

Diseñar una estrategia patrimonial familiar preparada para el futuro

Cómo afrontan las familias con grandes patrimonios la incertidumbre geopolítica, la expansión global y unos entornos operativos cada vez más complejos.

Contenido

Prólogo	3
Tendencias de los family offices en 2026	4
Análisis de las principales regiones	8
Ranking del Índice Global de Complejidad Corporativa 2026	13
Resumen	16

Prólogo

Las familias con grandes patrimonios y los family offices —estructuras especializadas en la gestión integral del patrimonio familiar— suelen perseguir un mismo objetivo: preservar y aumentar su patrimonio y proteger el legado de las generaciones futuras. Cada familia es única, aunque muchas afrontan retos similares. En un contexto marcado por la incertidumbre geopolítica, la expansión internacional y las nuevas tecnologías, necesitan combinar agilidad y una planificación rigurosa para desenvolverse en entornos cada vez más complejos.

Para seguir avanzando, los family offices necesitan adaptarse: adoptar modelos operativos más flexibles, apoyarse en conocimientos especializados y responder con agilidad a los cambios. Su éxito dependerá de que sepan afrontar con confianza los nuevos riesgos y aprovechar las oportunidades que vayan surgiendo.

Hacer frente a esta complejidad exige claridad y una visión precisa. El Índice Global de Complejidad Corporativa (GBCI) que TFM Group publica cada año ofrece ambas: presenta, a partir de datos, los retos que supone constituir, gestionar y expandir empresas en todo el mundo. La edición de este año analiza las fuerzas que están configurando una nueva etapa para los negocios transfronterizos y las medidas que adoptan las organizaciones para seguir siendo resilientes y competitivas.

Este informe técnico amplía el análisis del GBCI 2026 con las opiniones de destacados profesionales de los family offices. Su objetivo es profundizar en las tendencias y los retos que afectan hoy a las familias con grandes patrimonios. Además de examinar las estrategias que utilizan para preservar su patrimonio, analiza las particularidades regionales del Reino Unido y las Islas del Canal, Oriente Medio, Latinoamérica y Asia-Pacífico.

Los resultados muestran un sector en plena transformación. Cada vez más familias toman decisiones estratégicas para diversificarse en distintas regiones, protegerse de la volatilidad local y aprovechar nuevas oportunidades. Operar en varias jurisdicciones les permite proteger sus intereses y evitar la dependencia de un solo país.

Sin embargo, la expansión internacional también entraña una mayor complejidad. Al operar en distintos países, las familias deben atender cada vez más requisitos regulatorios y de reporting. Por eso, contar con una gobernanza sólida y un apoyo coordinado resulta más importante que nunca.

El estudio también pone de manifiesto el creciente interés por la inteligencia artificial (IA) y las tecnologías digitales. Los family offices estudian cómo aprovecharlas para ganar eficiencia, fundamentar mejor sus decisiones y simplificar las operaciones.

Los retos son considerables, pero también lo son las oportunidades. Conocer las fuerzas que condicionan el panorama global permite a los family offices reforzar su resiliencia y proteger su legado para las próximas generaciones. Presentamos este informe técnico con la confianza de que sus conclusiones le aportarán la orientación y la perspectiva necesarias para afrontar los próximos desafíos.



Tim Houghton
Global Head, Private Wealth
and Family Offices
TFM Group

01

Tendencias de los family offices en 2026: acontecimientos globales que configuran las estrategias de patrimonio privado y de los family offices

La geopolítica impulsa la diversificación

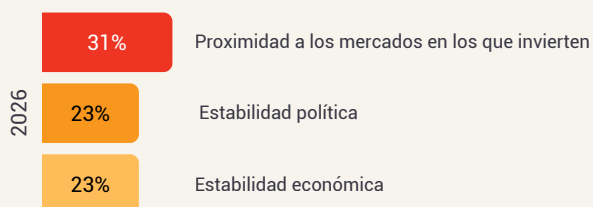
Ante la persistente incertidumbre geopolítica, cada vez más familias diversifican sus carteras y distribuyen sus estructuras y actividades entre distintos países.

Las familias con grandes patrimonios recurren cada vez más a la diversificación para distribuir y, en última instancia, reducir el riesgo. Al invertir en nuevos sectores y jurisdicciones, buscan estabilidad frente a un panorama geopolítico volátil e impredecible. En Oriente Medio, por ejemplo, las tensiones actuales llevan a algunos inversores y familias a distribuir sus inversiones entre otras jurisdicciones y clases de activos para reducir la concentración del riesgo en la región.

La mayoría de las familias con grandes patrimonios no se retira por completo de las jurisdicciones en las que ya opera. Casi un tercio (31 %) permanece cerca de los mercados en los que invierte, aunque extiende sus actividades a otros lugares. En cambio, quienes decidieron trasladar por completo sus oficinas fuera de jurisdicciones cuyo entorno regulatorio o político no les resultaba favorable —como el Reino Unido o Estados Unidos— ya han completado el proceso.

Las familias que entran en nuevos mercados suelen buscar estabilidad política y económica. Sustituir el modelo basado en una jurisdicción única o principal por otro más diversificado les permite trasladar sus operaciones si se produce una situación adversa en alguno de los países donde están presentes.

Razones por las que las familias eligen una jurisdicción



"Cada vez más familias se diversifican en distintas geografías para protegerse de la volatilidad local y acceder a nuevas oportunidades". – Tim Houghton, Global Head, Private Wealth and Family Offices, TMF Group

La expansión aumenta la complejidad

La expansión internacional transforma el entorno operativo de los family offices y los somete a un mayor escrutinio regulatorio y a requisitos transfronterizos más complejos.

La expansión transfronteriza puede aumentar la complejidad operativa de las familias y los family offices, debido a las diferencias normativas entre jurisdicciones. Jersey y Guernsey, por ejemplo, han actualizado recientemente sus leyes sobre sociedades y fideicomisos para modernizar los marcos corporativos y reducir la carga administrativa. Para los family offices, estos cambios implican anticiparse a la evolución de los requisitos legales y regulatorios. En Hong Kong, SAR, por su parte, los family offices se preparan para la introducción en 2028 del Estándar Común de Reporte 2.0 (CRS 2.0), que previsiblemente aumentará la transparencia y las obligaciones de cumplimiento en el sector del patrimonio privado.

Operar en distintos países conlleva requisitos regulatorios y de reporting adicionales, sobre todo cuando las familias entran en mercados desconocidos o más regulados. La carga administrativa aumenta, al igual que la posibilidad de cometer errores, y a veces surgen dudas sobre el enfoque de cumplimiento más adecuado. Incumplir las obligaciones puede tener graves consecuencias jurídicas y reputacionales. Por ello, las organizaciones de patrimonio privado y los family offices suelen recurrir a socios experimentados o especialistas locales que aporten rigor profesional y reduzcan los riesgos asociados a una normativa y unos requisitos de reporting complejos.

Además, el entorno regulatorio está evolucionando y algunos organismos reguladores buscan aumentar la supervisión de las organizaciones de patrimonio privado y los family offices que tienen su sede principal en su jurisdicción, pero operan también en otras. De este modo, procuran garantizar el cumplimiento general de los requisitos regulatorios en su jurisdicción. La introducción de reporting o regulaciones transfronterizas aumentaría aún más la complejidad para los family offices con operaciones globales.

"El CRS 2.0 supondrá un avance positivo para Hong Kong, SAR, ya que reforzará la transparencia sobre la residencia fiscal de los clientes e impulsará un sector más sólido y bien regulado". – Ivy Choa, Head of Private Wealth and Family Offices North Asia, TMF Group

Los modelos operativos se transforman

Los family offices adaptan sus modelos operativos y sus estrategias de talento para responder a un entorno más complejo y competitivo.

La profesionalización de los family offices sigue avanzando. Algunos externalizan funciones para reforzar la fiabilidad de sus operaciones; otros estudian modelos diferentes, como las estructuras de family office para varias familias y los family offices virtuales, además de explorar oportunidades de coinversión. Estos modelos les dan acceso a recursos y conocimientos especializados en determinadas regiones, además de abrirles oportunidades que antes no estaban a su alcance. Todo apunta a que la tendencia se mantendrá durante los próximos años.

Atraer y retener talento cobra cada vez más importancia. Para conseguirlo, los family offices recurren a planes de incentivos más innovadores. Algunas jurisdicciones, además, facilitan estructuras de propiedad empresarial que amplían la participación accionaria de los empleados. Entre las organizaciones de patrimonio privado y los family offices se observa, en particular, una transición desde los paquetes exclusivamente salariales hacia incentivos vinculados a acciones y al desempeño del family office.

El objetivo de estos paquetes integrales de beneficios es competir con los que ofrecen las firmas tradicionales de capital privado y gestión de activos, retener al talento durante más tiempo y dar estabilidad a los puestos clave. Con mecanismos como las acciones diferidas, virtuales o fantasma, los family offices buscan vincular los intereses de sus empleados con las estrategias familiares a largo plazo. A diferencia de Estados Unidos y Europa, los esquemas de participación en beneficios (carried interest) todavía son poco habituales en muchos family offices de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) y Asia, aunque existen otras prestaciones para atraer y retener talento.

"Aunque los esquemas de participación en beneficios y los incentivos basados en el desempeño siguen siendo limitados en muchos family offices de los EAU, observamos un cambio claro: la creciente inversión en RR.HH. y capital humano demuestra que se reconoce la importancia de contar con marcos de incentivos más estructurados y competitivos para atraer y retener al mejor talento". – Farida Azarioh, Market Head of Financial Services IMEA, TMF Group

Los family offices exploran la IA y la tecnología

El auge de la IA y las tecnologías digitales abre nuevas oportunidades para modernizar las operaciones de los family offices y mejorar su eficiencia.

El interés de los family offices por la IA ha crecido considerablemente durante el último año. Aunque hasta ahora su conocimiento y su grado de adopción han sido inferiores a los de las organizaciones de mayor tamaño, ya empiezan a valorar sus posibles ventajas. Entre otros usos, contemplan emplearla en la investigación previa a una inversión o a la entrada en un mercado, y para mejorar la eficiencia operativa. En Jersey y Guernsey, por ejemplo, recurren cada vez más a la IA y a otras herramientas digitales para optimizar los flujos de trabajo y modernizar sus operaciones. En el Reino Unido, la adopción tecnológica y la digitalización de los procesos fiscales y de cumplimiento normativo avanzan con rapidez, como demuestra el reciente lanzamiento de Making Tax Digital (MTD) para el impuesto sobre la renta.

A medida que incorporan estas tecnologías, los family offices prestan más atención a la gobernanza, la ciberseguridad y la gestión de riesgos. Todavía están determinando cuál es la mejor forma de utilizar la IA y colaboran para intercambiar experiencias y aprender sobre buenas prácticas. El carácter no competitivo de sus actividades favorece este intercambio abierto. Todo indica que el uso de la IA crecerá con rapidez durante el próximo año. Sin embargo, sus ventajas conviven con los riesgos propios de una adopción temprana: es necesario validar la investigación y la información obtenidas con IA y gestionar los riesgos que esta tecnología plantea para la privacidad, los datos y la ciberseguridad. De ahí que los family offices busquen socios institucionales que ya utilicen la IA con controles sólidos y una gobernanza capaz de mitigar estos riesgos.

"Las empresas fiduciarias reguladas de Jersey están adoptando activamente la IA como una necesidad estratégica, aunque reconocen que se trata de un área de riesgo que exige disciplina. Ya utilizan o prueban la IA para mejorar la eficiencia operativa, agilizar los procesos de conocimiento del cliente (KYC), prevención del lavado de activos (AML), due diligence, y análisis de riesgos y cumplimiento normativo". – Kim Luce, Head of Private Wealth and Family Offices, Jersey, TMF Group

Cambian las prioridades de inversión

Las estrategias de inversión se transforman, mientras los mercados privados y los criterios ESG cobran cada vez más peso.

Los family offices muestran una preferencia creciente por el crédito privado y las inversiones directas, que ofrecen a las familias mejores rendimientos y más control sobre sus activos que las inversiones tradicionales en fondos. La diversificación es otro de los principales motivos de este cambio. Además, en algunas jurisdicciones, los elevados niveles de deuda pública llevan a los gobiernos a fomentar la inversión privada.

El relevo generacional del patrimonio también influye en las prioridades de inversión. En los últimos años, los miembros más jóvenes de las familias han adquirido un papel más activo en la toma de decisiones y han dado mayor protagonismo a la sostenibilidad y a los criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).

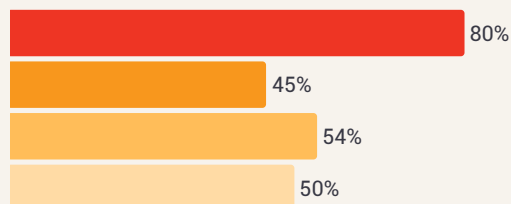
Aunque las políticas públicas de muchas jurisdicciones han restado protagonismo a los criterios ESG, numerosas organizaciones de patrimonio privado y family offices ya los consideran parte de su actividad habitual, no una simple tendencia. Las dificultades en las cadenas de suministro globales y la consiguiente presión sobre el mercado energético han llevado a algunas familias a moderar temporalmente su enfoque. Sin embargo, se prevé que esta situación coyuntural remita y que los criterios ESG mantengan su importancia a medida que aumente la influencia de las generaciones más jóvenes.

“En los últimos años, los miembros más jóvenes de las familias han participado más activamente en la toma de decisiones y han impulsado una mayor atención a la sostenibilidad y a los criterios ESG, pese a que las políticas gubernamentales de muchas jurisdicciones ponen ahora menos énfasis en estos últimos. Para numerosas organizaciones de patrimonio privado y family offices, la sostenibilidad y los criterios ESG forman parte de las prácticas operativas habituales y se espera que continúen siendo factores clave a medida que aumente la influencia de los miembros más jóvenes”. – Rachael Adcock, Head of Private Wealth and Family Offices, UK, TMF Group

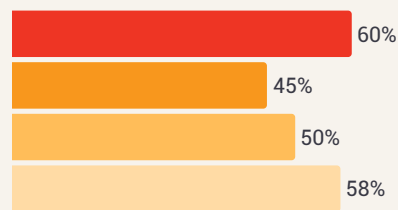
Cambios observados durante el último año entre los clientes de patrimonio privado y los family offices

Neto: aumento

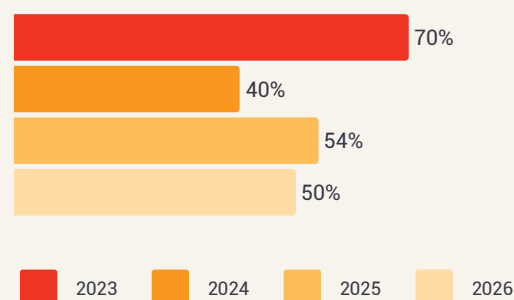
Invertir de forma más respetuosa con el medioambiente



Invertir para generar un impacto social positivo



Invertir en empresas o fondos con una gobernanza responsable



02

Análisis de las principales regiones para el patrimonio privado y los family offices

Reino Unido e Islas del Canal: un entorno cada vez más complejo

El entorno regulatorio del Reino Unido, Jersey y Guernsey continúa cambiando con rapidez, lo que plantea retos y oportunidades para las familias. A diferencia del año pasado, el foco ya no está en prepararse para el cambio, sino en desenvolverse en una realidad regulatoria reconfigurada.

En el Reino Unido han entrado en vigor varias medidas, entre ellas cambios en la desgravación fiscal aplicable a los activos empresariales y en las normas del impuesto sobre sucesiones. También han aumentado las obligaciones de cumplimiento normativo con Making Tax Digital para el impuesto sobre la renta, un régimen obligatorio de registro digital vigente desde abril de 2026 que afecta a la operativa de algunos contribuyentes.

La supresión del régimen para personas no domiciliadas en el Reino Unido sigue influyendo en los patrones de movilidad. Algunas personas revisan ahora cómo organizar su situación fiscal porque dejarán de beneficiarse de las ventajas asociadas a su antigua condición de no domiciliadas; otras prefieren esperar a que exista mayor certeza antes de tomar decisiones a largo plazo. Las estructuras fiduciarias continúan siendo fundamentales y crece el interés por los fideicomisos y las sociedades de inversión familiar como vehículos para planificar la sucesión y el patrimonio. Pese a estos cambios, el entorno empresarial del Reino Unido redujo ligeramente su complejidad durante el último año y descendió un puesto, hasta el 69.º, en el ranking del GBCI 2026.

En Jersey, el ritmo de los cambios legislativos y regulatorios se ha acelerado considerablemente durante los últimos 18 meses. La jurisdicción ha modificado sus leyes sobre sociedades y fideicomisos para modernizar la gobernanza y simplificar los procesos administrativos.

Tras obtener resultados muy positivos en las evaluaciones MONEYVAL, Jersey reafirma su apertura a los negocios y su reputación como jurisdicción segura. La IA y las tecnologías digitales impulsan la innovación en el sector de los servicios financieros, con especial atención a una adopción responsable. En el GBCI 2026, Jersey descendió hasta el puesto 79 y se convirtió en la tercera jurisdicción menos compleja para las empresas extranjeras

La complejidad empresarial de Guernsey aumentó durante el último año: la jurisdicción subió seis posiciones y se situó en el puesto 61 del GBCI. Aun así, la solidez de su entorno regulatorio y de su marco jurídico aporta seguridad a familias, empresas internacionales e inversores.

Los resultados positivos de las evaluaciones MONEYVAL, las reformas de las leyes sobre fideicomisos y sociedades y las mejoras de los marcos de titularidad real han reforzado el atractivo de Guernsey para los clientes de patrimonio privado y los family offices. Además, los cambios recientes en su régimen de fondos de inversión privada —entre ellos, la introducción del Fondo de Inversión Privada Familiar— han facilitado el acceso de los family offices a la jurisdicción.

Helen Bougourd, Director, Trust and Corporate Services, TMF Group, señala: “Las Islas del Canal continúan evolucionando en consonancia con las mejores prácticas globales y, al mismo tiempo, preservan la flexibilidad y la discreción que necesitan las familias internacionales. Por ejemplo, la introducción del Fondo de Inversión Privada Familiar, con una carga regulatoria mucho menor, demuestra claramente el compromiso de la Comisión de Servicios Financieros de Guernsey con la reducción de las barreras regulatorias y el fomento de la innovación en la prestación de servicios de patrimonio privado”.

Asia-Pacífico (APAC): aprovechar el crecimiento en un contexto de cambios regulatorios

En Asia-Pacífico crece la demanda de estructuras de patrimonio privado y family offices, a la vez que aumentan los requisitos regulatorios y evolucionan las necesidades de los clientes. Hong Kong, SAR, Singapur y Malasia/Labuan desempeñan un papel fundamental para las familias que buscan preservar su patrimonio y planificar la sucesión.

La próxima adopción del CRS 2.0 en Hong Kong, SAR —la versión actualizada del Estándar Común de Reporte de la OCDE— previsiblemente aumentará la transparencia del sector del patrimonio privado, sobre todo en lo relativo a la residencia fiscal de los clientes. El número de family offices establecidos en la jurisdicción sigue creciendo, lo que refleja una demanda sólida y la confianza del mercado. Ivy Choa, Head of Private Wealth and Family Offices North Asia, TMF Group, explica: “La demanda se mantiene y cada vez se establecen más family offices en Hong Kong, SAR. Es una señal muy alentadora para el mercado”.

El 24 de julio de 2026, China continental publicó normas detalladas para aplicar la tributación de los fideicomisos extraterritoriales en manos de residentes fiscales chinos. Estas normas no suprimen los fideicomisos extraterritoriales ni crean un impuesto nuevo, sino que aclaran cómo se les aplica la legislación vigente del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Los fideicomisos familiares extraterritoriales conservan un papel importante en la planificación sucesoria, la protección de activos y la gobernanza familiar. Por ello, los residentes fiscales deberían solicitar asesoramiento profesional para comprender el alcance de los cambios. Hong Kong, SAR, ocupó el puesto 78 en el GBCI 2026 y sigue siendo una de las jurisdicciones menos complejas para hacer negocios.

Singapur se mantiene como uno de los principales centros financieros de Asia, especialmente para los clientes del sur del continente. Los clientes de patrimonio privado y los family offices ya no buscan apoyo solo durante la estructuración inicial, sino también en ámbitos como la planificación sucesoria, la transferencia patrimonial, los protocolos familiares y el desarrollo de family offices. Sus necesidades son cada vez más sofisticadas: muchos prefieren soluciones multijurisdiccionales y asesoramiento estratégico integral en lugar de servicios aislados. Pese a esta evolución favorable, la complejidad de Singapur aumentó ligeramente durante el último año y el país subió un puesto, hasta el 47, en el GBCI 2026.

En Malasia y Labuan, la flexibilización de las normas aplicables a los activos malayos incluidos en fideicomisos y fundaciones de Labuan ha aumentado el atractivo de estas estructuras. Así, es posible combinar el acceso a activos de Malasia con las ventajas del régimen fiscal de Labuan. También crece el interés por las estructuras de family office entre personas y familias que han generado su propio patrimonio y quieren planificar la sucesión, aunque muchas todavía se encuentran en una etapa inicial.

Labuan ofrece una estructura flexible, rentable y autogestionable. Malasia, por su parte, combina recursos nacionales y extraterritoriales que la convierten en una opción atractiva para la planificación patrimonial. En el GBCI 2026 ocupó el puesto 28, frente al 25 del año anterior.

Oriente Medio: la preservación del patrimonio sigue siendo una prioridad clave

Oriente Medio, con mercados como los EAU y Arabia Saudita a la cabeza, sigue siendo uno de los destinos preferidos para el patrimonio privado y los family offices, pese a la complejidad de su marco regulatorio. Al mismo tiempo, el riesgo geopolítico condiciona las decisiones de gestión patrimonial en toda la región y lleva a las familias a diversificar sus activos entre centros patrimoniales de distintos países.

En los EAU, varias reformas recientes han elevado las exigencias de cumplimiento normativo. Entre ellas figuran la introducción obligatoria del impuesto sobre sociedades, requisitos más estrictos para prevenir el lavado de activos y mayores obligaciones de transparencia. La evolución de los requisitos de reporting y de la fiscalidad internacional, junto con las iniciativas de facturación electrónica, también lleva a los family offices a reforzar sus marcos operativos y de gobernanza. Esta mayor complejidad se refleja en el GBCI 2026, donde los EAU ascendieron 21 posiciones hasta ocupar el puesto 18.

Pese a estos cambios, los EAU se han consolidado como un destino atractivo para el patrimonio privado gracias a su régimen fiscal favorable, sus sólidas estructuras de gobernanza y su exclusión de la lista gris del Grupo de Acción Financiera Internacional. La demanda de soluciones avanzadas de estructuración, planificación sucesoria y servicios de family office sigue siendo elevada. Farida Azarh, Market Head of Financial Services IMEA, TMF Group, explica: "En todo Oriente Medio, los family offices se enfrentan a un entorno operativo más complejo, pero las ventajas estructurales de la región siguen resultando muy atractivas. Los EAU destacan como destino para el patrimonio privado por sus sólidos marcos de gobernanza, sus avanzadas opciones de estructuración y el acceso a centros patrimoniales internacionales. Para las familias que quieren preservar su patrimonio durante generaciones, la prioridad ya no consiste solo en decidir dónde establecer una estructura, sino en crear una que sea resiliente, cumpla la normativa y se adapte a un mundo cambiante".

Abu Dhabi adquiere cada vez más protagonismo en el panorama regional del patrimonio privado y los family offices. El Mercado Global de Abu Dhabi (ADGM), con su avanzado marco jurídico y regulatorio, atrae a familias con movilidad internacional que buscan estabilidad y crecimiento a largo plazo.

Las fundaciones de los EAU se constituyen bajo los marcos jurídicos de centros financieros internacionales como el ADGM y el Centro Financiero Internacional de Dubái (DIFC). Ofrecen una fórmula flexible y eficaz para mantener y gestionar el patrimonio, y se utilizan ampliamente en la planificación sucesoria, la titularidad de activos transfronterizos y las actividades filantrópicas. Por eso, son una opción habitual entre las familias internacionales.

En Arabia Saudita, el fortalecimiento de la gobernanza y la planificación sucesoria, unido a las reformas económicas, atrae a familias con patrimonios muy elevados e impulsa el crecimiento de los family offices. Las empresas familiares tienen un peso fundamental en la economía saudita: generan casi el 60 % del aporte del sector privado a la economía y favorecen el crecimiento del PIB, el empleo y el desarrollo social.

Para mantener su competitividad, muchas empresas familiares sauditas se diversifican hacia nuevos sectores y adoptan tecnologías digitales. Con el respaldo de la iniciativa Visión 2030 de Arabia Saudita, las familias invierten cada vez más en ámbitos distintos del petróleo, como la tecnología, el turismo, las energías renovables y los servicios financieros. Arabia Saudita ocupó el puesto 40 en el GBCI 2026, dos posiciones por encima de 2025.

Latinoamérica: la incertidumbre económica y política está transformando la estructuración patrimonial

En toda Latinoamérica, las reformas regulatorias y las transiciones políticas condicionan la forma en que las familias con grandes patrimonios estructuran y protegen sus activos. Los cambios en los requisitos fiscales, regulatorios y de transparencia de países como Brasil, Colombia, México, Panamá y Uruguay crean un entorno complejo que exige actuar con cautela.

Brasil ha restablecido un impuesto sobre la distribución de dividendos por primera vez desde 1996. Desde el 1 de enero de 2026 se aplica una retención en origen del 10 % a todos los dividendos pagados a accionistas no residentes. Ante las elecciones previstas para octubre de 2026, algunas familias e inversores podrían revisar sus estructuras. Brasil pasó del sexto al tercer puesto en el GBCI de este año, reflejo de una complejidad regulatoria creciente pese a los continuos esfuerzos de digitalización.

En Colombia, los cambios políticos influyen en las decisiones de planificación patrimonial. Las salidas de capital han aumentado en este contexto y se prevén nuevas reformas fiscales impulsadas por el nuevo gobierno. Colombia ocupó el sexto puesto en el GBCI 2026, una ligera mejora frente al quinto puesto de 2025. No obstante, sigue siendo una jurisdicción compleja para hacer negocios debido a los persistentes retos regulatorios, fiscales, laborales y de cumplimiento normativo.

México avanza en la digitalización de la constitución de sociedades y otros trámites corporativos. Sin embargo, muchos procedimientos todavía exigen presencia física y firmas manuscritas, por lo que el progreso no es uniforme. El país pasó del tercer puesto en 2025 al segundo en el GBCI de este año, lo que confirma su posición entre las jurisdicciones más difíciles del mundo para las empresas extranjeras.

Panamá, por su parte, introduce requisitos más estrictos de sustancia económica y reporting que podrían cambiar la forma de constituir y gestionar las estructuras patrimoniales. Las reformas fomentan la transparencia y refuerzan la reputación internacional del país. Su complejidad empresarial no varió este año: Panamá mantuvo el puesto 42 en el GBCI 2026.

Entre las estructuras más habituales en Latinoamérica figuran las sociedades de responsabilidad limitada de Estados Unidos, las sociedades comanditarias canadienses y las estructuras extraterritoriales en jurisdicciones como las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán, especialmente entre clientes brasileños. La estabilidad política y económica de Uruguay convierte al país en una opción cada vez más atractiva para estructurar patrimonios dentro de la región. Sin embargo, su complejidad empresarial aumentó durante el último año: pasó del puesto 27 al 24 en el GBCI 2026. Marcela Pino, Market Head of Financial Services Latam, TMF Group, afirma: "Uruguay es probablemente uno de los países más estables de Latinoamérica. De ahí el gran interés de los clientes por saber cómo operar allí".

03

Ranking del Índice Global de Complejidad Corporativa 2026

Las 10 jurisdicciones más complejas de este año

Jurisdicción	Ranking 2026	
Grecia	—	1
México	↑	2
Brasil	↑	3
Francia	↓	4
Turquía	↓	5
Colombia	↓	6
Bolivia	↑	7
Italia	↓	8
Argentina	↑	9
Perú	↑	10

Las 10 jurisdicciones menos complejas de este año

Jurisdicción		Ranking 2026
Curazao	↓	72
Malta	↓	73
Islas Vírgenes Británicas	↓	74
República Checa	↓	75
Nueva Zelanda	↑	76
Países Bajos	↓	77
Hong Kong, SAR	↓	78
Jersey	↓	79
Dinamarca	↓	80
Islas Caimán	↓	81

Resumen

El estudio pone de manifiesto una tendencia clara: en un mundo cada vez más complejo, las familias necesitan replantearse su forma de operar. El riesgo geopolítico lleva a muchas de ellas a revisar su estrategia de gestión del patrimonio privado y a diversificar su exposición entre distintas jurisdicciones y clases de activos. A su vez, la expansión transfronteriza y las crecientes exigencias regulatorias transforman la manera de preservar, aumentar y gestionar el patrimonio. La diversificación sigue siendo prioritaria, pero también plantea nuevos retos que requieren una planificación rigurosa y apoyo especializado.

Los resultados muestran, además, que los family offices comienzan una nueva etapa. Sus modelos operativos son cada vez más sofisticados; la tecnología y la IA se convierten en herramientas importantes para mejorar la eficiencia; y las prioridades de inversión responden a nuevas dinámicas de mercado. Estas tendencias reflejan el interés creciente por desarrollar family offices ágiles, preparados para el futuro y capaces de afrontar las dificultades económicas y geopolíticas.

En definitiva, para desenvolverse con éxito en el entorno actual es necesario mirar al futuro: apostar por la innovación, adaptarse con rapidez a los cambios y contar con socios de confianza que aporten la experiencia adecuada.

PATRIMONIO PRIVADO Y FAMILY OFFICES EN TMF GROUP

Como proveedor de servicios externalizados para familias en 87 jurisdicciones, ayudamos a superar el reto de encontrar profesionales cualificados. Facilitamos el acceso a todos los especialistas necesarios, desde contables y fiduciarios hasta expertos en secretaría societaria y cumplimiento. Nuestros servicios administrativos esenciales permiten que su family office funcione con eficiencia para que usted pueda centrarse en sus prioridades.

Simplifique sus operaciones internacionales. Solicite hoy un perfil de país para la jurisdicción que elija y obtenga un resumen claro de las normas más relevantes para su family office.



Hacemos un mundo complejo, simple

TMF Group es un proveedor líder de servicios administrativos esenciales que ayuda a sus clientes a invertir y operar de forma segura en todo el mundo.

Contamos con más de 13.000 profesionales en más de 125 oficinas distribuidas en 87 jurisdicciones, todos sujetos a los mismos estándares elevados de servicio y seguridad. Así, ofrecemos conocimiento local a nuestros clientes allí donde más lo necesitan. Somos una pieza clave de su gobernanza y les prestamos los servicios de contabilidad, impuestos, nómina, administración de fondos y gestión de entidades legales que necesitan para alcanzar sus objetivos. Velamos por que se respeten las normas, se proteja la reputación y se mantenga el cumplimiento operativo. Nuestro modelo global de servicios y nuestra plataforma tecnológica permiten a los clientes controlar su cartera de entidades y ubicaciones internacionales. La información basada en datos que les proporcionamos les ayuda a anticiparse a la evolución regulatoria, conocer el estado de sus actividades y detectar posibles riesgos.

Prestamos servicios a empresas, entidades financieras, gestores de activos, inversores de capital privado y del sector inmobiliario, así como family offices. Entre nuestros clientes se encuentran la mayoría de las empresas de Fortune Global 500 y FTSE 100, además de las 300 principales firmas de capital privado. TMF Group es un socio de confianza, con una sólida situación financiera y el compromiso de ofrecer un servicio impecable.

Tanto si opera en un único país como si lo hace en varios, y con independencia del tamaño de su plantilla, le brindamos el apoyo esencial para desarrollar su actividad y crecer con seguridad en cualquier mercado.

www.tmf-group.com

TMF
GROUP

Aviso legal

Si bien hemos tomado las medidas necesarias para brindar información precisa y actualizada en la presente publicación, no efectuamos manifestación ni declaración de garantía alguna, expresa o tácita, en ese sentido. La información está sujeta a cambios sin previo aviso. La información incluida en la presente publicación está sujeta a cambios en la legislación (impositiva) en distintas jurisdicciones del mundo. La información consignada en esta publicación no constituye una oferta o solicitud de servicios, recomendación respecto de nuestros servicios, recomendación para participar en una operación ni para contratarnos como asesores legales, tributarios, financieros, contables o de inversiones. No deberán tomarse medidas sobre la base de esta información sin antes buscar asesoramiento profesional independiente. No seremos responsables por cualquier pérdida o daño que surja como resultado del uso de la información aquí suministrada. La presente es una publicación de TMF Group B.V., Casilla postal 23393, 1100 DW Amsterdam, Países Bajos (contact@tmf-group.com). TMF Group B.V. es miembro de TMF Group, que nuclea muchas compañías de todo el mundo. Ninguna compañía del grupo actúa como agente registrado de las demás compañías del grupo. La lista completa de las denominaciones, los domicilios y los detalles de la situación regulatoria de esas compañías está disponible en nuestro sitio web: <http://www.tmf-group.com>.
© 2026 TMF Group B.V.