

# “Ahora las familias nos piden priorizar la gestión de riesgos”

Óscar Falero, *managing director* de Vicctus Multi Family Office, del Grupo Credicorp, revela que las familias de alto patrimonio buscan centralizar el manejo de sus portafolios. La firma gestiona US\$3,500 millones, sobre todo de clientes peruanos.

## ¿A qué público atiende Vicctus?

Gestionamos patrimonios mayores a US\$10 millones de familias, clientes de bancos, que tienen un enfoque global en sus inversiones y que buscan ayuda para sus objetivos financieros, como la planificación patrimonial, la sucesoria y la legal.

## ¿Son en su mayoría de Latinoamérica?

El 99,9% de los clientes son latinoamericanos, la mayoría familias peruanas. Muchas de ellas ya están viviendo fuera, en países de Europa, en EE.UU. o en Australia. También tenemos clientes de Centroamérica, como Panamá y Guatemala.

## ¿Cuál es el patrimonio total que gestiona Vicctus?

Manejamos patrimonios líquidos por alrededor de US\$3,500 millones de 130 familias que están radicadas en siete países. Hay una gran oportunidad de crecimiento, siendo los asesores de confianza para los patriarcas y las futuras generaciones de familias de alto patrimonio.

## ¿Qué preferencias tienen estas familias en la planificación patrimonial?

Hace cuatro años, lo primero que las familias pedían era armar una cartera para un retorno del 5%. Ahora, más que buscar retornos, nos piden priorizar la gestión del riesgo total. Me refiero a los riesgos de mercado, personales, de propiedad y políticos. También demandan asegurar los flujos de ingresos y buscar una administración centralizada de sus patrimonios globales. Lo más importante es preservar sus patrimonios en el tiempo.



“Muy pocos clientes están participando en bitcoins, son los más jóvenes”

## ¿Observan diferencias en las nuevas generaciones de herederos?

Los jóvenes herederos son mucho más optimistas sobre el futuro y quieren que los portafolios, más allá de las ganancias, reflejen sus valores. Por ejemplo, de responsabilidad social. También quieren invertir en la educación técnica y cultural para ellos o sus hijos.

## ¿Cómo están reaccionando sus clientes a la coyuntura de fuerte volatilidad?

Están con una postura más neutral, *wait and see* para ver cómo se materializan finalmente las medidas del presidente Donald Trump. Pero no se están tomando decisiones abruptas. En el Perú, vemos alguna preocupación de los clientes por las elecciones de 2026.

## ¿Hay interés en las familias de alto patrimonio por invertir en bitcoins?

Muy pocos clientes están participando en bitcoins, son los más jóvenes. Los que sí están ganando peso son los activos alternativos, como la deuda privada y el *private equity*. Hoy representan entre 5% y 25% de los portafolios.

## ¿Cuáles son las ventajas de tener una oficina en Miami?

A Miami le llaman el Wall Street South. Es un *hub* financiero muy importante para las familias latinoamericanas y americanas. En la pandemia del Covid-19 llegaron familias del norte de EE.UU. y de la región, atraídos por las menores restricciones. Además, es un lugar que protege mucho la privacidad de las personas. (MAP)

# MÁS BILLETES EN LA CALLE

El circulante – la cantidad de billetes y monedas en manos del público – creció 12,4% al cierre de enero de 2025, su mayor tasa interanual desde diciembre de 2021, según datos del BCR. Sin embargo, este año moderaría su avance, por el mayor uso de los pagos digitales.

En el 4T24, en línea con el fuerte crecimiento de la economía, el circulante aumentó a doble dígito. Según el Reporte de Inflación del BCR de marzo de 2025, el incremento observado entre mayo y noviembre de 2024 correspondió, sobre todo, a billetes de alta denominación.

Las reducciones de la tasa de referencia del BCR del año pasado se tradujeron en una mayor inyección de liquidez a la economía, es decir, en más

## Evolución del circulante

Variación anual, en %



Fuente: BCR

dinero en manos de los agentes económicos, explica Juan Carlos Odar, director gerente de Phase Consultores. Este 2025, sin embargo, la postura de la política monetaria ya no sería tan expansiva y los recortes de la tasa clave del BCR serían más acotados, añade Odar. El creciente uso de pagos digitales también reducirá la necesidad de circulante, añade.

El BCR coincide con esta estimación y proyecta que el circulante crecerá 4% este año, mientras que para 2026 el crecimiento sería nulo. (MAP)