



Family offices en tiempos de guerra: ajustan portafolios ante incertidumbre geopolítica y apuestan por activos alternativos

■ De acuerdo con BlackRock, el 42% del capital de estas familias, está invertido en estos instrumentos.

POR SOFÍA FUENTES

Aunque las tensiones geopolíticas en Medio Oriente se habían quietado en los últimos meses, los recientes ataques entre Israel e Irán avivaron los temores de una guerra en la zona.

Y si bien los bombardeos cruzados no desplomaron a las bolsas ni dispararon el precio del petróleo, los inversionistas están reconfigurando sus portafolios a la espera de una tregua.

En el caso de los *family offices*, estos actores sí han mostrado su preocupación por la escalada bélica. Según el último informe de este segmento de clientes de BlackRock, en el que se entrevistaron a 178 familias de alto patrimonio, el 84% respondió que el panorama geopolítico es un factor crítico a la hora de tomar decisiones de inversión.

El *head of wealth* para Latinoamérica de BlackRock, Francisco Rosenberg, aseguró a DF que, lejos de tomar una actitud defensiva, estos inversionistas están aprovechando el contexto geopolítico y macroeconómico para tomar decisiones activas, ajustando portafolios,

aumentando diversificación, y reforzando su exposición a activos alternativos.

Exposición a alternativos

“Gran parte de los *family offices* que entrevistamos ya ya hicieron cambios marginales a sus portafolios en lo que va del año, pero muchos de ellos no están con la expectativa de hacer ajustes drásticos en el corto o mediano plazo, aunque sí atentos a la potencial toma de oportunidades”, aseguró el ejecutivo.

¿Por qué optan por estos activos? De acuerdo con Blac-

kRock, la decisión no solo se explica por la resiliencia de estos activos -que ofrecen flujos con rentabilidad diferenciada y primas por su iliquidez-, sino que también, estas inversiones están alineadas con “mega fuerzas o mega tendencias”, como la infraestructura digital y la transición energética.

Según Rosenberg, “el 42% del capital de los *family offices* a nivel global está invertido en activos alternativos, mientras que en Latinoamérica este número alcanza el 32%”, con el crédito privado y la infraestructura liderando las preferencias.

A pesar del atractivo por estos activos, BlackRock destacó que una de las preocupaciones más importantes de los clientes de este segmento son las altas comisiones que se aplican al ingresar a mercados privados.

Por ello, el ejecutivo aseguró que actualmente son más selectivos al escoger un fondo, priorizando la estructura y la transparencia de la inversión.

En cuanto a los activos ilíquidos, el ejecutivo aseguró que por ahora no se ha visto cambios abruptos de asignaciones fuera de Estados Unidos o de dólar, pero sí señaló que los *family offices*, están considerando inversiones en Europa y Japón, principalmente.

“Gran parte de los *family offices* ya hicieron cambios marginales en sus portafolios en lo que va del año”, dijo Francisco Rosenberg, de BlackRock.

BUTTERFLY