

Internacional

En el actual entorno cambiante, los asesores patrimoniales enfrentan varios desafíos para agregarle, como deberían, valor a sus clientes. **Por Mariano Sardáns (*)**



Desafíos 2020 del asesor patrimonial

Estos son los desafíos que enfrenta un asesor patrimonial si lo que pretende es agregarle valor a sus clientes. No tienen un orden preestablecido, pero son todos muy importantes. Como inversor, es importante leerlos detenidamente para entender cuáles son las previsiones a considerar en este nuevo año.

Repasemos. El asesor patrimonial debe tener las siguientes características.

1 Ayudar al cliente en la diversificación de su patrimonio. ¿Cuánto debe tener en inmuebles, de qué tipo y en qué lugar? ¿Cuánto en activos financieros, de qué clase, tipo, emisores, en qué país estarán custodiados y cómo será la composición de la cartera?

2 Tener muy claro el impacto impositivo de la posesión, flujos y rentabilidad de los activos del cliente. El foco debe estar en maximizar las ganancias después de impuestos. Este tema es fundamental y deben tenerse en cuenta las normas del país de residencia fiscal del cliente, como así también las de la jurisdicción de

los activos. Entender de planificación fiscal internacional marca la diferencia, ya que permite muchas veces bajar radicalmente la carga tributaria.

3 Optimizar plenamente los aspectos cambiarios. El cliente debe poder disponer del dinero y en la divisa que necesita, vía el precio de compra más barato o el precio de venta más alto. Se puede perder o ganar mucho dinero según como se instrumenten estas operaciones.

4 Personalizar el asesoramiento con parámetros de información sobre cómo es la estructura familiar y patrimonial, los flujos de fondos proyectados (ingresos/egresos), posición tributaria, tolerancia a la volatilidad, y tener mecanismos para soportar emergencias e imprevistos.

5 Estar en la búsqueda constante de minimizar (cuando no se puedan eliminar) los costos financieros—spreads y comisiones—. No deja de sorprender cuanto dinero los clientes pierden alegremente en esos factores. En un mundo que

tiende a la tasa negativa, es un punto clave que no puedes soslayarse.

6 Asistir al cliente en la planificación hereditaria y sucesoria, con nociones testamentarias y fiduciarias.

7 Ayudar al cliente a proteger su patrimonio, tanto del ataque de terceros como de la futura incapacidad de manejar sus asuntos por cuestiones de vejez, enfermedad o falta de idoneidad. El asesor debe entender de fideicomisos y trusts. En definitiva, el asesor debiese estar interiorizado de la realidad del cliente y tener la capacidad, el conocimiento y la experiencia para enfrentar estos desafíos.

Las preguntas que todo inversor debe hacerse hoy son dos.

► ¿cuál o cuáles de estos siete puntos aún no tiene cubiertos?

► ¿cómo piensa solucionar la situación para que no se transforme en un problema?

Espero que sirva.

(*) *Ceo de FDI Gerenciadora de Patrimonios*



La segunda presidencia del chileno viene muy floja

Imagen de Piñera por el piso: 10%

A casi tres meses del inicio del estallido social que sacudió a Chile, las protestas empezando a calmarse, la aprobación de la gestión del presidente Sebastián Piñera sigue a la baja y se sitúa en apenas 10% mientras que la desaprobación alcanza 82%, según una nueva encuesta conocida ayer. Los ministros también tienen registros negativos, ya que exhiben una desaprobación del 80% y una aprobación del 15%.

La encuesta de Cadem Plaza Pública, que se realiza semanalmente a más de 700 personas, indicó además que 62% de los chilenos apoyan la continuidad de las manifestaciones y marchas frente a 36% que se opone.

Sobre las expectativas de futuro, 76% es optimista y cree que Chile será un mejor país que antes de la crisis, aunque 51% piensa

que se "va a demorar meses en retomar la normalidad".

La nueva Constitución también fue parte de la encuesta, y el 74% dice que votaría afirmativamente por el cambio, mientras que 19% rechaza la nueva Carta Magna. El plebiscito está convocado para el 26 de abril.

Sobre la profundidad de los cambios constitucionales, el 54% dice que hay que redactar una nueva Constitución, 25% hacer cambios tomando la base del actual texto constitucional y 19% conservar la actual, que fue escrita en 1980, durante la dictadura cívico-militar de Augusto Pinochet (1973-1990).

Por último, el 72% de los encuestados cree que el país va por mal camino en aspectos políticos, económicos y sociales, y solamente 21% cree lo contrario.

Las ventas cayeron 2,8% en 2018; 8,2% en 2019 y los fabricantes aseguran que se retraerán 2% en 2020

Mercado de autos chino sigue en baja

Los fabricantes de automóviles en China tienen que acostumbrarse a un "crecimiento a baja velocidad" en el mercado automovilístico más grande del mundo, dijo la principal organización automovilística del país, según Reuters. La asociación reiteró las predicciones de que las ventas probablemente se reduzcan por tercer año consecutivo en 2020.

La Asociación China de Fabricantes de Automóviles (CAAM, en inglés) espera una caída del 2% en las ventas de vehículos. La cifra contrasta con una caída del 8,2% el año pasado, cuando las ventas sufrieron por las nuevas controles a las emisiones en



una economía que crece menos y, también, se enfrenta a la guerra comercial con Estados Unidos.

La CAAM también dijo que las ventas de automóviles disminu-

yeron por decimoctavo mes consecutivo en diciembre pasado. Las ventas anuales comenzaron a caer en 2018 (-2,8%), interrumpiendo así un crecimiento que

había comenzado en la década de los noventa. EL golpe fue particularmente duro para las firmas estadounidenses: las ventas de Ford cayeron 26,1% en 2019 y las de GM, 15%.

En 2019, también cayeron 4% las ventas de los autos eléctricos (incluyen híbridos): se vendieron poco más de 1,2 millones. La que pudo escapar del bajón fue la empresa de Elon Musk (Tesla), que despacha cada vez más vehículos eléctricos en ese codiciado mercado. En 2019, además, se inauguró en Shanghai la primera planta de la empresa fuera de Estados Unidos.

Los analistas de la industria, sin embargo, esperan que la recu-

peración de las ventas en las ciudades de menor nivel, y un alivio de las tensiones comerciales entre China y Estados Unidos, puedan ayudar a superar el declive.

"Nos hemos alejado de la etapa de desarrollo de alta velocidad. Tenemos que aceptar la realidad del desarrollo a baja velocidad", dijo Shi Jianhua, un representante del CAAM, en una sesión informativa. "Tuvimos un crecimiento de alta velocidad durante 28 años consecutivos, lo cual no estuvo nada mal, así que espero que todos puedan mirar con calma al mercado", agregó. Más allá del pesimismo, se venderían algo más de 25 millones de automóviles en China a lo largo de 2020.