

pwmS

*Private Wealth
Management Spain*

Exclusively for High Net Worth Individuals and Families

- 6ª edición -

22 al 25 de febrero de 2016
Madrid - España

CHICAGO BOOTH 
Executive Education

Fundación NUMA
family business

Private Wealth Management Spain
for High Net Worth Individuals and Families

Un enfoque integral y estratégico de la gestión patrimonial y de la cohesión familiar, diseñado específicamente para titulares de patrimonios significativos.



22 al 25 de febrero de 2016
Madrid - España

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.

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 familiar”, 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 la colaboración 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 permiten 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.
- Elaborar un mapa global de todos los riesgos que afectan a su family business: los relativos a sus inversiones, a su familia y a sus negocios.
- Cómo diseñar la estructura de su *family office*, la asignación de responsabilidades y sistemas robustos de control.
- Cómo seleccionar a las entidades y asesores que más convienen a su familia.
- Como implantar un sistema de cooperación multigeneracional, 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 a la siguiente generación los órganos de gobierno, el protocolo, los valores y habilidades 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 y EEUU.

Carácter del programa

El enfoque del PWMS es práctico, participativo e interactivo. Se desarrolla a través de ponencias, casos prácticos 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 asistentes deben firmar un acuerdo de confidencialidad antes del comienzo del programa.

*“El protocolo es una herramienta útil, pero la gestión de la familia es mucho más que un simple protocolo” **.*

Desde el inicio fomentaremos el contacto e intercambio de experiencias entre los asistentes a través de las pausas de café y las comidas. El lunes 22 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 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 quieran planificar una estrategia familiar que asegure la transmisión de los valores familiares, el desarrollo integral de sus miembros y una óptima cooperación multigeneracional.
- Familias que deseen confirmar que los pasos que están dando para la gestión de su familia y su patrimonio son los adecuados.
- Todos ellos podrán asistir, si así lo desean, acompañados por los miembros de sus equipos directivos o *Family Office*.

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

Agenda del programa

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

*“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, 22 de febrero de 2016****09:00****Registro de los participantes.****09:30****Introducción // LUCAS, SANZ**

Presentación de los participantes y descripción de los objetivos del curso.

10:00**El Marco de la Gestión Patrimonial Estratégica® // LUCAS**

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 estrategia patrimonial y qué papel tienen los valores familiares en una gestión patrimonial efectiva. Finalmente, el Marco de Gestión Patrimonial Estratégica® le ayudará a organizar e integrar los temas que se abordarán durante el programa.

11:00

Pausa y café

11:30**Cómo definir una visión de su gestión patrimonial acorde con sus principios y valores // LUCAS**

Un ejercicio importante que deben realizar 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? ¿Qué intereses compartidos mantendrán a su familia 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? ¿Qué riesgos está dispuesto a asumir o transmitir a terceros? ¿Qué cosas no estaría en absoluto dispuesto a sacrificar?

12:00**Sesión de trabajo en grupo // LUCAS, SANZ, TÉLLEZ**

Nos organizaremos en pequeños grupos de trabajo para animar a todos los participantes a que definan sus valores, principios, visiones, preocupaciones, etc.

14:00

Comida

15:30**Cómo definir sus objetivos financieros y su estrategia patrimonial // LUCAS**

¿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"? ¿Hasta qué punto se beneficia su patrimonio personal de la fortaleza financiera de su empresa? ¿Cuál es su objetivo financiero más adecuado y que factores de riesgo supone afrontar? ¿Hasta qué punto influyen factores como la carrera profesional, la herencia, la longevidad, la diversificación y la suerte?

17:00

Pausa y café

17:30**Gestión de riesgos // LUCAS**

La gestión eficaz de los riesgos empresariales, patrimoniales y familiares son la clave del éxito a largo plazo. Adoptaremos un enfoque no cuantitativo del riesgo. ¿Cómo diseñar una estrategia de diversificación global, integrando la estrategia empresarial y la patrimonial? ¿Cómo afectan los riesgos a la familia? Todo implica riesgos. Pero, sin riesgos, el fracaso está asegurado.

19:15**Síntesis del día y debate // LUCAS, SANZ****21:30****Cena de participantes y claustro**

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.

Día 2

Martes, 23 de febrero de 2016

09:30

Teoría y conceptos de la inversión // STROMBERG

Repaso de los principales conceptos relativos a la inversión con el fin de obtener un “nivel de comprensión” suficiente para lograr un entendimiento entre todos los miembros de la familia. Incluiremos una explicación sobre la asignación, diversificación y correlación de activos. Repasaremos las diferentes metodologías de análisis, sus ventajas e inconvenientes, para qué casos son útiles, etc.

Se realizará una pausa de 15 minutos durante esta sesión

12:00

Pausa y café

12:30

Private Equity // STROMBERG

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”?.

Durante las ponencias del Profesor Strömberg se utilizarán casos prácticos que ilustren sus explicaciones.

14:00

Comida

15:30

Inversiones inmobiliarias // GUTIÉRREZ

El sector inmobiliario ha sufrido una crisis importante en estos años pero, no obstante sigue siendo la clase de activo predilecto y está presente en muchas inversiones de las familias. Por eso conviene ahondar en los siguientes temas:

¿Cuáles son las distintas formas de invertir en activos inmobiliarios? ¿Qué tipo de estrategias se pueden seguir? ¿Qué riesgos se asume en cada estrategia? ¿Qué rentabilidades se pueden esperar? ¿Cómo encaja esta clase de activo en una estrategia patrimonial global? Vehículos de inversión.

16:30

Pausa y café

17:00

Activos financieros disponibles // 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

Aspectos generales de la industria de inversión y de la gestión patrimonial

// LUCAS , PICÓN

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, donde la industria está en fase de desarrollo y en otros países donde esta industria está más evolucionada? ¿Cómo afectan los objetivos comerciales de los gestores? ¿Cómo puede identificar a los asesores adecuados?

Día 3

Miércoles, 24 de febrero de 2016

09:00

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

Pausa y café

10:45

Reporting y control financiero // LUCAS

Usted no dirigiría 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

Pausa y café

12:30

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, coherentes 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 perfiles de asesores existe en el mercado? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades? ¿Qué puedo esperar de cada uno de ellos?

14:00

Comida

15:30

Estrategias de crecimiento: innovación y competitividad en el negocio familiar // 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 cómo aprovechar estos procesos en la gestión de la dinámica de la familia y el patrimonio y cómo generar valor para el accionista.

17:00

Pausa y café

17:30

Estrategias de crecimiento: gestión de la internacionalización // ORMAZABAL

La internacionalización es un factor de supervivencia de 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?

18:45

Mesa redonda de inversiones y estrategia empresarial // DE FERNANDO, GUTIÉRREZ, LUCAS, ORMAZABAL, PICÓN, SANZ

Día 4

Jueves, 25 de febrero de 2016

09:00

Cooperación multigeneracional y sucesión // 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 a 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, cómo transferir el legado de principios y valores sin coartar su desarrollo individual, el papel del *coaching* y el modelo de gestión de la cooperación multigeneracional © frente al modelo de relevo, con el fin de lograr que sea un proceso progresivo y no un "evento".

10:30

Pausa y café

11:00

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 sistemas 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?

12:30

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 Numa a partir de las experiencias de éxito de familias. Cuáles son las fases, sus claves, quién debe liderar el proceso, cómo gestionar el "timing" del mismo y qué rol deben jugar los asesores externos.

14:00

Comida

15:30

Conclusiones del programa. Próximos pasos // SANZ

En esta sesión abordaremos "el día después". Esperamos que estos cuatro días de convivencia supongan un hito importante: hayamos conseguido que se replantee aspectos de su día a día, le hayamos generado algunas dudas, confirmado que está en el camino adecuado en algunos temas, y sobre todo le hayamos despertado un pensamiento crítico y el deseo de poner en marcha, con su familia, acciones para asegurar el éxito.

En esta ponencia trataremos de que aproveche al máximo su paso por el PWMS y le ofreceremos herramientas para planificar las acciones. Porque usted y su familia son importantes para nosotros.

17:00

Pausa y café

17:30

Mesa redonda de familia // LUCAS, SANZ, TÉLLEZ

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

Clausura del Programa y entrega de diplomas // LEWIS, LUCAS, SANZ

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 y Fundación Numa).

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.

Hereditario 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 Sanz 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 repre-

sentación, José Ramón Sanz ha sido Presidente de la Comisión de Innovación de la Cámara de Comercio e Industria 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, *faculty director* del VMP del IE "El reto de perdurar" y profesor del MBA de empresa familiar del IE y profesor de Estrategia patrimonial de la EOI entre otras responsabilidades. También ha participado en numerosos programas de investigación como el "Plan de Innovación tecnológica 2008-2016" de la Comunidad Autónoma de Madrid" y el Plan Regional de Investigación Científica e Innovación "PRICIT V" entre otros.

En la actualidad es miembro del Panel Cívico de los Cien. Dirige los programas de innovación 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

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.

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.

Actualmente es consejero independiente y no ejecutivo de varias sicavs domiciliadas en Luxemburgo del grupo Schrodgers, del fondo HealthEquity S.C.R. y consejero de varios fondos de fondos domiciliados en Gran Cayman del grupo Schrodgers New Finance. Asimismo es *senior advisor* de Oliver Wyman y miembro del Consejo Asesor de la Universidad Francisco de Vitoria. En el pasado, y hasta su liquidación, Daniel fue consejero independiente y no ejecutivo de los fondos de Opus.

Daniel es además patrono de la Fundación Tierra Santa, colaborador habitual de la Fundación Francisco Altius de Vitoria así como Asesor y colaborador habitual de la Fundación Integra.



Ismael Picón García de Leaniz

Consejero Director General de Sabadell Urquijo Banca Privada

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 (Merrill 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.

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



Javier Ormazabal

Presidente de Velatia

Ha desarrollado su carrera profesional en la empresa familiar de la que 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 Tecnalía Research & Innovation. Tecnalía es el primer centro privado de investigación de España y el quinto en la Comunidad Europea.

Durante 2010, el Grupo Ormazabal y Javier Ormazabal fueron 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 del País Vasco, ha desarrollado sus estudios en la London Business School y el IESE Business School.



Julia Téllez Roca

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 del 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.



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 en instituciones académicas como el Instituto de Estudios Bursátiles (IEB), la Escuela de Arquitectura de Madrid y el Instituto de Opciones y Futuros de Madrid.



Per Strömberg

Profesor Adjunto de Economía y Finanzas The University of Chicago Booth School of Business

Per Strömberg es miembro investigador del National Bureau of Economic Research (NBER) de Suecia, centro de investigación económica afiliado al Center for Economic Policy Research (CEPR).

Es profesor adjunto de Finanzas en la escuela de negocios de la University of Chicago Booth School of Business donde ha sido miembro de su claustro desde 1997. Sus investigaciones han estado centradas en las áreas de Financial Distress y Venture Capital

Finance. Sus trabajos han sido publicados en el Journal of Finance, American Economic Review, y en Review of Economic Studies. Además ha sido galardonado en el 2001 con el Brattle Prize por su trabajo en temas de bankruptcy auctions publicado en el Journal of Finance.

En la Chicago Booth el profesor Strömberg imparte los cursos de Financial Management y Corporate Restructuring en los programas de MBA y Executive MBA, e imparte Corporate Finance en el programa de PhD (doctorado). Anteriormente fue profesor en la Stockholm School of Economics y en la Carnegie Mellon University.

Strömberg obtuvo su PhD en Financial Economic en la Carnegie Mellon University. Es MBA (*civile konom*) por la Stockholm School of Economics.

Lugar de celebración

El programa Private Wealth Management Spain se celebrará en el Hotel Wellington 5* (en el Salón Duque de Wellington), en el selecto Barrio de Salamanca, en plena Calle Velázquez. Si estuviera interesado, puede hospedarse en el hotel durante su estancia en Madrid. Contará con un trato preferencial y precios especiales para las habitaciones indicando que llama por el evento de la Fundación Numa, para lo que puede contactar con el departamento de reservas de habitaciones:

Hotel Wellington 5*

Calle de Velázquez, 8, 28001 Madrid

E-mail: reservas@hotelwellington.com

Tel: + 34 914 231 407

Fax: +34 915 752 063

www.hotel-wellington.com



No dude en contactar con la Fundación Numa ante cualquier consulta adicional que pudiera surgirle.

Cómo llegar:

EN METRO:

Retiro (línea 2), Príncipe de Vergara (línea 2 y 9) y Velázquez (línea 4) son las estaciones de metro más cercanas, a 2 minutos caminando. [Ver plano de metro de Madrid](#)

EN AUTOBÚS:

Líneas 19, 1, 53, 74. Parada enfrente de la puerta del Hotel. El bus turístico de Madrid tiene parada en la puerta del Hotel.



Fechas y honorarios de matrícula del programa

Madrid, del 22 al 25 de febrero de 2016

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 22. Los honorarios deberán abonarse con antelación al inicio del programa, una vez confirmada la reserva de plaza.

- Participante individual: 4.800 €.
- Segunda* inscripción: 4.300 €.
- Tercera* inscripción: 3.800 €.
- A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a: 3.300 €.

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

Curso 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 16 años de trabajo en interpretación de conferencias internacionales. Han realizado interpretaciones para actos institucionales como los Premios Príncipe de Asturias, para empresas como el 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
Tel: +34 913 090 393
Fax: +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 fue fundada por John D. Rockefeller en 1890 y es la **escuela líder en el campo de la investigación y negocios**. Cuenta con un amplio historial de excelencia e innovación en la práctica académica. Chicago es, por ello, sinónimo de grandes ideas, rigurosa investigación y aplicación práctica en el mundo real. Su compromiso con los grandes descubrimientos se ha traducido en contribuciones importante al mundo en todo tipo de disciplinas. Su cuerpo docente, formado por investigadores, estudiantes cuenta con 89 alumnos asociados a la Universidad de Chicago que han sido galardonados con el premio Nobel. 28 de éstos, han sido galardonados con el **Nobel en Economía**. En la actualidad seis miembros del profesorado de la Universidad son premios Nobel: Lars Peter Hansen (2013), Roger Myerson (2007), James Heckman (2000), Robert E. Lucas Jr. (1995) y James W. Cronin (1980) y 7 miembros del profesorado de la Booth School of Business son premios Nobel: Eugene F. Fama (2013), Myron Scholes (1997), Gary Becker (1992), Robert Fogel (1993), Ronald Coase (1991), Merton Miller (1990) y George Stigler (1982).

Las ideas y estrategias que darán forma al mundo de los negocios del futuro nacen, se ensayan, se desarrollan y perfilan, y se enseñan 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 reconocidos 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, Hong Kong 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.



Executive Education

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, la vocación transgeneracional de la familia empresaria y aportar una visión innovadora en la gestión de tres elementos fuertemente interrelacionados: la empresa, la familia y el patrimonio familiar. 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.

La fundación no ofrece servicios de consultoría o asesoría familiar ni de gestión de patrimonio de familia. **Nuestra independencia es nuestro valor diferencial.**

Nuestro objetivo es poner a disposición de las familias empresarias y todos los agentes de la cadena de valor, modelos multidisciplinares e 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 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 el progreso social.
- Sensibilizar a las familias empresarias 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 y den respuesta a su vocación transgeneracional

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

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 en el área del *family business* 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 las familias empresarias, la industria de la gestión patrimonial y demás *stakeholders*, por tanto, para el conjunto de la economía española.

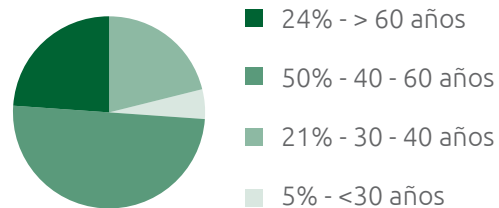
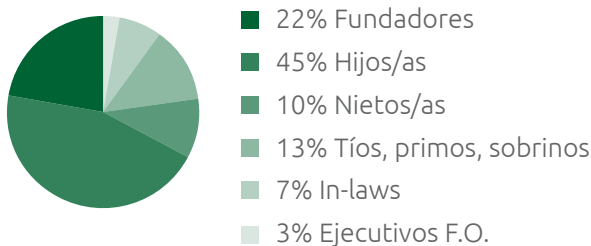
PARTICIPANTES EN LAS CINCO EDICIONES ANTERIORES



155 FAMILIAS
242 PARTICIPANTES



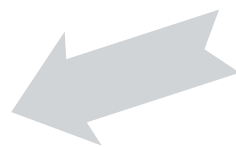
LA FAMILIA AL COMPLETO



Nivel de satisfacción

100%

DE LOS PARTICIPANTES LO RECOMENDARÍA
A AMIGOS Y FAMILIARES



9,3

NOTA MEDIA

Testimonios

Es el primer seminario sobre la gestión del Patrimonio Familiar que me ha hecho reflexionar.

Herminio García-Baquero

Una experiencia única, dónde se combina profesionalidad, conocimientos y una insistencia en alzar los valores familiares e individuales.

Eulàlia Planes

El hecho de que todos los miembros de nuestra familia asistiéramos a PWMS nos ayudó mucho a que cada uno se pusiera en el rol del otro y valoráramos su trabajo y situación individual dentro de la familia y la empresa. El curso permitió que todos aprendiéramos los principios básicos de la gestión patrimonial, sus riesgos y métodos de trabajo para optimizarla y la comunicación entre nosotros.

Asistir a PWMS es un primer paso para entender la complejidad de preservar el patrimonio familiar a la vez que permite conocer a otras familias que están o han estado en nuestra misma situación y compartir con ellas experiencias y formas de resolver problemas, criterios de inversión, etc.

Irina Costafreda

Testimonios

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

“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.”

“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.”

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

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

“Muchas gracias por vuestros consejos que estoy segura nos ayudarán a mejorar nuestra empresa familiar, pero sobre todo y más importante a mejorar la cohesión dentro de nuestra familia.”

“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.”

Testimonios

Pulse sobre las imágenes o los enlaces para acceder a los videos.



Antonio Vázquez (España)

- ▶ *Opiniones del PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*
- ▶ *¿Qué obtendrá del PWMS?*



Alexander Arnbäck (Suecia)

- ▶ *Qué destacaría del PWMS*
- ▶ *Ventajas del PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*



Álvaro Ormazabal (España)

- ▶ *Quién debe asistir al PWMS*
- ▶ *¿Por qué debe asistir al PWMS?*



Roberto Murray (El Salvador)

- ▶ *Por qué debe asistir al PWMS*



Familia Álvarez Valiño (México)

- ▶ *¿Qué obtendrá del PWMS?*



Executive Education

Fundación NUMA
family business

INSTRUCCIONES

Por favor, cumplimente, haga duplicados, si corresponde, y envíe por fax, correo postal o e-mail este formulario.

Alberto Brito Marquina
Director Gral. Fundación NUMA
Mártires Concepcionistas, 3
28006 Madrid, España
Teléfono: +34 913 090 393
Fax: +34 914 027 091

www.fundacionNUMA.com
alberto.brito@fundacionNUMA.com

DERECHOS DE IMAGEN

La University of Chicago Booth School of Business y Fundación Numa se reservan el derecho de usar las fotografías que puedan tomar se durante las actividades del curso con fines promocionales o publicitarios. En todo caso no se utilizará ningún material sin la autorización previa del afectado

CONFIDENCIALIDAD

Todos los participantes deben firmar un acuerdo de confidencialidad que tiene por objeto proteger la privacidad de los demás participantes en el programa y el copyright de los contenidos.

FORMALIZACIÓN DE MATRÍCULA

Una vez procesada la presente reserva de plaza, nos pondremos en contacto con usted para formalizar la inscripción de su matrícula.

TASA DE MATRÍCULA

Las tasas incluyen las sesiones del curso, todos los materiales didácticos necesarios, todos los almuerzos y los cafés y refrigerios entre sesiones y la cena de participantes del curso. Su pago debe realizarse antes del inicio del mismo.

TASAS

Individual: 4.800€
Segunda* inscripción: 4.300€
Tercera* inscripción: 3.800€
A partir de la cuarta* inscripción, la matrícula asciende a 3.300€
**Honorarios de matrícula para inscripciones de miembros de una misma familia.*

CURSO BONIFICABLE a través de la Fundación Tripartita.
Más información:

www.fundaciontripartita.org

FORMULARIO DE RESERVA DE PLAZA

Private Wealth Management Spain for High Net Worth Individuals and Families

Del lunes 22 al jueves 25 febrero de 2016
Madrid

Datos personales:

TRATAMIENTO SR. SRA. DR. OTRO

NOMBRE COMPLETO Y APELLIDOS

DIRECCIÓN POSTAL CIUDAD

PROVINCIA CÓDIGO POSTAL PAÍS

TELÉFONO FAX TELÉFONO MÓVIL

CORREO ELECTRÓNICO

¿CUÁL ES SU NIVEL DE ESTUDIOS COMPLETOS MÁS RECIENTE?

EDUCACIÓN SECUNDARIA BACHILLER FORMACIÓN PROFESIONAL DIPLOMATURA

INGENIERÍA ARQUITECTURA TÉCNICA LICENCIATURA MÁSTER DOCTORADO

OTROS TÍTULOS AÑO DE GRADUACIÓN

INSTITUCIÓN EDUCATIVA / ESCUELA / UNIVERSIDAD

¿NECESITARÍA HACER USO DE LOS SERVICIOS DE TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA DURANTE EL CURSO?

Sí No

Datos profesionales:

EMPRESA EN LA QUE TRABAJA CARGO

TIPO DE EMPRESA (FÁBRICA, SERVICIOS, VENTAS MINORISTA, ETC.)

DIRECCIÓN CIUDAD

PROVINCIA CÓDIGO POSTAL PAÍS

DIRECCIÓN DONDE DESEA RECIBIR INFORMACIÓN: EMPRESA PARTICULAR

INDIQUE CÓMO CONOCIÓ LA EXISTENCIA DE ESTE PROGRAMA

REALICE UN DUPLICADO DE ESTE FORMULARIO SI DESEA MATRICULAR CON USTED A OTROS PARTICIPANTES.

Perfil profesional

(Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información proporcionada).

¿ES USTED TITULAR O BENEFICIARIO DE ACTIVOS DISPONIBLES PARA LA INVERSIÓN POR ENCIMA DE 5 MILLONES DE EUROS?

Sí No (LIQUIDEZ, ACCIONES, FONDOS, ETC.)

POR FAVOR, INDIQUE CUÁL ES, APROXIMADAMENTE, EL NIVEL DE PATRIMONIO GLOBAL DE SU FAMILIA:

10-50M € 50-250M € 250-1.000M€ >1.000M€

DESEA QUE LA DURACIÓN DE SU RIQUEZA PATRIMONIAL SEA: SÓLO DURANTE SU VIDA PARA SU VIDA Y LAS PRÓXIMAS GENERACIONES

¿A QUÉ GENERACIÓN PERTENECE USTED CON RESPECTO AL CREADOR ORIGINARIO DEL PATRIMONIO? 1ª 2ª 3ª 4ª POSTERIOR

¿CUÁNTOS MIEMBROS DE LA FAMILIA ESTÁN INVOLUCRADOS EN SUS ACTIVIDADES DE GESTIÓN PATRIMONIAL O SON BENEFICIARIOS DE LAS MISMAS?

INVOLUCRADOS: BENEFICIARIOS:

¿QUÉ TIPO DE COMPAÑÍA O EMPRESA ORIGINÓ LA CREACIÓN DE SU PATRIMONIO FAMILIAR?

Perfil personal

(Se garantiza la absoluta confidencialidad de la información proporcionada).

POR FAVOR, PROPORCIONE UN BREVE PERFIL PERSONAL. INCLUYA INFORMACIÓN SOBRE SU FAMILIA Y EL ORIGEN DE SU PATRIMONIO. UTILICE Y ADJUNTE OTRA HOJA SI NECESITA MÁS ESPACIO.

Objetivos del curso

DESCRIBA LAS INQUIETUDES QUE LE MUEVEN A ASISTIR A ESTE PROGRAMA. ¿CUÁLES SON SUS PRIORIDADES CLAVE EN CUANTO A OBJETIVOS, PREOCUPACIONES O ASUNTOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN DE SU RIQUEZA PATRIMONIAL Y COHESIÓN FAMILIAR?

Objetivos personales y profesionales

POR FAVOR, DESCRIBA SUS ACTUALES OBJETIVOS FINANCIEROS Y FAMILIARES.

Si desea obtener más información sobre PWM Spain, por favor diríjase a:

D. Alberto Brito, Fundación NUMA
Calle Mártires Concepcionistas, 3
28006 Madrid, España
Tel: +34 913 090 393
Fax: +34 914 027 091
alberto.brito@fundacionNUMA.com
Skype: albertoBRITOMarquina
www.fundacionNUMA.com

Con la colaboración de  **Cámara**
Madrid