

El camino de la familia empresaria a la *family office*

Juan Roure y Juan Luis Segurado han comprobado que el éxito de la implantación de las *family offices* depende en gran medida del encaje de los valores, la visión y la estrategia de la familia y la empresa.

1 de julio de 2014

Por [Juan Roure](#) y Juan Luis Segurado

Desde que estalló la crisis financiera global, el interés de las familias empresarias por las actividades de las *family offices* ha ido en aumento y las perspectivas son que su importancia y poder económico se incrementen notablemente.

Se estima que existen entre 4.500 y 6.000 *family offices* en el mundo, a las que habría que sumar más de 6.000 “informales” que operan en Estados Unidos, Europa y Asia en el marco de empresas privadas, muchas de propiedad familiar. Para hacerse una idea del volumen que esto representa, basta señalar que Bloomberg indicaba en 2013 que solo las cincuenta *family offices* más importantes gestionan casi un billón de dólares.

Todo indica que el fenómeno va a más. Según informes de Merrill Lynch y Capgemini, el número de personas con una capacidad inversora superior a los treinta millones de dólares está creciendo de forma sostenida, al tiempo que la erosión de la confianza en el sistema financiero lleva a muchas familias empresarias a controlar directamente sus inversiones.

Para conocer mejor las dinámicas de las *family offices*, analizamos los casos de 32 familias estadounidenses y españolas que poseen negocios operativos con cifras de facturación de más de 25 millones de euros o patrimonios superiores a los veinte millones. Y lo hicimos a partir de un concepto de *family office* más amplio que el de una mera estructura que presta

servicios de apoyo y asesoramiento en la gestión del patrimonio de la familia.

El objetivo principal del estudio era explorar por qué y cómo las familias implantan y desarrollan *family offices* o, lo que es lo mismo, sus otras inversiones, nuevos negocios y servicios para sus miembros, y qué factores facilitan este proceso.

Nuestra premisa es que la gestión y gobierno de las inversiones y asignaciones de activos que escapan al negocio operativo principal de la familia reúnen los elementos de un proceso emprendedor. Y este puede ejercer una influencia determinante en la capacidad para mantener los valores, legado y riqueza de la familia.

Una versión de este artículo se publica en la revista [IESE Insight 22 \(T3 2014\)](#).

Este contenido es exclusivamente para uso individual. Si deseas utilizar este material en clase, puedes adquirir las copias que necesites tanto de "[El camino de la familia empresaria a la family office](#)" (ART-2596) como de la [revista completa](#) en formato PDF mediante IESE Publishing.

Gracias por leer  **IESE** insight
Para descargar el contenido haz clic en el botón de abajo



Juan Roure

Profesor emérito del Área de Iniciativa Emprendedora y de la Unidad Docente de Negociación del IESE Business School.

www.iese.edu/es/insight