

pwmS

*Private Wealth
Management Spain*

Quinta edición

Del 24 al 27 de febrero de 2014
Madrid

Private Wealth Management Spain
for High Net Worth Individuals and Families

*Un enfoque integral
y estratégico de la gestión
de la empresa, el patrimonio y de la
cohesión familiar,
diseñado específicamente para titulares
de patrimonios significativos.*



24 al 27 de febrero de 2014

Madrid

Private Wealth Management Spain

for High Net Worth Individuals and Families

Todo empresario de éxito tiene el sueño de que su empresa, su patrimonio y la cohesión de su familia perduren a través de generaciones. Para lograrlo debe asumir el reto de adquirir unas capacidades distintas de las necesarias para crear riqueza a través de la empresa. Capacidades como; tener una visión global del patrimonio para mantenerlo y hacerlo crecer; definir una estrategia con enfoque multigeneracional; potenciar las afinidades y la comunicación familiar; saber desarrollar y rentabilizar el capital humano de la familia; y por supuesto, conocer en profundidad las claves de la gestión financiera de sus activos y cómo afectan los socios empresariales a la dinámica de la empresa.

“Es el primer seminario sobre la gestión del Patrimonio Familiar que me ha obligado a reflexionar.”*

En PWMS los empresarios propietarios de patrimonios significativos y los miembros de sus familias aprenderán a gestionar el patrimonio de manera efectiva y a construir relaciones más productivas con sus asesores.

PWMS le ayudará a entender el importante concepto de “Patrimonio”, que identifica tres perímetros de gestión íntimamente interrelacionados para el desarrollo de una estrategia familiar y patrimonial: Patrimonio empresarial, patrimonio personal y capital humano familiar.

La Fundación Numa, con ayuda de Stuart Lucas y la Universidad de Chicago Booth School of Business, ha realizado un programa de investigación* con las familias florecientes que han conseguido mantener su patrimonio y la cohesión de sus familias durante generaciones. Los contenidos del PWMS reflejan los resultados de esta investigación y nos permite estar en la mejor disposición para que, asistiendo al PWMS, usted pueda aprender:

- Cómo definir sus objetivos patrimoniales y familiares para diseñar una estrategia familiar multigeneracional acorde con sus principios.
- Cómo definir sus objetivos financieros y analizar todos los vectores que modelan esa definición.
- Cómo desarrollar y poner en valor el capital humano familiar.
- Qué criterios deben tenerse en cuenta para definir una estrategia de inversión realista y prudente.
- Conocer los diferentes riesgos y alternativas de inversión.
- Cómo diseñar la estructura de su family office, la asignación de responsabilidades y sistemas robustos de control.
- Cómo seleccionar a las entidades y asesores financieros que más convienen a su familia.
- Cómo implantar las mejores prácticas de gobierno y de toma de decisiones efectivas en el ámbito de la empresa, familia y patrimonio. Pasos para desarrollar un proceso de reflexión familiar.
- El papel clave en el éxito de la gestión patrimonial que desempeña la cohesión familiar.
- Cómo transmitir los órganos de gobierno, el protocolo, los valores y habilidades a la siguiente generación, necesarios para custodiar el patrimonio recibido.
- Cuáles son los problemas y soluciones en la planificación de la sucesión patrimonial multigeneracional.
- La importancia de la comunicación, el reporting y la filantropía en su estrategia de cohesión familiar.

* Programa de investigación realizado por la Fundación NUMA con objeto de identificar las “mejores prácticas” de las familias más florecientes de España, USA y Latinoamérica..

Carácter del programa

El enfoque del PWMS es práctico, participativo e interactivo. Se desarrolla a través de ponencias, casos y discusiones en grupo para fomentar el diálogo y la participación activa de los asistentes. Con el fin de establecer el clima de confianza necesario que favorezca el intercambio de experiencias entre los asistentes, la participación en el programa no está abierta a los profesionales y agentes de la industria de inversiones. Todos los participantes deben firmar un acuerdo de confidencialidad antes de poder inscribirse en el programa.

“El protocolo es el principio y es útil, pero no basta. El fin no es hacer un protocolo, la gestión de la familia es mucho más.*”

Desde el inicio fomentaremos el contacto e intercambio de experiencias entre asistentes a través de las pausas de café y las comidas. El lunes 24 de febrero se celebrará una cena a la que también asistirán los participantes de anteriores ediciones. En ella tendrá la oportunidad de intercambiar experiencias de primera mano con los alumni de anteriores ediciones. Estas actividades le permitirán enriquecer su red de contactos.

PWMS va dirigido a:

- Empresarios con un patrimonio empresarial y financiero significativo y sus familias.
- Individuos y empresarios, con sus familias, que han experimentado, o prevén experimentar, un incremento de liquidez.
- Familias titulares de importantes patrimonios financieros.
- Familias que estén creando una estructura o equipo de gestión de su patrimonio.
- Familias que sientan que deben dar una serie de pasos, con tiempo, para asegurar la transmisión de valores y desarrollo integral de sus miembros asegurando la coexistencia feliz de las diferentes generaciones.
- Familias que deseen confirmar que los pasos que están dando para la gestión de su familia y su patrimonio son los adecuados”.

“He tenido la oportunidad de encontrar gente excelente, muy interesante y con la que espero tener contacto en el futuro.*”

Todos ellos podrán asistir, si así lo desean, acompañados por los miembros de sus equipos directivos o Family Office.

Agenda del programa

PWMS, en base a un nuevo modelo de gestión patrimonio, la empresa y cohesión familiar multigeneracional, le aportará los elementos necesarios para que desarrolle su “hoja de ruta” para afrontar con éxito su estrategia familiar y patrimonial.

Además, en las sesiones de debate, descansos, comidas y en la cena del lunes 24, tendrá la oportunidad de intercambiar experiencias con otras familias de inquietudes y características similares primera mano con los alumni de anteriores ediciones. Estas actividades le permitirán enriquecer su red de contactos.

“He podido comentar aspectos de la gestión de mi familia y de mi patrimonio con total confidencialidad y tranquilidad.*”

* En cumplimiento de los acuerdos de confidencialidad firmados por todos los asistentes al programa de PWMS, se mantiene el anonimato de estos comentarios, que fueron realizados sobre programas anteriores.

Día 1**Lunes, 24 de febrero de 2014**

09:00 - 09:30	REGISTRO DE LOS PARTICIPANTES.	
09:30 - 10:00	INTRODUCCIÓN. <i>Presentación de los participantes. Objetivos de curso.</i>	LUCAS, SANZ
10:00 - 11:00	EL MARCO DE LA GESTIÓN PATRIMONIAL ESTRATÉGICA©. <i>Un enfoque de gestión patrimonial comprensible, global y a largo plazo es lo que determina el éxito en la gestión de su patrimonio y la calidad de su legado. En esta sesión examinaremos el Marco de la Gestión Patrimonial Estratégica© y los Ocho Principios© que actúan como guías para su implantación, con un particular énfasis en el papel del Propietario del Patrimonio como Estratega Patrimonial. También se explicará el papel de los valores familiares en una gestión patrimonial efectiva. Finalmente, el Marco de Gestión Patrimonial Estratégica© le ayudará a organizar e integrar cuestiones y preguntas que se abordarán durante el programa.</i>	LUCAS
11:00 - 11:30	PAUSA Y CAFÉ.	
11:30 - 12:00	CÓMO DEFINIR UNA VISIÓN DE SU GESTIÓN PATRIMONIAL ACORDE CON SUS PRINCIPIOS Y VALORES. <i>Un importante ejercicio que deben hacer los titulares del patrimonio es analizar qué les gustaría conseguir con su vida y con su patrimonio, y no simplemente con su dinero. ¿Cuáles son los recursos clave de que dispone a nivel personal y familiar para conseguir sus objetivos? ¿Qué intereses compartidos hacen que la familia se mantenga cohesionada? ¿Existe el suficiente grado de autonomía para que cada miembro de la familia pueda dedicarse a sus pasiones personales? ¿Cuáles son las ventajas e inconvenientes de desarrollar una estrategia unificada para la gestión del patrimonio familiar? ¿Cómo puede servirse de sus habilidades y de sus capacidades para fortalecer a su propia comunidad? ¿Qué riesgos está dispuesto a asumir -o transmitir a terceros- para conseguir sus objetivos? ¿Qué cosas no estaría en absoluto dispuesto a sacrificar?</i>	LUCAS
12:00 - 14:00	SESIÓN DE TRABAJO EN GRUPO. <i>Nos organizaremos en pequeños grupos de trabajo para animar a todos los participantes a que definan sus valores, principios, visiones, preocupaciones, etc. Sus compañeros de curso son, probablemente, sus mejores contactos a largo plazo.</i>	LUCAS, TÉLLEZ, SANZ
14:30 - 15:30	COMIDA.	
15:30 - 17:00	CÓMO DEFINIR SUS OBJETIVOS FINANCIEROS. <i>¿Qué rendimiento a largo plazo debería esperar de sus inversiones y cómo lo valora al compararlo con su negocio? ¿Cómo afectan los rendimientos de sus inversiones a su patrimonio, descontando las “goteras” (gastos, comisiones, impuestos e inflación)? ¿Hasta qué punto se beneficia su patrimonio personal de la fortaleza financiera de su empresa o negocio? ¿Cuál es el objetivo financiero más adecuado para usted y cuáles son los factores de riesgo con los que se enfrenta para conseguir ese objetivo? ¿Hasta qué punto influyen factores como la carrera profesional, la herencia, la longevidad, la diversificación y la suerte?</i>	LUCAS
17:00 - 17:30	PAUSA Y CAFÉ.	
17:30 - 19:00	GESTIÓN DE RIESGOS. <i>La gestión eficaz de los riesgos empresarial y familiar son la clave del éxito a largo plazo. Adoptaremos un enfoque no cuantitativo del riesgo empresarial y financiero. Aún pensando que estamos correctamente diversificados, la crisis financiera nos puede afectar; ¿Cómo diseñar una estrategia de diversificación que afronte tiempos de crisis? ¿Cómo integrar la estrategia empresarial y la patrimonial? ¿Cómo afecta el riesgo de liquidez a su perfil? ¿Cómo afectan los riesgos a la familia? Analizaremos el riesgo potencial de la divergencia entre la ambición (nuestros objetivos) y la pericia (cómo somos capaces de conseguirlos). Elegir a los líderes familiares, hacerlos responsables, remunerarlos, gestionar las afinidades de la familia, todo ello implica riesgos. Pero, sin riesgos, el fracaso está asegurado, no lo olvide.</i>	LUCAS
19:00	SÍNTESIS DEL DÍA Y DEBATE.	LUCAS, SANZ
21:30	CENA DE PARTICIPANTES Y CLAUSTRO. <i>Los participantes al curso, junto con los de las anteriores ediciones del PWMS y los ponentes podrán disfrutar de una cena en la que intercambiar impresiones en un ambiente distendido.</i>	

Día 2

Martes, 25 de febrero de 2014

09:30 - 10:00

TEORÍA Y CONCEPTOS DE LA INVERSIÓN.

AXELSON

Repaso de los principales conceptos relativos a la inversión, incluirá una explicación sobre la asignación, diversificación y correlación de activos. ¿Cuáles son las características de las principales clases de activos? ¿Cuáles son los riesgos no diversificados a los que se enfrentan los inversores? Cuando nos enfrentamos a esos riesgos; ¿Qué “mix” de inversiones debemos seleccionar? ¿En qué consiste “alfa” y como se puede medir? La industria de la gestión de inversiones; ¿Genera consistentemente “alfa”? Los rendimientos pasados; ¿Pueden predecir los rendimientos futuros? ¿Cuál es la relación entre las comisiones y la rentabilidad?.

12:00 - 12:15

PAUSA

12:30 - 14:00

PRIVATE EQUITY.

AXELSON

Describiremos en qué consiste el Private Equity. ¿Añade valor? ¿Qué riesgos y beneficios se derivan de esta clase de activos? ¿Cómo deberían encajar en su estrategia global de asignación de activos? ¿Qué aspectos debe considerar a la hora de invertir en Private Equity? Dado que todos prometen grandes rentabilidades ¿es posible asegurarse de que los gestores cumplan “lo prometido”?.

14:00 - 15:30

COMIDA.

15:30 - 16:30

INVERSIONES INMOBILIARIAS.

GUTIÉRREZ

La crisis sufrida en los últimos años ha situado a las inversiones inmobiliarias en el ojo del huracán, no obstante sigue siendo la clase de activo predilecta en los patrimonios españoles. Por eso, conviene saber; ¿Cuáles son las distintas formas de invertir en activos inmobiliarios? ¿Qué tipo de estrategias se puede seguir? ¿Qué riesgos se asume en cada estrategia? ¿Qué rentabilidades se pueden esperar? ¿Cómo encaja esta clase de activo en una estrategia patrimonial global?.

17:00 - 18:30

ACTIVOS DISPONIBLES EN EL MERCADO ESPAÑOL.

DE FERNANDO

Acciones, bonos, productos garantizados, fondos de inversión, etc. ¿Qué rentabilidad se puede esperar de cada uno de ellos? ¿Con qué nivel de riesgo? ¿Qué aportan estos activos a la hora de diversificar riesgos? ¿En qué consiste un producto “estructurado”? ¿Cómo funciona? ¿Cuánto cuesta?.

18:30 - 19:45

ASPECTOS GENERALES DE LA INDUSTRIA DE INVERSIÓN
Y DE LA GESTIÓN PATRIMONIAL

LUCAS, PICÓN

La industria de gestión patrimonial española está en fase de desarrollo. Analizaremos las tres alternativas generales de inversión: el “Capital Kibbutz”, la “Sociedad Secreta” y el “Bosque Encantado”. ¿Qué características tienen los modelos de negocio de los gestores patrimoniales en España y en el resto del mundo? ¿Cómo afectan los objetivos comerciales de los gestores? ¿Cómo puede identificar a los asesores adecuados?

Día 3

Miércoles, 26 de febrero de 2014

09:00 - 10:15

CÓMO ELEGIR SU ESTRATEGIA PATRIMONIAL.

LUCAS

Existen varias estrategias de inversión: “indexación”, “barbell” y “active alfa”. ¿Cuál de ellas se adapta mejor a usted y a sus asesores? ¿Está usted centrado en lo que tiene un cierto nivel de control? ¿Cuáles son las ventajas de gestionar los activos familiares de una forma conjunta?.

Dado que el tratamiento fiscal varía dependiendo de la comunidad autónoma o país donde están registrados los gestores; ¿Cómo analiza y compara los riesgos y los beneficios si decide considerar otras oportunidades a nivel internacional?

10:15 - 10:45

PAUSA

10:45 - 12:00

REPORTING Y CONTROL FINANCIERO.

LUCAS

Usted no dirigirá su empresa sin apoyarse en buenos informes de gestión. ¿Por qué conformarse con menos cuando se trata de su patrimonio? ¿Cuáles son los indicadores que usted necesita controlar? ¿Cómo se relacionan éstos con sus objetivos? ¿Son útiles para formar a los miembros de su familia -y a sus asesores-? ¿sirven para tener las ideas claras al tomar decisiones y exigen responsabilidades de todos? ¿Cómo condiciona su estructura administrativa el reto de obtener la información correcta y relevante?

12:00 - 12:35

PAUSA

12:30 - 14:00

INNOVACIÓN EN LA EMPRESA: GESTIÓN DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN
(EN PRODUCTOS, PROCESOS OPERATIVOS Y DE GESTIÓN).

SANZ

La innovación es uno de los procesos más importantes para asegurar el futuro de la empresa. Pero es importante gestionarla adecuadamente, como un proceso. En la ponencia se abordará también como aprovechar estos procesos en la gestión de la dinámica de la familia y el patrimonio.

14:00 - 15:30

COMIDA.

15:30 - 17:00

GESTIÓN DE LA INTERNACIONALIZACIÓN.

ORMAZABAL

La internacionalización es un factor de supervivencia en la empresa, pero en muchas ocasiones hay decisiones que deben ser tomadas previamente a nivel familiar. ¿Qué modelos de internacionalización existen?, Cuáles son las claves de cada uno, qué implicaciones tiene en la familia, en el patrimonio y en la propia empresa?. Qué papel juegan los socios en el proceso?.

17:00 - 17:30

PAUSA Y CAFÉ

17:30 - 18:45

CÓMO AUMENTAR EL “PRECIO” DE TU EMPRESA.

En ocasiones las empresas familiares no están enfocadas en la creación de valor para el accionista familiar. La visión a largo plazo y la capitalización a futuro del valor de la compañía son, sin duda, factores positivos en las empresas familiares. Pero es importante mantener un cierto balance cuando se necesita solicitar financiación, se van a acometer procesos de fusiones, adquisiciones o se pretende vender una empresa para iniciar un nuevo proyecto empresarial.

Día 4**Jueves, 27 de febrero de 2014****09:00 - 10:30****SISTEMA DE COHESIÓN FAMILIAR ©****TÉLLEZ**

Resulta fundamental que la familia identifique los principios y valores compartidos que la unen y la definen. Se repasarán los sistema de gobierno familiar más comunes y sus órganos de gobierno. Se abordarán los conflictos familiares ¿Cómo se desarrollan? ¿Cuáles son las fuentes más habituales de conflictos? ¿Cómo se pueden resolver con éxito.

10:30 - 11:00**PAUSA Y CAFÉ****11:00 - 12:30****COOPERACIÓN MULTIGENERACIONAL.****SANZ**

Hoy en día es habitual que convivan en una misma familia miembros de tres generaciones. Para facilitar la cohesión familiar y aprovechar lo que cada miembro puede aportar a la familia es necesario preguntarse y comprender: ¿Cuáles son las distintas etapas por las que pasan las generaciones a lo largo de su vida?, ¿Cómo afecta esto las relaciones de las distintas generaciones?, ¿En qué puede contribuir cada generación?. También se abordará el desarrollo del capital humano y de las capacidades de las nuevas generaciones, como transferir el legado de principios y valores sin coartar su desarrollo individual, el papel del coaching y el modelo de gestión de sinergias multigeneracionales © frente al modelo de relevo, con el fin de lograr que sea un proceso progresivo y no un “evento”.

12:30 - 14:00**PROCESO DE REFLEXIÓN FAMILIAR ©****SANZ**

Todo lo que hemos visto hasta este momento, para conseguir que llegue a buen puerto debe ser gestionado como un proceso con su sistema de gestión. En esta ponencia se abordará el modelo que ha generado la fundación a partir de las experiencias de éxito de familias. Cuáles son las fases, sus claves, quien debe liderar el proceso, como gestionar el “timing” del mismo, que rol debe jugar los asesores externos. Ventajas e inconvenientes.

14:00 - 15:30**COMIDA.****15:30 - 17:00****CÓMO ORGANIZAR SU FAMILY OFFICE Y ELEGIR A SUS ASESORES.****LUCAS, PICÓN**

En esta sesión, analizaremos las distintas alternativas de organización para la gestión de su patrimonio, coherente con su estrategia familiar. Nos centraremos en el proceso de selección y gestión de su asesor financiero clave, para que pueda integrar y supervisar con más seguridad sus actividades de gestión patrimonial. ¿Qué perfil de asesores existe en el mercado español? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? ¿Qué puedo esperar de cada uno de ellos?

17:00 - 17:30**PAUSA Y CAFÉ****17:30 - 18:00****MESA REDONDA DE FAMILIA.****TÉLLEZ, SANZ, LUCAS**

Esta es una magnífica oportunidad para preguntar y discutir sobre muchos de los temas relacionados con la familia que se han abordado a lo largo de las distintas sesiones del programa. Julia Téllez, José Ramón Sanz y Stuart Lucas participarán en la discusión a partir de las preguntas de los participantes.

18:00 - 19:00**CLAUSURA DEL PROGRAMA Y ENTREGA DE DIPLOMAS.****LEWIS, SANZ, LUCAS**

Un claustro de profesores excepcional

PWMS reúne, un claustro excepcional de profesores de dilatada experiencia, profesionales y asesores expertos de máximo nivel, especializados en las distintas áreas de la gestión patrimonial, finanzas, gobierno y cohesión familiar.

Juntos aportan excelencia académica, visión global e internacional, y la experiencia práctica que ayudará a los participantes a expandir sus horizontes de gestión y creación de riqueza.

STUART E. LUCAS

Co-DIRECTOR DEL PROGRAMA

PRESIDENTE DE WEALTH STRATEGIST PARTNERS LLC

AUTOR DEL LIBRO: *WEALTH: GROW IT, PROTECT IT, SPEND IT AND SHARE IT*

(TRADUCIDO EN CASTELLANO POR EDITORIAL PROFIT).

Stuart E. Lucas es Presidente de Wealth Strategist Partners LLC, firma proveedora de servicios de formación y consultoría en gestión patrimonial para individuos y familias. Es el principal responsable de la idea y diseño del programa Private Wealth Management, en donde desarrolla e implementa el contenido de su libro “Wealth: Grow It, Protect It, Spend It and Share It”. Es un reconocido conferenciante internacional y autor de numerosos artículos en gestión patrimonial.

Herederero en cuarta generación de E. A. Stuart, fundador de Carnation Company, Lucas coadministra la oficina de inversiones de su propia familia. Previamente fue Director Gerente del Ultra High Net Worth Group dentro del servicio de clientes privados de Bank One (ahora JP Morgan Chase). Anteriormente fue Director General de la división europea de Wellington Management Company, y trabajó como Assistant Portfolio Manager en el Forbes Honor Roll Mutual Fund.

Stuart participa en las juntas directivas de la National Public Radio (Emeritus) y la Stuart Foundation. También en el Comité de Inversores de NPR, Inc., y la Stuart Foundation. Lucas es Licenciado por Dartmouth College, tiene un MBA por Harvard Business School, y es CFA (Chartered Financial Analyst).

JOSÉ RAMÓN SANZ PINEDO

Co-DIRECTOR DEL PROGRAMA.

PRESIDENTE DE LA FUNDACIÓN NUMA.

José Ramón pertenece a una familia empresaria en cuarta generación. Es Consejero Delegado del grupo Numa, Family Office de la Familia Sanz-Gras, Consejero en diversas empresas y Presidente y Patrono de la Fundación Numa.

Ha sido Presidente y Consejero Delegado de Dalphimetal, Consejero Delegado en Silenciadores PCG, accionista de referencia de Nihon Plast Japan, entre otras compañías. En su faceta de representación, José Ramón ha sido Presidente de la Comisión de Innovación de la Cámara de comercio de Madrid y de CEIM, miembro de la Junta Directiva de AECIM y de la Cámara y Presidente de la Comisión de Efectos Económicos de la Innovación de COTEC (Fundación para la Innovación Tecnológica); entre otros cargos. Ha sido fundador de varias asociaciones y clusters tecnológicos (CETAG; CEAGA, etc), y miembro del Board del Alumni Club de la University of Chicago, Director del MBA de la mediana empresa de la EOI y profesor de Estrategia patrimonial de la EOI entre otras responsabilidades. Ha participado en numerosos programas de investigación como el Plan de Innovación tecnológica 2008-2016 de la Comunidad Autónoma de Madrid”, el Plan Regional de Investigación Científica e Innovación PRICIT “V” entre otros.

En la actualidad es miembro del Panel cívico de los cien, faculty director del VMP del IE “El reto de perdurar”, profesor del MBA de empresa familiar del IE. Dirige los programas de investigación de la Fundación Numa en los perímetros de empresa, familia y patrimonio.

Licenciado en Ciencias Químicas, MBA por el IESE y PWM por la University of Chicago Booth School of Business. Completa su formación con estudios de filosofía, sociología, ética, política e historia. José Ramón es ponente habitual en conferencias sobre gestión de la innovación en las organizaciones, liderazgo y gestión del cambio, gestión de estrategia familiar y sistema de cohesión.

DANIEL DE FERNANDO

SOCIO FUNDADOR Y MANAGING PARTNER DE Mdf FAMILY PARTNERS

Es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE). Casado y padre de cuatro hijos.

Es además Chief Investment Officer de Lord North Street Limited, compañía con la que Mdf Family Partners está estrechamente asociada.

Trabajó en J.P.Morgan desde 1988 hasta finales de 2002 en diferentes responsabilidades en Madrid, Nueva York, París, Londres y Ginebra. Inició su carrera como gestor de fondos de inversión y terminó como director de inversiones para Europa, Oriente Medio y Asia de J.P.Morgan Private Banking, habiendo sido miembro de los equipos de dirección de varias entidades, incluyendo J.P.Morgan Internacional Bank y J.P.Morgan Suisse.

Desde el principio de 2003 hasta mediados de 2008 fue director global de gestión de activos y banca privada de BBVA, incluyendo entre sus responsabilidades la dirección de una división de asset management de más de US\$150 mil millones en activos financieros e inmobiliarios, de BBVA Suiza S.A., y BBVA Patrimonios, considerado por Euromoney como mejor banco privado español en enero de 2008. Durante su estancia en BBVA ha sido miembro del comité de negocio del grupo y de los comités de dirección de BBVA España y Portugal, y BBVA Negocios Globales.

Fue Presidente o consejero, entre otras, de BBVA Asset Management, BBVA Pensiones, Gestión de Previsión y Pensiones, Altitude Investments y Próxima Alpha.

En la actualidad es además consejero independiente y no ejecutivo de varias sicavs domiciliadas en Luxemburgo del grupo Schroders, y Consejero de varios fondos de fondos domiciliados en Gran Cayman del grupo Schroders New Finance. Es además senior advisor de Oliver Wyman y también miembro del Consejo Asesor de la Universidad Francisco de Vitoria.

ISMAEL PICÓN GARCÍA DE LEANIZ

CONSEJERO DIRECTOR GENERAL DEL BANCO URQUIJO

PATRONO FUNDACIÓN NUMA

Es licenciado en Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE).

Ismael Picón ha sido Consejero Delegado de Santander Asset Management España. Director General de BCH Bolsa, Director Adjunto del Departamento de Fusiones y Adquisiciones de BCH, además de distintos cargos ocupados en FG Inversiones Bursátiles (Merril Lynch España).

Picón ha sido consultor de McKinsey y ha ejercido la consultoría financiera independiente a clientes del segmento de altos patrimonios a través de Caltia Finanzas de la que fue socio fundador. Caltia es una entidad especializada en operaciones corporativas, inversiones directivas propias con participación en la gestión, además de la consultoría financiera independiente.

Picón ha sido Vicepresidente y miembro de la Comisión Ejecutiva de Inverco, miembro del Consejo de Administración de Met Life Iberia (Seguros Génesis). Ponente habitual en conferencias y seminarios.

JAVIER ORMAZABAL

PRESIDENTE DE VELATIA

Ha desarrollado su carrera profesional en la empresa familiar de la que es en la actualidad es el Presidente, cuyas marcas principales son Ormazabal e Ikusi.

Es uno de los líderes mundiales de equipamiento eléctrico de media tensión. A lo largo del 2010 Javier Ormazabal ha sido nombrado miembro del Comité Regional de Consejeros del Banco BBVA y Consejero de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Bilbao.

En Septiembre de ese mismo año fue elegido Presidente de Tecnia Research & Innovation. Tecnia es el primer centro privado de investigación de España, y el quinto en la Comunidad Europea.

Durante 2010, el Grupo Ormazabal y Javier Ormazabal han sido condecorados por el Gobierno Vasco con “Premio a la Trayectoria y Buen Hacer de las Empresas Vizcaínas” y “Mejor Empresario del año”.

Javier es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Bilbao, ha desarrollado sus estudios en la London Business School y el IESE Business School.

JULIA TÉLLEZ ROCA

MIEMBRO DEL CONSEJO DE BUEN GOBIERNO FAMILIARDE MDF FAMILY PARTNERS

DIRECTORA DEL ÁREA DE EMPRESA FAMILIAR Y MIEMBRO DEL CONSEJO ASESOR GÓMEZ-ACEBO & POMBO

SOCIA FUNDADORA DE JULIA TÉLLEZ ADVISING GROUP

Letrada Asesora de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), con la calificación final de Matrícula de Honor. Diplomada en estrategia Empresarial por el Club Europeo (1990-1991) y Máster en Dirección de Empresas Familiares por el Instituto de Empresa (2003-2004).

Ha realizado diversos cursos de especialización en Empresas Familiares (entre otras materias), con John Davis, de Harvard y con el Family Firm Institute, en Londres y en Miami, respectivamente. Es Consejera Certificada por el Instituto de Consejeros y Administradores (IC-A), principal referente en cuestiones de Buen Gobierno.

Ha desarrollado su carrera profesional en el despacho Gómez-Acebo & Pombo, donde lidera el Área de Empresa Familiar y miembro de su Consejo Asesor. Actualmente también es miembro del Consejo Asesor de Buen Gobierno Familiar de MdF Family Partners. Es además Consejera Independiente y Secretaria del Consejo de Administración de NATURA BISSÉ S.A. y asesora externa de una pluralidad de Consejos de Administración, así como miembro de ocho Consejos de Familia de empresas de los más variados sectores.

Es especialista en la planificación relevo generacional, mediación, prevención y resolución de conflictos, Buen Gobierno Corporativo y Familiar, profesionalización de Consejos de Administración y puesta en marcha de Consejos de Familia, etc..

Ha liderado con éxito más de sesenta procesos de planificación del relevo generacional y protocolos familiares, de los cuales un 30% eran familias de segunda a tercera generación, con la participación en algunos de ellos de más de 25 miembros. También ha culminado satisfactoriamente procesos de familias con experiencias previas frustradas.

ULF AXELSON

RESPONSABLE DE LA CÁTEDRA ABRAAJ CAPITAL EN FINANZAS Y

PRIVATE EQUITY LONDON SCHOOL OF ECONOMICS AND POLITICAL SCIENCE

INVESTIGADOR ASOCIADO EN LA SIFR

El Doctor Axelson se unió a la London School of Economics en 2009. Desde febrero de 2010, es el responsable de la cátedra Abraaj Capital en Finanzas y Private Equity, director del Master de Finanzas y del programa de Private Equity. El Doctor Axelson ha sido profesor asociado de Finanzas en la Escuela de Economía de Estocolmo, y previamente profesor asistente de finanzas en la Graduate School of Business de la Universidad de Chicago. Recibió su doctorado en Economía Financiera de la Universidad Carnegie Mellon y tiene un MBA por la Facultad de Economía de Estocolmo.

El trabajo de investigación del Doctor Axelson se centra de los campos del Private Equity, la innovación financiera y el diseño de sistemas de seguridad, corporate finance, teoría de juegos, y la intermediación financiera. Sus investigaciones han sido publicadas en las principales revistas financieras tales como el Journal of Finance y la Review of Financial Studies, y ha sido difundida ampliamente en las principales universidades, y a través de numerosas conferencias.

Ganó el Brattle Group Prize por el mejor estudio en las corporate finance publicado en el Journal of Finance 2009 y su investigación fue galardonada con el Henderson Award for Excellence en Teoría Económica en 2000.

En la London School of Economics, el Dr. Axelson ha sido profesor de Corporate Finance. También ha impartido cursos en la Escuela de Economía de Estocolmo y la Universidad de Chicago. El Doctor Axelson fue galardonado con el premio “mejor profesor” en el programa de MBA en la Escuela de Economía de Estocolmo en 2006.

El Doctor Axelson es, entre otros cargos, Investigador, Instituto Sueco de Investigación Financiera (SFIR), es Miembro del consejo de Första AP-fonden (Fondo de pensiones), Miembro del consejo del consejo científico y asesor

JUAN ANTONIO GUTIÉRREZ HERNANDO

CONSEJERO DELEGADO DE MAZABI GESTIÓN DE PATRIMONIOS

Juan Antonio Gutiérrez es Consejero Delegado de Mazabi Gestión de Patrimonios, multifamily office que aglutina el patrimonio inmobiliario de seis familias españolas. Anteriormente fue

Director del departamento inmobiliario de Fortis Banca Privada. También ha sido Director de Explotación y Responsable de Gestión Inmobiliaria de los fondos de inversión inmobiliaria de la Gestora del Grupo BSCH.

Es ponente habitual en foros inmobiliarios y profesor con instituciones académicas como el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), la Escuela de Arquitectura de Madrid, y el Instituto de Opciones y Futuros de Madrid.

Fechas y honorarios de matrícula del programa

Madrid, del 24 al 27 de febrero de 2014

Los honorarios de matrícula incluyen las clases, todos los materiales didácticos necesarios, los almuerzos y cafés y la cena de participantes del curso del lunes 24. Los honorarios deberán abonarse con antelación al inicio del programa, una vez confirmada la reserva de plaza.

- Participante individual: 4.800 €.
- Segunda* inscripción: 3.850 €.
- Tercera* inscripción: 3.250 €.
- A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a: 2.400 €.

* Honorarios de matrícula para inscripciones de miembros de una misma familia.

Programa bonificable a través de la Fundación Tripartita. Para más información: www.fundaciontripartita.org

Servicio de traducción simultánea

La sala donde se celebrará el programa PWMS está equipada con traducción simultánea. Los intérpretes han recibido una formación especial para su trabajo de traducción en el programa PWMS.

Son profesionales de acreditada experiencia en el sector económico/financiero, con más de 12 años de trabajo en interpretación de conferencias internacionales. Han realizado interpretaciones para actos institucionales como los Premios Príncipe de Asturias, para empresas como Banco de Santander y Morgan Stanley y en multitud de presentaciones de resultados y salidas a bolsa, siendo los traductores de este programa desde la primera edición.

Coordinación y sala

El espacio de la sala donde tendrá lugar el programa está dispuesto en formato de hemiciclo.

Ha sido pensado para fomentar el diálogo entre los participantes y el claustro de expertos. Por otra parte, la Fundación NUMA pondrá a la disposición de los participantes un servicio de secretaría durante el programa.

Si desea más información, póngase en contacto con:

Alberto Brito
Director general
Fundación NUMA
Mártires Concepcionistas, 3
28006 Madrid, España

T: +34 913 090 393
F: +34 914 027 091
www.fundacionNUMA.com
alberto.brito@fundacionNUMA.com
Skype: albertoBRITOMarquina

Los Fundadores de PWM Spain

Universidad de Chicago Booth School of Business

La Universidad de Chicago cuenta con un amplio historial de excelencia e innovación en la práctica académica. Chicago es, por ello, sinónimo de grandes ideas y exhaustiva investigación. Su compromiso con los grandes descubrimientos se ha traducido en impresionantes contribuciones al mundo en todo tipo de disciplinas. Su cuerpo docente, formado por investigadores, estudiantes y graduados, han conseguido la cifra de 85 Premios Nobel.

Las ideas y estrategias que darán forma al mundo de los negocios del futuro están siendo formulados y enseñados hoy en las aulas de la Booth School of Business de la Universidad de Chicago. Durante más de 100 años, la Universidad de Chicago ha mantenido el liderazgo en investigación y formación del mundo empresarial y económico:

- Ha sido la primera escuela de negocios americana en ofrecer un programa de MBA para directivos con experiencia.
- La Universidad de Chicago fue la primera universidad que integró Premios Nobel.
- Booth School of Business fue la primera escuela de negocios en contar con seis Premios Nobel exclusivamente en su claustro de profesores, y la primera en abrir un centro de investigación sobre procesos de decisión.

Muchas de las innovadoras contribuciones de Chicago están directamente relacionadas con sus estrechas relaciones con los líderes de algunas de las más prestigiosas corporaciones del mundo. Esta sólida base en el mundo real de los negocios hace que Chicago Booth School of Business mantenga la más alta reputación en formación e investigación entre las escuelas de negocios líderes del mundo.

Según la revista Business Week, los profesores de Chicago Booth School of Business no sólo son bien conocidos por sus contribuciones al ámbito de los negocios en calidad de investigadores y consultores, sino que se cuentan entre los mejores instructores en materia empresarial y de negocios del mundo.

La Chicago Booth cuenta con campus propios en Chicago, Londres y Singapur. El merecido prestigio de la Universidad de Chicago, basado en su impecable reputación, su compromiso con la investigación y la alta calidad de su profesorado, es reflejo de una oferta académica difícil de igualar.



The University of Chicago Booth School of Business

Fundación NUMA

La Fundación Numa es una entidad de carácter familiar y sin ánimo de lucro que nace para fomentar el uso de la riqueza con responsabilidad y aportar una visión innovadora en la gestión de tres elementos fuertemente interrelacionados: la empresa, la familia y el patrimonio personal.

Juntos componen el family business, de vital importancia para la estabilidad y el progreso social de un país, puesto que constituye el motor de la economía. Empresa y familia son las instituciones que generan prosperidad.

La fundación no desea convertirse en gestores, asesores o consultores de familia. Nuestra independencia es nuestro valor diferencial.

Nuestro objetivo es poner a disposición de los empresarios, sus familias y todos los agentes de la cadena de valor, modelos innovadores desarrollados a partir de las necesidades reales de las familias y de las experiencias de éxito, para que éstos sean capaces de construir su propio futuro.

Para divulgar sus conocimientos la fundación Numa colabora con las más prestigiosas universidades americanas, escuelas de negocio españolas y con numerosas entidades públicas y privadas nacionales. Ha publicado diversos libros sobre aspectos de la gestión del family business y desde el 2006 realiza un programa con familias empresarias españolas, europeas, americanas y latinoamericanas, distintos agentes de la industria de inversiones y asesores de familia para identificar las mejores prácticas y generar soluciones innovadoras.

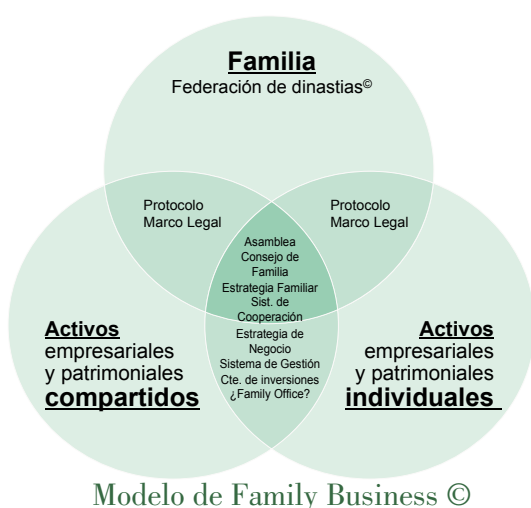
La Familia Sanz - Gras vuelca en la Fundación NUMA toda su experiencia y sus valores, con la misión de:

- Fomentar el uso de la riqueza con sentido de la responsabilidad y potenciando la profesionalización de la gestión del perímetro Empresa & Familia & Patrimonio y sus interrelaciones favoreciendo la estabilidad económica y progreso social.
- Sensibilizar a los empresarios y sus familias para que tomen el control de su futuro, adquieran los conocimientos necesarios para la gestión del patrimonio familiar y actúen para hacer realidad sus sueños.

Las actividades de la Fundación NUMA se centran en:

- Realización de Programas para identificar las mejores prácticas en la gestión y relaciones en el perímetro Empresa & Familia & Patrimonio y sus interrelaciones.
- Divulgación de resultados de estudios, conocimientos y experiencias innovadoras existentes en el mundo, así como los generados por la Fundación Numa.
- Facilitar Foros de encuentro y debate para el intercambio de experiencias en un ambiente de confianza, que permita la identificación de sinergias.

En definitiva, con la visión de que todo ello redundará en beneficio de los empresarios y sus familias, la industria de la gestión patrimonial y, por tanto, para el conjunto de la economía española.



Si no te preocupas
por tu porvenir, no lo
tendrás.
—John K. Galbraith

Participantes de las anteriores ediciones

177 PARTICIPANTES

122 FAMILIAS

ESPAÑA.

Andalucía, Aragón, Catalunya, Castilla la Mancha, Castilla y León, Comunidad Madrid, Comunitat Valenciana, Euskadi / País Vasco, Extremadura, Galicia, Murcia e Islas Canarias.

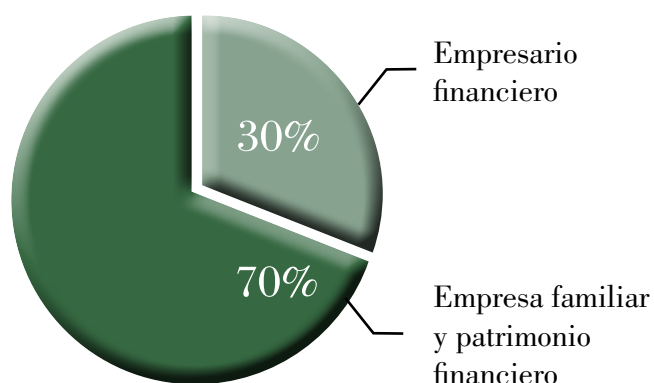
EUROPA.

Hungría y Luxemburgo

LATINOAMÉRICA.

Argentina, Chile, Colombia, México y Venezuela.

ORIGEN DEL PATRIMONIO



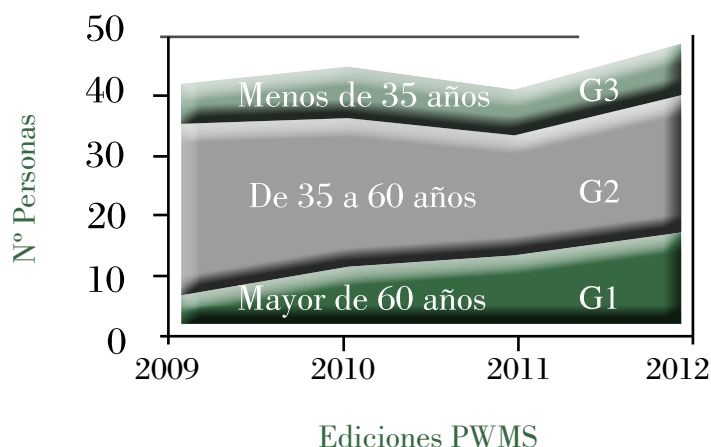
NOTA MEDIA

SOBRESALIENTE

9,2

NOTA MEDIA
DE LAS CUATRO
EDICIONES
ANTERIORES

GENERACIONES DE LA FAMILIA



100%

DE LOS
ASISTENTES SE LO
RECOMENDARÍA
A SUS AMIGOS Y
FAMILIARES.

FRASES RECOGIDAS DE LOS ASISTENTES

“Muchas gracias por vuestros consejos que estoy segura nos ayudaran a mejorar nuestra empresa familiar, pero sobretodo y mas importante a mejorar la cohesión dentro de nuestra familia.”

“Es una pena que no haya asistido mi padre y mis hermanos, el año que viene repetimos todos.”

“He visto enfoques y planteamientos esenciales para nuestra empresa.”

“El curso ha superado mis expectativas. Yo me formé en Harvard y asisto de forma habitual a muchos cursos en Yale, MIT, Wharton, etc. Este curso no tiene nada que envidiarles.”

“Ha ordenado mis ideas y me ha aportado conocimientos nuevos que voy a poder aplicar.”

“He aprendido cosas que pensaba que no sería capaz de aprender y de las que ya sabía he ampliado mi visión.”

“Me llevo mucho trabajo para hacer con mi familia y me ha ayudado a fijar un objetivo.”

SI DESEA OBTENER MÁS INFORMACIÓN SOBRE PWM SPAIN, POR FAVOR DIRÍJASE A:

D. ALBERTO BRITO, FUNDACIÓN NUMA • CALLE MÁRTIRES CONCEPCIONISTAS, 3
• 28006 MADRID, ESPAÑA

TELÉFONO: (+34) 913 090 393 • FAX: (+34) 914 027 091 •

ALBERTO.BRITO@FUNDACIONNUMA.COM

SKYPE: ALBERTOBRITOMARQUINA

WWW.FUNDACIONNUMA.COM

CON LA COLABORACIÓN DE:

