

## **Gairebé el 50% del patrimoni dels family offices es destina als mercats privats, segons un informe d'IE University**

- Els family offices destinen, de mitjana, un 48,2% de les seves carteres als mercats privats i aquesta aposta va a més: el 54% dels enquestats preveu augmentar la seva exposició durant els pròxims cinc anys. A Espanya, el percentatge que preveu incrementar-la s'eleva fins al 68,1%.
- A diferència d'altres estudis centrats principalment en l'assignació d'actius, l'informe analitza com prenen les seves decisions d'inversió els family offices i quines capacitats desenvolupen a mesura que augmenta la seva experiència.
- El primer informe de l'IE Family Offices Knowledge Hub es basa en una enquesta a 157 family offices d'arreu del món i 27 entrevistes en profunditat.

Madrid, 14 d'octubre de 2026. Els family offices destinen, de mitjana, el 48,2% de les seves carteres als mercats privats i més de la meitat preveu augmentar la seva exposició durant els pròxims cinc anys, mentre que cap no espera reduir-la. A Espanya, aquesta tendència és encara més accentuada: el 68,1% dels family offices enquestats preveu incrementar la seva assignació a aquest tipus d'actius, que es converteixen en una part central de la seva estratègia d'inversió.

Aquestes són algunes de les principals conclusions de l'informe "L'evolució del family office als mercats privats: de famílies empresàries a inversors estratègics", el primer estudi desenvolupat per l'IE Family Offices Knowledge Hub. La recerca, impulsada per IE University, Cuatrecasas, Franklin Templeton i OpenWealth (Grup CaixaBank), es basa en una enquesta internacional a 157 single family offices d'Europa, Amèrica del Nord, Amèrica Llatina, Àsia i l'Orient Mitjà, 27 entrevistes en profunditat i l'anàlisi de dades històriques d'inversió.

L'informe s'ha presentat avui a IE Tower, el campus d'IE University a Madrid, davant de representants de family offices i professionals del sector de diferents països. La trobada ha comptat amb la participació de Carlo Bonomi, Managing Director d'Investindustrial, que ha compartit la seva experiència i la seva visió sobre l'evolució dels family offices com a inversors en mercats privats.

L'estudi mostra una estreta relació entre l'exposició als mercats privats i el desenvolupament de capacitats internes. L'assignació mitjana als mercats privats passa del 44,9% entre els family offices amb un o dos professionals especialitzats al 62,9% entre aquells que disposen d'equips de sis persones o més.

Per classes d'actius, el private equity (16,1%) i el sector immobiliari (15,1%) concentren el pes més gran, mentre que més del 60% dels enquestats es declara satisfet o molt satisfet amb els rendiments obtinguts. Es tracta, a més, d'inversors amb una clara orientació internacional: cap family office de la mostra inverteix exclusivament en el seu mercat domèstic.

Cristina Cruz, directora acadèmica de l'IE Family Offices Knowledge Hub, assenyala que "els family offices ja han incorporat els mercats privats a les seves carteres. El veritable repte ara no és accedir a més oportunitats, sinó construir la governança, els processos i les capacitats que els permetin passar de famílies empresàries a inversors estratègics. El nostre estudi mostra que aquesta evolució no es produeix de cop, sinó a través d'un procés d'aprenentatge en què les

famílies desenvolupen progressivament les capacitats necessàries per invertir amb disciplina i de manera sostenible”.

A diferència dels estudis centrats exclusivament en l'assignació d'actius, l'informe analitza com prenen les seves decisions d'inversió els family offices i com evolucionen les seves capacitats a mesura que adquireixen experiència. Els resultats mostren que la professionalització no implica necessàriament una pèrdua de control familiar: en el 52% dels family offices, la decisió final continua en mans de la família i només el 10% delega plenament aquesta responsabilitat. En el cas d'Espanya, la decisió final d'inversió recau directament en els seus membres en el 61% dels family offices enquestats.

Més enllà de les dades de cartera, l'informe identifica quatre etapes d'aprenentatge en aquesta evolució de famílies empresàries a inversors estratègics en mercats privats. A partir d'aquesta anàlisi, l'IE Family Offices Knowledge Hub proposa quatre sistemes pràctics: una política d'inversió, un model de governança, un sistema de gestió del cicle del capital i una arquitectura patrimonial, orientats a ajudar les famílies a construir estructures d'inversió sostenibles a llarg termini.

“Els family offices estan evolucionant cap a models cada vegada més sofisticats de gestió patrimonial. Aquesta transformació exigeix integrar la inversió en mercats privats dins d'una visió global del patrimoni, sustentada en una governança sòlida i una planificació a llarg termini. Des d'OpenWealth contribuïm que les famílies empresàries afrontin aquest procés amb una proposta de consultoria patrimonial que combina experiència, especialització i una visió integral del patrimoni familiar”, assenyala Marta Alonso, directora general d'OpenWealth (Grup CaixaBank).

“Els family offices són una categoria única d'inversor, amb objectius, horitzons temporals i processos de presa de decisions propis. Estudis com aquest ens permeten aprofundir en aquesta realitat, identificar com estan evolucionant les seves prioritats i comprendre millor els reptes i les oportunitats als quals s'enfronten. En un ecosistema de mercats privats cada vegada més complex, les gestores tenim un paper clau no només facilitant accés i infraestructura, sinó també ajudant les famílies a desenvolupar les seves capacitats d'inversió i a fer evolucionar els seus programes cap a estratègies més sofisticades i diversificades”, assenyala Javier Villegas, Head of Iberia and Latam de Franklin Templeton.

“El repte dels family offices ja no és només identificar oportunitats d'inversió, sinó dotar-se de les estructures legals i de govern necessàries per gestionar el patrimoni amb una visió de continuïtat generacional”, assenyala Carlos Ferrer, soci de Cuatrecasas.

### **El cas dels family offices espanyols**

L'anàlisi específica d'Espanya revela un ecosistema de family offices jove, però amb una aposta plenament consolidada pels mercats privats. El 41,2% es va constituir després del 2015 i el 53% correspon a famílies de primera generació. Malgrat la seva trajectòria més curta, el 71,7% inverteix en mercats privats i els assigna, de mitjana, el 47,2% de la seva cartera. Dins d'aquesta assignació, els actius immobiliaris ocupen el primer lloc, amb un 16,2%, seguits del private equity (13,2%) i el venture capital (10,5%), el pes del qual és significativament superior al que s'observa a la resta de la mostra.

Les perspectives són, a més, clarament expansives: el 68,1% preveu augmentar la seva exposició durant els pròxims cinc anys, davant del 53,4% de la mostra internacional. La satisfacció amb els

resultats obtinguts també és especialment elevada: gairebé un de cada quatre —el 23,5%— està molt satisfet, davant del 7,1% de la resta de la mostra.

La professionalització tampoc no suposa necessàriament una menor participació de la família en les decisions d'inversió. A Espanya, la decisió final recau directament en els seus membres en el 61% dels family offices enquestats.

### **Sobre IE Family Offices Knowledge Hub**

L'IE Family Offices Knowledge Hub és una iniciativa d'IE University juntament amb Cuatrecasas, Franklin Templeton i OpenWealth, que té com a propòsit contribuir al desenvolupament dels family offices mitjançant la recerca rigorosa, el coneixement aplicat i l'intercanvi d'experiències entre famílies empresàries, professionals i experts.