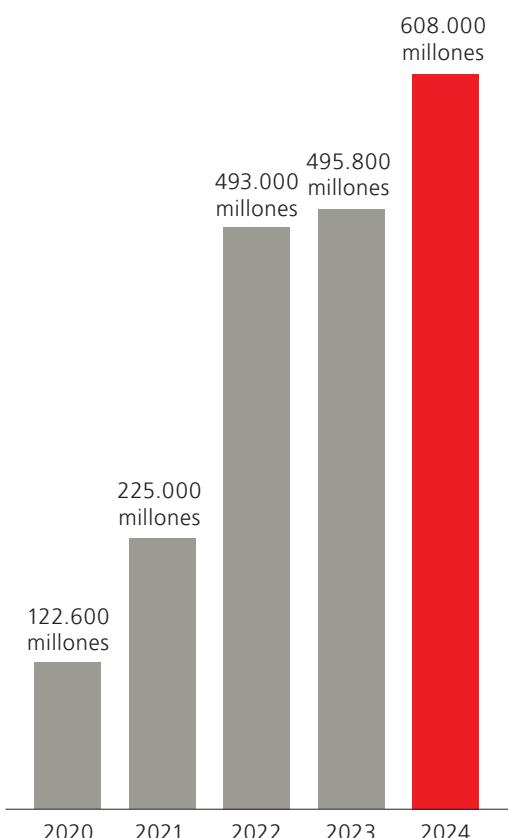
El patrimonio total se calcula en función del número de clientes que respondieron a esta pregunta.

320

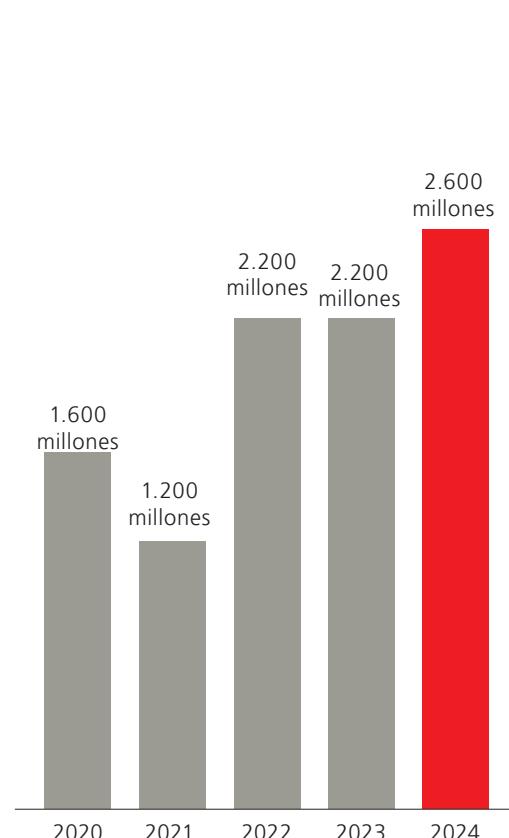


El patrimonio cubierto alcanza nuevas cotas

Patrimonio neto total de la familia fundadora



El patrimonio total de la encuesta asciende a 608.000 millones de USD



El patrimonio neto total promedio asciende a 2.600 millones de USD

## División generacional

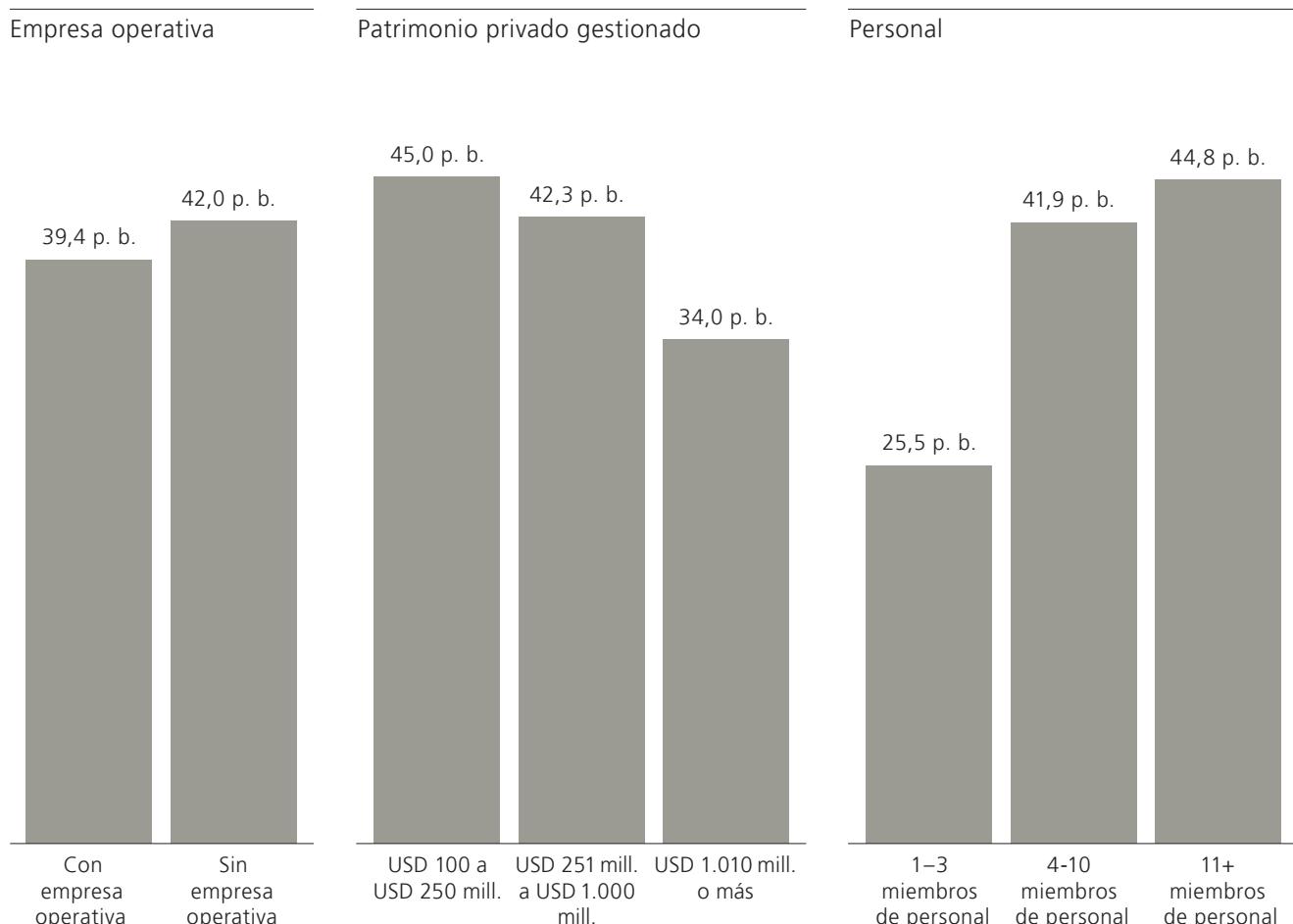
La mayoría de las family offices atienden a la primera y segunda generación. El 52% de ellas se enfocan en la primera generación, mientras que el 59% atiende a la segunda.

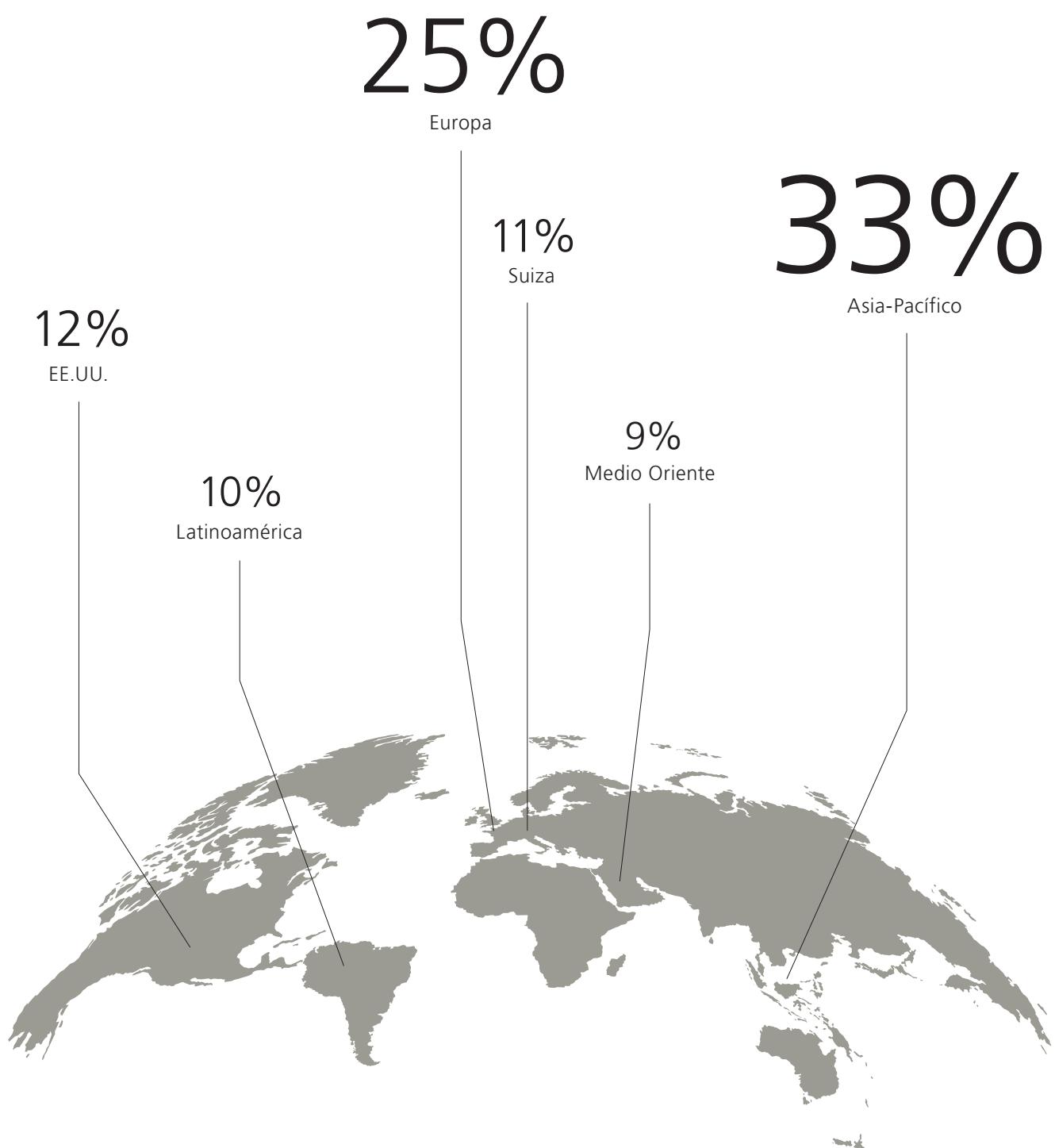
## Empresas operativas

Más de tres cuartas partes (77%) de las family offices tienen una empresa operativa. El sector más predominante en su actividad principal es el inmobiliario, representando el 13% de los casos, seguido de los servicios financieros y bancarios (9%), bienes de consumo (7%) y comercio minorista (6%).

Los costos operativos de una family office en 2024 se ven influenciados por las actividades operativas, el patrimonio privado gestionado y el personal

Previsiones de costos operativos puros de una family office en 2024





## Metodología

Esta es la quinta edición de la Encuesta mundial a las family offices. UBS encuestó a 320 de sus clientes entre el 18 de enero de y el 22 de marzo de 2024. Se invitó a participantes de más de 30 países de todo el mundo usando un metodología en línea para esta investigación. El tamaño de la muestra es significativamente mayor que en años anteriores

Es importante tener en cuenta que debido al redondeo, las cifras presentadas en este informe pueden no coincidir exactamente con los totales proporcionados.

## UBS Evidence Lab

UBS Evidence Lab es un equipo de expertos en datos alternativos que trabajan en diversas áreas especializadas creando conjuntos de datos listos para el análisis. Estos especialistas convierten los datos en pruebas empíricas, recurriendo a una combinación de técnicas y herramientas para capturar, limpiar y conectar miles de millones de datos todos los meses.

La biblioteca de activos, que abarca miles de empresas de todos los tamaños, sectores y regiones, está diseñada para ayudar a los inversionistas a responder preguntas importantes en su análisis de inversión.

## Gestionar el patrimonio es nuestro oficio

Cuidar el patrimonio exige tiempo, dedicación y pasión. Con UBS, se beneficiará de nuestras décadas de experiencia en ayudar a las family offices a dedicarse a lo que más les importa.

Entendemos las necesidades únicas de las family offices y diseñamos soluciones financieras personalizadas que les ayudan a proteger y hacer crecer sus inversiones, respaldadas por los conocimientos de nuestra galardonada Chief Investment Office.

Como líder en gestión patrimonial con presencia verdaderamente global en todos los principales mercados, podemos conectar a nuestros clientes con sus pares, líderes y expertos que pueden inspirarlos y empoderarlos para alcanzar sus ambiciones.

Además, estamos en una posición única para aprovechar nuestros conocimientos y experiencia, y ofrecer a nuestros clientes una inteligencia sin igual que sirva de base para sus decisiones financieras.

Desde nuestros informes como el Informe mundial sobre family offices (Global Family Office Report) y Billionaire Ambitions hasta nuestro Global Wealth Report, ofrecemos una visión profunda de las tendencias que prometen tener un impacto significativo en el cambiante mundo del patrimonio.

Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a aprovechar al máximo su vida ocupándose de su patrimonio y sus inversiones. Eso es lo que significa para nosotros la gestión patrimonial. Porque, en UBS, la gestión patrimonial no es solo algo que hacemos. Es lo que somos.

Para más información sobre nuestras soluciones para family offices, visite:

[ubs.com/family-office-uhnw](http://ubs.com/family-office-uhnw)

### Equipo de investigación:

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab  
Gabriele Schmidt, UBS Global Wealth Management

### Editor:

Rupert Bruce, Clerkenwell Consultancy

### Agradecimientos:

Kaspar Grathwohl  
Aline Haerri  
Peter Jacober  
Urs Kaeser  
Maximilian Kunkel  
Chrissie Loedolff  
Annegret-Kerstin Meier  
Eric Schatz  
Jan van Bueren  
Christiaan van Driel  
Michael Viana

### Diseño:

Bureau Collective

### Fotografía:

Tapa: Max Rive, p. 4: Darío Viegas, p. 6 (a la izquierda): Noem (Unsplash), Dan Grinwis (Unsplash), Xi Chen, p. 7 (a la izquierda): Kirill (Unsplash), Luke Stackpoole, Stocksy, p. 8: Bernardo Lorena Ponte (Unsplash), p. 13: Daniel J. Schwarz (Unsplash), p. 18: Nota Thanun (Unsplash), p. 21: Stocksy, p. 23: Westend61, p. 24: Marina Weishaupt, p. 27: Stocksy, p. 32: Jasper Garratt (Unsplash), p. 37: Gigi (Unsplash). P. 38: Fran Silvestre Arquitectos, p. 40/41: Massimiliano Donghi (Unsplash), p. 42: Adrian Cuj, p. 44: Sjoerd Bracké, p. 47: Isaac Matthew (Unsplash), p. 48: Drew Hays (Unsplash), p. 50: Torben Eskerod, p. 55: Daniel J. Schwarz (Unsplash), p. 56: Semina Psichogiopoulou (Unsplash), p. 58: Stocksy, p. 61: Alexander Psiuk (Unsplash), p. 62/63: Brady Stöltzing (Unsplash), p. 78: Daniel J. Schwarz (Unsplash)

Para consultas sobre medios de comunicación:

[mediarelations@ubs.com](mailto:mediarelations@ubs.com)

EMEA: +41-44-234 85 00

Américas: +1-212-882 58 58

Asia - Pacífico: +852-297-1 82 00

# Exención de responsabilidad

Este documento fue redactado por UBS Group AG, su sucursal o su filial («UBS»).

Este documento y la información que contiene se facilitan con fines meramente informativos y de marketing de UBS. Nada de lo contenido en el presente documento constituye un estudio de inversiones, una asesoría de inversiones, un folleto de venta ni una oferta o solicitud para realizar actividades de inversión. El documento no es una recomendación para comprar o vender ningún valor, instrumento de inversión o producto, y no recomienda ningún programa o servicio de inversión específico.

La información contenida en este documento no se ha adaptado a los objetivos específicos de inversión, circunstancias personales y financieras o necesidades particulares de ningún cliente individual. Ciertas inversiones mencionadas en este documento pueden no ser adecuadas o apropiadas para todos los inversionistas. Además, algunos servicios y productos mencionados en el documento pueden estar sujetos a restricciones legales y/o a requisitos de licencia o permiso y, por lo tanto, no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, o a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud, o venta.

Aunque toda la información y opiniones expresadas en este documento se obtuvieron de buena fe de fuentes consideradas como confiables, no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, sobre la exactitud, suficiencia, integridad o fiabilidad. Toda la información y opiniones expresadas en este documento están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir de las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida.

Todas las fotografías o imágenes («imágenes») contenidas en este documento tienen fines meramente ilustrativos, informativos o documentales, y sirven de apoyo al análisis y la investigación del tema. Las imágenes pueden representar objetos o elementos protegidos por derechos de autor, marcas registradas y otros derechos de propiedad intelectual de terceros. A menos que se indique expresamente, no se sugiere ni se implica ninguna relación, asociación, patrocinio o respaldo entre UBS y estos terceros.

Los gráficos y escenarios contenidos en el documento son meramente ilustrativos. Es posible que algunos gráficos y/o cifras de resultados no se basen en períodos completos de 12 meses, lo que puede reducir su comparabilidad e significado. El rendimiento histórico no garantiza ni es indicativo de rendimientos futuros.

Nada de lo contenido en este documento constituye una asesoría jurídico o fiscal. UBS y sus empleados no prestan asesoría jurídica ni fiscal. Queda prohibida la redistribución o reproducción total o parcial de este documento sin la autorización previa por escrito de UBS. En la medida en que la ley lo permita, ni UBS ni ninguno de sus consejeros, directivos, empleados o agentes aceptan o asumen responsabilidad alguna por las consecuencias, incluyendo pérdidas o daños, derivadas de su actuación o la de cualquier otra persona que actúe o se abstenga de actuar basándose en la información contenida en el presente documento o de cualquier decisión basada en ella.

Información importante en caso de que este documento se distribuya a personas estadounidenses o en los United States. Los servicios de Wealth Management son prestados en los Estados Unidos por UBS Financial Services Inc., que está registrada en la U.S. Securities and Exchange Commission como agente de bolsa y asesor de inversiones, y ofrece valores, negociación, corretaje y productos y servicios relacionados. Como empresa de servicios de gestión patrimonial a clientes, UBS Financial Services Inc. ofrece servicios de asesoría de inversiones en calidad de asesor de inversiones registrado en la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC) y servicios de corretaje en calidad de corredor registrado en la SEC. Los servicios de asesoría de inversiones y los servicios de corretaje funcionan por separado, son muy diferentes entre sí y se rigen por leyes diferentes y acuerdos separados. Es importante que usted comprenda la forma en que realizamos nuestras operaciones y que lea detenidamente los acuerdos y las declaraciones que le proporcionamos sobre los productos o servicios que le ofrecemos. Para más información consulte el resumen de la relación con los clientes en [ubs.com/relationshipsummary](http://ubs.com/relationshipsummary). UBS Financial Services Inc. es una subsidiaria de UBS Group AG. Miembro de la FINRA/SIPC.

Información importante en caso de que este documento sea distribuido por las siguientes empresas nacionales (que tienen entidades locales distintas a la del lugar que elaboró el material)

**Bahréin** UBS es un banco suizo no autorizado, supervisado o regulado en Bahréin por el Banco Central de Bahréin y no realiza actividades bancarias o de inversión en Bahréin. Por

lo tanto, los clientes no están protegidos por las leyes y reglamentos locales sobre servicios bancarios y de inversión.

**Brasil** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación brasileña ni un informe de análisis de investigación según la definición contenida en la Instrucción 598/2018 de la Comissão de Valores Mobiliários («CVM»). Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda. y/o de UBS Consenso Investimentos Ltda., entidades reguladas por la CVM.

**Canadá** En Canadá, esta publicación es distribuida por UBS Investment Management Canada Inc. (UBS Wealth Management Canada). UBS Wealth Management es una marca registrada de UBS AG. UBS Bank (Canadá) es una filial de UBS AG. Los servicios de asesoría de inversiones y gestión de carteras se prestan a través de UBS Investment Management Canada Inc., filial al 100% de UBS Bank (Canadá). UBS Investment Management Canada Inc. es un gestor de carteras registrado y un operador de mercado exento en todas las provincias, a excepción de P.E.I. y los territorios. Toda la información y opiniones, así como las cifras indicadas durante el evento, están sujetas a cambios sin previo aviso. En cualquier momento, UBS AG («UBS») y otras empresas del Grupo UBS (o empleados de las mismas) pueden tener una posición larga o corta, o negociar como principal o agente, en valores relevantes o prestar servicios de asesoría o de otro tipo al emisor de valores relevantes o a una empresa relacionada con un emisor. Algunas inversiones no pueden realizarse de inmediato debido a una falta de liquidez del mercado de valores, por lo que puede ser difícil cuantificar la valuación de la inversión e identificar el riesgo al que está usted expuesto. El rendimiento pasado de las inversiones no es garantía de resultados futuros y el valor de las inversiones puede fluctuar con el tiempo. Los clientes y posibles clientes de UBS Bank (Canada) y UBS Investment Management Canada Inc. deben tener en cuenta que este evento no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario. Ni UBS Bank (Canada) ni UBS Investment Management Canada Inc. actúan como asesores o fiduciarios de ningún participante en este evento, a menos que se acuerde lo contrario por escrito. Puede que no todos los productos o servicios estén disponibles en UBS Bank (Canada). Algunos productos y servicios pueden estar legalmente restringidos para los residentes de determinados países. Para más información sobre nuestros productos y servicios, visite [https://www.ubs.com/ca/en/wealth\\_management/planning\\_life.html](https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/planning_life.html). UBS no proporciona asesoría fiscal o jurídica, por lo que debe consultar a sus propios asesores independientes para que le asesoren en función de sus circunstancias concretas antes de realizar o abstenerse de realizar cualquier inversión. Usted acepta que ha dado su consentimiento expreso para recibir mensajes electrónicos comerciales de UBS Bank (Canadá) y de cualquier otra entidad de UBS dentro del grupo global de empresas de UBS con respecto a este y otros eventos similares de UBS y a la recepción de información sobre productos y servicios de UBS. Usted reconoce y entiende que puede retirar su consentimiento a recibir correspondencia electrónica en todo momento. Para más información sobre cómo puede dar de baja su consentimiento, contacte directamente a su asesor de UBS o a UBS Bank (Canadá) en el 1-800-268-9709 o en [https://www.ubs.com/ca/en/wealth\\_management/your\\_relationship/how\\_to\\_get/wealth\\_management.html](https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/your_relationship/how_to_get/wealth_management.html). Queda prohibida la reproducción de este documento o la distribución de copias sin la autorización previa y por escrito de UBS.

**República Checa** UBS no es un banco autorizado en la República Checa y, por lo tanto, no está autorizado a prestar servicios bancarios o de inversión regulados en la República Checa. Esta comunicación y/o material se distribuye con fines de marketing y constituye un «Mensaje Comercial» según la legislación de la República Checa en relación con servicios bancarios y/o de inversión. Notifique a UBS si no desea recibir más correspondencia.

**Dinamarca** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación danesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, filial de UBS Europe SE con domicilio social en Sankt Annæ Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada en la Agencia Danesa de Comercio y Sociedades con el nº 38 17 24 33. UBS Europe SE, filial af UBS Europe SE es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Sociedades Europea, autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank) y la BaFin. UBS Europe SE, filial af UBS Europe SE está además supervisada por la Autoridad de Supervisión Financiera de Dinamarca (Finanstilsynet), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

**Francia** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación francesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS (France) S.A. UBS (France) S.A. es una «société anonyme» francesa con un

capital social de 132.975.556 EUR, 69, boulevard Haussmann F-75008 París, R.C.S. París B 421 255 670. UBS (France) S.A. es un proveedor de servicios de inversión debidamente autorizado según los términos del «Code monétaire et financier», regulado por las autoridades bancarias y financieras francesas, como la «Autorité de contrôle prudentiel et de résolution».

**Alemania** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación alemana. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Alemania, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el Banco Central Europeo («BCE») y supervisada por el BCE, el Banco Central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), a la que no se ha sometido la presente publicación para su aprobación.

**Grecia** UBS AG y sus subsidiarias y filiales (UBS) son empresas de servicios financieros globales de primera línea que ofrecen servicios de gestión patrimonial a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. UBS AG y UBS Switzerland AG están establecidas en Suiza y operan con arreglo a la legislación suiza. UBS AG opera en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está autorizado como banco o institución financiera en virtud de la legislación griega y no presta servicios bancarios y financieros en Grecia. Por consiguiente, UBS presta dichos servicios solo desde sucursales situadas fuera de Grecia.

**Hong Kong** Esta publicación es distribuida por UBS AG Hong Kong Branch. UBS AG Hong Kong Branch está constituida en Suiza con responsabilidad limitada.

**Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, Singapur** Esta comunicación y cualquier hoja de términos de material de oferta, informe de investigación, otra documentación de producto o servicio o cualquier otra información (el «Material») enviada con esta comunicación se hizo como resultado de una solicitud recibida por UBS de usted y/o personas autorizadas a hacer la solicitud en su nombre. En caso de que haya recibido el material por error, UBS le ruega que borre el correo electrónico e informe inmediatamente a UBS. El Material, en los casos en que se facilite, se ha proporcionado solo a modo de información y no debe ser distribuido total o parcialmente en su jurisdicción sin el consentimiento de UBS. Es posible que el Material no haya sido revisado, aprobado, desaprobado o respaldado por ninguna autoridad financiera o reguladora de su jurisdicción. UBS, en virtud del Material, no ha puesto a disposición, emitido ninguna invitación para suscribir o comprar ninguna inversión (incluidos valores o productos o contratos de futuros). El Material no constituye ni una oferta ni una solicitud para realizar ninguna transacción o contrato (incluyendo contratos futuros) ni una oferta para comprar o vender valores o productos. Las inversiones pertinentes estarán sujetas a las restricciones y obligaciones de transferencia establecidas en el Material, y al recibir el Material usted se compromete a cumplir plenamente dichas restricciones y obligaciones. Debe estudiar detenidamente y asegurarse de que comprende y ejerce la debida diligencia y discreción a la hora de considerar su objetivo de inversión, apetito por el riesgo y circunstancias personales frente al riesgo de la inversión. Se aconseja buscar asesoría profesional independiente en caso de duda. Todos y cada uno de los consejos proporcionados y/o las operaciones ejecutadas por UBS de conformidad con el Material solo se habrán proporcionado a petición suya específica o se habrán ejecutado siguiendo sus instrucciones específicas, según sea el caso, y podrán ser considerados como tales por UBS y por usted.

**Israel** UBS es una empresa financiera global de primer orden que ofrece servicios de gestión patrimonial, gestión de activos y banca de inversión desde su sede central en Suiza y sus operaciones en más de 50 países de todo el mundo a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. En Israel, UBS Switzerland AG está registrada como Foreign Dealer en colaboración con UBS Wealth Management Israel Ltd., una filial propiedad al 100% de UBS. UBS Wealth Management Israel Ltd. es un gestor de carteras autorizado que también se dedica a la comercialización de inversiones y está regulado por la Autoridad de Valores de Israel. Esta publicación tiene carácter meramente informativo y no pretende ser una oferta de compra ni una solicitud de oferta. Además, esta publicación no pretende ser un consejo de inversión y/o marketing de inversión, y no sustituye a ningún consejo de inversión y/o marketing de inversión proporcionado por el concesionario correspondiente que se ajuste a las necesidades de cada persona. Tenga en cuenta que algunos productos y servicios están sujetos a restricciones legales y no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones.

**Italia** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación italiana. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Suc-

cursale Italia, con domicilio social en Via del Vecchio Politecnico, 3-20121 Milán. UBS Europe SE, Succursale Italia está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo («BCE»), el Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal Alemana de Supervisión de Servicios Financieros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como del Banco de Italia (Banca d'Italia) y la Autoridad Italiana de Supervisión de los Mercados Financieros (CONSOB - Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), a los que no se ha sometido la presente publicación para su aprobación. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

**Jersey** UBS AG, Jersey Branch, está regulada y autorizada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey para la realización de actividades bancarias, de fondos y de inversión. Cuando los servicios se presten desde fuera de Jersey, no estarán cubiertos por el régimen regulador de Jersey ni por el Plan de Compensación de los Depositantes. UBS AG, Jersey Branch es una sucursal de UBS AG, sociedad anónima limitada por acciones, constituida en Suiza y con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea, y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zúrich. El domicilio social de UBS AG, Jersey Branch es 1, IFC Jersey, St Helier, Jersey, JE2 3BX.

**Luxemburgo** La presente publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación luxemburguesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Luxembourg Branch («UBS»), R.C.S. Luxemburgo nº B209123, con domicilio social en 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB nº 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS está supervisado por la autoridad de supervisión prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), en su papel de autoridad del Estado miembro de acogida. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

**México** UBS Asesores México, S.A. de C.V («UBS Asesores»), filial de UBS Switzerland AG, constituye como asesor de inversiones no independiente conforme a la Ley del Mercado de Valores, debido a la relación con un Banco Extranjero. UBS Asesores se constituyó de conformidad con la Ley del Mercado de Valores. UBS Asesores es una entidad regulada y está sujeta a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la cual regula exclusivamente a UBS Asesores en cuanto a la prestación de servicios de gestión de carteras cuando se tomen decisiones de inversión por cuenta del cliente, así como sobre los servicios de asesoría en inversiones en valores, análisis y emisión de recomendaciones individuales de inversión, por lo que la CNBV no tiene facultades de vigilancia ni puede tener sobre cualquier otro servicio que preste UBS Asesores. UBS Asesores está registrada ante la CNBV con el número de Registro 30060. Dicho registro no asegurará la exactitud o veracidad de la información facilitada a sus clientes. UBS Asesores no forma parte de ningún grupo financiero mexicano, no es un banco y no recibe depósitos ni mantiene valores. UBS Asesores no ofrece rendimientos garantizados. UBS Asesores ha revelado cualquier conflicto de intereses que pudiera haber antes. UBS Asesores no publicita ningún servicio bancario y solo puede cobrar las comisiones expresamente pactadas con sus clientes por los servicios de inversión efectivamente prestados. UBS Asesores recibe comisiones de emisores o intermediarios financieros locales o extranjeros que prestan servicios a sus clientes. Se le proporciona esta publicación o material de UBS porque usted ha indicado a UBS Asesores que es un Inversionista Calificado Sofisticado ubicado en México.

**Mónaco** El presente documento no pretende constituir una oferta pública ni una solicitud comparable en virtud de la legislación del Principado de Mónaco, pero, a modo de información, podría ponerse a disposición de los clientes de UBS (Mónaco) SA, un banco regulado que tiene su domicilio social en 2, avenue de Grande Bretagne, 98000-Mónaco, bajo la supervisión de la «Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution» (ACPR) para las actividades bancarias y bajo la supervisión de la «Commission de Contrôle des Activités Financières» para las actividades financieras. Este último no ha aprobado esta publicación.

**Nigeria** UBS AG y sus sucursales y filiales (UBS) no están autorizadas, supervisadas o reguladas en Nigeria por el Banco Central de Nigeria (CBN) o la Comisión de Valores y Bolsa de Nigeria (SEC) y no realizan actividades bancarias o de inversión en Nigeria.

**Panamá** UBS AG Oficina de Representación es regulada y

supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. No 017-2007. UBS Switzerland AG Oficina de Representación es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. N° 0178-2015.

**Portugal** UBS no tiene licencia para realizar actividades bancarias y financieras en Portugal ni está supervisado por los reguladores portugueses (Banco de Portugal («Banco de Portugal») y la Comisión del Mercado de Valores Mobiliarios portuguesa («Comissão do Mercado de Valores Móbiliários»)).

**Rusia** UBS Switzerland AG no está autorizada a prestar servicios bancarios y/o financieros regulados en Rusia. La información contenida en este documento se refiere a productos y servicios disponibles exclusivamente a través de y prestados por UBS Switzerland AG en Suiza u otra entidad de UBS domiciliada fuera de Rusia. Los empleados de UBS que viajan a Rusia no están autorizados a celebrar contratos ni a negociar las condiciones de los mismos durante su estancia en Rusia. Los contratos solo serán vinculantes para UBS una vez confirmados en Suiza o en el lugar en el que esté domiciliada la entidad de UBS. La Oficina de Asesoría de Gestión Patrimonial de OOO UBS Bank no presta servicios para los que se requiera licencia bancaria en Rusia. Algunos instrumentos financieros solo pueden ofrecerse en Rusia a inversionistas calificados. Todos los anexos y documentos relativos a los instrumentos financieros específicos no constituyen una recomendación personal de inversión con arreglo a la legislación rusa.

**Singapur** Esta publicación es distribuida por UBS AG Singapore Branch. Se ruega a los clientes de UBS AG sucursal de Singapur que contacten a UBS AG sucursal de Singapur, asesor financiero exento en virtud de la Ley de Asesores Financieros de Singapur (Cap. 110) y un banco mayorista autorizado en virtud de la Ley bancaria de Singapur (Cap. 19) regulada por la Autoridad Monetaria de Singapur, en relación con cualquier asunto derivado del análisis o informe o relacionado con ellos.

**España** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación española. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sucursal en España, con domicilio social en Calle María de Molina 4, C.P. 28006, Madrid. UBS Europe SE, Sucursal en España está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo («BCE»), el Banco Central de Alemania (Deutsche Bundesbank), la Autoridad Federal Alemana de Supervisión de Servicios Financieros (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), así como de la autoridad supervisora española (Banco de España), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. Además, está autorizada a prestar servicios de inversión en valores e instrumentos financieros, por lo que también está supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. UBS Europe SE, Sucursal en España es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el BCE.

**Suecia** Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación sueca. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, con domicilio social en Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suecia, inscrita en el Registro Mercantil sueco con el Reg. No 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial es una sucursal de UBS Europe SE, una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea que está autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank) y la BaFin. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está además supervisada por la autoridad supervisora sueca (Finansinspektionen), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

**Taiwán** Este material es proporcionado por UBS AG, Taipei Branch de conformidad con las leyes de Taiwán, de acuerdo con o a petición de clientes/clientes potenciales.

**UK** Este documento ha sido emitido por UBS Wealth Management, una división de UBS AG autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión del Mercado Financiero en Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial y está sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a una regulación limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Si lo desea, puede solicitarnos información detallada sobre el alcance de la regulación de la Autoridad de Regulación Prudencial.

**EAU/DIFC** UBS no está autorizado en los EAU por el Banco Central de los EAU ni por la Autoridad de Valores y Materias Primas. La UBS AG Dubai Branch está autorizada en el DIFC por la Autoridad de Servicios Financieros de Dubai como empresa autorizada.

**Ucrania** UBS es una empresa de servicios financieros de primera línea que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera con arreglo a la legislación suiza y en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está registrado ni autorizado como banco/institución financiera con arreglo a la legislación ucraniana y no presta servicios bancarios ni otros servicios financieros en Ucrania. UBS no ha hecho, ni hará, ninguna oferta de los productos mencionados al público en Ucrania. No se ha tomado ninguna medida para autorizar una oferta de los productos mencionados al público en Ucrania y la distribución de este documento no constituirá servicios financieros a efectos de la Ley de Ucrania «Sobre Servicios Financieros y Regulación Estatal de los Mercados de Servicios Financieros» de 12 de julio de 2001. Cualquier oferta de los productos mencionados no constituirá oferta pública, circulación, transferencia, custodia, tenencia o custodia de valores en el territorio de Ucrania. En consecuencia, nada en este documento o cualquier otro documento, información o comunicación relacionada con los productos mencionados se interpretará como una oferta, una oferta pública o invitación a ofrecer o a una oferta pública, o solicitud de valores en el territorio de Ucrania. La comunicación electrónica no debe considerarse una oferta para celebrar un acuerdo electrónico u otro instrumento electrónico («*електронний правочин*») en el sentido de la Ley de Ucrania «Sobre comercio electrónico» de 3 de septiembre de 2015. Este documento es para uso estrictamente privado de su titular y no puede ser transmitido a terceros ni distribuido públicamente de ninguna otra forma.

© UBS 2024. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS.  
Reservados todos los derechos.

UBS Switzerland AG  
P.O. Box  
8098 Zúrich

[ubs.com/family-office-uhnw](http://ubs.com/family-office-uhnw)