



James E. Hughes, Jr.
FOUNDATION
Publishing

INDICADORES DE RENDIMIENTO PRÓSPEROS

Un nuevo marco para la riqueza y el legado

AUTORES

Cale Dowell, Beniamin Pascut y Matthew T. Lee

NOTA DE LOS AUTORES

Se estima que, para 2045, se transferirán 84 billones de dólares de una generación a la siguiente. Para las familias con un patrimonio considerable, este momento supone tanto una oportunidad extraordinaria como un riesgo. Este artículo presenta un nuevo paradigma para evaluar el éxito familiar a largo plazo mediante los Indicadores de Rendimiento Próspero (FPI)*.

«El mayor riesgo para el patrimonio no es una mala inversión ni una estrategia fiscal errónea. El mayor riesgo para el patrimonio es la disfunción dentro de la propia familia».

RESUMEN EJECUTIVO

En estos momentos se está produciendo la mayor transferencia de patrimonio de la historia de la humanidad: se estima que, para 2045, pasarán de una generación a la siguiente 84 billones de dólares. Para las familias con un patrimonio considerable, y para los profesionales que les asesoran, este momento supone tanto una oportunidad extraordinaria como un riesgo.

Los parámetros por defecto para medir el éxito y el legado de una familia siguen siendo, en gran medida, financieros: la preservación del patrimonio, la rentabilidad de las inversiones, la optimización fiscal y el control. Sin embargo, las investigaciones indican que esos KPI (indicadores clave de rendimiento) no son suficientes para evaluar si la familia está prosperando. De hecho, la mayoría de las familias con un patrimonio considerable tienen dificultades para comunicarse de forma eficaz y carecen de un sentido de propósito compartido, lo que a menudo conduce al fracaso de la transferencia y la preservación del patrimonio.

Irónicamente, el mayor riesgo para el patrimonio no es una mala inversión ni una estrategia fiscal errónea. El mayor riesgo para el patrimonio es la disfunción o la falta de comunicación dentro de la propia familia.

**Key Flourishing Performance Indicators, Flourishing Performance Indicators,
y FPI™ son marcas registradas de Cale Dowell, Beniamin Pascut y Matthew T. Lee.*

Este artículo presenta un nuevo paradigma para evaluar el éxito familiar a largo plazo: los Indicadores de Rendimiento del Bienestar (FPI). Tras analizar el vasto campo interdisciplinar del florecimiento y en diálogo con los resultados del Estudio Global sobre el Florecimiento (GFS), el estudio de ciencias sociales longitudinal y global más ambicioso de la historia de la humanidad sobre el florecimiento, extraemos seis FPI clave: Psicológico, Físico, Propósito, Principios, Personas y Prosperidad. Estos indicadores esenciales, y el marco de los FPI en general, invitan a las familias a hacer un seguimiento y cultivar el florecimiento holístico, no solo el florecimiento financiero.

Los seis FPI:

- **Psicológico:** bienestar mental y emocional
- **Físico:** salud y bienestar
- **Propósito:** sentido y dirección
- **Principios:** carácter y valores
- **Personas:** relaciones y sentido de pertenencia
- **Prosperidad:** estabilidad financiera y material

El público al que va dirigido este artículo incluye:

Familias con un patrimonio neto ultraelevado (UHNW) que
buscan
una definición más significativa del legado

Empresarios preocupados por su legado, ejecutivos de family
offices, gestores patrimoniales, abogados especializados en
sucesiones, etc.

Herederos de la nueva generación que se debaten entre la
identidad, el propósito y la voz

En última instancia, este artículo reta a los lectores a redefinir el éxito. Plantea la siguiente pregunta: ¿Estamos prosperando como familia o como empresa centrada en el legado? Y ofrece una hoja de ruta para aquellos que estén preparados para dar el siguiente paso.

PARTE I

¿ESTAMOS MEDIENDO LO QUE REALMENTE IMPORTA?

Estamos viviendo la mayor transferencia de riqueza de la historia de la humanidad. Billones de dólares están pasando de una generación a la siguiente —de forma silenciosa, inevitable y, a menudo, sin una hoja de ruta—. Según algunas estimaciones, más de 84 billones de dólares pasarán de los baby boomers a sus herederos y a causas filantrópicas de aquí a 2045 (Cerulli Associates, 2022). Tanto para los asesores como para las familias y las instituciones, este momento representa una oportunidad enorme y, al mismo tiempo, un riesgo oculto.

Gran parte de esta riqueza se concentra en manos de empresarios —las empresas familiares aportan el 87 % de las declaraciones de impuestos de sociedades y el 54 % del PIB del sector privado— y los estudios sugieren que hasta el 90 % de la riqueza que estas familias administran se perderá en la tercera generación (Williams y Preisser, 2003).

Sostenemos que la razón fundamental de esta pérdida evitable es que las familias rara vez han tenido en cuenta la importancia de la prosperidad para una buena gestión de la riqueza y el legado intergeneracionales. Cabe señalar que una parte desmesurada de esta riqueza (quizás más del 70 %) en los próximos 10 a 15 años estará controlada por viudas (Garmhausen, 2025), que suelen sobrevivir a los fundadores o líderes de las empresas familiares y que probablemente estarán más interesadas en los FPI (Indicadores de Rendimiento del Prosperar) que dichos fundadores o líderes. Ofrecemos un nuevo marco y un conjunto práctico de indicadores que pueden ampliar de inmediato el alcance de las conversaciones empresariales y familiares.

Nuestro marco y nuestras métricas también pueden adaptarse fácilmente para su uso en empresas que cotizan en bolsa (VanderWeele y Johnson, 2025).

Tradicionalmente, el éxito se mide mediante un indicador dominante: el crecimiento y la preservación del capital financiero. ¿Han crecido los activos? ¿Se han minimizado los impuestos? ¿Se han ejecutado correctamente los fideicomisos? Aunque todas estas son cuestiones importantes, también son incompletas. Nos hemos acostumbrado a hacer un seguimiento de lo que es medible, pero no necesariamente de lo que más importa. En nuestra búsqueda de indicadores de rendimiento — Indicadores Clave de Rendimiento (KPI)— hemos antepuesto los cuadros de mando financieros a la salud relacional, emocional e incluso espiritual. Y no está funcionando.

ESTADÍSTICAS ALARMANTES

El 90 % de las familias acaudaladas pierden su patrimonio en la tercera generación — no por una mala inversión, sino por la ruptura de la comunicación, la falta de preparación de los herederos y la ausencia de un propósito común.

Vale la pena repetirlo: el 90 % de las familias acaudaladas pierden su patrimonio en la tercera generación (Williams y Preisser, 2003). Pero el culpable no es una mala inversión. Según la investigación de Roy Williams y Vic Preisser (2003), las razones principales de este colapso son la ruptura de la comunicación, la falta de preparación de los herederos y la ausencia de un propósito compartido. En otras palabras, el problema no es el dinero. Es el sentido.

En la gestión patrimonial, a menudo hablamos del legado como si fuera sinónimo de un balance. Pero una herencia sin identidad, sin valores ni voz propia es un regalo frágil. El «éxito» que tan a menudo perseguimos —hacer crecer el pastel, proteger el capital, diversificar la cartera— puede crear fracturas aún más profundas si no se basa en un noble propósito compartido: el florecimiento humano. Cabe señalar que la palabra «riqueza» deriva de dos palabras anglosajonas, «we ol», que originalmente significaban «bienestar» y no solo riqueza financiera (Hughes, Jr. 2024). Al conectar con este significado original y más profundo, vemos cómo el capital financiero se relaciona con otros capitales más importantes que suelen descuidarse (por ejemplo, el espiritual, el social, el intelectual y el humano; véase Hughes, Jr., 2025; véase también el apéndice).

El éxito financiero es un medio para alcanzar un fin, no un fin en sí mismo. La prosperidad nos sirve de estrella polar, adecuada para los seres humanos, que son capaces de algo más que la mera adquisición (Keyes, 2002; Lee, 2019;

Lee et al., 2021; Lee et al., 2025; Lomas, Pawelski y VanderWeele et al., 2025; Ritchie-Dunham et al., 2024; Ritchie-Dunham, Granville-Chapman y Lee, 2025; Seligman, 2011; VanderWeele, 2017). A través de la búsqueda auténtica de la plenitud, somos capaces de crear, de servir a un propósito sagrado y de amar (Ritchie-Dunham, Granville-Chapman y Lee, 2025; VanderWeele y Lee, 2025).

Pero cuando nuestra atención se centra exclusivamente en un único indicador de rendimiento, perdemos el enfoque y dejamos de prestar atención a las preocupaciones fundamentales (Lee et al., 2021). No es de extrañar que 9 de cada 10 familias adineradas pierdan su patrimonio tan rápidamente. Lo mismo ocurre con las sociedades que con las familias: el Estudio Global sobre el Florecimiento (GFS), el estudio de ciencias sociales longitudinal y global más ambicioso de la historia de la humanidad sobre el florecimiento, reveló que el PIB está relacionado negativamente con el florecimiento. Curiosamente, los países de renta media superan a los de renta alta en los indicadores esenciales de prosperidad, especialmente en cuanto a sentido, propósito y relaciones sociales cercanas satisfactorias (Lee et al., 2025; VanderWeele et al., 2025). Estas son las cosas que hacen que la vida merezca la pena, y, sin embargo, las conversaciones sobre el legado rara vez las abordan.

En consecuencia, este artículo propone una nueva perspectiva para evaluar el éxito generacional: los Indicadores de Rendimiento del Bienestar (FPI). Inspirándose en el GFS y en los «cinco ámbitos del florecimiento» —que son fines en sí mismos (VanderWeele, 2017)—, los FPI ofrecen a las familias una forma más rica y holística de medir si realmente estamos floreciendo. Al igual que los KPI, invitan a la reflexión, al seguimiento y a la elaboración de estrategias. Pero, a diferencia de los KPI, los FPI invitan a una reflexión más profunda: ¿Nos estamos convirtiendo en el tipo de familia que queremos ser?

PARTE II

LA FALSA SEGURIDAD DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

El capital financiero es el más fácil de seguir y el más visible tanto dentro como fuera de la familia. Se manifiesta en extractos bancarios, valoraciones y en las decisiones cotidianas sobre el estilo de vida, como el tamaño de tu casa, la ropa que llevas puesta o el coche que conduces. Esta visibilidad puede crear una falsa sensación de seguridad —y una peligrosa tendencia a sobrevalorar lo que podemos ver y a invertir menos de lo necesario en lo que no podemos ver—.

Pero la riqueza no es neutral. Cambia la dinámica de las relaciones, plantea cuestiones de derecho e identidad y amplifica dinámicas emocionales o espirituales preexistentes. Especialmente cuando se hereda, la riqueza puede convertirse en una fuente de ansiedad, parálisis e incluso de una alienación silenciosa —sobre todo para los miembros de la nueva generación de la familia que nunca pidieron la influencia, la responsabilidad ni las expectativas que conlleva.

Múltiples estudios confirman ahora lo que muchos han intuido: más allá de cierto punto, más dinero no equivale a más felicidad. De hecho, en muchos casos, se correlaciona con menos. En efecto, el sentido de propósito, la conexión y el compromiso son factores fundamentales que la riqueza por sí sola no puede comprar.

Sin embargo, a falta de un marco mejor, muchas familias siguen persiguiendo la seguridad financiera como único indicador de prosperidad. Pero, ¿y si le diéramos la vuelta al guion? ¿Y si la prosperidad pudiera definirse con pruebas reales, y la riqueza se convirtiera en una herramienta para fomentarla?

POR QUÉ LOS INDICADORES FINANCIEROS SE QUEDAN CORTOS

Hemos desarrollado un peligroso punto ciego: nos cuesta cuantificar lo que más importa en las familias: la confianza, el propósito, la unidad, la sabiduría y el amor. Estos son los pilares más difíciles de medir de la continuidad generacional y, como tales, rara vez se tratan en las reuniones trimestrales.

Para las personas y familias de éxito, los KPI son algo natural. Son el corazón de los negocios: objetivos, cuantificables y vinculados a los resultados. Abundan las métricas financieras —ROI, CAGR, MOIC, ratios de liquidez—; todas ellas permiten tomar decisiones con claridad y rapidez. Proporcionan a los líderes una sensación de control en un entorno complejo.

Por lo tanto, es comprensible que las familias y sus asesores suelen basarse en indicadores similares cuando piensan en el legado: rentabilidad de las inversiones, balances, valoraciones empresariales o fondos filantrópicos destinados a causas benéficas. El problema no es el uso de los KPI; el problema es confundirlos con el panorama completo de la prosperidad.

EL DINERO COMO HERRAMIENTA, NO COMO TELOS

En griego clásico, «telos» se refiere al fin o objetivo último de una cosa: su verdadero propósito. Para un barco, el «telos» es navegar. Para una semilla, crecer. En la cultura estadounidense, hemos convertido el éxito financiero en el «telos» de nuestras vidas.

REFLEXIÓN CLAVE

La palabra «riqueza» significaba originalmente «bienestar», no solo activos financieros. Reconectar con este significado más profundo revela cómo el capital financiero se relaciona con los capitales espiritual, social, intelectual y humano.

Cuando las familias no logran articular un propósito más profundo para su riqueza, recurren por defecto a los indicadores financieros porque les resultan familiares y seguros. Pero este enfoque suele conducir a lo que el psicólogo social Barry Schwartz (2005) denomina la «paradoja de la elección». Ante opciones ilimitadas y pocos puntos de referencia, las familias —especialmente los herederos más jóvenes— suelen sentirse abrumadas, inseguras y aisladas.

Sin una identidad clara o una historia compartida, el dinero se convierte no solo en un recurso, sino en un interrogante. «¿Quién soy sin este dinero?», «¿Soy suficiente por mí mismo?», «¿Qué se espera ahora de mí?». Estas no son preguntas financieras. Son preguntas humanas.

CASO PRÁCTICO: LA CARTERA VACÍA

Consideremos el caso de un empresario de segunda generación al que llamaremos «Michael». Tras vender la empresa familiar por una cifra de nueve dígitos, Michael se dedicó a hacer crecer y preservar el patrimonio familiar. Contrató a asesores de primer nivel, diversificó las inversiones y creó una fundación benéfica. Sobre el papel, la familia era un ejemplo de éxito.

Pero, en realidad, la familia se estaba fracturando silenciosamente. Sus hijos adultos rara vez volvían a casa y tenían opiniones divergentes sobre la riqueza. Su hija, al sentirse ignorada en las conversaciones familiares, puso en marcha una fundación independiente con valores contrapuestos. Su hijo se desvinculó por completo de las reuniones familiares. A pesar de su solidez financiera, la familia se estaba distanciando: emocional, espiritual y relacionalmente.

Cuando se le preguntó qué significaba para él «prosperar», Michael se quedó en silencio. «No estoy seguro», admitió. «Sé cómo es el éxito financiero y sé que, económicamente, estamos bien. Pero como familia... no sé si estamos bien».

Esta es precisamente la brecha que los FPI pretenden abordar. Si las familias no definen y hacen un seguimiento de la prosperidad según sus propios términos, corren el riesgo de vivir según la definición de otra persona —o de no tener ninguna en absoluto—.

EL MITO DEL LEGADO HECHO A PARTIR DE LA NADA

Otra razón por la que los indicadores clave de rendimiento (KPI) financieros dominan la conversación es que alimentan una poderosa narrativa cultural: el mito del legado forjado por uno mismo. A lo largo de nuestras vidas recibimos mensajes culturales que nos animan a creer que el trabajo duro, el ingenio y la perseverancia conducen a la riqueza, y que la riqueza conduce naturalmente a la felicidad. Pero los datos no respaldan esto.

De hecho, las investigaciones sugieren que quienes han amasado su fortuna por sí mismos suelen estar más preocupados por el éxito y el carácter de sus hijos que quienes han heredado su patrimonio (Holodny, 2016). Les preocupa que a sus hijos les falte la determinación o la gratitud que impulsaron su propio éxito. Este temor, aunque comprensible, suele conducir al control —utilizando incentivos o estructuras financieras para imponer un comportamiento— en lugar de al empoderamiento.

Esto suele manifestarse en forma de fideicomisos complejos, sociedades familiares o normas de gasto rígidas. Estas pueden ser herramientas útiles, pero cuando se utilizan sin tener en cuenta la dinámica familiar, a menudo resultan contraproducentes. Los herederos empiezan a sentirse como empleados, no como administradores. La comunicación se rompe. El resentimiento se agrava.

En lugar de centrarse únicamente en los resultados, las familias necesitan nuevas herramientas para evaluar la coherencia: ¿Nos comunicamos bien? ¿Compartimos los mismos valores? ¿Estamos invirtiendo en el crecimiento de cada miembro de la familia, y no solo en la empresa familiar? Estas son preguntas para las que los indicadores clave de rendimiento (KPI) nunca se diseñaron.

LA PROSPERIDAD REQUIERE UNA NUEVA PERSPECTIVA

Para medir verdaderamente el éxito a lo largo de las generaciones, debemos ampliar la perspectiva. La prosperidad es multidimensional : implica salud mental y física, relaciones significativas, virtud y carácter, propósito y contribución, y el sentido de esperanza u optimismo hacia el futuro. Estos elementos están interconectados. Si un ámbito está poco desarrollado o sobrecargado, todo el sistema se resiente.

La prosperidad podría definirse como el bienestar completo en todos los niveles (individual, grupal, ecosistémico). La prosperidad es un objetivo al que aspirar, no algo que cualquier individuo, grupo o sistema alcance por completo en un momento dado, e implica el intento reflexivo de integrar un gran número de ámbitos del bienestar (VanderWeele 2025; Lee et al. 2025; Lomas et al., 2025; Ritchie-Dunham et al., 2024). En otras palabras, en un momento dado prosperaremos más en algunos aspectos de la vida y menos en otros. Debido a la amplitud de los posibles ámbitos de prosperidad, resulta útil identificar los ámbitos clave. Además, los resultados de plenitud en un momento dado se convierten en factores que determinan los resultados futuros. Por ejemplo, el desarrollo de un buen carácter es un resultado deseado para la mayoría de los seres humanos y alcanzar un cierto nivel de buen carácter probablemente prediga una serie de ámbitos de plenitud en el futuro.

Los indicadores financieros suelen ser indicadores rezagados: muestran lo que ya ha ocurrido. Los indicadores de rendimiento del florecimiento, por el contrario, pueden servir como indicadores adelantados, señalando hacia dónde se dirige una familia y si la cultura familiar será lo suficientemente sólida como para transmitir la riqueza al futuro. Los mejores asesores del mundo ya lo intuyen. Saben que las rupturas relacionales destruyen la riqueza más rápido que las malas decisiones de inversión. Pero sin un marco claro para medir el florecimiento, es difícil saber cómo o cuándo intervenir.

Aquí es donde entran en juego los FPI. Ofrecen un vocabulario y una estructura para hablar del florecimiento familiar de la misma manera que ya hablamos de la salud financiera. No se trata de indicadores «blandos», sino de indicadores esenciales.

Existen miles de artículos de investigación sobre bienestar, prosperidad y temas relacionados. Parece imposible examinar un conjunto tan abrumador de hallazgos y hacer lo que hacen nuestros médicos cuando nos sometemos a nuestro chequeo médico anual: hacemos unas cuantas preguntas clave que permitan predecir si nuestro estilo de vida es beneficioso para nuestra salud. ¿Hacemos ejercicio con regularidad, dormimos bien, seguimos una dieta equilibrada, gestionamos nuestro estrés, estamos satisfechos con nuestras relaciones y no fumamos ni hacemos un uso indebido de sustancias? Por supuesto, hay docenas de preguntas más que los médicos podrían plantearnos. Pero este tipo de preguntas están estrechamente relacionadas con muchas de esas otras y, llegado un punto, hacer más preguntas resulta redundante.

El florecimiento es mucho más complejo que la salud. De hecho, incluye la salud física, pero también todos los demás ámbitos que contribuyen a una buena vida. El GFS (Estudio Global sobre el Bienestar) destaca cinco ámbitos clave del bienestar (como la felicidad y el sentido de la vida), así como otros resultados relacionados con el bienestar que revisten un interés considerable para la mayoría de las personas (por ejemplo, los niveles de confianza en un país o una evaluación del desempeño del gobierno nacional), y todos estos indicadores subjetivos pueden ponerse en diálogo con diversas medidas objetivas, como el PIB, el Índice de Desempeño Medioambiental y el Índice de Libertad Humana (Lee et al., 2025; Lomas et al., 2025). Al integrar indicadores como estos al servicio del noble objetivo, que trasciende el yo, de promover el florecimiento para todos, las personas y los grupos se ven más capacitados para trabajar juntos y convertirse en guardianes del sistema (Lee et al., 2021, p. 561).

Es difícil imaginar cómo podríamos perseguir colectivamente el florecimiento sin comprender, integrar y armonizar los indicadores que nos ayudan a ver los aspectos de la vida que los diferentes grupos valoran. Pero existen numerosas herramientas para evaluar el florecimiento. Aunque tienen mucho en común, también hay diferencias clave entre ellas (Hone et al. 2014), así como elementos que faltan. Independientemente de lo que pueda incluir la prosperidad, coincidimos con el enfoque adoptado por el GFS (véase también VanderWeele, 2017; VanderWeele et al., 2025) en que hay ámbitos clave que deben estar presentes en cualquier descripción de la prosperidad. Los hemos adaptado en seis indicadores clave de prosperidad (FPI): Psicológico, Físico, Propósito, Principios, Personas y Prosperidad. Estas seis «P» sirven como vía inmediata para cuantificar y orientar la conversación con el fin de invertir en las cosas que realmente importan en la vida, ampliando así la definición de prosperidad (Mayer, 2018) y restaurando el significado original del término riqueza (Hughes, Jr., 2024). Estos indicadores ofrecen a las familias y a sus asesores una forma estructurada, pero flexible, de evaluar qué es lo que está cultivando (o erosionando silenciosamente) su legado.

Antes de analizar los indicadores, debemos destacar que el espíritu con el que se utilizan es fundamental para alcanzar verdaderamente la prosperidad. Al igual que los KPI ofrecen puntos de referencia claros en el ámbito empresarial, un conjunto de FPI clave puede servir de guía para las familias, fomentando la reflexión periódica, el diálogo honesto y el crecimiento adaptativo. Se requiere un contexto formativo caracterizado por la seguridad, la confianza, el cuidado, la buena voluntad y el compromiso con las relaciones y el diálogo continuos. Utilizar los FPI clave de forma sumativa en un contexto transaccional o extractivo crea un incentivo para alejarse de la autoevaluación auténtica y del diálogo genuino necesarios para un crecimiento significativo.

ADVERTENCIA CRÍTICA

Vincular la asignación de fondos a los niveles de prosperidad creará un riesgo moral: si hay mucho en juego, las personas podrían verse inducidas a mentir. No se puede abandonar el espíritu de la ley en favor de una adhesión meramente formal a la letra de la misma.

En otras palabras, ningún marco ni conjunto de indicadores puede sustituir a las relaciones afectivas, pero los FPI clave pueden ayudar a las familias a desarrollar de forma más intencionada y hábil un contexto relacional.

El espíritu que animó el GFS —y nos motivó a desarrollar los FPI— se refleja en una sencilla pregunta: ¿Qué significa vivir bien y cómo podemos perseguir ese objetivo juntos? Vivir bien requiere una base ética, y las investigaciones han demostrado que valorar el carácter y las relaciones sociales es fundamental (Weziak-Bialowolska et al., 2023). Las tradiciones filosóficas y religiosas de larga data predecirían exactamente lo que ha revelado esta investigación: «parece que se consigue vivir bien valorando los bienes inmateriales, especialmente la conexión social y las fortalezas de carácter» (Weziak-Bialowolska et al., 2023, p. 1), en lugar de los bienes materiales, como la estabilidad financiera o la salud física. Estos últimos, por supuesto, siguen siendo importantes —por eso se les denomina «bienes»—. Pero hay bienes menores y bienes superiores; fines penúltimos y fines últimos (Guillen, 2021; Lee et al., 2021; Waldinger y Schultz, 2023).

Cualquier conjunto de indicadores clave de prosperidad (FPI) deberá incluir el buen carácter y las relaciones sociales, al igual que las medidas más amplias de prosperidad que sirvieron de inspiración para los FPI (VanderWeele, 2017). Basándose en esta profunda sabiduría de las humanidades y en consonancia con los recientes hallazgos científicos, el GFS empleó un modelo multidimensional de bienestar completo, validado psicométricamente, y una metodología analítica, longitudinal y científicamente rigurosa. A diferencia de muchos marcos populares sobre la «felicidad» que presentan una imagen unidimensional de la buena vida, este modelo está diseñado para reflejar de forma más completa la complejidad de la experiencia humana (Johnson, VanderWeele y Case, 2025), y lo utilizamos como punto de partida para los FPI.

Si los KPI tradicionales nos indican cómo están rindiendo nuestros activos, los FPI nos preguntan cómo nos va a nosotros —y a nuestras familias—. Desplazan el debate de la preservación del capital a la preservación del ser humano. De la mera abundancia de riqueza a una vida plena. De la propiedad a la administración responsable.

El concepto de los FPI se inspira directamente en el GFS (VanderWeele et al., 2025) y en el ámbito más amplio de los estudios sobre el florecimiento, especialmente en la investigación interdisciplinar del Programa de Florecimiento Humano de Harvard, cuyo objetivo era estudiar una de las preguntas más antiguas de la vida: ¿qué significa vivir bien? A diferencia de muchos marcos de «felicidad», este enfoque multidimensional es riguroso y holístico, diseñado para reflejar toda la complejidad de la experiencia humana.

En el contexto del patrimonio familiar, cada uno de los ámbitos clave de los FPI podría representar un sistema de raíces que se extiende bajo el «árbol» visible del legado familiar. Unas raíces sólidas en cada ámbito contribuyen a crear equilibrio, resiliencia y crecimiento sostenible. Si se descuida un ámbito, el árbol puede seguir en pie, pero, con el tiempo, el desequilibrio puede provocar inestabilidad o incluso el colapso.

Cada ámbito desempeña un papel único, pero ninguno es suficiente por sí solo. Juntos, ofrecen una visión equilibrada de lo que significa prosperar, no solo como individuos, sino como familias y comunidades. Esta investigación ofrece una perspectiva reveladora: la prosperidad es medible. Y, lo que es más importante, se puede desarrollar.

No se trata de sustituir los indicadores clave de rendimiento (KPI) financieros, sino de complementarlos. Los diálogos familiares regulares sobre la integración de los KPI y los indicadores clave de prosperidad (FPI) invitan a la reflexión y a la acción para preservar tanto la riqueza financiera como las formas de riqueza relacional, social o incluso espiritual (en el sentido de un propósito superior). Una perspectiva holística anima a las familias a ver más allá de los puntos ciegos actuales y a poner de relieve la plenitud de una buena gestión de la riqueza intergeneracional y sus implicaciones para el legado.

PARTE III

DE LOS FPI AL DIÁLOGO: UNA HERRAMIENTA PRÁCTICA

Analicemos brevemente cada ámbito y cómo podría traducirse en un indicador clave de rendimiento próspero (FPI) sobre el que las familias puedan reflexionar o incluso realizar un seguimiento. Hemos estructurado los ítems de nuestra encuesta de muestra para individuos (resultados) y familias (evaluaciones de contexto), pero estos ítems podrían adaptarse fácilmente a organizaciones y sistemas (por ejemplo, las palabras «empresa familiar» aparecen entre paréntesis en las evaluaciones de contexto y pueden sustituir a la palabra «familia» en los ítems de inputs). Los FPI invitan a una reflexión tanto cuantitativa como cualitativa. Algunas familias pueden optar por elaborar cuadros de mando internos. Como primer paso, sugerimos centrarse inicialmente en las preguntas de la encuesta sobre resultados, razón por la cual las hemos enumerado antes que las preguntas de la encuesta sobre el contexto. Cinco breves ítems de resultados pueden servir de base para una conversación inicial que, a su vez, genere la motivación para plantear preguntas adicionales. Los ítems de entrada presuponen un nivel de confianza y consideración que quizá no esté presente en todas las familias desde el principio. Las respuestas negativas a esos ítems pueden provocar conflictos adicionales si no se gestionan con cuidado. También es posible omitir los ítems de la encuesta y utilizar simplemente los propios ámbitos para orientar las conversaciones en los retiros familiares o en las sesiones de coaching individuales. El espíritu con el que se desarrollan estas conversaciones es fundamental: lo que más importa no es el método, sino la mentalidad.

FPI n.º 1: PSICOLÓGICO

Reflexión: ¿Qué es lo que aporta una profunda alegría a cada miembro de nuestra familia? ¿Estamos creando espacio para ello?

Posibles indicadores:

- Planificar, invertir y hacer un seguimiento del tiempo dedicado a experiencias significativas juntos.
- Prestar atención a la disponibilidad emocional en las conversaciones: «¿Estamos presentes los unos para los otros?».
- Encuestas rápidas (anónimas o moderadas) sobre el bienestar psicológico:
 - *Ejemplo de pregunta de una encuesta de resultados:* «En general, ¿qué grado de satisfacción tienes con tu vida en su conjunto?». Las respuestas van del 0 («nada satisfecho») al 10 («completamente satisfecho»)
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta de contexto:* «Mi participación en esta familia [o en la empresa familiar] contribuye positivamente a mi satisfacción con la vida». Las respuestas van de 0 («totalmente en desacuerdo») a 10 («totalmente de acuerdo»)

Definición: Un estado de bienestar mental y emocional en el que te relacionas con tu mundo interior con claridad (conciencia), mantienes una conexión positiva con tu entorno social (armonía) y afrontas los retos con confianza y control (acción).

Por qué es importante para las familias: Este ámbito suele restársele importancia, pero es fundamental. Si una familia goza de seguridad económica pero sufre ansiedad en sus relaciones o agotamiento emocional, no está prosperando. La riqueza puede proporcionar comodidad, pero no necesariamente satisfacción. De hecho, los estudios demuestran que, una vez cubiertas las necesidades básicas, el bienestar psicológico tiene más que ver con las relaciones, la autonomía y el sentido de la vida que con la riqueza material. La herencia, en particular, puede complicar este ámbito de la prosperidad, sobre todo cuando los beneficiarios sienten presión, culpa o falta de rumbo.

FPI n.º 2: FÍSICO

Reflexión: ¿Estamos dando ejemplo e invirtiendo activamente en la salud física de cada miembro de la familia —no solo cuando se manifiesta una enfermedad, sino de forma proactiva para fomentar el bienestar a largo plazo? ¿Contamos con un proceso para que los miembros de la familia puedan hablar sobre la salud sin estigmas y reciban apoyo para superar los retos?

Posibles indicadores:

- Revisiones de salud familiar o controles de bienestar
 - Fomentar e invertir en ejercicio, terapia y atención preventiva
 - Hablar abiertamente sobre la salud mental, sin estigmas
- Encuestas rápidas (anónimas o moderadas) sobre la salud física:
 - *Ejemplo de pregunta de una encuesta de resultados:* «En general, mi salud física es excelente». Las respuestas van del 0 («totalmente en desacuerdo») al 10 («totalmente de acuerdo»)
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta sobre el contexto:* «Mi participación en esta familia [o en el negocio familiar] contribuye positivamente a mi salud física». Las respuestas van del 0 («totalmente en desacuerdo») al 10 («totalmente de acuerdo»)

Definición: Un estado de bienestar físico en el que uno está atento a las necesidades de su cuerpo (conciencia), sus sistemas fisiológicos se mantienen en un equilibrio saludable (armonía) y se practican hábitos que favorecen la salud a largo plazo (acción).

Por qué es importante para las familias: La riqueza puede favorecer o perjudicar el bienestar físico. El estrés es una de las principales causas de enfermedad; una cultura de alto rendimiento puede llevar a algunos miembros de la familia al exceso de trabajo y al agotamiento; y las disputas sobre supuestas desigualdades en la distribución o transferencia de la riqueza pueden tener efectos físicos adversos. Estos problemas no abordados pueden descarrilar a la siguiente generación, especialmente cuando se combinan con el acceso a la riqueza y la falta de un sentido de la orientación. Por otro lado, prestar atención al bienestar físico (y a sus factores determinantes) puede fortalecer a las familias y contribuir a avances en otros ámbitos de prosperidad.

FPI n.º 3: PROPÓSITO

Reflexión: ¿Tienen los miembros de la familia claro qué es lo que les da un propósito, y el sistema familiar apoya o dificulta esa búsqueda? ¿Sabemos para qué estamos aquí, tanto a nivel individual como colectivo? Si mañana perdiéramos todo nuestro dinero, ¿qué propósito seguiría guiándonos?

Posibles indicadores:

- Los miembros de la familia pueden expresar su misión u objetivos personales
 - «Revisión anual de objetivos» junto con la revisión financiera
 - La generosidad y las inversiones reflejan los valores fundamentales de la familia, no solo una estrategia fiscal o la rentabilidad financiera
- Encuestas rápidas (anónimas o moderadas) sobre el propósito:
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta de resultados:* «Las cosas que hago en mi vida merecen la pena». Las respuestas van del 0 («totalmente en desacuerdo») al 10 («totalmente de acuerdo»)
 - *Ejemplo de pregunta de contexto:* «Mi participación en esta familia [o en la empresa familiar] contribuye positivamente a mi sensación de que mi vida merece la pena». Las respuestas van del 0 («totalmente en desacuerdo») al 10 («totalmente de acuerdo»)

Definición: Un estado de bienestar con sentido en el que comprendes tu vida y hacia dónde se dirige (conciencia), alineas tus roles, objetivos y compromisos en una dirección coherente y significativa (alineación), y sigues dando pasos orientados a tus objetivos a medida que la vida cambia (acción).

Por qué es importante para las familias: Sin un propósito, la abundancia económica resulta vacía. Especialmente para los herederos de la próxima generación, la falta de propósito suele conducir a un rendimiento inferior al esperado o a un distanciamiento emocional. Sin un «por qué» claro, la riqueza puede quedar desvinculada de cualquier fuerza generativa.

FPI n.º 4: PRINCIPIOS

Reflexión: ¿Qué virtudes transmitimos, celebramos y esperamos de forma constante a lo largo de las generaciones? ¿Cómo las fomentamos a lo largo de las generaciones?

Posibles indicadores:

- Reconocer el liderazgo moral, no solo el éxito empresarial
- Valores familiares escritos vinculados a historias concretas que se repiten en las conversaciones durante los retiros familiares
- Facilitar el acceso y participar en programas de mentoría que hagan hincapié en el crecimiento personal

- Encuestas rápidas (anónimas o moderadas) sobre el carácter personal:
 - *Ejemplo de pregunta de una encuesta de resultados:* «Siempre actúo de forma que refleje humildad, integridad y un profundo interés por los demás». Las respuestas van del 0 («no se aplica a mí») al 10 («se aplica totalmente a mí»)
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta sobre el contexto:* «Los miembros de mi familia [o de mi empresa familiar] me ayudan a expresar humildad, integridad y un profundo interés por los demás». Las respuestas van del 0 («totalmente en desacuerdo») al 10 («totalmente de acuerdo»)

Definición: Un estado de bienestar moral en el que uno se orienta hacia lo que es verdadero y valioso (conciencia), vive con integridad según sus valores (alineación) y actúa por el bien de quienes le rodean (acción).

Por qué es importante para las familias: Las familias se construyen sobre algo más que la competencia. El carácter es la fuerza estabilizadora de la riqueza generacional. Es lo que permite la responsabilidad, la toma de decisiones acertadas y la confianza en las relaciones. Y, sin embargo, a menudo se da por sentado en lugar de cultivarse.

FPI n.º 5: LAS PERSONAS

Reflexión: ¿Nos estamos acercando o alejando unos de otros? ¿Cuál es nuestro proceso para resolver las tensiones relacionales antes de que se conviertan en rupturas? ¿Hay algún riesgo relacional que estemos evitando y que debamos afrontar?

Posibles indicadores:

- Hacer un seguimiento de las experiencias significativas compartidas, las reuniones o los rituales
- Una puntuación de «salud de los conflictos»: ¿abordamos la tensión o la evitamos?
- Un plan escrito de resolución de conflictos

- Encuestas rápidas (anónimas o moderadas) sobre las relaciones con las personas:
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta de resultados:* «Mis relaciones me resultan satisfactorias y significativas». Las respuestas van de 0 («totalmente en desacuerdo») a 10 («totalmente de acuerdo»)
 - *Ejemplo de pregunta de la encuesta sobre el contexto:* «La forma en que se relaciona nuestra familia [o empresa familiar] contribuye positivamente a mi sensación de satisfacción y sentido en mis relaciones». Las respuestas van de 0 («totalmente en desacuerdo») a 10 («totalmente de acuerdo»)

Definición: Un estado de pertenencia y conexión en el que uno se siente querido y en el que confían (conciencia), es receptivo a las necesidades de los demás (alineación) y crece junto a los demás a través de experiencias y retos compartidos (acción).

Por qué es importante para las familias: La solidez de las relaciones suele ser la primera víctima de un patrimonio mal gestionado. Las disputas por cuestiones económicas, la sucesión empresarial o el supuesto favoritismo pueden provocar profundas fracturas. Las familias que prosperan suelen dar prioridad a la comunicación sincera, la resolución de conflictos y la cercanía emocional. Las relaciones sólidas ayudan a las familias a afrontar los conflictos, las transiciones y la incertidumbre.

FPI n.º 6: PROSPERIDAD

Reflexión: ¿Qué historias compartimos sobre el dinero y qué historias necesitamos reescribir? ¿Tenemos una visión clara y compartida de nuestra situación financiera? ¿Utilizamos nuestros recursos en consonancia con nuestros valores y nuestra visión?

Posibles indicadores:

- Educación adecuada a la edad, comunicación y claridad sobre el balance financiero familiar y cualquier herencia financiera futura
- Seguimiento de la coherencia entre los valores familiares y el gasto o la inversión
- Una puntuación de «libertad financiera»: ¿Se siente cada miembro de la familia libre de ansiedad o disfunciones financieras?

Definición: Un estado de estabilidad financiera y material en el que se comprende la propia situación financiera (conciencia), se tiene la capacidad y la oportunidad de avanzar hacia las aspiraciones futuras (alineación) y se gestionan los recursos de forma sensata en la vida cotidiana para construir un legado y beneficiar a los demás (acción).

Por qué es importante para las familias: Este es el único ámbito que las familias ya miden, pero al que a menudo dan demasiada importancia. La verdadera prosperidad en este ámbito proviene de la confianza y la claridad, no solo de la acumulación. Significa que cada generación comprende su realidad financiera y está preparada para gestionarla con sensatez.

Pero incluso aquí, los FPI plantean una pregunta diferente: no solo «¿Estamos seguros?», sino «¿Somos libres?».

INTEGRACIÓN, NO PERFECCIÓN

Esta es la base del concepto de los Indicadores de Rendimiento de Prosperidad (FPI): un nuevo marco para que las familias inicien un nuevo tipo de conversación, una que no comience con «¿Cuánto?», sino con «¿Cómo nos va?».

Cada familia será más fuerte en algunos ámbitos y más débil en otros. Eso no es un fracaso, es conciencia. El objetivo de los FPI no es crear un cuadro de mando competitivo ni otra presión de rendimiento, sino ofrecer un espejo y un mapa. Una forma de ver con claridad dónde estamos, hacia dónde nos dirigimos y mantener un debate reflexivo sobre dónde queremos estar.

El florecimiento nunca es estático. Es dinámico, interdependiente y profundamente personal. Pero con la estructura adecuada y un lenguaje común, las familias pueden empezar a hacer un seguimiento no solo de cuánto tienen, sino también de cómo están evolucionando.

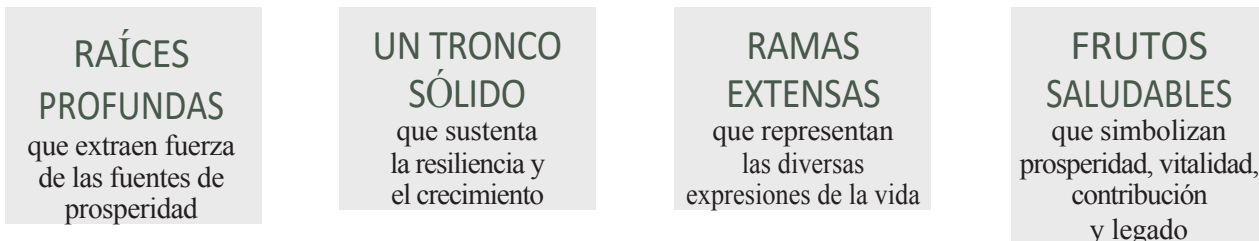
Una familia que se centra en el éxito económico sin prosperar está gestionando una empresa, no forjando un legado.

PARTE IV

UN MODELO VISUAL PARA LA PROSPERIDAD FAMILIAR

A menudo, un modelo visual permite alcanzar una comprensión más profunda que las palabras por sí solas. Proponemos una representación metafórica de un árbol para describir cómo funciona el florecimiento dentro de un sistema familiar.

Al igual que un árbol, una familia que prospera debe tener:



Ningún árbol prospera sin raíces. A menudo son invisibles, pero siempre esenciales. Para las familias, las raíces representan la conexión con los ámbitos clave del florecimiento descritos anteriormente. Si las raíces están enfermas —por ejemplo, si un sistema familiar tolera el secretismo, el resentimiento o la ansiedad económica descontrolada—, entonces el «fruto» que produzca será amargo y no durará. El árbol puede crecer, pero será vulnerable al colapso.

Al igual que el sistema radicular comienza bajo tierra y de forma invisible, la prosperidad comienza de maneras difíciles de cuantificar.

El tronco es lo que mantiene al árbol erguido durante las tormentas. Canaliza los nutrientes hacia arriba y proporciona la fuerza necesaria para que las ramas se extiendan hacia fuera. En una familia, el tronco representa la estabilidad que aporta cada ámbito y una vía para que crezca el florecimiento.

Un árbol sin tronco no es más que una maraña de raíces muertas y ramas rotas: nunca alcanzó su potencial o fue talado. Las familias que carecen de un tronco fuerte suelen sufrir desorientación. Pueden prosperar en un ámbito, pero adolecer de problemas en otro. El tronco se debilita y le cuesta sostener el crecimiento.

UNA ACCIÓN POR ÁMBITO PARA EMPEZAR A CRECER:

Aspecto psicológico:

Reunirse a propósito una vez al año para compartir una experiencia significativa y alegre en familia.

Físico:

Dar prioridad a un hábito saludable (p. ej., ejercicio, terapia, dieta) y reflexionar sobre su impacto.

Objetivo:

Cada miembro expresa su «porqué» y siente que la familia lo valora.

Principios:

Cada miembro escribe entre 3 y 5 valores fundamentales que son importantes para él o ella.

Relaciones: Los padres o abuelos escriben una carta de bendición a cada hijo.

Prosperidad:

Reunirse una vez al año para revisar el balance familiar.

Desde el tronco, el árbol se extiende hacia fuera. Estas son las diferentes formas en que la prosperidad comienza a manifestarse dentro de la familia y en el mundo exterior. Aportan forma, sombra y alcance, y sobreviven gracias al apoyo de un tronco fuerte.

Las ramas sanas son flexibles y están arraigadas en la confianza. Las ramas débiles indican aislamiento. Algunas familias pueden «desarrollar en exceso» una rama, es decir, centrarse tanto en un ámbito (o en un miembro de la familia) que los demás reciben poca o ninguna atención. Una familia fuerte está profundamente conectada, no unida por un contrato.

Por último, el fruto. Esto es lo que ve el mundo —y lo que a veces confundimos con el árbol entero—. En las familias, el fruto representa la expresión visible del florecimiento: los FPI.

Es fundamental tener en cuenta que no todos los frutos maduran en un plazo trimestral. Algunos crecen lentamente. No todos los frutos son dulces. Algunos son amargos. No todos los frutos deben comerse. Algunos deben desecharse.

Como dice el relato bíblico: «Por sus frutos los conoceréis». Para el florecimiento familiar, si podemos clasificar los «buenos frutos» y remontarnos a la causa raíz (sin doble sentido), tenemos la oportunidad de medir qué produce un resultado ideal: un árbol sano que da grandes frutos durante generaciones.

Los FPI ayudan a revelar desequilibrios y/o frutos malos. Y eso es una buena noticia. Porque, una vez identificados, se pueden abordar. Podemos remontarnos a la raíz y empezar a ajustar y equilibrar la inversión en los ámbitos clave que producen el florecimiento familiar.

PARTE V

DEL INVENTARIO A LA ACCIÓN:

CÓMO EMPEZAR A MEDIR EL PROSPERAR DE LA FAMILIA

Las ideas por sí solas no cambian a las familias; la acción sí lo hace. El propósito de introducir los Indicadores de Rendimiento del Prosperar (FPI) no es avergonzar por la disfunción, sino hacerla visible y abordable. Proporcionar un marco para la claridad, el diálogo y la corrección del rumbo. Al igual que una empresa no puede prosperar sin revisar los KPI, las familias no pueden esperar prosperar sin medir lo que realmente importa —y cómo les va en esas áreas—.

Tanto si eres padre, abuelo, asesor o líder de la próxima generación, nuestro objetivo es ofrecerte un camino práctico a seguir, con la esperanza de que estos pasos te ayuden a pasar de la inspiración a la acción.

1. HAZ UN BALANCE: AUTOEVALUACIÓN HONESTA

Empieza por evaluar cómo le va a tu familia en los seis ámbitos. Esto puede ser tan sencillo como puntuar cada ámbito en una escala del 1 al 10:

- **Psicológico:** claridad mental, resiliencia emocional y una perspectiva optimista
- **Físico:** energía, salud y capacidad para recuperarse y moverse con soltura
- **Propósito:** sentido, dirección y motivación en la vida
- **Principios:** carácter, disciplina y virtudes que guían la acción
- **Relaciones:** la calidad de tus relaciones y el sentido de pertenencia
- **Prosperidad:** estabilidad financiera, suficiencia material y gestión responsable

Pide a cada miembro de la familia que haga lo mismo. Puede que descubras puntos en común o diferencias sorprendentes en la percepción.

La clave no es puntuaros a la perfección, sino empezar a definir el panorama.

2. FACILITA EL DIÁLOGO:

CREA UN ENTORNO SEGURO PARA HABLAR DE LOS ASPECTOS INTANGIBLES

Una vez realizado un inventario básico, crea un espacio —una cena familiar, un retiro o una reunión moderada— para hablar abiertamente sobre lo que significa cada ámbito y en qué aspectos es necesario mejorar.

Aquí tienes algunas preguntas para orientar la conversación:

- *¿Qué significa «prosperar» para cada uno de nosotros?*
- *¿Qué ámbito nos parece más descuidado? ¿Está afectando a algo más?*
- *¿Hay historias no contadas, suposiciones o secretos percibidos que determinen cómo abordamos la riqueza, el éxito o el legado?*

Plántate recurrir a un moderador externo de confianza o a un asesor familiar para que te ayude a moderar estas primeras conversaciones. El objetivo no es llegar a una resolución inmediata, sino lograr claridad y conexión.

3. DEFINE LOS FPI Y EL RITMO ÚNICOS DE TU FAMILIA

Tras explorar los seis ámbitos, formula uno o dos indicadores de rendimiento de prosperidad (FPI) personalizados para cada uno de ellos. Estos deben reflejar vuestros valores, prioridades y cultura.

Se trata de indicadores dinámicos. Establecer intenciones compartidas lleva a la familia de la inspiración a la acción. Y para garantizar que los FPI no se conviertan en un ejercicio olvidado, intégralos en los ritmos de tu familia. Algunos ejemplos de cómo las familias incorporan esto incluyen:

- **Retiros anuales o boletines informativos**
- **Sesiones de planificación del legado**
- **Cenas intergeneracionales**
- **Reuniones familiares trimestrales**
- **Declaraciones de empoderamiento / Cartas de bendición**

Con el tiempo, estas conversaciones fortalecen la cultura familiar: las familias aprenden a hablar de algo más que de dinero. Aprenden a hablar de lo que realmente importa.

4. GUÍAS DE APROVECHAMIENTO

Si trabajas con profesionales financieros, planificadores patrimoniales, asesores filantrópicos, etc., invítalos a participar en la conversación sobre el FPI. Los mejores asesores ya están planteando preguntas como:

«¿Qué injusticia estás llamado a corregir?», «¿Cómo vinculas tu dinero con un propósito?», «¿En qué capital no financiero estás invirtiendo?».

Trabajar con un equipo de asesores que comprenda tu marco de FPI te brinda la oportunidad de ir más allá de lo técnico. Los asesores adecuados te ayudarán a movilizar el capital financiero para su buena gestión y el florecimiento a lo largo de las generaciones.

Sin embargo, un asesor que no comprenda, comparta o respalde tus FPI puede convertirse, sin quererlo, en un obstáculo para el florecimiento de tu familia. Si no sabe qué es lo más importante para ti, es probable que no te lo haya preguntado. Eso no es una buena señal.

Dicho esto, la labor de prosperar recae, en última instancia, en la familia. Ninguna estructura, ejercicio o informe puede sustituir a las conversaciones compartidas, la reflexión intencionada y el lento trabajo de transformación.

TRANSFORMACIÓN A LO LARGO DEL TIEMPO

***La prosperidad no es algo instantáneo.
Los árboles no crecen en un trimestre, y las familias tampoco.
«Un viaje de mil millas comienza con un solo paso».
Empieza hoy mismo, aunque partas de una situación de disfunción, desorientación o profundo dolor.
El primer paso es el más importante.***

El mero hecho de identificar el problema —y aspirar a algo mejor— es en sí mismo un paso hacia el florecimiento.

Con el tiempo, las familias que adoptan los FPI suelen señalar:

- Mayor claridad a la hora de definir el éxito
- Vínculos más profundos entre generaciones
- Un propósito renovado en el uso de su patrimonio
- Transiciones de legado más sostenibles y alegres

Porque cuando las familias invierten en lo que realmente importa, crean legados que no solo son duraderos, sino que generan una vida plena.

PARTE VI

REFLEXIÓN FINAL: UN LEGADO PRÓSPERO SE MIDE EN PERSONAS, NO SOLO EN CARTERAS

Mientras vivimos la mayor transferencia de riqueza de la historia, se nos presenta una oportunidad única y poderosa: cambiar la narrativa.

Tal y como se ha expuesto en este artículo, la herencia que transmitimos va más allá de los activos financieros. Nos encontramos ante una oportunidad única para transmitir una visión de lo que significa prosperar. ¿Y si nuestros hijos y nietos crecieran midiendo sus vidas no solo por lo que ganaran o heredaran, sino por lo bien que amaran, sanaran, sirvieran y crecieran?

El marco FPI no sustituye a la planificación financiera, pero debería ser un complemento indispensable de la misma. Nos recuerda que la narrativa importa más que las cifras. La verdadera medida de la riqueza es una familia que prospera. Y ese es un esfuerzo en el que merece la pena invertir.

PARA TI, LECTOR, ESTA ES LA LLAMADA A LA ACCIÓN:

Si eres el cabeza de familia:

Empieza ahora. Dedicar 60 minutos en las próximas dos semanas a reflexionar sobre los seis ámbitos del florecimiento. Pregúntate: ¿En qué somos fuertes y en qué somos frágiles?

Si eres asesor:

Presenta el concepto de los FPI a tus familias clientes.

Ayuda a las familias a crear uno o dos FPI que puedan revisar junto con sus estados financieros.

Si eres un miembro de la nueva generación de la familia:

No esperes a que te inviten. Pregunta a tu familia: «¿Podemos hablar de cómo es la prosperidad para nosotros?». Reflexiona sobre tu propio propósito y tus pasiones, y sobre cómo se relacionan con la historia que está escribiendo tu familia.

El legado no se construye a través de documentos. Se construye a través de decisiones. Y la decisión más importante es redefinir cómo es el éxito —y cómo lo medirás—. Y ponerlo por escrito consolida su importancia.

La prosperidad no es un ideal abstracto. Es un camino. Un camino que implica estar presentes, juntos, con intención.

Ahora es el momento de plantar las semillas de un nuevo legado: uno arraigado en el sentido, alimentado por un propósito y que dé frutos para las generaciones venideras.

PARTE VII

RESUMEN DEL MARCO CLAVE DEL FPI

Resumen del Marco Clave del FPI —

seis ámbitos analizados a través de la Concienciación, la Alineación y la Acción

Psicológico	Un estado de bienestar mental y emocional en el que te relacionas con tu mundo interior con claridad	Mantener una conexión positiva con tu entorno social	Y afrontar los retos con confianza y control
Físico	Un estado de bienestar físico en el que satisfaces las necesidades de tu cuerpo	Tus sistemas fisiológicos se mantienen en un equilibrio saludable	Y practicas hábitos que favorecen tu salud a largo plazo
Propósito	Un estado de bienestar con sentido en el que entiendes tu vida y hacia dónde se dirige	Alinea tus roles, objetivos y compromisos en una dirección coherente y significativa	Y sigue dando pasos orientados a tus objetivos a medida que cambia la vida
Principios	Un estado de bienestar moral en el que te orientas hacia lo que es verdadero y valioso	Vive con integridad según tus valores	Y actúa por el bien de quienes te rodean
Personas	Un estado de pertenencia y conexión en el que te sientes valorado y amados	Eres receptivo a las necesidades de los demás	Y crecen junto a los demás a través de experiencias compartidas y retos
Prosperidad	Un estado de estabilidad financiera y material en el que comprendes tu situación financiera	y tienes la capacidad y la oportunidad de avanzar hacia tus aspiraciones de futuro	y gestionar los recursos con sensatez en la vida cotidiana y para construir un legado que beneficie a los demás

Este marco ofrece una visión integral del bienestar familiar en seis ámbitos clave, cada uno de los cuales se analiza desde las perspectivas de la Conciencia (comprensión), la Armonización (integración) y la Acción (puesta en práctica).

ACERCA DE LOS AUTORES



Cale Dowell

Presidente de Arkos Global Advisors, una firma de asesoramiento e inversión para varias oficinas familiares dirigida a familias con un patrimonio neto ultraelevado. A Cale le apasiona ver cómo las familias gestionan su patrimonio con un propósito, integrando el capital financiero, relacional y espiritual para construir un legado duradero.



Benjamin Pascut, Ph.D.

Director sénior de inversiones en capital privado en Ambassador Enterprises, una empresa orientada al legado. Combina su experiencia en desarrollo del liderazgo, investigación interdisciplinar y estrategia organizativa para diseñar herramientas y marcos que integren propósito, valores, y el rendimiento para lograr la prosperidad a largo plazo.



Matthew T. Lee, doctor

Catedrático de Ciencias Sociales y Humanidades en la Universidad de Baylor, director de la Red Flourishing del Programa de Prosperancia Humana de la Universidad de Harvard y miembro sénior del Centro de Gestión Humanística de la Escuela de Negocios Gabelli de la Universidad de Fordham.

Su trabajo integra la profunda sabiduría de las humanidades con la rigurosa ciencias sociales con el fin de ayudar a las personas a amarse unas a otras de forma más plena.

BREVE PERFIL DEL AUTOR

La conversación inicial que dio lugar a este artículo tuvo lugar durante la Cumbre «Flourishing at Work» celebrada en la Universidad de Harvard el 2 de mayo. A raíz de ese diálogo, los tres autores comenzaron a ver el valor de integrar sus conocimientos sobre empresas familiares, la gestión del patrimonio de clientes con un patrimonio neto ultraelevado y la investigación sobre el florecimiento, con el fin de ofrecer orientación práctica a las familias que se enfrentan a los cambios asociados a la transferencia de patrimonio. Nos gustaría dar las gracias a Byron R. Johnson, Anne White y James E. «Jay» Hughes, Jr., por animarnos y apoyarnos, así como al equipo de investigación que dirige el Estudio Global sobre el Florecimiento y a sus socios y financiadores por generar nuevas perspectivas sobre la experiencia del florecimiento en diversos grupos de personas de todo el mundo. Un agradecimiento especial a Tyler VanderWeele por su conceptualización y evaluación del florecimiento, que inspiró el Estudio Global sobre el Florecimiento, y por su apoyo a una amplia red de investigadores especializados en el florecimiento. Las opiniones expresadas en este capítulo representan los puntos de vista de los autores y no reflejan las opiniones ni el respaldo de ninguna organización.

REFERENCIAS

- Cerulli Associates. (2022). Cerulli prevé transferencias de patrimonio por valor de 84 billones de dólares hasta 2045. <https://www.cerulli.com/press-releases/cerulli-anticipates-84-trillion-in-wealth-transfers-through-2045>
- Garmhausen, S. (2025). Las mujeres viven más que los hombres: se avecina la gran transferencia de riqueza (horizontal). *Barron's*.
- Guillen, M. (2021). *La motivación en las organizaciones: en busca de un equilibrio significativo entre la vida laboral y personal*. Routledge.
- Holodny, E. (2016). A las personas con gran patrimonio les preocupa cómo gestionarán sus hijos su herencia. *Yahoo Finance*.
- Hone, L. C., Jarden, A., Schofield, G. M. y Duncan, S. (2014). Medir la prosperidad: el impacto de las definiciones operativas en la prevalencia de altos niveles de bienestar. *International Journal of Wellbeing*, 4(1), 62-90.
- Hughes, Jr., J. (2024). La riqueza es bienestar. *The Inheritance Podcast*.
- Hughes, Jr., J. (2025). Los cinco capitales: la riqueza como bienestar. *Fundación James E. Hughes, Jr.*
- Johnson, B. R., VanderWeele, T. J. y Case, B. (2025). El país más feliz del mundo no es el que crees. *The New York Times*.
- Keyes, C. L. (2002). El continuo de la salud mental: del languidecer al florecer en la vida. *Journal of Health and Social Behavior*, 43(2), 207-222.
- Lee, M. T. (2019). Fomentar el florecimiento humano más allá de las preocupaciones fundamentales. *Humanistic Management Journal*, 4(2), 235-237.
- Lee, M. T., Kubzansky, L. D. y VanderWeele, T. J. (Eds.). (2021). *La medición del bienestar: perspectivas interdisciplinarias desde las ciencias sociales y las humanidades*. Oxford.
- Lee, M. T., Ritchie-Dunham, J. L., Moreira-Almeida, A., Khosla, M., Johnson, B. R. y VanderWeele, T. J. (2025). Bienestar pleno en todo el mundo: Lecciones de la primera oleada del Estudio Global sobre el Florecimiento. *Instituto para el Florecimiento Humano Global, Universidad de Baylor*.
- Lomas, T., Pawelski, J. O. y VanderWeele, T. J. (2025). El florecimiento como «bienestar sostenible»: equilibrio y armonía dentro de las personas, los ecosistemas y a lo largo del tiempo, y entre ellos. *The Journal of Positive Psychology*, 20(2), 203-218.
- Mayer, C. (2018). *Prosperidad: unos mejores negocios contribuyen al bien común*. Oxford University Press.
- Ritchie-Dunham, J. L., Granville-Chapman, K. E. y Lee, M. T. (2025). *Liderazgo para el florecimiento*. Oxford.

REFERENCIAS

- Ritchie-Dunham, J. L., Jones, S. C., Flett, J., Granville-Chapman, K., Pettey, A., Vossler, H. y Lee, M. T. (2024). El amor en acción: acuerdos en un gran banco de microfinanzas que potencian el florecimiento en todo el ecosistema, el impacto organizativo y el valor total generado. *Humanistic Management Journal*, 9(2), 231–246.
- Schwartz, B. (2005). *La paradoja de la elección: por qué más es menos*. Harper Perennial.
- Seligman, M. E. (2011). *Flourish: una nueva visión de la felicidad y el bienestar*. Simon and Schuster.
- VanderWeele, T. J. (2017). Sobre la promoción del florecimiento humano. *Actas de la Academia Nacional de Ciencias*, 114(31), 8148–8156.
- VanderWeele, T. J. (2025). El florecimiento humano: un marco introductorio. *Programa de Florecimiento Humano*.
- VanderWeele, T. J., Johnson, B. R., Bialowolski, P. T., et al. (2025). El Estudio Global sobre el Florecimiento: perfil del estudio y resultados iniciales sobre el florecimiento. **Nature Mental Health**, 3, 636–653.
- VanderWeele, T. J., y Johnson, B. R. (2025). Por qué necesitamos medir el bienestar de las personas: lecciones de una encuesta global. **Nature**, 641, 34-36.
- VanderWeele, T. J., y Lee, M. T. (2025). El amor y el florecimiento humano. *International Journal of Well-being*, 15(4), 1–31.
- Waldinger, R. y Schulz, M. (2023). *La buena vida: lecciones del estudio científico sobre la felicidad más largo del mundo*. Simon and Schuster.
- Weziak-Bialowolska, D., Lee, M. T., Bialowolski, P., McNeely, E., Chen, Y., Cowden, R. G. y VanderWeele, T. J. (2023). Asociaciones entre la importancia de los ámbitos del bienestar y la experiencia posterior de bienestar. *Sustainability*, 15, 594.
- Williams, R. O. y Preisser, V. (2003). Preparar a los herederos: cinco pasos para una transición exitosa del patrimonio y los valores familiares. Author's Choice.

ANEXO: INTEGRACIÓN DE LOS CINCO CAPITALES DE JAY HUGHES CON LOS INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO PARA LA PROSPERIDAD

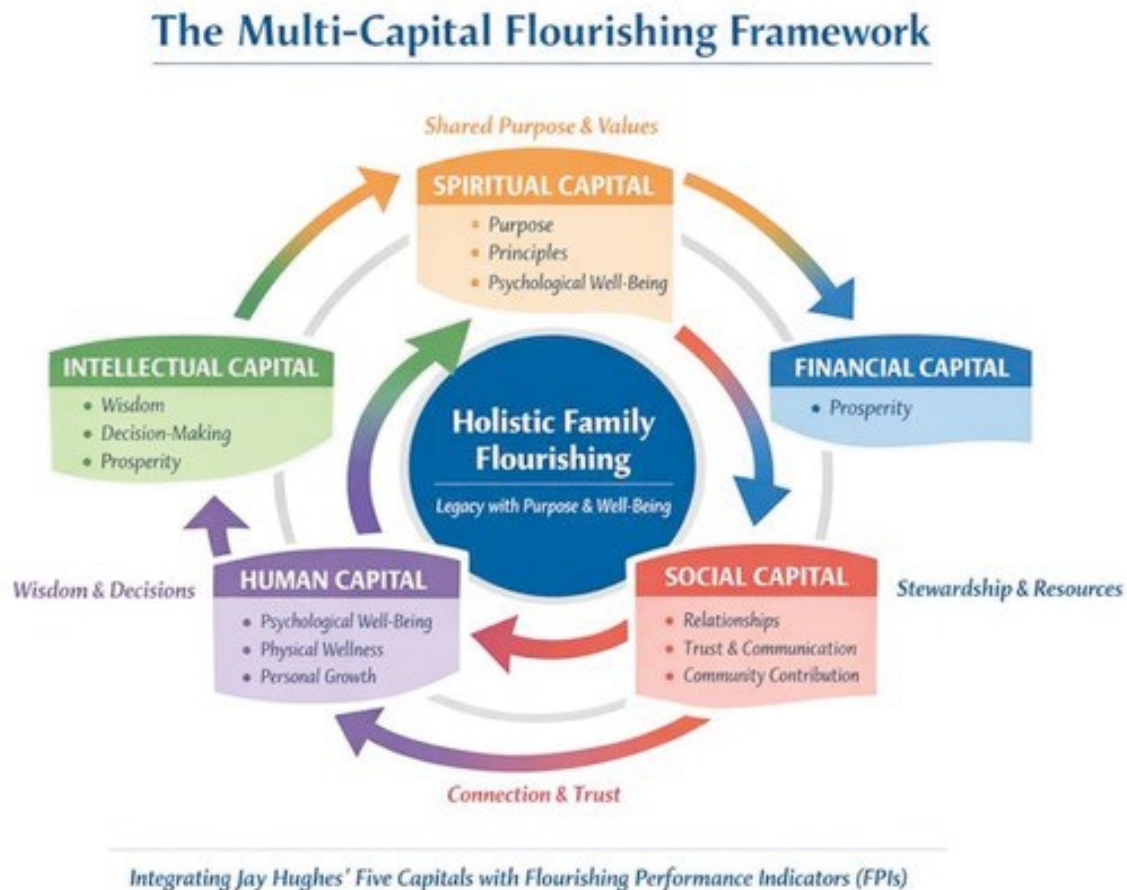


Imagen creada por Anne White, de Pure Goodness Consulting, y utilizada con permiso.

«Key Flourishing Performance Indicators», «Flourishing Performance Indicators» y «FPIs™» son marcas registradas de Cale Dowell, Benjamin Pascut y Matthew T. Lee. Esta es una reedición de 2026 publicada por la Fundación James E. Hughes, Jr. con el permiso de los autores. El artículo original se publicó como <Cale Dowell, Benjamin Pascut y Matthew T. Lee. (2025). «Flourishing Performance Indicators: A New Framework for Wealth and Legacy». Informe especial del Instituto para el Prosperar Global de la Universidad de Baylor.>