

Selector de Modelo de Family Office

SFO vs MFO vs VFO — matriz de decisión con umbrales y costos

Cómo usar: esta matriz compara los tres modelos estructurales de family office. Cada uno tiene un rango apropiado de patrimonio, un costo típico anual, y un perfil específico de control, privacidad y complejidad. Usa la matriz como referencia rápida para saber qué modelo evaluar primero según tu situación real.

Modelo	Patrimonio mínimo	Costo anual	Control	Ideal para
SFO	\$250M-\$500M+	\$2M-\$10M+ (0.5-1.5% AUM)	Total	Familias con complejidad institucional real y horizonte 3+ generaciones
MFO	\$10M-\$50M	0.7-1.2% AUM (\$150-400K típico)	Compartido	Familias con complejidad media que buscan coordinación integrada sin costo SFO
VFO	\$5M-\$25M	\$150K-\$500K	Alto	Familias emergentes o con patrimonio moderado que quieren institucionalizar de forma ligera

Cuándo cada modelo es la respuesta correcta

SFO	Solo cuando patrimonio >\$250M + complejidad estructural alta (múltiples entidades, operating business, multi-jurisdiccional) + familia con horizonte multi-generacional real + fundador capaz de delegar operacionalmente + costo se mantiene bajo 1% AUM.
MFO	La respuesta correcta para 80% de familias afluentes con patrimonio \$10M-\$100M. Ofrece coordinación institucional integrada con fees blended razonables. Considera Bessemer, Rockefeller, Northern Trust, Cerity Partners, Ballentine.
VFO	Ideal como primer paso institucional. Chief Family Officer part-time (frecuentemente ex-CFO de PYME o attorney senior) + red de especialistas contratados por función. Escalable a MFO cuando patrimonio crezca.

Señales rojas: NO establecer family office

- Motivación principal es estatus ("familias como la mía tienen uno").
- Patrimonio insuficiente donde costo del FO consumirá 3%+ AUM anualmente.
- Familia sin cohesión — conflictos serios inter-rama o hijos que no se hablan.
- Sin visión multi-generacional articulada por escrito.
- Fundador sin práctica ni capacidad de delegar operacionalmente.

El costo real del family office es siempre mayor al costo publicado — considera tiempo de fundador (200-400 hrs/año), complejidad operacional continua, y riesgo de rotación de personal clave. Si el análisis honesto muestra que asesores tradicionales bien coordinados entregan lo mismo por menor costo, esa es la respuesta correcta. Sofisticación es escoger la infraestructura correcta, no la más impresionante.