

Family Offices: beneficios en tiempos de crisis

8 de enero de 2010

A pesar de la crisis económica el 15% de las Family Offices logró rentabilidades positivas en 2008-2009.

El estudio "[Benchmarking the Single Family Office: Identifying the Performance Drivers](#)" destaca que a pesar de la crisis económica del pasado año, el 15 por ciento de las Family Offices encuestadas logró rentabilidades positivas desde el segundo semestre de 2008 y a lo largo del primer semestre de 2009.

Este sondeo ha analizado 167 oficinas familiares de todo el mundo. De las familias que han tomado parte en el estudio, todas gestionan al menos 100 millones de dólares en activos que se pueden invertir y casi la mitad de las que han participado en el sondeo gestionan más de 1.000 millones de dólares.

A partir de los datos obtenidos, los autores han creado un marco de referencia para definir los atributos de calidad de las oficinas familiares. Vinculando prácticas de gestión con rentabilidad, el estudio determina que entre los rasgos de una Family Office con la mejor rentabilidad o "calidad" destacan:

- La contratación de personal interno para la gestión del patrimonio y la puesta en marcha de un gobierno corporativo más activo a través de comités (por ejemplo, comités de auditorías, de inversiones, de gestión). Las Family Offices europeas cuentan con una gestión más cercana y consiguen mejores resultados que las americanas.
- Una "mentalidad emprendedora" que ofrece al personal interno una serie de

incentivos, como primas, un porcentaje de los beneficios u oportunidades de co-inversión. Según el estudio, estos incentivos "transforman el perfil del gestor de un simple administrador a un emprendedor que se interesa y participa activamente en el negocio".

- Énfasis en los planes de sucesión y formación de las generaciones futuras. El índice de calidad del estudio muestra una relación directa entre los programas de formación organizados y la transferencia de conocimientos con la rentabilidad. El informe señala que las familias que incluyen en sus planes a las generaciones sucesoras "son más felices que otras ya que consiguen equilibrar su riqueza personal con la creatividad emprendedora, la filantropía y el liderazgo en la sociedad".

El estudio de los profesores [Heinrich Liechtenstein](#) de IESE y Raphael Amit de Wharton fija por un marco de referencia de la rentabilidad financiera, el buen gobierno y la gestión de una Family Office con el objetivo de ser de utilidad para familias de todo el mundo.

En contra de la opinión generalizada según la cual los inversores que subcontratan obtienen una rentabilidad más alta, el estudio demuestra todo lo contrario: las oficinas familiares con un mayor control del patrimonio familiar y con empleados que participan en todas las operaciones lograron mejores rentabilidades que aquellas que subcontrataron los servicios.

www.iese.edu/es/insight