



ExCEO de Alcalá, René Sepúlveda, regresa al negocio de gestión patrimonial con nuevo multifamily

■ Tras un corto receso, reaparece en la industria con VAFO, una firma con enfoque boutique que busca entregar asesoría integral a un número acotado de familias.

POR SOFÍA FUENTES

Hace un año, René Sepúlveda cerró un ciclo. Después de 17 años, dejó la empresa que había fundado junto a su socio Juan Rius: Alcalá Inversiones, una firma de gestión de altos patrimonios que fue adquirida en 2019 por LarrainVial y que bajo el liderazgo del ejecutivo llegó a administrar más de US\$ 2,5 billones (millones de millones).

El receso de Sepúlveda fue solo un paréntesis, ya que a comienzos de este año estrenó su nuevo proyecto: Valor a Family Office (VAFO), un multifamily office con enfoque boutique que tiene la misión de entregar valor a las familias asesoradas.

“El modelo nos exige tiempo, compromiso y dedicación. Es una estructura boutique, con un número limitado de clientes, ya que queremos mantener cercanía y lealtad con quienes nos confían su legado”, sostuvo Sepúlveda en conversación con DF.

La nueva oficina opera con un equipo de cinco personas, de los cuales tres ya están en proceso de incorporación como socios gestores y durante el año se integrarán dos socios adicionales.

Camino recorrido

Aunque la creación de VAFO se concretó en febrero de este año, luego de que la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), autorizara la prestación de servicios; su origen se remonta a septiembre de 2024, cuando Sepúlveda, aún en su etapa de asesor independiente, decidió formalizar lo que ya se venía gestando hace meses.

Tras su salida de Alcalá, comenzó a vincularse con directorios, como por ejemplo, Mega Media, ligado al Grupo Bethia (holding liderado por Carlos Heller), además de brindar asesorías a familias para estructurar sus propios family offices y apoyar a dife-



El fundador de Valora Family Office (VAFO), René Sepúlveda.

“Nosotros no trabajamos en base a un número. Las familias tienen un legado, distintos integrantes, pasiones, problemas diferentes, eso no se puede traducir finalmente en un número”.

rentes empresas y fundaciones en el diseño de sus políticas de inversión.

“Mi salida tuvo que ver con cerrar una etapa y encontrar el propósito que realmente quiero como profesional, más que con la idea de comenzar

otra cosa”, sostuvo.

Sepúlveda añadió que “ese propósito no necesariamente conversa con lo que quieren las distintas instituciones de las cuales uno puede ser parte. Cuando se cumple un ciclo y se tienen ciertas diferencias de lo que uno busca respecto a lo que quiere una compañía, lo más sensato es que uno salga finalmente”.

Durante el período de asesoría independiente –que duró cerca de cuatro meses– Sepúlveda logró una dinámica profesional desafiante y estimulante. Sin embargo, en pleno proceso, debió tomar una decisión tras una tentadora propuesta para reincorporarse al mundo corporativo.

“En el camino me encontré con una oferta laboral muy

interesante, que era una invitación a participar de vuelta al mundo corporativo, volver a una gran institución financiera de carácter y presencia global” –cuyo nombre prefiere dejar en reserva–, detalló.

Fue ahí cuando se enfrentó a la disyuntiva de volver al mundo financiero tradicional o darle forma definitiva a su camino como asesor independiente.

“En esta decisión mi señora tuvo un rol clave, porque es

básicamente quien me dice: “Te está resultando el camino independiente, pero si lo vas a seguir haciendo, hazlo de una forma empresarial””, recordó.

El modelo VAFO

Así nació VAFO, un modelo centrado en relaciones de largo plazo y con alta dedicación, que busca acompañar a las familias no solo en las decisiones de inversión, sino que a nivel de asesoría integral, considerando la sucesión y

el legado de cada una.

“Fue una ruta diferente a lo que hacía, y de entender realmente cuál era la necesidad que tienen muchas familias, que no es solamente preocuparse por la gestión de sus inversiones, sino que también es ayudarlos a involucrarse con las generaciones que vienen, en estructurar sus comités decisionales, en revisar otros proyectos de inversión y oportunidades”, señaló.

Lejos de replicar estructuras masivas o estándares rígidos, VAFO tiene un modelo flexible y personalizado, el que incluso redefine la forma de cobrar. En lugar de fijar montos mínimos de entrada, las tarifas se basan en las horas de trabajo dedicadas a cada familia.

“Nosotros no trabajamos en base a un número. Las familias tienen un legado, distintos integrantes, pasiones, problemas diferentes, eso no se puede traducir finalmente en un número”, afirmó Sepúlveda.

Asimismo, agregó que “tampoco podemos decidir que una familia es más importante que otra, solamente por la cantidad de ceros a la derecha que tienen”, dijo.

Sepúlveda oncluyó con un matiz clave sobre su nueva apuesta: “Sin duda es un modelo que está sujeto a la capacidad humana de quienes lo atienden, por lo que podemos apoyar familias de manera limitada, para así realmente poder darles el servicio que merecen y continuar con nuestro principal compromiso, que es entregarle valor a cada una de ellas”.

JULIO CASTRO