

22 Jun 2026

Suscríbete a nuestra Newsletter

Noticias: [Nombramientos](#) [Alternativos](#) [Mercados](#) [ETF](#) [Negocio](#) [Pensiones](#)
[Private Banking](#) [Normativa](#)



Noticias Private Banking

Entrevista con Daniel Cervantes, socio fundador

La propuesta de Family Enterprise Partners: gobernanza familiar, asesoramiento independiente y pedagogía financiera

Fecha: 22 Jun 2026 · 08:00

Compartir



Foto cedida | Daniel Cervantes, socio fundador de Family Enterprise Partners (FEP).

Autor: [Beatriz Zúñiga](#)

- **La entidad se ha fijado el objetivo de duplicar sus activos bajo asesoramiento, pasando de los actuales 1.500 millones a los 3.000 millones de dólares en un horizonte de tres a cinco años**
- **“Nos convertimos en socios patrimoniales de estas familias, nuestros clientes”**
- **“Todo ello resume la esencia de nuestra propuesta: lo importante es la familia, luego la empresa y luego el patrimonio”**

La pandemia del COVID fue un momento clave para **Daniel Cervantes** y **Rafael Alberca**, socios fundadores de **Family Enterprise Partners (FEP)**, firma internacional de asesoramiento patrimonial independiente y gobernanza para familias empresarias y **family offices**, con más de una década de experiencia en gobernanza familiar, sucesión y diseño de estructuras patrimoniales complejas, y presencia en **España, México, Centroamérica y Estados Unidos**.

“Fue un punto de inflexión para nosotros. Llevábamos años trabajando a un gran ritmo y desarrollando nuevos mercados latinoamericanos, con una gran capacidad de generar sinergias y cooperación, y el COVID, sentados cada uno en su casa con sus hijos, nos permitió parar y reflexionar qué queríamos hacer con nuestras vidas de adultos. Entonces, Rafa y yo decidimos **convertirnos en empresarios**, y no ser solo asesores. Decidimos ser una especie de “mayordomos” para nuestros clientes, donde la confianza es la clave diferencial”, recuerda **Daniel Cervantes**, socio fundador de Family Enterprise Partners (FEP).

Según reconoce Cervantes aquel momento no fue un punto de inicio, sino un salto natural al trabajo que llevaban años haciendo, tanto juntos como por separado, y, sobre todo, a su buena sincronía. “En este contexto y con la misión de acompañar a las familias empresarias como socio independiente, integrando familia, empresa y patrimonio, lanzamos Family Enterprise Partners (FEP); un nombre para nada es casual. FEP también es el acrónimo de familia, empresa y

patrimonio; además, en inglés la idea *family enterprise* refleja una visión más amplia que la de empresa familiar, integrando a la familia, el negocio y el patrimonio como una misma realidad. Todo ello resume la esencia de nuestra propuesta: **lo importante es la familia, luego la empresa y luego el patrimonio**. Y lo que hacemos es convertirnos en socios patrimoniales de estas familias, nuestros clientes”, explica sobre la esencia de la compañía.

Desde 2020 que arrancó su proyecto, la firma ha pasado a asesorar un patrimonio de 1.500 millones de dólares, a atender a más de 35 grupos familiares y ha gestionado más de 50 procesos de gobernanza familiar y sucesión. “Empezamos la compañía siendo dos y hoy contamos con un equipo de 15 profesionales. Recientemente hemos reforzado el área de Inversiones y Relación con Clientes con la incorporación de Alejandro Ferrero como director del área, junto a Pablo Estupiñán, procedente de Indosuez Wealth Management, y David López, procedente de Orienta Wealth. También tenemos previsto incorporar un nuevo socio mexicano de alto calibre que nos va a permitir impulsar el negocio y la percepción de la firma en México”, afirma Cervantes.

Tres palancas para crecer

Tras consolidar su primer lustro de trayectoria y dar por completado con éxito su plan estratégico inicial, la firma se prepara para su siguiente gran salto cuantitativo y cualitativo. La entidad se ha fijado el objetivo de duplicar sus activos bajo asesoramiento, pasando de los actuales 1.500 millones a los **3.000 millones de dólares en un horizonte de tres a cinco años**.

Ahora bien, este socio fundador reconoce que, fieles a su filosofía de **multifamily office** independiente, evitan las metas de crecimiento anuales estrictas o rígidas, más propias de la banca tradicional. “No queremos una presión que nos obligue a hacer cosas que no podemos para marcar check en los objetivos, queremos hacer aquello de lo que nos sentimos plenamente capaces», explica Cervantes.

Por lo tanto, para alcanzar este hito de forma orgánica y ordenada, la entidad ha diseñado una estrategia que se sustenta en **tres palancas clave**: la **sofisticación del equipo**, la **incorporación de nuevos socios estratégicos** y la **integración de la inteligencia artificial**. “La complejidad geográfica y regulatoria de la firma, que cuenta con un holding en España, filiales y servicios regulados en Estados Unidos, y socios en México, ha exigido ampliar las capacidades del equipo. En el ámbito operativo, destaca el reciente fichaje de Ainhoa Barco, ex Responsable Global de Gobierno de Producto de Banco Santander, para liderar el área de cumplimiento normativo, y la incorporación de una profesional con dos décadas de experiencia en gestión financiera corporativa en Accenture como es Imelda Huerta”, afirma Cervantes sobre las capacidades de la firma. Además, señala que, para acompañar el crecimiento de la plataforma, se van a ampliar las capacidades propias en Data Science e inteligencia patrimonial a través de la incorporación de nuevo talento.

La segunda palanca que apunta es la expansión de la firma a través de la **incorporación de nuevos socios**, en concreto en México y para Centroamérica. En este sentido, apuesta a que el crecimiento del negocio no se apoye en la masificación, sino en la **escalabilidad a través de alianzas**; por ello, la firma busca incorporar a tres nuevos socios en los próximos tres a cinco años. “El objetivo es atraer profesionales con alta capacidad de ejecución y captación que compartan la visión de la firma para potenciar el desarrollo del mercado en México y Centroamérica, apalancándose en la infraestructura holística que ya ofrece la entidad”, indica.

Respecto a la **inteligencia artificial**, en su opinión, en el actual entorno de sobreinformación, la tecnología se ha convertido en una prioridad estratégica. La firma apuesta por un modelo de arquitectura abierta tecnológica, integrando proveedores externos de IA para automatizar los procesos de onboarding, el back office y la ingesta de datos provenientes de múltiples **entidades financieras** y de **informes de gobernanza**.

«Somos integradores de información, no generadores. Debemos ser capaces de manejarla y aportar el mayor valor agregado para que nuestros clientes entiendan cómo y por qué les asesoramos», señala Cervantes.

Más allá de la inversión

En un momento de mercado donde la industria financiera global bascula con fuerza hacia las **carteras gestionadas** y la **delegación de decisiones**, la firma reivindica el valor del **asesoramiento integral e independiente y la pedagogía financiera**. Según explica Cervantes, su tesis de inversión sitúa la educación como un valor central e irrenunciable, asumiendo voluntariamente el coste en términos de margen que esto implica.

“Apostamos por un **enfoque integral** que abarca tanto el patrimonio tangible como el intangible, involucrando activamente a las siguientes generaciones en la gobernanza financiera de la familia. Nuestros clientes no son **perfiles puramente profesionales** que no disponen de tiempo; son empresarios con importes suficientemente altos como para poner tiempo y cariño a sus decisiones financieras. Es una responsabilidad que no pueden, ni deberían, eludir», reconoce.

Fruto de sus años de experiencia, ha llegado a la conclusión de que las familias valoran mucho más la gobernanza o, por decirlo de otra forma, la **solución de sus problemas de gobernanza familiar** que las inversiones. “Digo esto sin quitarle ningún mérito a las inversiones, que es el core de esta empresa y es lo que, de alguna forma, es el negocio más característico de multifamily office. Pero a lo largo de los años he comprobado que la piedra que más les duele en el zapato a las familias empresarias es la sucesión. Demandan ayuda en la parte de sucesión, en la organización de los consejos de familia y, en definitiva, en la gobernanza familiar y corporativa. Ese es nuestro punto diferencial, hemos entendido esa necesidad y somos capaces de dar respuesta desde una visión integral”, concluye Cervantes.

[Empresarios](#) [Family Enterprise Partners](#) [family offices](#) [gestión patrimonial](#) [gobernanza](#) [México](#) [Miami](#)

Artículos Relacionados

NOTICIAS



Alejandro Ferrero, Pablo Estupiñán y ...
Family Enterprise Partners refuerza su área de Inversiones y Relación con Clientes con tres incorporaciones

 Por Funds Society, Madrid
[Colombia](#) [España](#) [Family ...](#)

NOTICIAS



Fuerte institucionalización
Los comités de inversión ganan protagonismo y desplazan a los fundadores en la toma de decisiones de los family offices

 Por Funds Society, Madrid
[asesoramiento](#) [family ...](#) [Ocorian](#)

NOTICIAS



Resiliencia y ajustes en las ...

Dime dónde estás y te diré cuál es la asignación de tu family office



Por Beatriz Zúñiga

Asia

Asset ...

EE.UU.

LO MÁS ACTUAL

M&G Investments

¿Por qué invertir ahora en mercados emergentes?

PRIVATE BANKING

Entrevista con Daniel Cervantes, socio fundador

La propuesta de Family Enterprise Partners: gobernanza familiar, asesoramiento independiente y pedagogía financiera

MERCADOS

Fidelity International

Comienza una nueva etapa en la Reserva Federal

ALTERNATIVOS

AMEFIBRA reúne a líderes del sector en el FibraDay 2026

Llegó el «Nearshoring 2,0»; también repuntan los usos mixtos en Norteamérica: AMEFIBRA

REVISTA DIGITAL

No te pierdas nuestra revista

**Funds Society**

www.fundsociety.com

Junio 2026 #47

AMÉRICAS



JOAQUÍN FRANCES, CEO para Miami

MORA CAPITAL GROUP VUELVE A SUS RAÍCES Y TRAZA LA HOJA DE RUTA PARA LOS PRÓXIMOS TRES AÑOS

PENSIONES
La "receta secreta" de la Afore Profuturo para convertirse en el fondo de pensiones más grande de Latinoamérica

MERCADOS
250 años de EE.UU. en las carteras: ¿fin del liderazgo o nuevo enfoque?

ASESORAMIENTO
La Gran Transferencia de Riqueza no recompensará la inercia

Edición Américas

REVISTA 47 AMERICAS, JUNIO 2026

[Ver último número](#)

OPINIÓN

M&G Investments

¿Por qué invertir ahora en mercados emergentes?

Michael Bourke



LYNK Markets

NAV lending: cómo el apalancamiento a nivel de fondos está redefiniendo la liquidez —y el riesgo— en private markets

[Juan Agualimpia](#)



Janus Henderson Investors

Absolute return: tecnología y confianza en un mundo hiper competitivo

[Ben Wallace](#)



COLABORADORES



ODDO BHF Asset Management



GAM Investments



Bolton Global Capital



SOBRE NOSOTROS

Redactor de contenidos patrocinados

Patricio Tesei



Redactor especializado en finanzas, economía y negocios

Antonio Sandoval



EVENTOS

Más de 60 países estarán representados

22
06

IMpower FundForum 2026 reunirá en Mónaco a los principales líderes de la gestión de activos y patrimonio

22.Jun - 24.Jun.2026

digitalizacion

evento

En Madrid

Aseafi aborda los retos asesoramiento en su Congreso Anual

Webcast Janus Henderson Investors

0807 Por qué ahora es el momento de adoptar un enfoque multisectorial en renta fija

08.Jul.2026 Janus Henderson Investors multisectorial

ESTILO

ESTILO

Destino Gastro, por Isabel Sánchez Burgos

EMI: la barra de alta cocina abierta al mundo que reivindica la hospitalidad

 Por Isabel Sánchez Burgos



ESTILO

Realizará dos donaciones

Mutuactivos apoyará a la Fundación Prodis con su fondo solidario

 Por Funds Society, Madrid



ESTILO

España, Portugal y Francia, principales destinos

Europa lidera los mejores mercados de casas vacacionales para los HNWI

 Por Funds Society, Madrid



Nombramientos

Mercados

Negocio

Private Banking

Fórmate a fondo

Fiscalidad

Asesoramiento

Diccionario financiero

Educación financiera

Revistas

Opinión

Eventos

Estilo

Colaboradores

Alternativos

ETF

Pensiones

Normativa

Suscríbete a nuestra Newsletter

Sobre nosotros

Contacto y Ayuda



Internacional

Español



[Términos y Condiciones](#)

[Política de privacidad](#)

[Cookies](#)