Con fines de marketing de UBS

Global Wealth Report 2025

Inteligencia patrimonial diseñada

UBS

Índice

3 Bienvenido ›

5 Resumen del informe de este año ›

7 Niveles mundiales del patrimonio ›

19 Distribución del patrimonio ›

33 Perspectivas del patrimonio ›

36 Instantáneas sobre el patrimonio ›

- 37 Presentamos al millonario común y corriente ›
- 38 EE.UU.: una visión generacional del patrimonio ›
- 39 La transferencia de patrimonio mundial en detalle ›
- 40 Dinero en movimiento: herencia femenina en EE.UU. ›
- 41 Asignación del patrimonio: la visión del mercado ›

42 Metodología ›

45 Acerca de UBS ›

Iqbal Khan
Copresidente de UBS Global Wealth Management y presidente de UBS Asia Pacific

Robert Karofsky
Copresidente de UBS Global Wealth Management y presidente de UBS Americas

Bienvenido

En una era marcada por cambios económicos rápidos y movimientos del mercado sin precedentes, comprender las tendencias y los motores de la creación de patrimonio es más crucial que nunca.

El Global Wealth Report, ya en su decimosexta edición, ofrece una visión clara y detallada de la generación y distribución del patrimonio en más de 50 mercados clave de todo el mundo, con análisis profundos adicionales sobre temas de patrimonio en algunos de nuestros mercados clave.

> Creemos que la gestión patrimonial en un entorno dinámico exige previsión estratégica y la asesoría experta de un profesional de confianza.

Basándonos en la recuperación que vimos en 2023, las perspectivas para el patrimonio siguen siendo positivas en un mundo que, en general, se está volviendo progresivamente más rico, aunque el crecimiento del patrimonio varía de una región a otra cada año. Se espera una gran transferencia de patrimonio de 83 billones de USD en los próximos 20-25 años, en la que las mujeres se beneficiarán tanto de cambios dentro de una generación como entre generaciones, ya que alrededor de 9 billones de este total se transferirán entre cónyuges.

Creemos que la gestión patrimonial en un entorno dinámico exige una visión estratégica y asesoría experta de un asesor de confianza.

Como mayor gestor patrimonial verdaderamente global, nos distingue nuestra presencia en los principales mercados del mundo, junto con la amplitud y profundidad de nuestras soluciones y nuestra experticia líder. Estas nos posicionan de manera única para acompañar a nuestros clientes en la compleja tarea de gestionar sus patrimonios y ayudarlos a alcanzar sus objetivos financieros.

El Global Wealth Report es su puerta de entrada para comprender las tendencias y la dinámica del patrimonio mundial, ya sea usted un inversionista experimentado, esté planificando su legado para las futuras generaciones o simplemente sea un observador interesado.

Esperamos que la edición de este año le proporcione información valiosa sobre el cambiante mundo del patrimonio y lo inspire a hacer realidad su visión financiera.

Gestionar el patrimonio es nuestro oficio
Para más información sobre cómo podemos ayudarle escanee el código o visite **ubs.com/wm**

Paul Donovan
Chief Economist
UBS Global Wealth Management

Tres preguntas a nuestro Chief Economist

Usted es economista en UBS desde hace más de tres décadas. ¿Hay algo en este informe que le haya sorprendido?
La evolución del patrimonio suele ser más interesante que sorprendente. Factores estructurales, como la demografía y las tendencias de largo plazo en los precios de los activos, hacen que los cambios abruptos en la asignación del patrimonio sean poco comunes.

Este informe destaca tendencias persistentes y significativas en curso: la gran transferencia de patrimonio, la importancia de la propiedad, el creciente control del patrimonio por parte de las mujeres, entre otras. Esto ha hecho evolucionar la naturaleza del patrimonio en las últimas décadas.

Usted ha dicho que tiende a considerarse un economista político, no un economista matemático. ¿Cómo influye eso en su forma de pensar sobre el patrimonio?
El patrimonio financia la inversión, lo cual la convierte en un elemento de enorme importancia económica. Pero el patrimonio también importa mucho políticamente. ¿Crea la distribución del patrimonio barreras sociales que limitan las oportunidades de las personas? ¿Desincentiva el trato fiscal del patrimonio el espíritu empresarial?

La acelerada gran transferencia de patrimonio está ocurriendo al mismo tiempo que los cambios sociales provocados por la cuarta revolución industrial y los altos niveles de deuda pública. El patrimonio se convertirá en un foco político cada vez mayor.

El Global Wealth Report abarca miles de conjuntos de datos de más de 50 mercados. ¿Cuáles son algunos de los retos a la hora de recopilar y cotejar estos datos?
Como destacamos, las fluctuaciones cambiarias distorsionan drásticamente las comparaciones internacionales.

> El patrimonio financia la inversión, lo cual la convierte en un elemento de enorme importancia económica. Pero el patrimonio también importa mucho políticamente.

El enfoque de los datos económicos suele estar en el cambio y el crecimiento, por lo que, a menudo, un concepto estático como el patrimonio se pasa por alto: pocos países miden el patrimonio con regularidad. Si se hace una encuesta sobre el patrimonio, es posible que las personas no quieran dar detalles sobre los activos que poseen, o que no conozcan el valor de sus activos (como la casa familiar). La medición del patrimonio permite identificar y comprender tendencias generales, pero no pretende ofrecer una precisión absoluta.

Economía sin jerga
Paul publica diariamente sus opiniones y puntos de vista sobre la inversión. Escanee el código o visite **ubs.com/pauldonovan**

Resumen del informe de este año

Principales conclusiones

El mundo se hizo más rico de nuevo en 2024, pero el panorama es desigual

Tras un descenso en 2022, el patrimonio mundial volvió a aumentar en 2024, después de un boyante 2023. Sin embargo, la velocidad de crecimiento no fue uniforme en los 56 mercados analizados en el Global Wealth Report de este año.

En 2023, el repunte del patrimonio estuvo liderado sobre todo por el crecimiento en Europa, el Medio Oriente y África (EMEA). En cambio, en 2024 el crecimiento se inclinó fuertemente hacia Norteamérica, impulsado por un USD estable y mercados financieros optimistas.

EE.UU. y China continental representan conjuntamente más de la mitad de todo el patrimonio personal de nuestra muestra. Persiste una brecha considerable en el patrimonio por adulto entre Norteamérica y Oceanía, por un lado, y las demás subregiones del mundo, por el otro.

Un cuarto de siglo de aumento del patrimonio mundial

A pesar de algunas caídas puntuales anuales, ha habido un incremento marcado y consistente del patrimonio en todo el mundo desde el comienzo del milenio, tanto a nivel general como en cada región principal. Y nuestro análisis muestra que la franja de patrimonio más baja (es decir, por debajo de 10.000 USD) sigue reduciéndose año tras año.

El patrimonio está aumentando de forma sostenida incluso ajustado a la inflación, es decir, en términos reales. En general, el patrimonio total neto (descontando deudas e inflación) ha crecido a una tasa de crecimiento anual compuesta del 3,4% desde el año 2000.

Esperamos que esta dinámica continúe en la segunda mitad de la década, aunque con ritmos diferentes entre regiones.

Presentamos a los EMILLIs: los millonarios comunes y corrientes (Everyday MILLIonaires), una categoría de inversionistas subestimada, pero en crecimiento

El informe de este año incluye una nueva categoría de inversionistas. Los millonarios comunes y corrientes, o EMILLIs, que representan a quienes poseen entre uno y cinco millones de USD. Son una categoría de inversionistas en crecimiento, pero a menudo pasada por alto.

Nuestro análisis muestra que el número de EMILLIs en el mundo se ha más que cuadruplicado desde el año 2000, alcanzando alrededor de 52 millones. A finales de 2024, los EMILLIs representaban unos 107 billones de USD del patrimonio total. Esto es más de cuatro veces la cantidad de finales del año 2000, y más de 2,5 veces en términos reales. Esta cifra también se acerca a los 119 billones de USD que poseen las personas con un patrimonio de más de 5 millones.

Aunque la tasa de crecimiento del número de EMILLIs varía según los mercados , la tendencia al alza a largo plazo es visible en casi todo el mundo.

El número de nuevos millonarios en USD sigue aumentando, con más de cinco millones adicionales proyectados para 2029

El mundo sumó más de 680.000 nuevos millonarios en USD en 2024, lo que supone un aumento del 1,2%. En términos porcentuales, el mayor aumento se produjo en Turquía, donde se superó la barrera del 8%, seguida por los Emiratos Árabes Unidos, en segundo lugar, con un crecimiento del 5,8%.

Esperamos que el número de millonarios en USD siga aumentando en la mayoría de los 56 mercados que monitoreamos.

En términos generales, nuestro análisis proyecta que 5,34 millones de personas adicionales se unirán a las filas de los millonarios en USD del mundo para el año 2029, lo que representa un incremento de casi el 9% con respecto a 2024.

La dimensión regional

La mayoría de los millonarios en USD radican en EE.UU., donde su número aumentó en casi mil personas por día en 2024

En línea con la tendencia vista en la edición anterior del Informe Global Wealth Report, EE.UU. alberga, por amplio margen, la mayor cantidad de millonarios en USD del mundo, superando incluso la suma de Europa Occidental y la Gran China.

En términos per cápita, la mayor densidad de millonarios en USD en nuestra muestra volvió a registrarse en Suiza y Luxemburgo. No obstante, en 2023 esta proporción fue ligeramente mayor en Luxemburgo que en Suiza; en 2024, la cifra de Suiza superaba ligeramente a la de Luxemburgo, pero, en principio, el panorama se mantiene sin cambios.

En términos de crecimiento absoluto, la población millonaria aumentó más en EE.UU. en 2024, con un promedio de casi mil personas por día. En China continental, el aumento superó las 380 personas por día.

Los motores del crecimiento del patrimonio: las regiones y mercados que lideran el pelotón

Europa Oriental registró el mayor crecimiento regional en patrimonio personal total en 2024, con una tasa superior al 12%, seguida muy de cerca por Estados Unidos. La Gran China y el Sudeste Asiático experimentaron un crecimiento moderado, mientras que Europa Occidental, Oceanía y América Latina registraron un descenso en el patrimonio en comparación con 2023.

Suiza y EE.UU. van a la cabeza en patrimonio promedio por adulto, seguidos de Hong Kong RAE y Luxemburgo. Sin embargo, si se analiza la mediana del patrimonio por adulto, Luxemburgo ocupa el primer lugar, seguido por Australia y Bélgica.

En los próximos cinco años esperamos que Norteamérica y la Gran China sean los principales motores del crecimiento del patrimonio mundial.

Niveles mundiales de patrimonio

Capítulo 1

El mundo se hizo más rico de nuevo en 2024, pero no de manera uniforme. El crecimiento del patrimonio se inclinó fuertemente hacia Norteamérica, impulsado por un USD estable y mercados financieros boyantes. Europa Oriental también tuvo un desempeño destacado el último año.

Persiste una brecha considerable en el patrimonio por adulto entre Norteamérica y Oceanía, por un lado, y las restantes subregiones del mundo, por el otro.

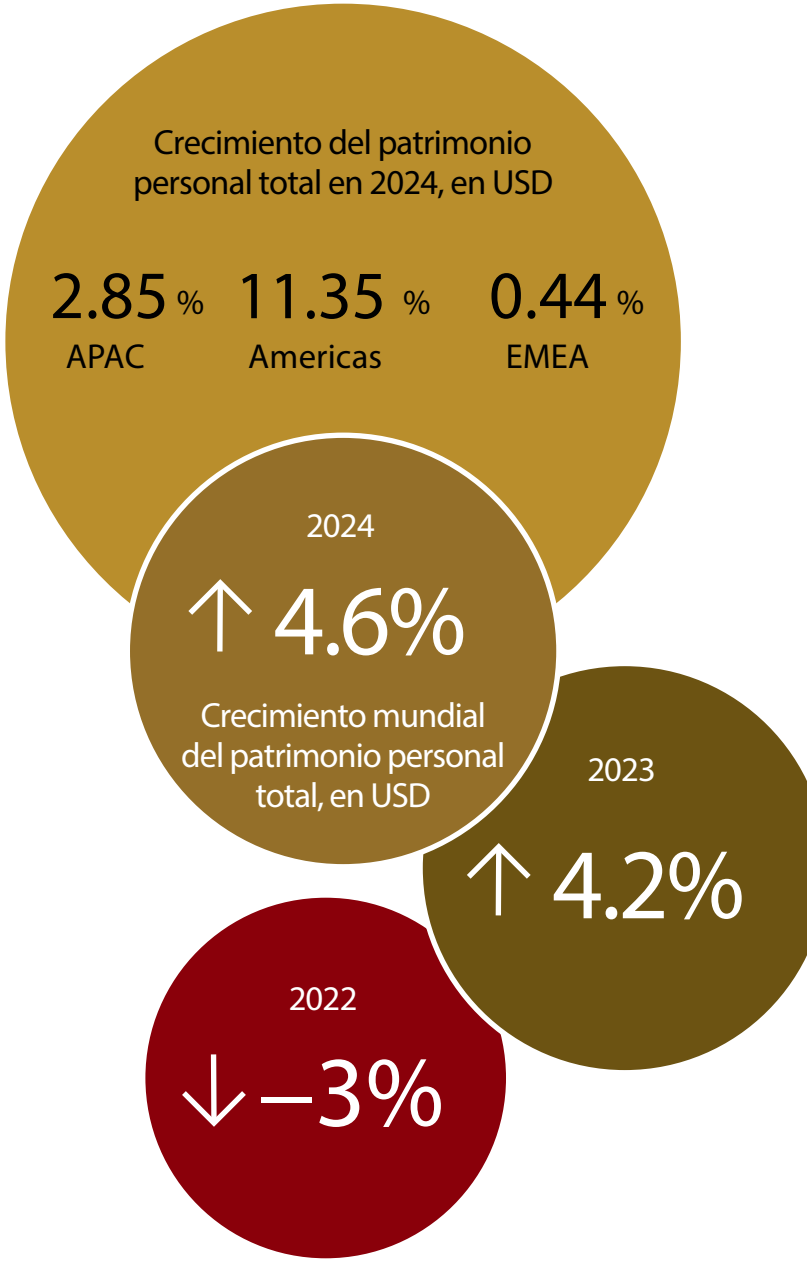
Dos mercados individuales albergan más de la mitad de todo el patrimonio personal de nuestra muestra.

Crecimiento sólido pero desigual del patrimonio mundial

El total del patrimonio personal mundial volvió a aumentar en 2024, pisándole los talones a 2023, según un análisis de los 56 mercados cubiertos en el Global Wealth Report de este año. El repunte superó incluso la tasa del año anterior, acelerándose del 4,2% al 4,6% en USD. Pero, aunque el crecimiento del patrimonio mundial fue sólido, estuvo marcado por una distribución desigual: la cifra agregada enmascara disparidades locales evidentes.

> El crecimiento del patrimonio mundial se aceleró en 2024 con respecto al año anterior, liderado por Europa del Este y Norteamérica. Sin embargo, tres subregiones vieron disminuir su patrimonio en comparación con 2023.

Las Américas representaron la mayor parte del aumento del patrimonio del año pasado, con una tasa de crecimiento superior al 11% en 2023, dejando muy atrás a las regiones de Asia-Pacífico (APAC) y Europa, Medio Oriente y África (EMEA), con incrementos inferiores al 3% y al 0,5% respectivamente. En otras palabras, fuera de las Américas, el crecimiento regional del patrimonio en USD fue prácticamente plano.*



*Las cifras de crecimiento regional en este informe se calcularon mediante un promedio ponderado, ajustado por el tamaño de la población de cada mercado dentro de su región.

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística. Para 2022, el cálculo se basó en una fuente diferente.

Como consecuencia, las Américas aumentaron su proporción en el patrimonio mundial en USD, pasando del 37,3% en 2023 al 39,3% en 2024, a expensas de APAC y EMEA, cuyas proporciones se redujeron en un punto porcentual cada una, descendiendo a 35,9% y 24,8%, respectivamente.

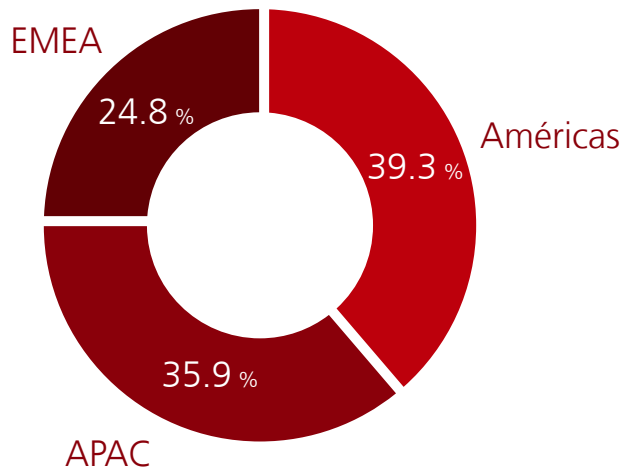
> La solidez de los mercados financieros de EE.UU., unida a la estabilidad de su divisa, es lo que impulsó el crecimiento del patrimonio en Norteamérica el año pasado.

¿Qué hay detrás de esta evolución? Los mercados financieros, principalmente. De hecho, a escala mundial, el patrimonio financiero total se disparó un 6,2% en USD, mientras que el patrimonio no financiero creció apenas un 1,7% y la deuda total se mantuvo sin cambios.

Por lo tanto, el rendimiento excepcionalmente fuerte de los mercados financieros en EE.UU. en 2024, sumado a una divisa estable, explica el crecimiento notable —aunque unilateral— de la región medido en USD, a pesar de que los mercados financieros mostraron un comportamiento positivo en la mayoría de las demás regiones del mundo.

Proporción del patrimonio mundial por regiones

Datos del 31 de diciembre de 2024



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

El mundo que analizamos

Al igual que en el informe del año pasado, concentramos nuestro análisis en 56 mercados que, según nuestras estimaciones, representan más del 92% del patrimonio mundial y que disponen de los datos más robustos. Esto nos permite tener una visión clara de las principales tendencias patrimoniales a nivel global.

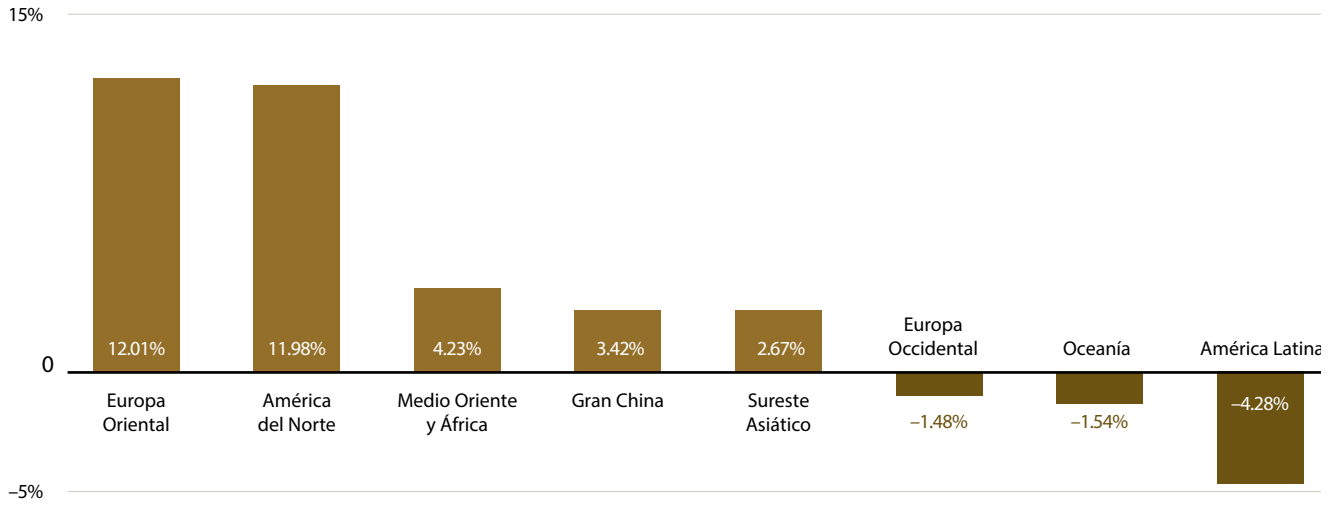
Para simplificar, cuando mencionamos el patrimonio mundial en este informe, nos referimos a los 56 mercados de nuestra muestra. La lista completa figura al final de este informe.

Perspectivas regionales

Sin embargo, al analizar en mayor profundidad, se revela un panorama menos polarizado, ya que otras regiones del mundo también muestran signos de fortaleza. Por ejemplo, Europa Oriental logró un aumento en el patrimonio personal total superior al 12% en 2023, ligeramente por encima de Norteamérica.

La Gran China aumentó su patrimonio un 3,42%, por delante del 2,67% del Sudeste Asiático. El Medio Oriente y África cierran el grupo de las regiones con crecimiento positivo: En contraste, Europa Occidental, Oceanía y América Latina vieron disminuir su patrimonio en USD con respecto a 2023, ajustando por tamaño de la población.

Variación del patrimonio personal total de 2023 a 2024 en USD, promedio ponderado por tamaño de la población



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Comparación del patrimonio promedio por adulto en USD a finales de 2024 en las regiones y subregiones del mundo

Región	2024 Patrimonio por adulto en USD, promedio ponderado por tamaño de la población
Américas	311.846
APAC	66.808
EMEA:	167.696

Subregión	2024 Patrimonio por adulto en USD, promedio ponderado por tamaño de la población
Norteamérica	593.347
Oceanía	496.696
Europa Occidental	287.688
Gran China	88.985
Medio Oriente y África	81.405
Europa del Este	48.638
Sudeste asiático	40.753
Latinoamérica	34.694

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Niveles de patrimonio individual en el mundo

A finales de 2024, el patrimonio promedio por adulto en las Américas se sitúa cerca de los 312.000 USD, seguidas de EMEA, con más de 167.700 USD, y APAC, con casi 67.000 USD, si se pondera por el tamaño de la población de cada región.

Un examen más detallado confirma esta división, que parece dos mitades del mismo partido. Por un lado, Norteamérica y Oceanía se sitúan en torno, o por encima, de la barrera del medio millón de USD. Por el otro, todas las subregiones restantes —excepto Europa Occidental— están por debajo de los 100.000 USD, y tres de ellas incluso por debajo de los 50.000 USD. Incluso Europa Occidental, con menos de 290.000 USD, está muy por detrás de Norteamérica y Oceanía. Las cifras de Oceanía están respaldadas en gran medida por Australia.

¿El diablo está en los detalles?

Como se suele decir, enfocarse demasiado en los detalles puede acabar obstaculizando la comprensión del panorama general. En nuestro caso, el riesgo es más bien el opuesto: podríamos pasar por alto lo que realmente ocurre con el patrimonio si nos centramos demasiado en el panorama general sin considerar los matices que este puede ocultar.

De hecho, a menudo vemos que el patrimonio parece crecer o decrecer dentro de un mismo país, dependiendo del tipo de patrimonio que analicemos y de cómo se calcule.

Esto se debe a la gran cantidad de factores que deben considerarse al medir el patrimonio. En primer lugar, las tasas de cambio. Si el USD se fortalece especialmente en un año, esto puede hacer que el patrimonio de EE.UU. parezca haber crecido en comparación al resto del mundo, incluso si no hubo un crecimiento real subyacente. Lo contrario sucede cuando el USD se debilita.

La medición del patrimonio en divisa local elimina la distorsión de las fluctuaciones cambiarias, pero nos sigue dejando la inflación, la cual disminuye el patrimonio al reducir lo que se puede comprar, es decir, al frenar el poder adquisitivo de una divisa determinada.

El año pasado, la mayoría de los mercados de nuestra muestra se beneficiaron de una inflación relativamente moderada, por lo que las distorsiones interanuales fueron menores, pero hubo algunas excepciones notables. Por ejemplo, el aumento del patrimonio anual de Turquía por adulto en moneda local de más del 35% se convierte en una contracción del 14,6% en términos reales. Estas divergencias se amplifican aún más cuando se comparan los niveles de patrimonio a lo largo de periodos más prolongados.

Finalmente, surge la pregunta: ¿qué tipo de patrimonio debe medirse exactamente? ¿El patrimonio personal total de un país, su patrimonio promedio por adulto, o la mediana del patrimonio por adulto? Cada indicador tiene sus limitaciones, y cada uno puede arrojar resultados bastante distintos, como se señaló en el informe del año pasado.

Patrimonio total frente al patrimonio promedio y mediana

Cuando una nación registra un aumento del patrimonio personal total, esto no significa necesariamente que sus habitantes se hayan vuelto más ricos: dicho incremento puede deberse simplemente a un crecimiento de la población, sin que se haya producido un aumento real en el patrimonio de cada individuo. El patrimonio por adulto corrige parcialmente esta limitación, pero plantea una nueva elección entre patrimonio promedio y mediana.

Las cifras promedio no reflejan cómo se distribuye el patrimonio, mientras que la mediana representa simplemente el nivel en el que la mitad de la población está mejor y la otra mitad peor. Es posible que ninguna persona en un país posea realmente la cantidad que representa el patrimonio promedio o la mediana.

Por lo tanto, ninguno de estos indicadores, por sí solo, puede ofrecer una imagen completa de lo que está ocurriendo con el patrimonio. Solo mediante el análisis conjunto y comparativo de todos estos indicadores podemos acercarnos a una comprensión significativa de la evolución del patrimonio en todo el mundo.

Mercados individuales: crecimiento promedio desigual...

Medido en USD, más de la mitad de los 56 mercados de nuestra muestra no solo no contribuyeron al crecimiento mundial, sino que vieron disminuir su patrimonio promedio por adulto en 2024, en términos reales.

Medido en moneda local, el panorama mejora, aunque de forma modesta: el número de países con una reducción real en el patrimonio promedio por adulto desciende a 13. Partiendo de nuestras observaciones del año pasado, las divergencias entre un mercado y otro siguen siendo llamativas.

Dinamarca encabeza la tabla de crecimiento promedio real del patrimonio por adulto en moneda local, rozando casi la marca del 13%. Corea del Sur ocupa un cercano segundo lugar, seguida de Suecia, Irlanda, Polonia y Croacia, todos en el rango de crecimiento de dos dígitos. España y los Países Bajos son dos países con un crecimiento entre el ocho y el diez por ciento, mientras que EE.UU., Israel y Grecia crecen a un ritmo aún notable, por encima del 7%.

Brasil, Portugal, Taiwán, China continental y Noruega lograron un crecimiento superior al 5%. Singapur, Australia, Italia y Suiza crecieron a una tasa superior al 3%, mientras que Alemania registró un incremento cercano al 2,5%. Hong Kong RAE se sitúa en el 1,5% y Japón en casi 0,6%. Por el contrario, India, Rusia, México, Francia, Reino Unido, Sudáfrica, Emiratos Árabes Unidos y Turquía se encuentran en terreno negativo.

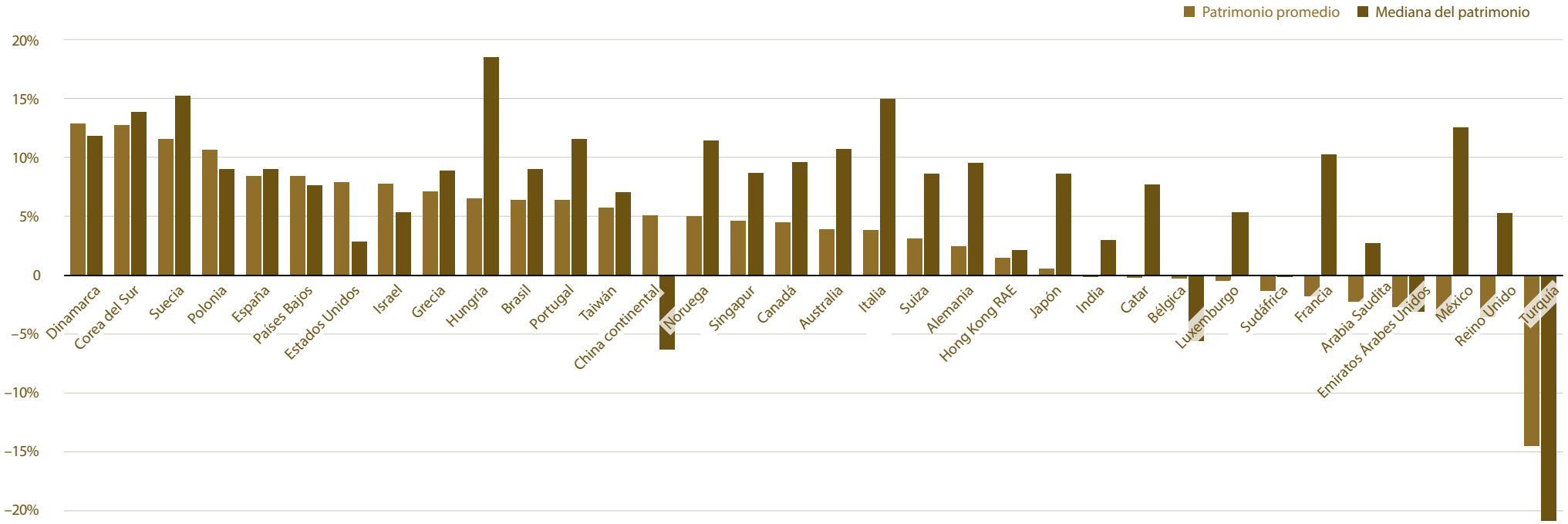
Europa Oriental fue la subregión de más rápido crecimiento en 2024 en términos de patrimonio personal total, superando incluso a Norteamérica.

...y un panorama aún más dispar en el crecimiento de la mediana

La mediana del patrimonio refleja una realidad diferente y más extrema: el crecimiento de los países con mejor desempeño es considerablemente mayor que en términos promedio, al igual que la contracción en los países con resultados negativos.

Así, el crecimiento anual real de la mediana del patrimonio, medido en moneda local, varía entre más del 18% en Hungría, el 15,3% en Suecia, casi el 15% en Italia, casi el 14% en Corea del Sur y más del 12,5% en México, hasta una contracción de casi -21% en Turquía, -8,2% en Rusia, -6,3% en China continental y casi -3% en los EAU.

Crecimiento del patrimonio por adulto en moneda local en 2023-2024, neto de inflación, mercados seleccionados



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Proporción en el patrimonio personal mundial: dos países frente al resto del mundo

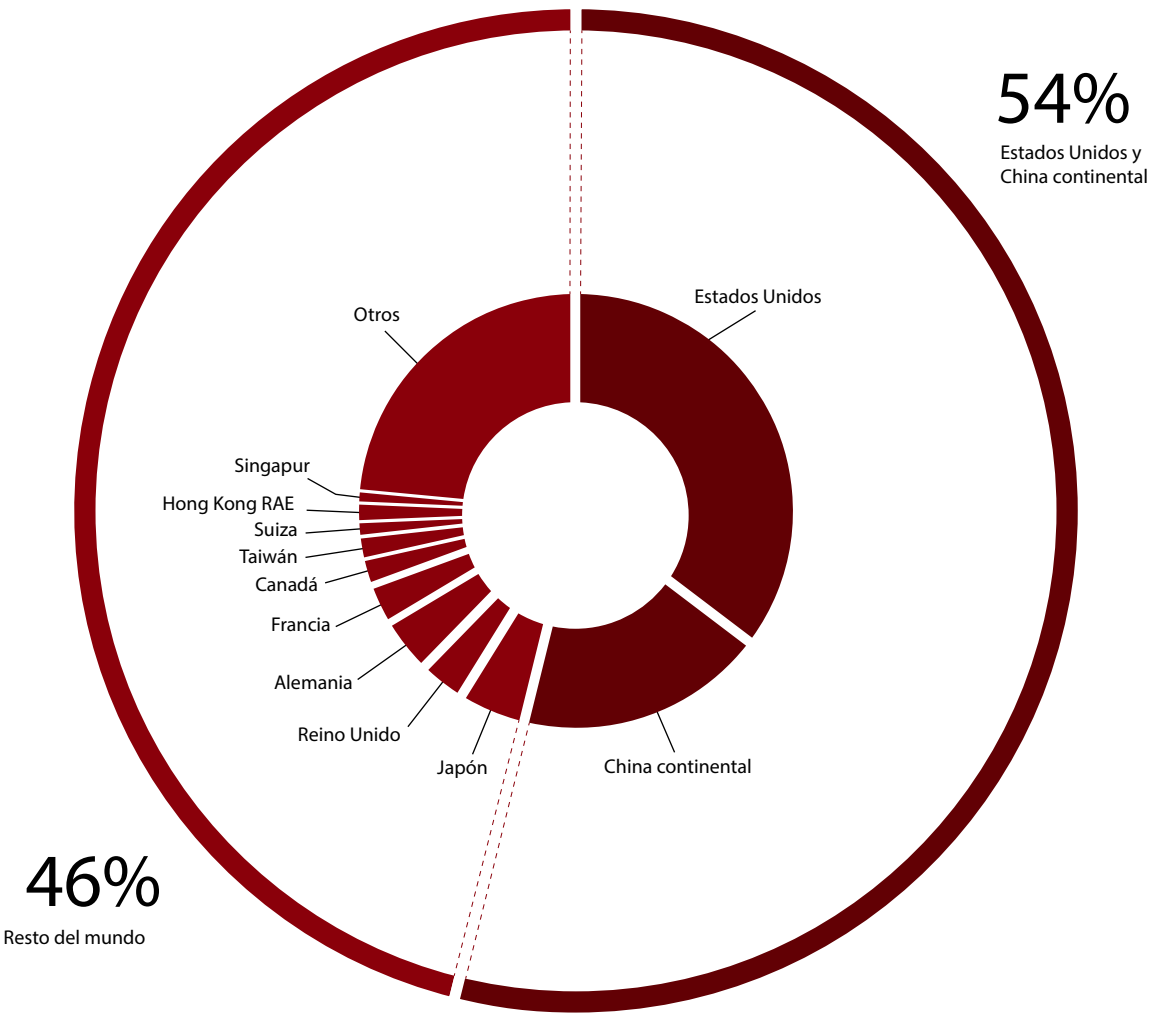
EE.UU. y China continental concentran conjuntamente más de la mitad del patrimonio personal en nuestra muestra de mercados. Una combinación de alto patrimonio por adulto y una población numerosa hace que EE.UU. se destaque al concentrar casi el 35% de todo el patrimonio medido en USD. China continental, gracias a su gran población, posee casi el 20% del patrimonio personal. Los otros 54 mercados de la muestra comparten el 46% restante.

> EE.UU. y China continental albergan conjuntamente más de la mitad del patrimonio personal en nuestra muestra de mercados. Los otros 54 se reparten el 46% restante.

La proporción de Japón es del 4,5%, seguido por el Reino Unido y Alemania con un 3,8% cada uno, India con un 3,4%, Francia con un 3,3% y Canadá con un 2,5%. Cabe destacar que lugares comparativamente pequeños como Hong Kong RAE y Singapur siguen representando respectivamente el 0,8% y el 0,5% del patrimonio de nuestra muestra, que representa aproximadamente el 92% del total mundial. A modo comparativo, Suiza tiene un 1% y Taiwán un 1,3%.

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Proporción en el patrimonio personal mundial

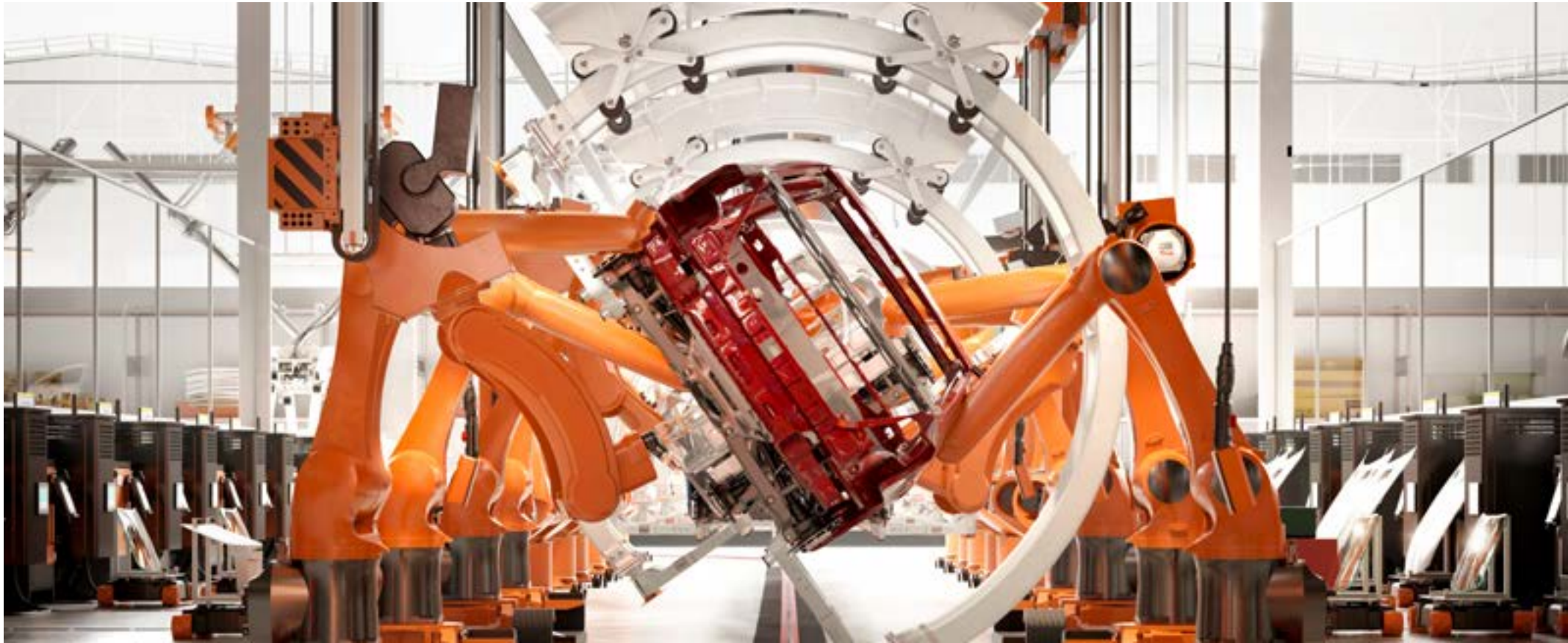


El pasado reciente: cómo empezó esta década

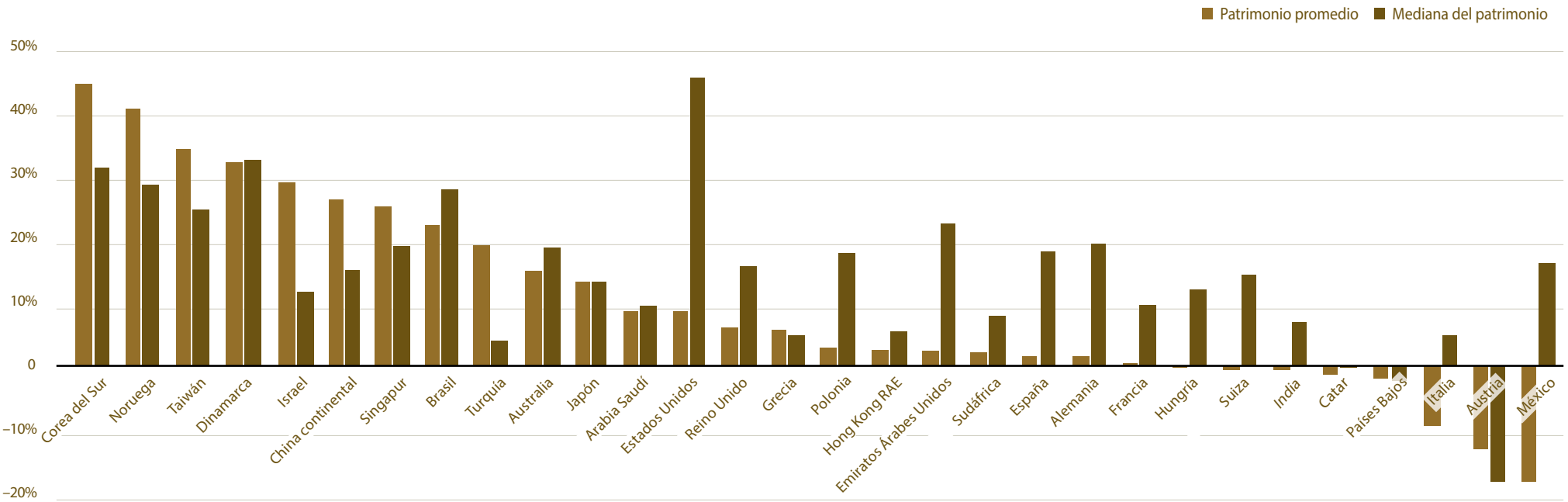
Los últimos cinco años han sido bastante dispares en términos de patrimonio individual en todo el mundo. En términos reales y en moneda local, casi un tercio de los mercados de nuestra muestra registró un menor patrimonio promedio por adulto al inicio de 2025 en comparación con principios de 2020. Entre ellos figuran Suiza, India, Italia, Qatar, Países Bajos y México.

En el extremo opuesto, los últimos cinco años han traído un aumento del 44% en el patrimonio promedio por adulto en Corea del Sur, 41% en Noruega, 35% en Taiwán y 27% en China continental, seguidos de cerca por Rusia, Singapur y Brasil, todos con crecimientos entre el 23% y el 26,5%. EE.UU. registra poco más del 9%, y el Reino Unido más del 6,5%.

La contracción en el patrimonio promedio real por adulto en este período se debió principalmente a la alta inflación en los países afectados, sobre todo en Austria, Bélgica y los Países Bajos, pero también en Italia, aunque en menor medida. El crecimiento del tamaño de la población adulta fue otro factor contribuyente, principalmente en los Países Bajos y, en menor medida, en Suiza. En el caso de este último, las tasas de cambio son el principal culpable, seguidos por la inflación. No obstante, como esta fue más moderada que en la zona euro, la caída del patrimonio se limitó a menos de medio punto porcentual.



Cómo empezó esta década: crecimiento del patrimonio promedio y de la mediana por adulto en moneda local, 1º de enero de 2020 - 31 de diciembre de 2024, neto de inflación



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

La mediana del patrimonio, en cambio, tuvo un desempeño mucho mejor. Según este indicador, el número de países que sufrieron una caída en el patrimonio real por adulto se reduce de 17 a 5, en algunos casos de forma bastante notable: la caída de más del 18% en el patrimonio promedio por adulto en México contrasta con un aumento del 16% en términos de mediana; en EE.UU., el crecimiento del 9% en el patrimonio promedio por adulto es eclipsado por un aumento de más del 45% en la mediana. En Suiza, el ligero descenso en el patrimonio promedio por adulto se compara con un aumento del 14% en la mediana, mientras que en Italia las cifras son, respectivamente, -10% y casi +5%.

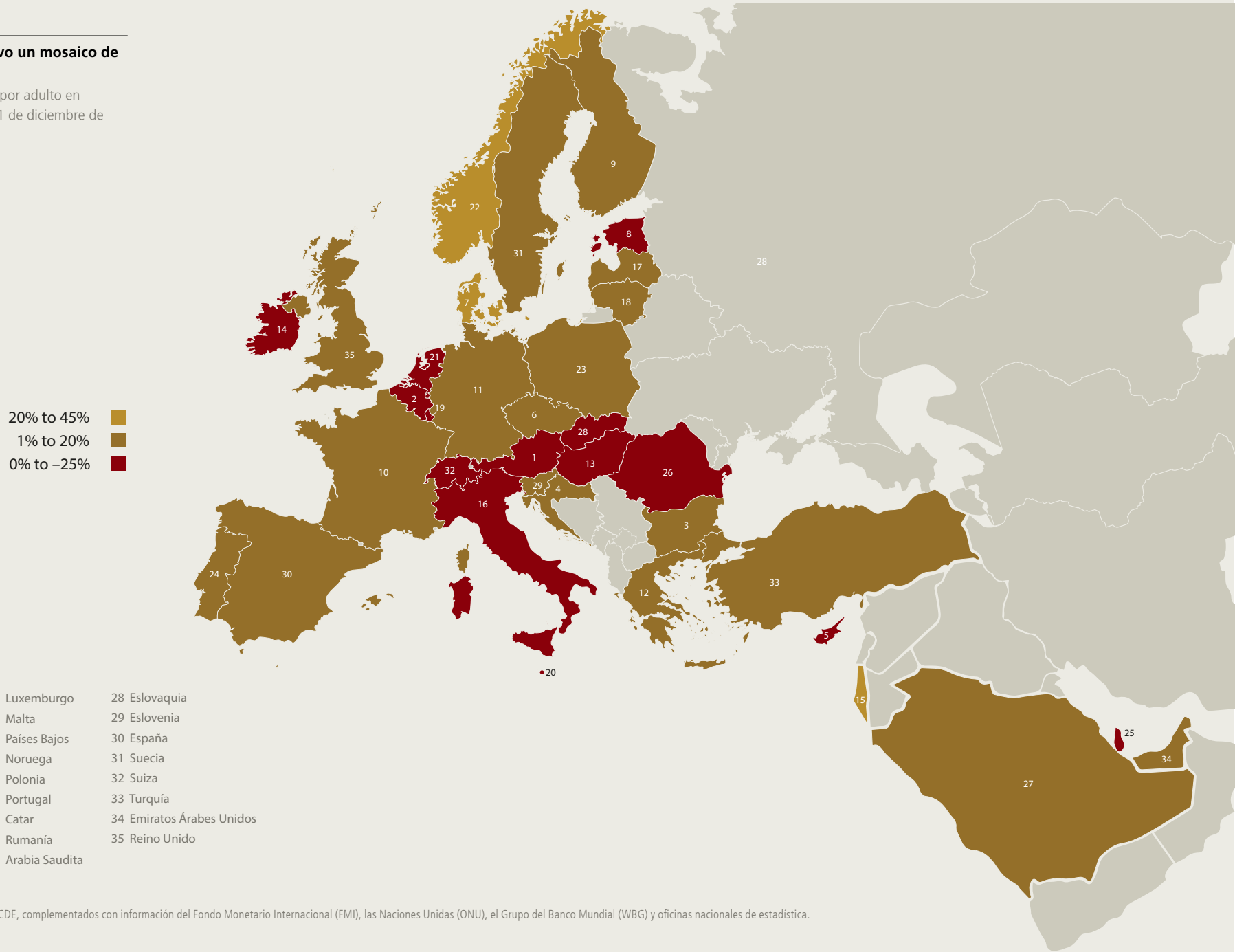
Estas divergencias indican un crecimiento más lento del patrimonio en los niveles superiores del espectro, comparado con los niveles medios.

La misma dinámica se observó en Alemania, donde el crecimiento promedio por adulto fue del 1,35%, pero el crecimiento mediano superó el 20%. En el Reino Unido, las cifras respectivas fueron del 7% y más del 16%.

El crecimiento débil del patrimonio promedio en Francia, de apenas 0,36%, contrasta con un aumento notable de más del 10% en términos de mediana, de forma similar a India, donde una caída de poco más de medio punto porcentual se transforma en un aumento de casi 6,6%. En España, el crecimiento promedio de menos del 1,5% se convierte en casi un 18% en términos de mediana.

Europa y Medio Oriente: de nuevo un mosaico de crecimiento del patrimonio

Crecimiento del patrimonio promedio por adulto en moneda local, 1° de enero de 2020 - 31 de diciembre de 2024, neto de inflación



1 Austria
2 Bélgica
3 Bulgaria
4 Croacia
5 Chipre
6 Chequia
7 Dinamarca
8 Estonia
9 Finlandia
10 Francia
11 Alemania
12 Grecia
13 Hungría
14 Irlanda
15 Israel
16 Italia
17 Letonia
18 Lituania
19 Luxemburgo
20 Malta
21 Países Bajos
22 Noruega
23 Polonia
24 Portugal
25 Catar
26 Rumanía
27 Arabia Saudita
28 Eslovaquia
29 Eslovenia
30 España
31 Suecia
32 Suiza
33 Turquía
34 Emiratos Árabes Unidos
35 Reino Unido

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Cómo interpretar mensajes contradictorios

Patrimonio medio o mediana, ¿cuál de estos valores representa con mayor precisión la dinámica del patrimonio en estos últimos cinco años? Depende de la posición que uno ocupe en la escala de patrimonio.

Las cifras promedio suelen estar distorsionadas hacia arriba por un número relativamente pequeño de individuos con niveles de patrimonio desproporcionadamente altos, mientras que las medianas tienden a ofrecer una visión más clara de los niveles de patrimonio en el segmento medio de la escala.

Por ejemplo, en el caso de México, Suiza e Italia, parece que el patrimonio por adulto disminuyó en los estratos superiores en términos reales y en moneda local durante los primeros cinco años de la década, pero aumentó en los segmentos inferiores o medios. Mientras que en EE.UU. el patrimonio aumentó en todos los niveles del espectro, aunque a un ritmo más rápido en los segmentos de patrimonio bajos y medios.

Lo contrario ocurre en Singapur, Corea del Sur y Taiwán, donde el patrimonio medio aumentó más rápido que la mediana, o en Israel y en Turquía, donde el crecimiento de la mediana del patrimonio equivale a menos de la mitad y a menos de una cuarta parte del crecimiento medio, respectivamente.

Otros, sin embargo, han evolucionado de manera bastante uniforme en términos de crecimiento del patrimonio: las cifras promedio y medianas son bastante similares en Arabia Saudita, donde rondan el 10%, así como en Grecia, donde convergen en torno al 5-6%.

Una vez más, como también vimos en el informe del año pasado para el periodo transcurrido desde 2008, Europa Occidental es un mosaico de crecimiento del patrimonio, no una unidad: el aumento ajustado por inflación en el patrimonio promedio durante los últimos cinco años varía ampliamente, incluso entre países que comparten la misma divisa.

La clasificación de los 25 principales países por patrimonio promedio y mediana no difiere mucho del año anterior. Pero permite extraer algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, el patrimonio promedio por adulto supera consistentemente a la mediana del patrimonio por adulto en toda nuestra muestra, y en muchos casos de forma significativa, a menudo incluso por un factor de dos. En segundo lugar, la clasificación de la mediana del patrimonio tiende a generar más sorpresas. De hecho, hay algunos lugares discretamente prósperos entre los diez primeros que pasan desapercibidos a la opinión pública, pero que se ubican en lo más alto en términos de mediana del patrimonio por adulto, a pesar de tener un patrimonio promedio menos espectacular.

Patrimonio por adulto: los 25 primeros

Mercado	Patrimonio promedio por adulto, en USD		Mercado	Mediana del patrimonio por adulto, en USD
Suiza	687.166	1	Luxemburgo	395.340
Estados Unidos	620.654	2	Australia	268.424
Hong Kong (RAE)	601.195	3	Bélgica	253.539
Luxemburgo	566.735	4	Hong Kong (RAE)	222.015
Australia	516.640	5	Dinamarca	216.098
Dinamarca	481.558	6	Nueva Zelanda	207.707
Singapur	441.596	7	Suiza	182.248
Nueva Zelanda	393.773	8	Reino Unido	176.370
Países Bajos	370.697	9	Canadá	151.910
Noruega	368.410	10	Francia	146.017
Canadá	365.953	11	Noruega	142.501
Bélgica	349.404	12	Países Bajos	131.896
Reino Unido	339.700	13	España	126.290
Suecia	334.391	14	Italia	124.473
Taiwán	312.075	15	Estados Unidos	124,041
Francia	301.503	16	Malta	120.875
Israel	284.224	17	Taiwán	114.871
Irlanda	258.357	18	Singapur	113.976
Alemania	256.715	19	Irlanda	105.626
Corea del Sur	251.223	20	Corea del Sur	104.067
Austria	243.473	21	Japón	102.198
España	233.739	22	Qatar	102.178
Italia	214.663	23	Finlandia	94.794
Japón	205.221	24	Suecia	89.430
Finlandia	183,367	25	Israel	88,866

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Distribución del patrimonio

Capítulo 2

EE.UU. alberga el mayor número de millonarios en USD del mundo por amplio margen, más que Europa Occidental y la Gran China juntas.

En términos per cápita, la mayor densidad de millonarios en USD dentro de nuestra muestra se encuentra en Suiza y Luxemburgo.

Desde el inicio del milenio ha habido un aumento marcado y constante en el patrimonio en todo el mundo, tanto a nivel global como en cada una de las principales regiones por separado.

Millonarios de todo el mundo: la frecuencia

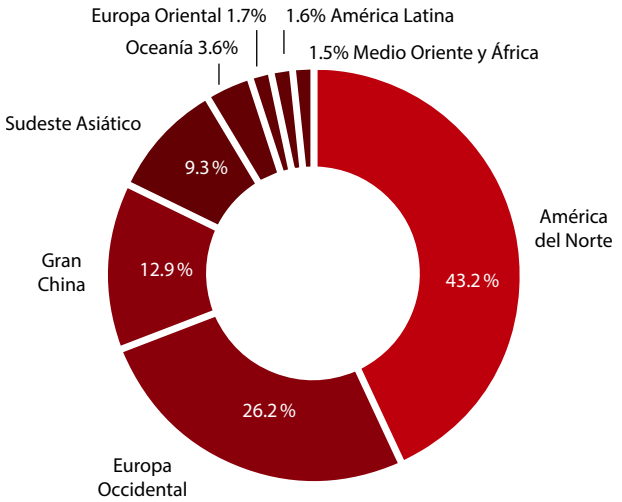
Los millonarios en USD del mundo poseen casi la mitad de todo el patrimonio personal identificado en nuestra muestra, y la mayoría reside en Norteamérica: cuatro de cada diez millonarios residen allí, una cifra muy superior a la de cualquier otra región.

Europa Occidental ocupa el segundo lugar, donde residen algo más de una cuarta parte de los millonarios de nuestra muestra. La Gran China y el Sudeste Asiático albergan cada una aproximadamente a uno de cada diez millonarios, muy por delante de Oceanía, que ocupa el siguiente lugar en la clasificación. América Latina, Europa Oriental y el Medio Oriente y África representan aproximadamente el 1,5% de los millonarios del mundo cada una.

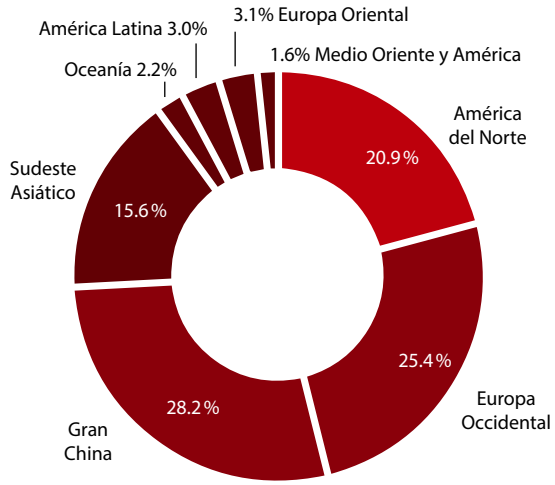
Pero si nos centramos en el tramo de patrimonio inmediatamente inferior, la Gran China salta al primer puesto de la clasificación. Este es el país con la mayor cantidad de personas con un patrimonio entre 100.000 y 1 millón de USD, concentrando casi un tercio del total de esta cohorte en nuestra muestra, lo que equivale a casi 177 millones de personas. Europa Occidental ocupa el segundo lugar, con algo más de una cuarta parte del total mundial, seguida de Norteamérica.

Esta franja de patrimonio es inmensa. De hecho, el Sudeste Asiático, que alberga a menos del 16% de los individuos de esta categoría en el mundo, sigue contando con más de 98 millones de ellos. El patrimonio que poseen las personas de esta categoría también es considerable: representa un notable 40% del total mundial.

Distribución de los millonarios en USD en el mundo



Distribución de los individuos con un patrimonio entre 100.000 - 1 millón de USD



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Un examen detallado de cada país revela que EE.UU. alberga el mayor número de millonarios en USD del mundo, por amplio margen. Cuenta con casi 24 millones de ellos, lo que equivale al 39,7% del total mundial. Esta cifra es más de cuatro veces superior a la del segundo lugar, China continental, y supera la suma de dicha nación junto con Francia, el Reino Unido, Alemania, Canadá, Japón y Australia.

Francia ocupa el tercer lugar en la clasificación, bastante por detrás de China continental, seguida de Japón, Alemania y el Reino Unido. Tanto Canadá como Australia tienen alrededor de dos millones de millonarios. Italia, Corea del Sur, Países Bajos y España tienen entre 1,2 y 1,4 millones de habitantes en esta categoría. Suiza es el último país con más de un millón de millonarios.

Dentro de América Latina, Brasil registra la mayor cantidad de millonarios en USD con unos 433.000 individuos, mientras que México no está muy lejos. En APAC, Taiwán cuenta con cerca de 760.000 millonarios en USD y Hong Kong RAE con 647.000, casi el doble que Singapur. En el Medio Oriente, Arabia Saudita encabeza la clasificación con casi 340.000 millonarios, seguida de EAU, con 240.000, e Israel, con 186.000.

Nuestra muestra comprende casi 60 millones de millonarios en todo el mundo, quienes poseen conjuntamente activos por aproximadamente 226,47 billones de USD.

Distribución de los millonarios en USD en el mundo

Mercado	Número de millonarios en USD, en miles, mercados seleccionados
Estados Unidos	23.831
China continental	6.327
Francia	2.897
Japón	2.732
Alemania	2.675
Reino Unido	2.624
Canadá	2.098
Australia	1.904
Italia	1.344
Corea del Sur	1.301
Países Bajos	1.267
España	1.202
Suiza	1.119
India	917
Taiwán	759
Hong Kong (RAE)	647
Bélgica	549
Suecia	490
Brasil	433
Rusia	426
México	399
Dinamarca	376
Noruega	348
Arabia Saudita	339
Singapur	331

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Millonarios de todo el mundo: la densidad

En Suiza y Luxemburgo, más de una de cada siete personas adultas es millonaria en USD. Hay otros cuatro lugares en el mundo donde la proporción es de uno de cada diez. Estos son, en orden descendente: Hong Kong RAE, Australia, EE.UU. y los Países Bajos. En total contamos 14 países donde los millonarios en USD representan 5% o más de la población adulta. En el Reino Unido, la proporción se encuentra justo por debajo de ese nivel, con un 4,9%. Cabe señalar que Mónaco no forma parte de nuestra muestra.

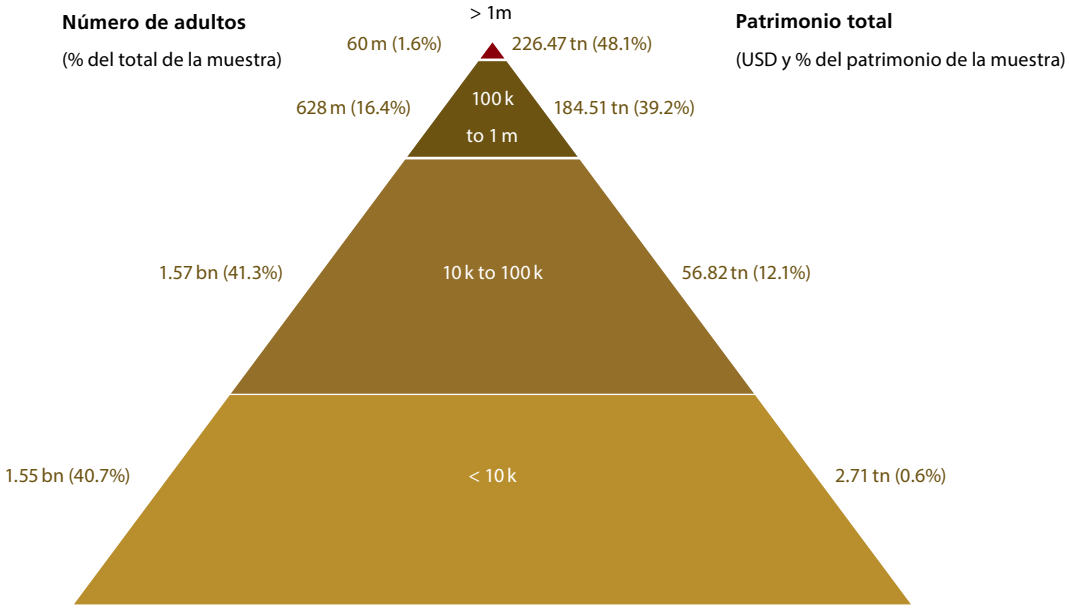
Qué está cambiando: expansión y contracción

En el Global Wealth Report del año pasado, tras analizar las tendencias a largo plazo, llegamos a la conclusión de que el patrimonio dista mucho de ser estático. Este año, nuestros datos confirman ese hallazgo: ha habido movimientos significativos en el número de millonarios en muchas partes del mundo, tanto al alza como a la baja.

En 2024, Turquía se destaca en el número de millonarios en USD con respecto a 2023 gracias a un aumento del 8,4%, que representa aproximadamente 7.000 personas en un solo año. Los EAU ocupan el segundo lugar, con un aumento del 5,8% en la cantidad de millonarios durante el último año, con unos 13.000 nuevos integrantes de esta categoría. Rusia vio crecer su población millonaria en cerca de 20.000 personas, es decir, casi un 5%.

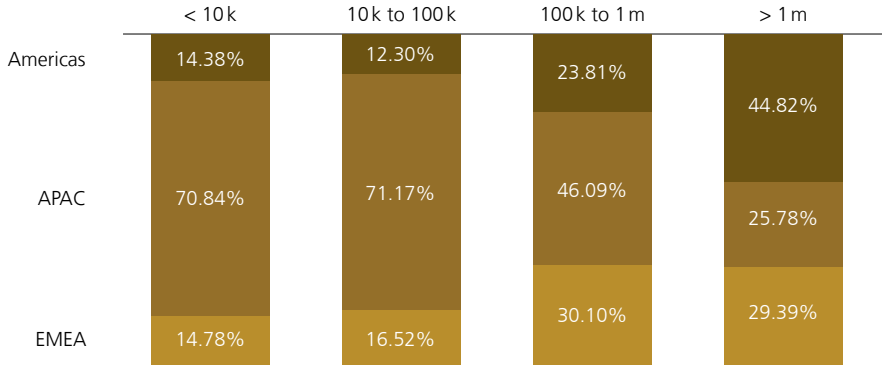
La pirámide mundial del patrimonio en 2024

Distribución por rango de patrimonio en USD



Número de adultos (% del total de la muestra) en cada rango en 2024

Distribución por región en USD



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Otro incremento notable se observa en India, donde este grupo de patrimonio aumentó un 4,4%, es decir, 39.000 individuos.

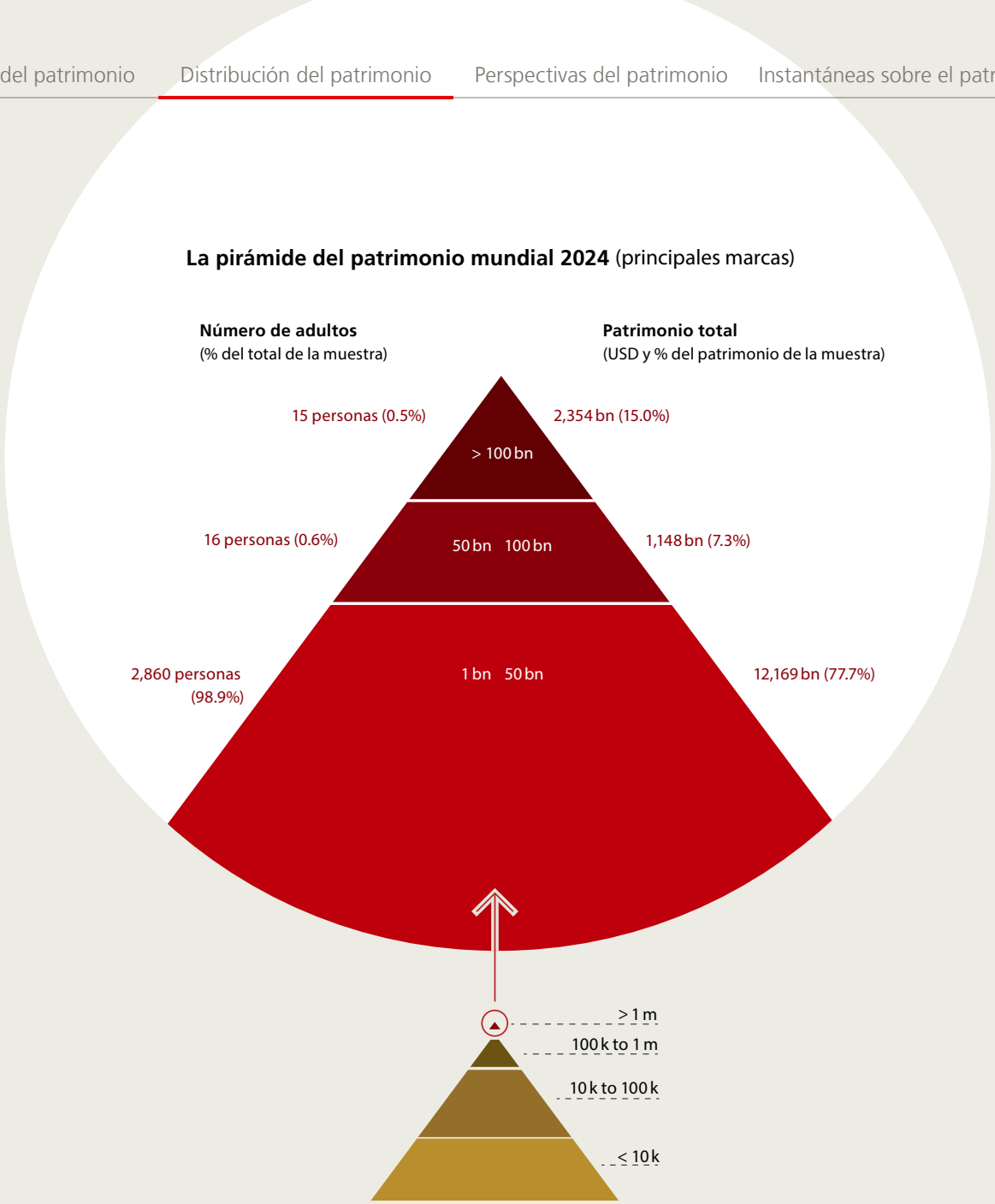
Si nos fijamos en los porcentajes, parecería que no ocurrió mucho en EE.UU., donde el número de millonarios creció a una tasa poco espectacular del 1,5%. Pero vuelva a mirar. Si tenemos en cuenta el tamaño de la población millonaria estadounidense, esto se traduce en 379.000 personas más en un solo año, es decir, más de mil al día, incluyendo los fines de semana.

China continental puede presumir de una cifra todavía notable de más de 386 nuevos millonarios por día, lo que da un total de 141.000 a lo largo de 2024, equivalente a un aumento del 2,3%. El Medio Oriente y África registraron un crecimiento aún mayor, del 3,6%, es decir, 31.000 nuevos millonarios en USD.

Europa Oriental también demostró ser un motor dinámico de crecimiento del número de millonarios, gracias a su impulso del 2,9% a esta cohorte, lo que se tradujo en 28.000 nuevos integrantes de este grupo.

Sin embargo, no todo el mundo fue terreno fértil para este indicador: Japón perdió 33.000 millonarios el año pasado, un descenso anual del 1,2%. Incluso se pueden encontrar cifras negativas en algunas partes de la usualmente boyante Europa Oriental, sobre todo en Estonia y Chequia, ambas con una reducción de cerca del 1,5%. Alemania, Grecia y México registraron descensos del -0,5% al -0,3%.

La pirámide del patrimonio mundial 2024 (principales marcas)



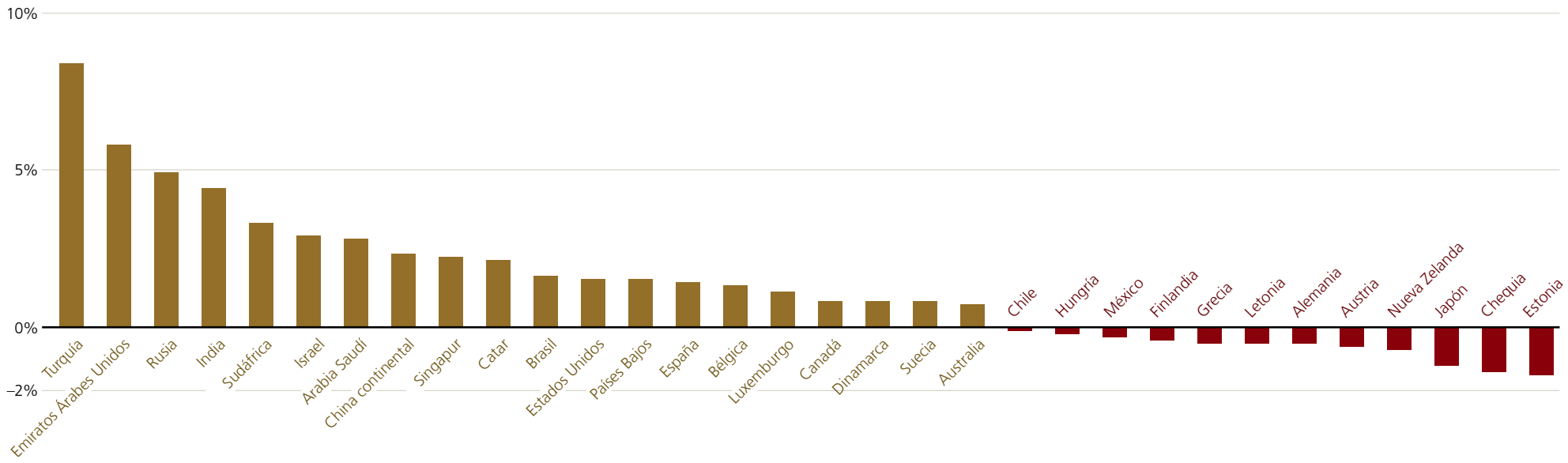
Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Sin embargo, no hay absolutamente ningún cambio que reportar en Italia. Este país se destaca por ser el único en nuestra muestra que permaneció completamente estático, con una variación del 0,0% en el número de millonarios en USD, lo que en términos nominales se traduce en una diferencia interanual de menos de 70 personas.

A nivel mundial, el número de millonarios en USD aumentó un 1,2% en 2024, lo que representa un incremento de más de 684.000 personas en comparación con el año anterior.

Algunos mercados muestran niveles de patrimonio sorprendentemente altos en relación con sus salarios promedio, mientras que otros no alcanzan su peso en patrimonio, a pesar de tener ingresos comparativamente altos.

Evolución del número de millonarios en USD, 2023-2024, mercados seleccionados



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Más allá de los millonarios: mil millones de USD o más

Contamos con 2.891 multimillonarios en USD en nuestra muestra al cierre de 2024, un pequeño aumento con respecto al año anterior. La gran mayoría de ellos tiene una fortuna de entre 1.000 y 49.000 millones de USD. Solo 31 individuos en toda nuestra muestra superan la marca de los 50.000 millones de USD.

El patrimonio de los multimillonarios aumentó en 35 mercados en 2024 con respecto a 2023, y disminuyó en 15 de los 56 considerados en nuestra muestra.

Los mayores descensos del patrimonio se registraron en los Países Bajos y en Uruguay; mientras que los mayores incrementos se observaron en Singapur, Qatar, Grecia y Polonia.

A medida que aumenta el número de multimillonarios, también lo hace la complejidad de esta parte específica del patrimonio mundial. Según nuestras estimaciones,* el número de hijos de multimillonarios aumentó de 4.136 en 2015 a 6.441 en 2024.

Otro aspecto relevante es el crecimiento del número de multimillonarios multigeneracionales, aunque esta cifra no refleja completamente la tendencia, dado que la mayoría de los herederos no se convierten en multimillonarios. En 2015 había 582 multimillonarios multigeneracionales, mientras que en 2024 había 805, según nuestro análisis. La mayoría de ellos son de segunda generación (542), con un número menor en la tercera generación (163) y menos aún en la cuarta (100).

* Encontrará más información sobre las familias multimillonarias, entre otros temas, en el Billionaires Ambitions Report, publicado a finales de 2024, en ubs.com/billionaires.

El patrimonio no equivale a ingresos, y los ingresos no equivalen al patrimonio

Una y otra vez, nuestras conclusiones sobre el patrimonio en el mundo generan cierto grado de perplejidad, por no decir incredulidad. A menudo, no coinciden del todo con la experiencia personal de la gente en sus propios países. Creemos que la diferencia entre patrimonio e ingresos es la causa principal de esta disonancia.

El nivel de ingresos predominante, representado por los sueldos y salarios, es lo que suele moldear la percepción de la gente sobre el bienestar financiero de un país, no solo porque los salarios tienden a caer dentro de ciertos rangos, sino también porque generalmente son bien conocidos. No obstante, el patrimonio y los ingresos son cosas muy distintas. Aunque, por supuesto, un país con altos salarios promedio tendrá mayor facilidad para destacarse en términos de patrimonio individual que uno de bajos ingresos, la relación entre estos dos indicadores dista mucho de ser directa.

El salario es apenas una de las vías que pueden conducir al patrimonio. Los beneficios empresariales son otro factor, junto con la tasa de ahorro y el acceso a los mercados financieros, que permiten a la gente invertir sus ahorros de forma rentable a lo largo del tiempo.

Sin embargo, otros factores que contribuyen al patrimonio individual son la accesibilidad a la propiedad inmobiliaria y el nivel de las tasas de interés, junto con el crecimiento de las valoraciones inmobiliarias (o la falta de ellas), así como el nivel impositivo y el dinamismo económico.

Como resultado, algunos países muestran niveles de patrimonio sorprendentemente altos en relación con sus salarios promedio, mientras que otros se quedan por debajo de su potencial de patrimonio, a pesar de contar con ingresos comparativamente altos.

Además, el patrimonio es mucho menos uniforme y mucho más difícil de identificar que los ingresos, ya que solo se hace visible cuando se traduce en consumo. Los símbolos de estatus son prueba del carácter oculto del patrimonio: fueron inventados precisamente para exhibir un patrimonio que de otro modo pasaría desapercibido. Por lo tanto, nuestro enfoque en la medición de los niveles de patrimonio en todas las regiones y a través del tiempo, tiende a producir resultados inesperados.

Las economías emergentes de nuestra muestra son:

Brasil
Chile
China continental
Colombia
Hungría
India
Indonesia
México
Polonia
Rusia
Arabia Saudita
Sudáfrica
Tailandia
Turquía
Emiratos Árabes Unidos

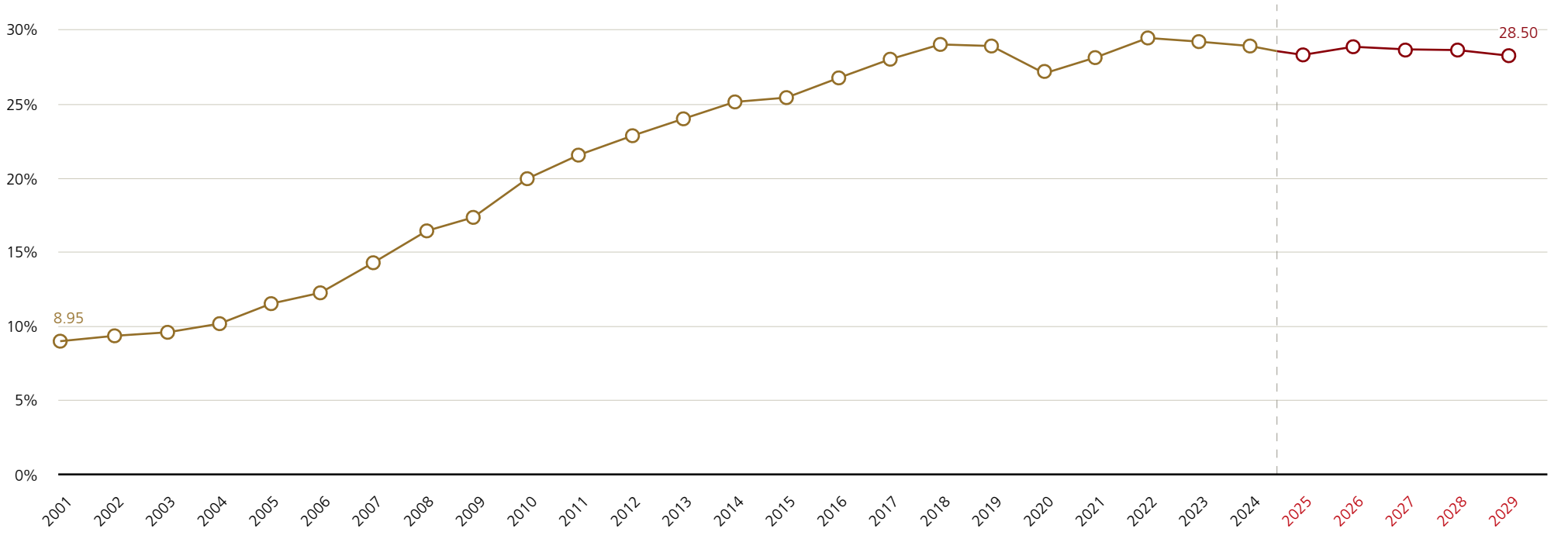
Proporción de los mercados emergentes en el patrimonio

A finales de 2024, la proporción del patrimonio mundial en los mercados emergentes se acercaba al 30%, lo que supone un ligero descenso con respecto al año anterior. Este nivel se ha mantenido esencialmente sin cambios desde 2017. De cara al futuro, tampoco esperamos grandes movimientos de este indicador en los próximos cinco años.

Si bien las dinámicas de crecimiento suelen ser complejas y estar influenciadas por varios factores, una posible razón de esta estabilidad en comparación con los mercados desarrollados podría ser que varias economías emergentes de nuestra muestra han superado la fase inicial de desarrollo acelerado que normalmente se observa en las primeras etapas de la industrialización.

Resulta interesante destacar que este patrón se repite en las distintas subregiones consideradas en nuestra muestra de economías emergentes, tanto en los mercados emergentes de América del Sur como en los de Europa Oriental.

Proporción de los mercados emergentes en el patrimonio mundial, en porcentaje, 2001-2029 (proyecciones para 2025-2029)



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

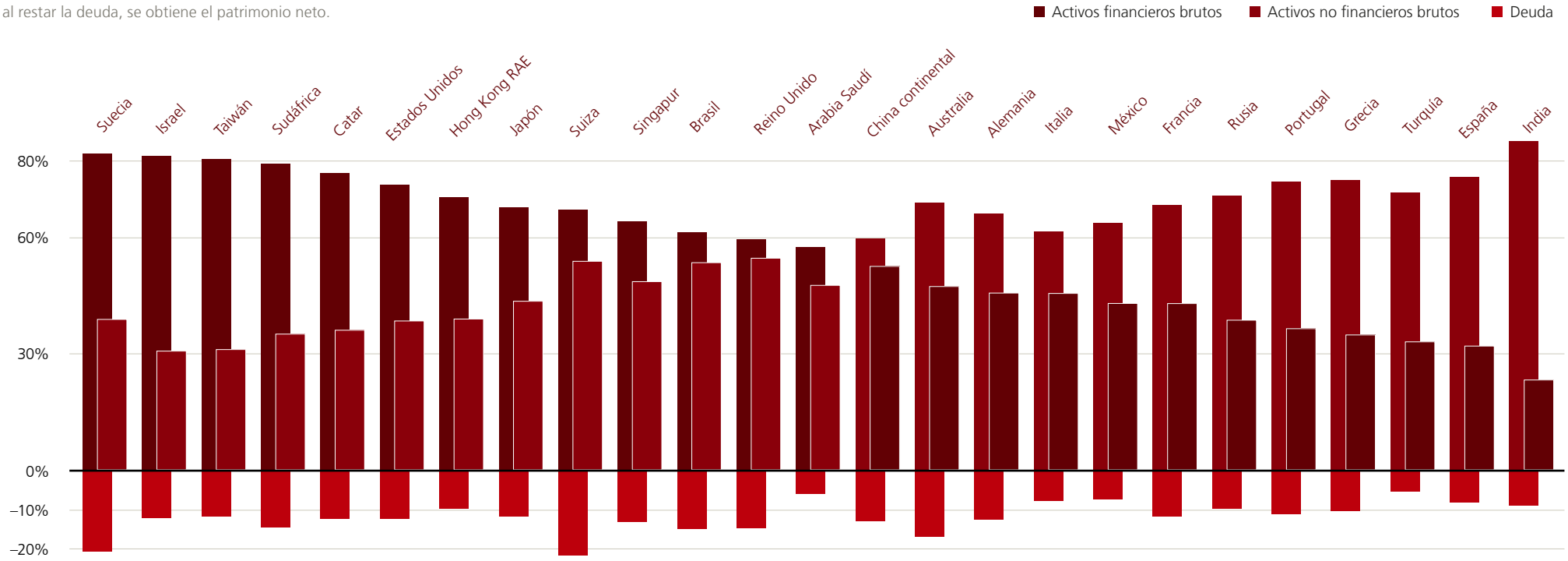
Composición del patrimonio

La composición del patrimonio por adulto, entre activos financieros y no financieros, varía considerablemente entre los distintos países. En un extremo del espectro, más del 80% del patrimonio personal bruto en Suecia consiste en activos financieros, mientras que los activos no financieros representan menos del 40%, y la deuda constituye cerca de un 20% (el patrimonio neto se obtiene al restar la deuda del total). Israel y Taiwán presentan niveles igualmente altos de activos financieros. En contraste, en la India, los activos financieros apenas representan el 20% del patrimonio bruto. Otros mercados en los que los activos financieros representan más de dos tercios del patrimonio bruto total son Qatar, EE.UU., Hong Kong RAE, Japón, Suiza y Singapur. Por el contrario, en España, Turquía, Grecia, Portugal y Rusia, los activos financieros representan cerca de un tercio del total.

Desde principios del milenio, el patrimonio total neto de deuda ha crecido a una tasa anual del 3,4% en términos reales.

Proporción de activos financieros y no financieros, y de deuda, mercados seleccionados

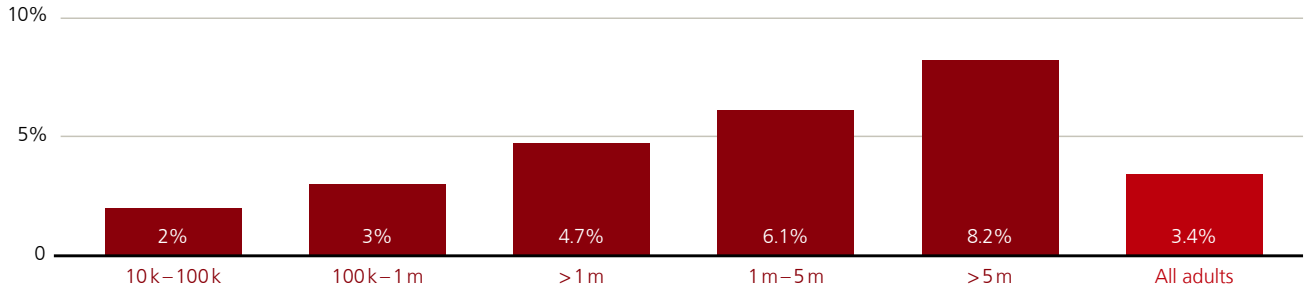
La suma de los activos financieros brutos y los activos no financieros brutos representa el patrimonio bruto; al restar la deuda, se obtiene el patrimonio neto.



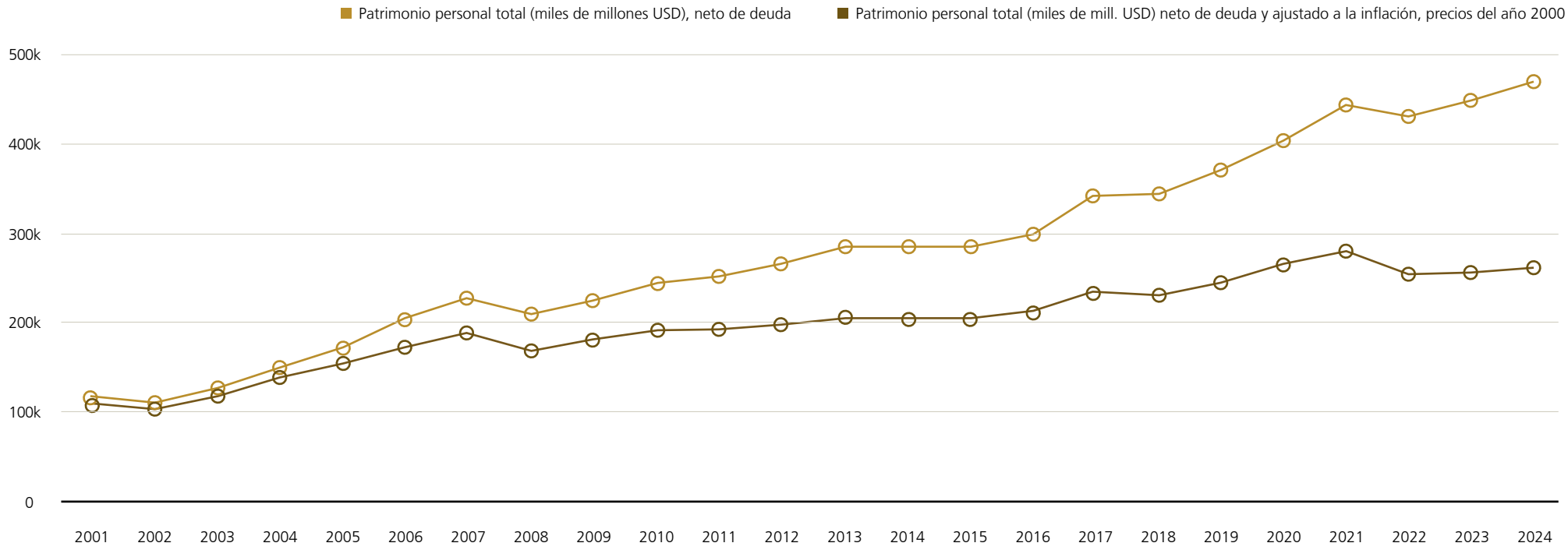
Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

En cuanto a la deuda, esta es extremadamente baja en Turquía, Arabia Saudita, México, Italia y España, y permanece por debajo del 10% en India, Emiratos Árabes Unidos, Rusia y Hong Kong RAE. Los niveles más altos de deuda personal dentro de nuestra muestra se registran en Finlandia, Noruega y Suiza, con valores entre el 21% y el 26%. En el caso de Suiza, la existencia de un impuesto sobre el patrimonio que permite deducir la deuda y el hecho de que las hipotecas no requieren amortización total son dos razones que explican el nivel comparativamente alto de deuda personal en ese país.

Tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del patrimonio total por adulto neto de deuda y neto de inflación, 2000-2024, por rangos de patrimonio (USD)



Patrimonio mundial: evolución desde el comienzo del milenio, en miles de millones de USD



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

La igualdad no es igualitaria: ni a nivel mundial ni a lo largo del tiempo

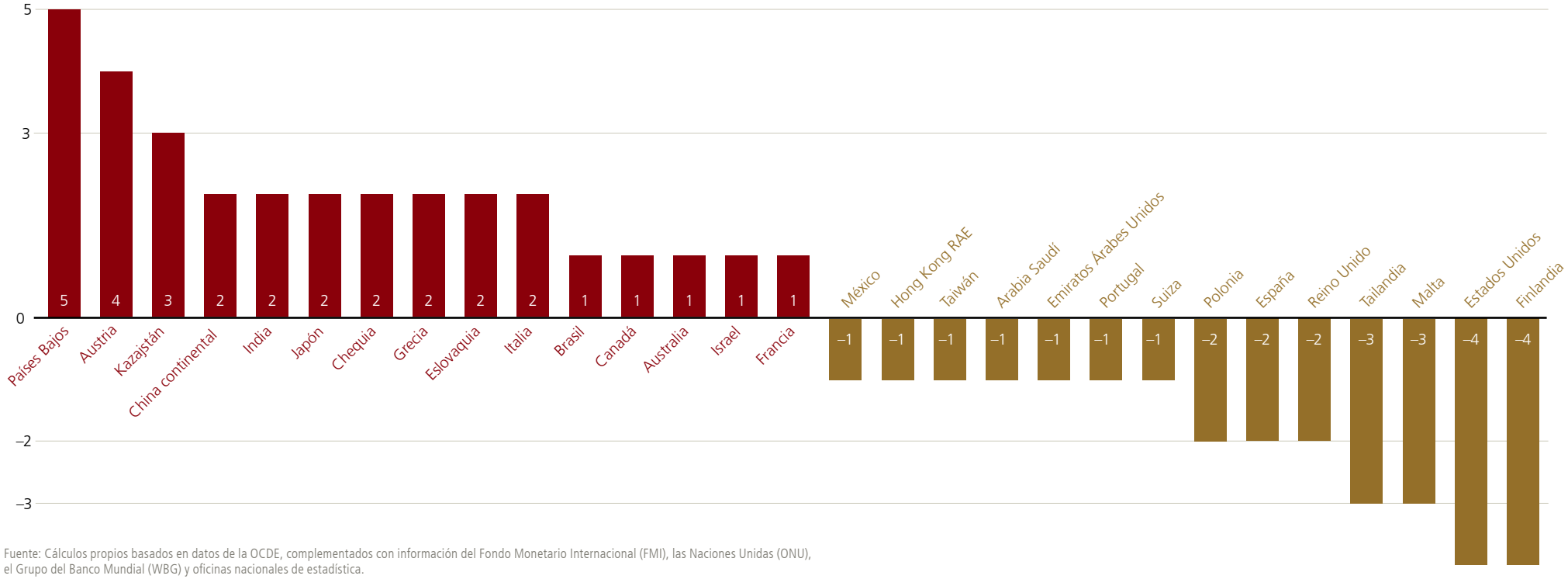
En el Global Wealth Report del año pasado analizamos cómo la igualdad en la distribución del patrimonio, o la falta de ella, cambia mucho de un país a otro y, a menudo, con el tiempo. Habiendo examinado cómo ha evolucionado el patrimonio desde el inicio de esta década en el primer capítulo, vale la pena explorar cómo ha cambiado la igualdad en este mismo período.

Las consideraciones esbozadas el año pasado siguen siendo válidas, especialmente que la igualdad debe analizarse en conjunto con los niveles generales de patrimonio, y no de forma aislada, ya que no es lo mismo que todo el mundo esté igual de bien o igual de desfavorecido, por poner solo un ejemplo.

En términos generales, la igualdad ha disminuido ligeramente desde el inicio del milenio, en un 0,4%. Sin embargo, esta ha caído de forma más pronunciada en algunas regiones y ha aumentado en otras, según lo indica el coeficiente de Gini. Una puntuación alta indica mayor desigualdad, mientras que una puntuación baja refleja una distribución del patrimonio más equitativa.

Mayores movimientos al alza y a la baja en el coeficiente de Gini desde el cambio de milenio, 2019-2024, en términos absolutos, mercados seleccionados.

Por ejemplo, un aumento de 1 punto significa que el coeficiente pasa de 0,60 a 0,61.



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

En los últimos cinco años, la igualdad ha aumentado en 26 de los 56 mercados analizados, ha disminuido en 29 y ha permanecido sin cambios en uno: Suecia. Los mayores incrementos en igualdad se observaron en EE.UU., Tailandia y el Reino Unido, mientras que los retrocesos más significativos ocurrieron en los Países Bajos, Austria y Grecia.

A finales de 2024, el coeficiente de Gini oscilaba entre el 0,38 de Eslovaquia, el más igualitario de nuestra muestra, y el 0,82 de Brasil. 19 países tienen un coeficiente igual o superior a 0,70, 16 registran un valor inferior a 0,60 y los 21 restantes se sitúan en un rango intermedio.

Desigualdad del patrimonio, medida por el coeficiente de Gini*.

	Mercado	Coeficiente de Gini en 2024
1	Brasil	0,82
2	Rusia	0,82
3	Sudáfrica	0,81
4	Emiratos Árabes Unidos	0,81
5	Arabia Saudita	0,78
6	Suecia	0,75
7	Estados Unidos	0,74
8	India	0,74
9	Turquía	0,73
10	México	0,72
11	Singapur	0,70
12	Alemania	0,68
13	Suiza	0,67
14	Israel	0,66
15	Países Bajos	0,65
16	Hong Kong (RAE)	0,63
17	China continental	0,62
18	Portugal	0,61
19	Grecia	0,60
20	Taiwán	0,60
21	Francia	0,59
22	Reino Unido	0,58
23	Corea del Sur	0,57
24	Polonia	0,57
25	Italia	0,57
26	España	0,56
27	Australia	0,55
28	Luxemburgo	0,55
29	Japón	0,54
30	Qatar	0,47
31	Bélgica	0,47
32	Eslovaquia	0,38

* Los coeficientes de Gini varían entre 0 y 1. Un valor más alto indica mayor desigualdad; uno más bajo, una distribución más equitativa del patrimonio.

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

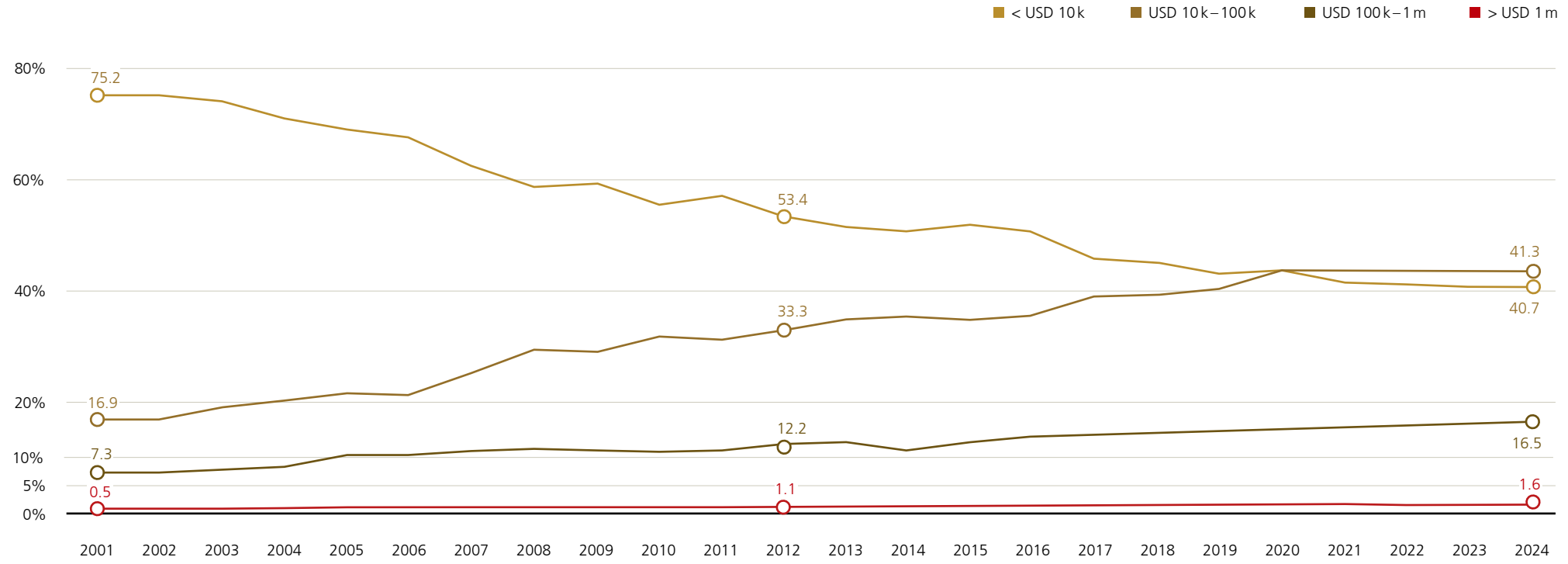
Una mirada a largo plazo: el auge continuo del patrimonio mundial

De un año para otro, los cambios en el patrimonio —independientemente del método de medición— tienen prácticamente las mismas probabilidades de ser positivos o negativos, como se mencionó en el primer capítulo.

Incluso en un horizonte de cinco años, hay demasiadas excepciones como para identificar una clara tendencia al alza. Sin embargo, cuando se adopta una perspectiva a más largo plazo, el panorama del crecimiento del patrimonio se vuelve cada vez más positivo. De hecho, desde el comienzo del milenio, se ha producido un marcado y constante aumento del patrimonio en todas las partes del mundo.

Esto aplica tanto a nivel mundial como a cada una de las principales regiones. Para empezar, el único rango de patrimonio que ha perdido integrantes desde el año 2000 es el más bajo, que va de cero a 10.000 USD. Todos los demás han crecido, siendo el rango entre 100.000 y un millón de USD el de mayor crecimiento. El segundo rango de patrimonio más bajo ha superado al

Distribución de adultos por rango de patrimonio a nivel mundial, 2000-2024, en porcentaje



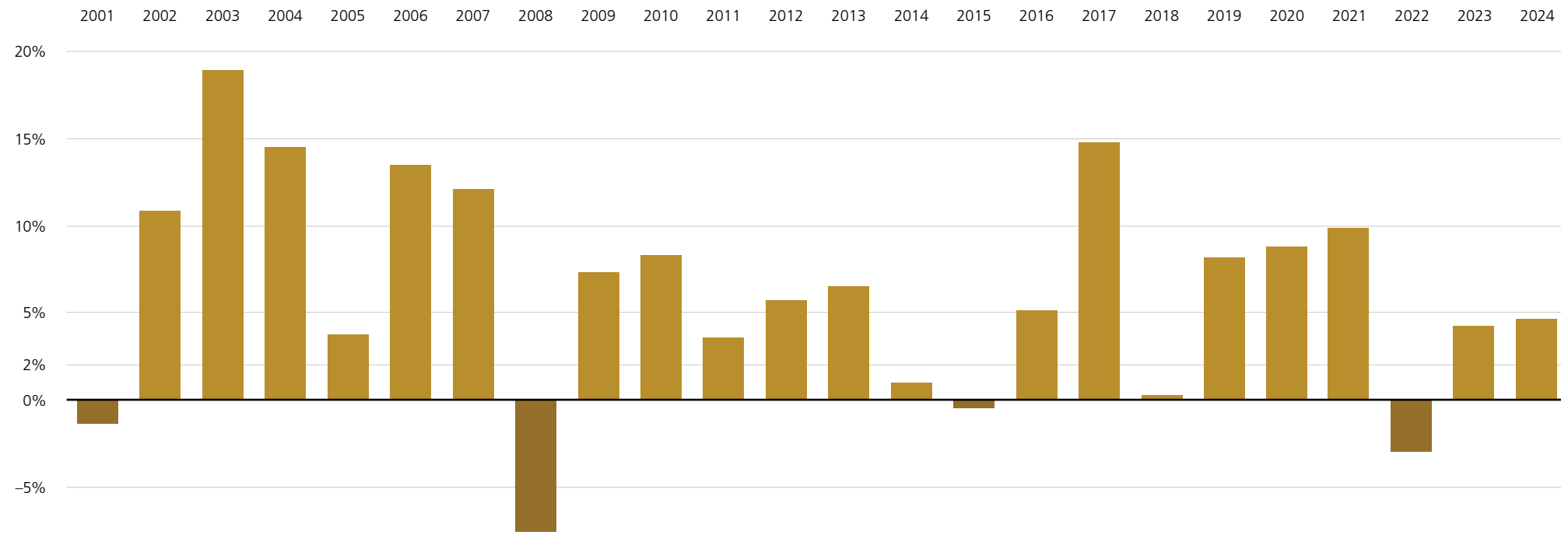
Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

más bajo en número de individuos en todas las regiones principales, salvo en las Américas, donde, sin embargo, está cerca de hacerlo.

Esta evolución se mantiene incluso después de ajustar las cifras a la inflación, es decir, en términos reales en USD. En conjunto, desde el comienzo del milenio, el patrimonio personal total neto de deuda y neto ajustado a la inflación ha aumentado a una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) del 3,4%.

En esta década, el rango de patrimonio inferior a 10.000 USD ha dejado de ser el más poblado de nuestra muestra, habiendo sido superado por el rango inmediatamente superior, entre 10.000 y 100.000 USD.

Más altibajos a lo largo de los años: evolución del patrimonio personal mundial en lo que va de milenio, interanual en %.



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Perspectivas para el patrimonio

Capítulo 3

Esperamos que el patrimonio siga creciendo en los próximos cinco años. Esta tendencia no solo se reflejará en el aumento del patrimonio personal total, sino también en el incremento de la población millonaria.

El crecimiento del número de millonarios en USD suele seguir una lógica propia: no está estrictamente vinculado al crecimiento económico general, y en ocasiones se desvía considerablemente de este.

En términos generales, esperamos que el mundo sume más de cinco millones de nuevos millonarios en USD para finales de la década.

Lo que se avecina

En los próximos cinco años, nuestras proyecciones sobre el patrimonio promedio por adulto indican un crecimiento continuo.

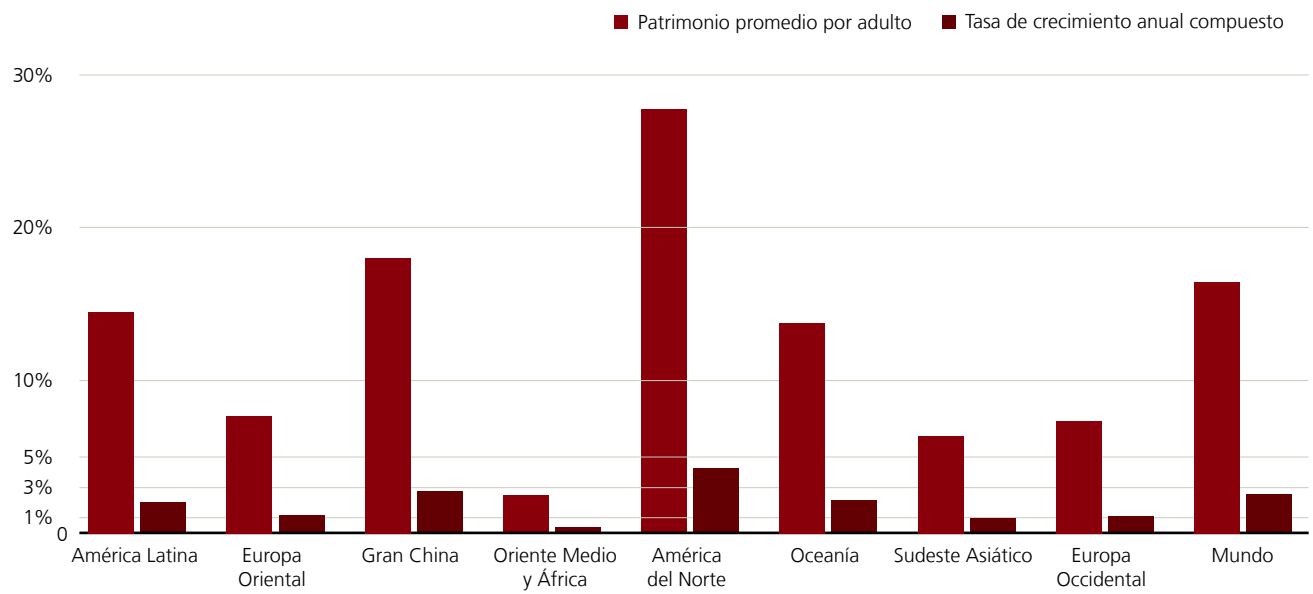
Estimamos que esta expansión estará liderada por los EE.UU., con un impulso adicional proveniente del área de la Gran China. Esperamos que América Latina y Oceanía ocupen el segundo lugar. Para Europa y el Sudeste asiático prevemos un crecimiento algo más moderado, aunque aún sólido, mientras que en el Medio Oriente y África esperamos una evolución estable o ligeramente positiva.

Por otro lado, prevemos que el patrimonio personal total muestre un comportamiento más dinámico, con un aumento de casi un 5% anual en Norteamérica y de aproximadamente la mitad de esa cifra en el Medio Oriente y África.

Más de cinco millones de nuevos millonarios para 2029

En línea con el crecimiento del patrimonio personal, también proyectamos que la cantidad de millonarios en USD continúe creciendo en todo el mundo en los próximos cinco años.

Proyección de crecimiento del patrimonio promedio por adulto en los próximos cinco años en USD nominales, promedio ponderado



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

De hecho, nuestras estimaciones indican que el número de millonarios aumentará en la gran mayoría de los 56 mercados que seguimos, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes, sin importar su tamaño, región, nivel de desarrollo económico o dinamismo económico (o la ausencia de este). Este desarrollo se verá impulsado por el aumento constante en los precios de los activos, así como por el patrimonio generado a través de la innovación en un contexto de transformación estructural.

¿Hacia dónde vamos?

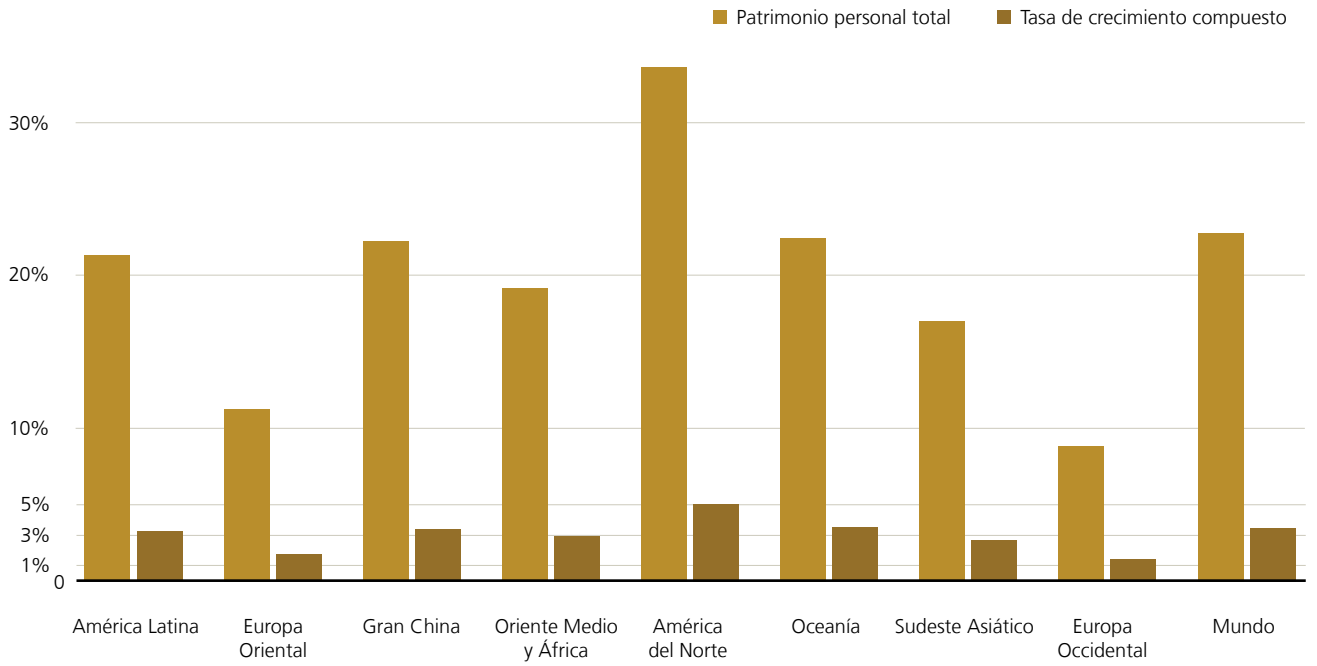
En el Global Wealth Report de este año intentamos responder esta pregunta. Descubrimos que, aunque el mundo se hizo más rico de nuevo en 2024, el panorama dista mucho de ser uniforme.

También corroboramos que la evolución del patrimonio parece tener su propia lógica: aunque claramente guarda relación con el contexto macroeconómico, se correlaciona con este solo hasta cierto punto. Así, el crecimiento del patrimonio a veces supera ampliamente el crecimiento económico, y otras, queda rezagado.

Del mismo modo, incluso las regiones económicamente boyantes muestran zonas de escaso crecimiento del patrimonio. De hecho, los precios de los activos a veces se desvían del crecimiento económico, y el patrimonio del sector privado se mueve a una velocidad diferente que el del sector público, que representa una parte importante de la economía en muchos países del mundo. A este contexto se suma el aumento proyectado en la movilidad individual del patrimonio, debido a las transferencias de patrimonio. Aquí también el tamaño de la población subyacente y de la economía están lejos de ser los únicos factores que determinan el volumen esperado de dichas transferencias: algunos países pequeños superan a otros mucho más grandes, incluso en casos donde las tendencias demográficas indicarían lo contrario.

Seguiremos observando estos desarrollos para ofrecerle información actualizada en futuras ediciones de este informe.

Proyección de crecimiento del patrimonio promedio por adulto en los próximos cinco años en USD nominales



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Nuestras proyecciones se basan en las tendencias históricas que vemos en la dinámica de crecimiento del patrimonio personal. El objetivo es fomentar el debate proporcionando elementos para la reflexión. Sin duda, estos desarrollos están influenciados por muchos factores y pueden evolucionar de diversas maneras. No obstante, consideramos que las señales tempranas de crecimiento que identificamos constituyen una base valiosa para reflexionar sobre el futuro cercano.

Instantáneas sobre el patrimonio

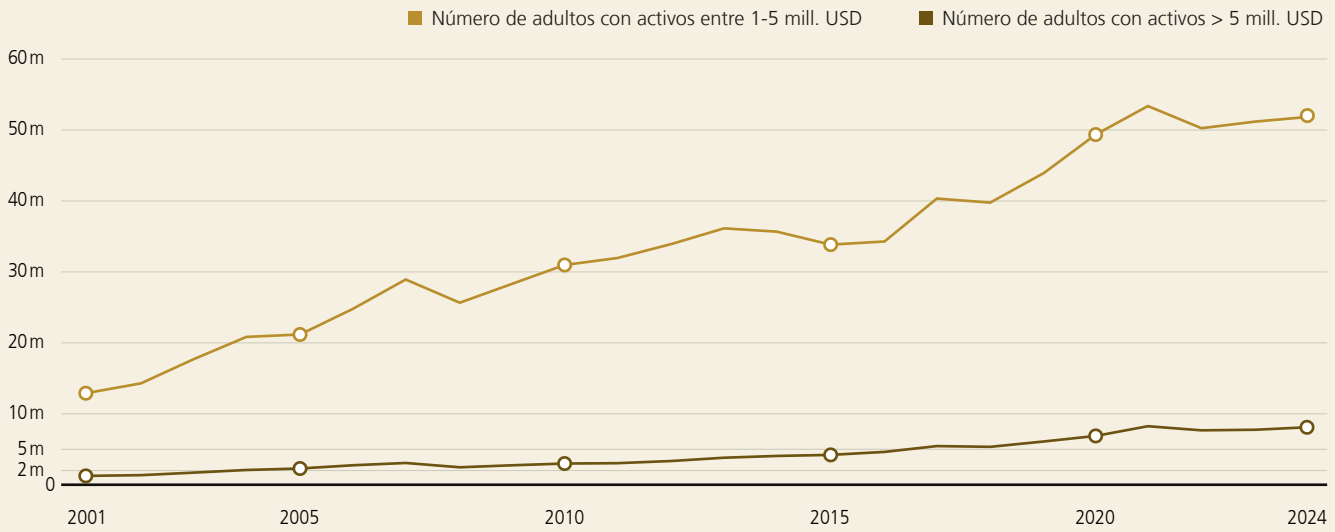
Capítulo 4

Presentamos al millonario común y corriente

No todos los millonarios en USD son iguales. Nuestro análisis destaca el surgimiento de un segmento de patrimonio en expansión, pero frecuentemente pasado por alto: los millonarios comunes y corrientes (Everyday MILLIonaires, EMILLIs).

Los numerosos EMILLIs suelen pasar desapercibidos, probablemente porque son tan diversos entre sí que son difíciles de identificar. Sin embargo, este grupo heterogéneo está unido por un único factor: cada uno de sus miembros posee activos de 1-5 millones de USD.

Crecimiento del número de millonarios comunes y corrientes



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Los EMILLIs están multiplicándose rápidamente

La cantidad de EMILLIs en el mundo se ha cuadruplicado desde el año 2000, hasta alcanzar unos 52 millones, según nuestro análisis.

Y su número se está disparando. En el cambio de milenio, su número era de apenas 13,27 millones de individuos; y ya en 2019 contábamos con cerca de 44 millones en todo el mundo. Pero, a finales del año pasado, esta cohorte había crecido hasta casi 52 millones de personas, lo que equivale a un aumento de más del 18%.

Al cierre de 2024, los EMILLIs cuentan con cerca de 107 billones de USD de patrimonio, una cifra que supera en más de cuatro veces el monto que poseían en el año 2000, y equivale a más de 2,5 veces ese valor en términos reales. Esta cantidad está relativamente cerca de los 119 billones de USD en manos de quienes poseen activos superiores a 5 millones de USD.

Más allá de las cifras generales

El aumento en los valores del mercado inmobiliario es el factor más significativo que impulsa el crecimiento de los millonarios comunes y corrientes en todo el mundo.

Las tasas de cambio también juegan un papel importante, pues medimos el patrimonio de los EMILLIs en USD. Una devaluación repentina de una divisa importante frente al USD puede causar una disminución considerable en el número de EMILLIs, incluso dentro de un solo año.

Lo que queda claro es que, si bien la tasa de crecimiento de los EMILLIs varía entre mercados, se ve una tendencia al alza a largo plazo en casi todo el mundo, según nuestro análisis.

EE.UU.: una visión generacional del patrimonio

Nuestra instantánea de la asignación de activos por edades en EE.UU. revela variaciones significativas entre las distintas generaciones analizadas.

Un panorama dispar entre generaciones

La cohorte más joven de nuestro análisis (los nacidos después de 1981) tiene, por amplio margen, la mayor proporción de activos invertidos en bienes de consumo duraderos (artículos como automóviles o electrodomésticos de los que se espera que tengan una vida relativamente larga después de su compra) y la menor proporción invertida en mercados financieros.

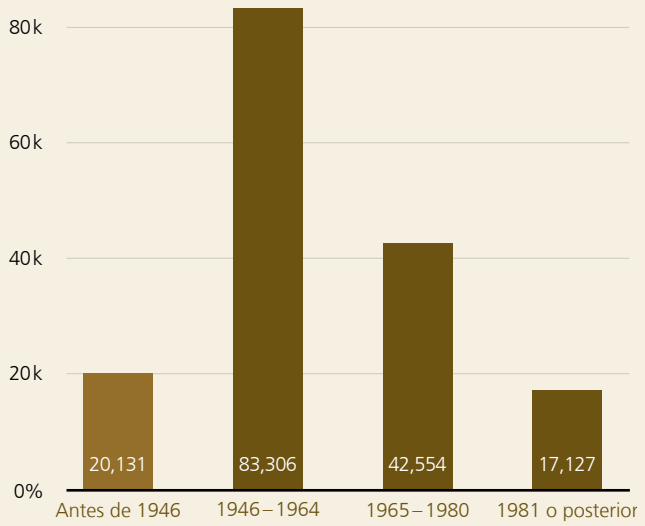
Asimismo, esta generación posee la mayor proporción de propiedad inmobiliaria neta de hipotecas. Además, muestra la proporción más alta en inversiones en empresas privadas, lo cual podría indicar una inclinación emprendedora entre las generaciones más jóvenes.

El patrimonio se concentra en los Baby Boomers

Tal vez no resulte sorprendente que las personas nacidas entre 1946 y 1964 (Baby Boomers), quienes son numerosas y se encuentran, debido a su edad, cerca del punto máximo de acumulación de patrimonio, poseen colectivamente la mayor parte del patrimonio neto en EE.UU.: un total de más de 83 billones de USD.

Una comparación entre generaciones arroja resultados interesantes: los Baby Boomers poseen casi el doble de patrimonio que la Generación X (nacidos entre 1965 y 1980), que les sigue inmediatamente, más de cuatro veces el patrimonio de los nacidos antes de 1946 (la Generación silenciosa) y casi cinco veces más que los nacidos después de 1981. Hay que tener en cuenta que estas cifras corresponden al total de cada cohorte generacional, y no a valores per cápita. Los Baby Boomers deben su nombre al gran tamaño de su cohorte.

Activos netos de deuda hipotecaria, por generación, en miles de millones de USD



Fuente: Cálculo propio basado en datos de la Reserva Federal y la OCDE.

Asignación del patrimonio en EE.UU., por generación, neta de deuda hipotecaria

Generación	Propiedad inmobiliaria neta de hipotecas	Bienes de consumo duraderos	Renta variable empresarial y participaciones en fondos mutuos de inversión	Derechos de pensiones de beneficio definido	Derechos de pensiones de contribución definida	Empresas privadas	Otros activos
Antes de 1946 (Silenciosa)	22,8%	4,3%	37,4%	5,3%	1,5%	9,3%	19,3%
1946 1964 (Baby Boomers)	23,3%	4,1%	29,4%	11,4%	7,5%	9,0%	15,3%
1965 1980 (Generación X)	24,8%	6,1%	23,4%	12,2%	13,6%	9,1%	10,7%
1981 o posterior (Millennial)	31,5%	13,3%	21,1%	8,2%	10,3%	10,8%	4,8%

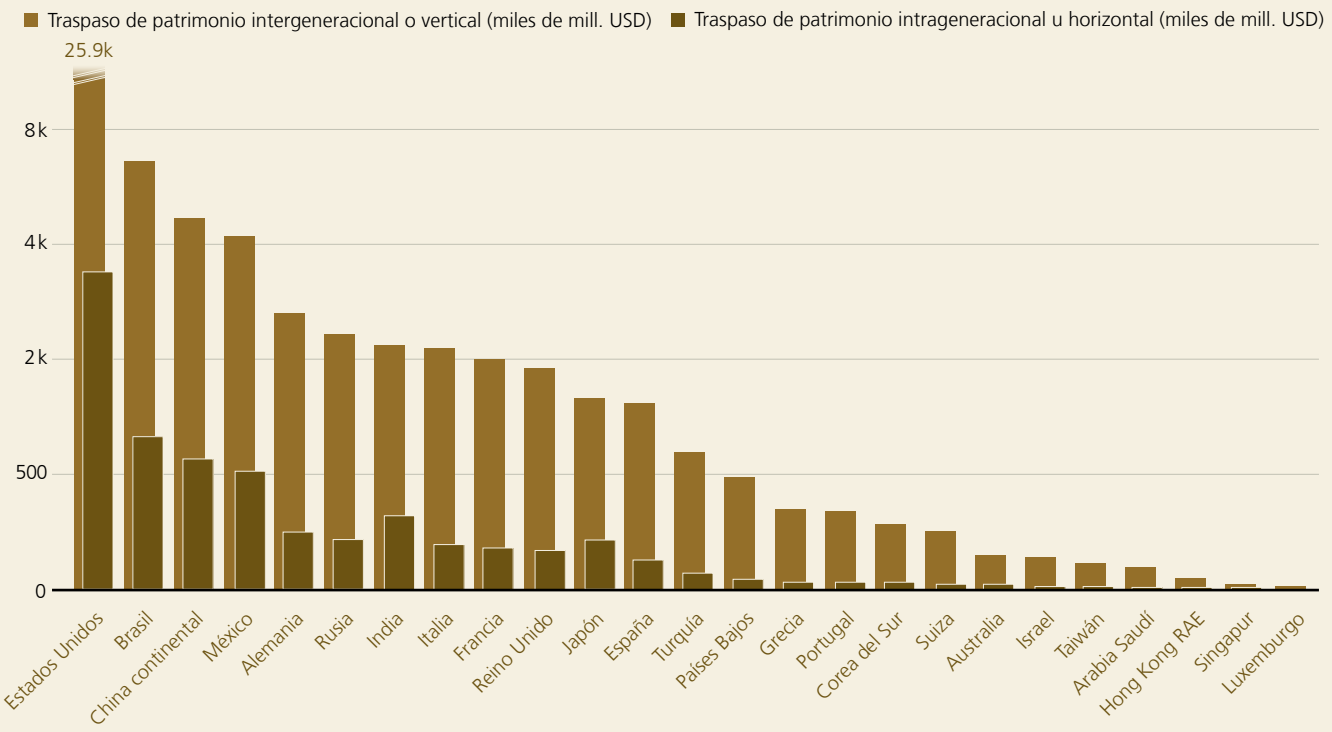
Fuente: Cálculo propio basado en datos de la Reserva Federal y la OCDE.

La transferencia de patrimonio mundial en detalle

El Global Wealth Report del año pasado abordó la inmensa transferencia de patrimonio que tendrá lugar en todo el mundo en los próximos 20-25 años, tanto entre generaciones como dentro de una misma generación (transferencia horizontal de patrimonio).

Este año analizamos en detalle las cifras en los mercados de nuestra muestra. Proyectamos una transferencia global total de patrimonio superior a los 83 billones de USD en los próximos 20 20-25 años. Unos 9 billones de USD corresponderán a transferencias horizontales y más de 74 billones serán verticales, es decir, entre generaciones, lo que representa aproximadamente un 12%.

Transferencia de patrimonio estimada por mercado en los próximos 20-25 años (escala logarítmica)



Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Dónde se están realizando las transferencias

Se prevé que el mayor volumen de transferencias de patrimonio ocurra en EE.UU., por amplio margen, con más de 29 billones de USD distribuidos a lo largo de las próximas décadas. Brasil ocupa el segundo lugar en nuestra clasificación, con cerca de 9 billones de USD, seguido de China continental, con más de 5,6 billones de USD. La extensa población mayor de 75 años de Brasil, casi el doble que la de México, es una razón clave de esta previsión.

Diferencias significativas entre mercados y regiones

Uno de los hallazgos clave es que el tamaño de las transferencias previstas no depende solo del tamaño de la población ni de la economía, ni siquiera de la demografía. Por ejemplo, se espera que Italia, con una demografía similar a la de Japón pero con solo la mitad de la población, un menor patrimonio por adulto y menos del 60% de su PIB, experimente un volumen significativamente mayor de transferencias intergeneracionales, pero un volumen ligeramente menor de transferencias intrageneracionales.

Esto podría deberse a niveles de ahorro más altos y una mayor tasa de propiedad de viviendas entre los adultos mayores en Italia, así como a la ligeramente mayor esperanza de vida en Japón.

Una comparación entre las transferencias horizontales y verticales previstas también resulta interesante. En el informe del año pasado señalamos que a menudo se pasa por alto que, antes de transferirse de una generación a otra, el patrimonio se suele transmitir entre cónyuges.

Dinero en movimiento: herencia femenina en EE.UU.

Las mujeres suelen experimentar dos eventos de transferencia de patrimonio a lo largo de sus vidas. Primero pueden heredar el patrimonio de sus padres y, después, debido a su mayor esperanza de vida, muchas mujeres asumen el control total del patrimonio del hogar tras el fallecimiento de sus cónyuges, la transferencia horizontal de patrimonio que analizamos con detalle en la página anterior.

Comprender la transferencia de patrimonio

A finales de 2024, UBS realizó una encuesta a 2.000 mujeres inversionistas en EE.UU. con al menos 1 millón de USD en activos invertibles, enfocándose en tres grupos: mujeres que ya heredaron de sus padres, mujeres que esperaban heredar y viudas que asumieron el control total del patrimonio del hogar.

Los resultados revelan que el 80% de las mujeres que heredaron de sus padres enfrentaron retos como no conocer la magnitud del patrimonio de sus padres o haber recibido sorpresas financieras.

Persisten los puntos ciegos sobre la herencia futura

Entre las mujeres que aún no han recibido una herencia de sus padres, alrededor del 40% espera recibir entre 1 y 5 millones de USD, mientras que una cuarta parte estima que su herencia podría ser de 5 millones o más.

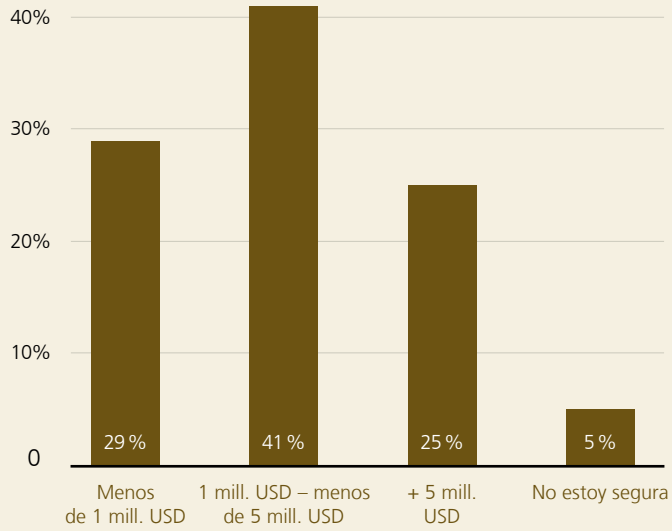
Sin importar el monto, la gran mayoría (74%) de estas mujeres no se siente preparada para manejar los activos sin dificultades, según nuestra encuesta. Aproximadamente un tercio de ellas ignora dónde se encuentran los bienes de sus padres, cómo serán divididos o si siquiera existe un plan para hacerlo.

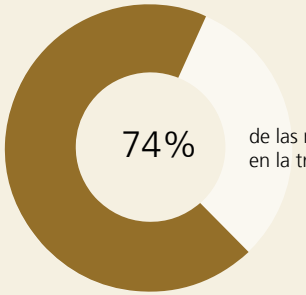
Además, casi un tercio de las mujeres encuestadas que habían heredado activos de sus padres no habían tenido conversaciones previas con ellos sobre la transferencia de patrimonio, y cuatro de cada diez habían heredado de sus padres sin que existiera un plan formal de sucesión o transferencia patrimonial.

Descubra cómo concebimos la capacitación financiera específicamente para mujeres, empresarias y líderes, y explore los recursos que hemos desarrollado para ayudarlas a invertir de manera efectiva.

ubs.com/womenswealth

Valor estimado de la herencia esperada de los padres





de las mujeres espera enfrentar retos en la transferencia de patrimonio

43 % no ha visto el testamento de sus padres

32 % no sabe dónde se encuentran las cuentas de sus padres

28 % no sabe cómo sus padres dividirán su patrimonio entre los herederos

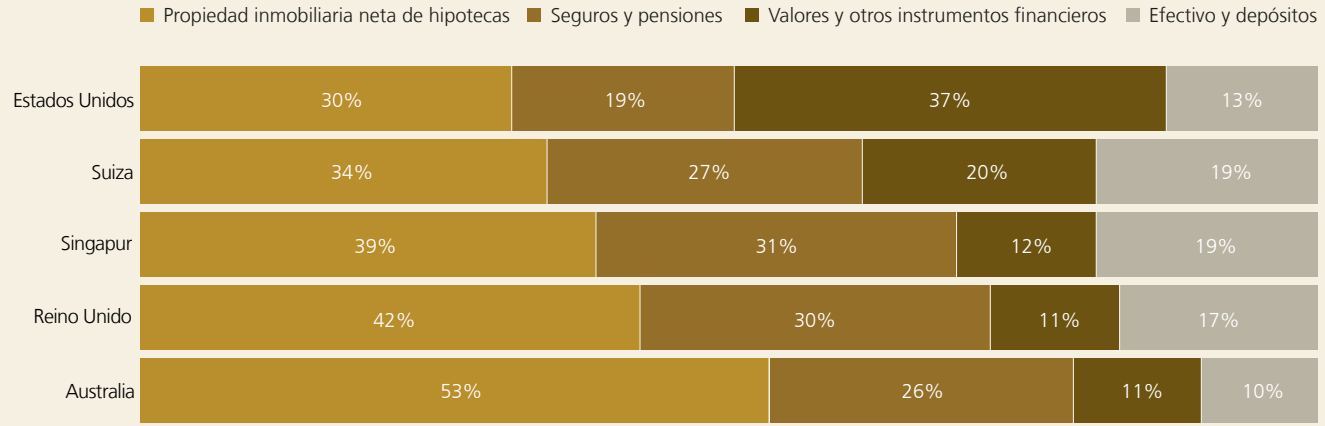
28 % indica que sus padres no tienen un plan de transferencia de patrimonio o sucesión patrimonial

Fuente: Own your worth 2025: Heir dynamics: Money in motion

Asignación del patrimonio: la visión del mercado

Nuestro análisis de la asignación del patrimonio en cinco mercados representativos de nuestra muestra total —Australia, Singapur, Suiza, Reino Unido y EE.UU.— pone de relieve grandes diferencias nacionales.

Asignación del patrimonio por país: valores y otros instrumentos financieros. Las sumas pueden no sumar el 100%, debido al redondeo.



Fuente: Cálculo propio basado en datos de la Oficina Australiana de Estadísticas, el Departamento de Estadísticas de Singapur, el Banco Nacional Suizo, la Oficina de Estadísticas Nacionales del Reino Unido, la Reserva Federal, el Banco Central Europeo y la OCDE.

Diferencias marcadas según la ubicación

Al observar el patrimonio neto, es decir, después de deducir hipotecas y otras obligaciones, lo que destaca de nuestro análisis es la importancia de las inversiones en los mercados financieros en Estados Unidos: los valores bursátiles y otros instrumentos financieros representan más de un tercio de todas las inversiones, por amplio margen la proporción más alta en nuestra muestra de cinco países. En comparación, en Australia, Singapur y el Reino Unido, la proporción ronda apenas el 10%.

Por otra parte, Australia se destaca por su propiedad inmobiliaria, que representa casi el 53% del patrimonio personal del país, por delante del Reino Unido y muy por encima del resto de los mercados analizados. En EE.UU., esta proporción es del 30%.

La proporción de patrimonio mantenida en efectivo y depósitos es la más baja en Australia, con poco más del 10%, lo que representa la mitad de lo que se observa en Suiza, Singapur y el Reino Unido.

Singapur posee la mayor proporción de patrimonio invertido en seguros y pensiones, casi un tercio, frente a menos del 19% en Estados Unidos.

Cambios en la asignación del patrimonio desde 2000

La proporción del patrimonio de las personas asignada a instrumentos financieros ha caído siete puntos porcentuales en Suiza, mientras que ha aumentado en Estados Unidos. Por su parte, la participación en seguros y pensiones en Singapur ha pasado de poco más del 22% a casi el 30%. Un incremento similar se ha observado en la tenencia de efectivo y depósitos en el Reino Unido.

Metodología

Panorama de los mercados cubiertos en el informe de este año

EMEA:			APAC			Américas	
Europa del Este	Europa Occidental	Medio Oriente y África	Gran China	Sudeste asiático	Oceanía	Latinoamérica	Norteamérica
Bulgaria	Austria	Israel	China continental	India	Australia	Brasil	Canadá
Croacia	Bélgica	Qatar	Hong Kong (RAE)	Indonesia	Nueva Zelanda	Chile	Estados Unidos
Chipre	Dinamarca	Arabia Saudita	Taiwán	Japón		Colombia	
República Checa	Finlandia	Sudáfrica		Corea		México	
Estonia	Francia	Emiratos Árabes Unidos		Singapur		Uruguay	
Grecia	Alemania			Tailandia			
Hungría	Irlanda						
Kazajstán	Italia						
Letonia	Luxemburgo						
Lituania	Malta						
Polonia	Países Bajos						
Rumania	Noruega						
Rusia	Portugal						
Eslovaquia	España						
Eslovenia	Suecia						
Turquía	Suiza						
	Reino Unido						

Patrimonio total estimado de nuestra muestra por regiones y subregiones en 2024

	USD bn	Porcentaje de la muestra
EMEA	**116,756**	24.8%
Europa Oriental	13,522	
Medio Oriente y África	6,741	
Europa Occidental	96,493	
APAC	**168,712**	35.9%
Gran China	100,984	
Oceanía	12,051	
Sudeste Asiático	55,678	

	USD bn	Porcentaje de la muestra
Américas	**185,040**	39.3%
América Latina	10,373	
América del Norte	174,667	

Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

Notas complementarias sobre conceptos y métodos

El patrimonio neto o simplemente «patrimonio» se define como el valor de los activos financieros y reales (principalmente propiedades inmobiliarias) propiedad de personas privadas, menos sus deudas. Se incluyen los activos de los fondos de pensiones privados, pero no los derechos a pensiones estatales. El capital humano se excluye por completo, al igual que los activos y las deudas propiedad del Estado (que no pueden asignarse fácilmente a individuos).

Las valuaciones se refieren a valores de final de año y suelen expresarse en USD a la tasa de cambio de final del periodo.

En aras de la precisión revisamos periódicamente los datos y la metodología empleados para estimar el número de millonarios en todo el mundo. Esto concierne tanto a los datos actuales como a los históricos. Como resultado, estas cifras no son comparables con las presentadas el año anterior.

Por razones prácticas, excluimos la relativamente pequeña cantidad de patrimonio que poseen los menores de edad a título personal, y extraemos nuestros resultados de la población adulta mundial.

Todos los gráficos y cuadros se basan en datos facilitados por PwC Suiza.

Las fuentes de datos incluyen las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, la OCDE y el Banco Mundial, así como los bancos centrales y oficinas estadísticas de los países individuales. Para nuestro análisis también usamos el banco de datos UBS/PwC Billionaires. Algunas informaciones y datos proceden de Forbes Media LLC.

Las cifras de patrimonio al cierre del año se basan en observaciones directas o en cálculos de UBS/PwC Switzerland, en función de la disponibilidad de datos. Las estadísticas de distribución del patrimonio y desigualdad del patrimonio se basan en cálculos de UBS/PwC Switzerland, con un modelo que emplea variables macroeconómicas para derivarlas. Las proyecciones se basan en cálculos de UBS/PwC Switzerland, incluyendo la extrapolación en algunos casos.

UBS

Acerca de UBS

Gestionar el patrimonio es nuestro oficio
Con UBS, usted se beneficiará de más de 160 años de experiencia ayudando a nuestros clientes a lograr lo que más les importa, tanto en la vida como en los negocios.

Llegaremos a conocerle y a saber lo que quiere lograr, para después diseñar soluciones financieras personalizadas que le ayuden a proteger y hacer crecer su patrimonio, impulsadas por las ideas de nuestra galardonada Chief Investment Office.

Y, en calidad de mayor gestor patrimonial verdaderamente mundial, podemos conectarle con pares, líderes y expertos: personas que puedan inspirarle y empoderarle para alcanzar sus ambiciones.

Le ayudamos a sacar el máximo partido de su vida cuidando de su patrimonio. Eso es lo que significa para nosotros la gestión patrimonial. Porque, en UBS, la gestión patrimonial no es solo algo que hacemos. Es lo que somos.

Encontrará más información sobre cómo podemos ayudarle en: **ubs.com/wm**

Colaboradores

Equipo del proyecto
Paul Donovan, UBS Global Wealth Management
Clare Joy, UBS Global Wealth Management
Stephanie Lüdin, UBS Global Wealth Management
James Mazeau, UBS Global Wealth Management

Autor
Enrico Börger, UBS Global Wealth Management

Investigación y análisis de datos
Dario Orteca, PwC Switzerland, Financial Services Advisory
Alessia Rossi, PwC Switzerland, Financial Services Advisory

Diseño
Aldona Hanka, UBS Group Brand Experience
Clara Kalt, UBS Group Brand Experience
Jeremy Naarden, UBS Group Brand Experience
Jo-Wayne Peacock, UBS Group Brand Experience
Lars Thommen, UBS Group Brand Experience
Agata Wacinska, UBS Group Brand Experience

Para consultas sobre medios de comunicación
mediarelations@ubs.com

EMEA: +41-44-234 85 00
Américas: +1-212-882 58 58
APAC: +852-297-1 82 00

Aviso legal

Este documento fue redactado por UBS AG, su sucursal o su filial («UBS»).

Este documento y la información que contiene se facilitan con fines meramente informativos y de marketing de UBS. Nada de lo contenido en el presente documento constituye un estudio de inversiones, una asesoría de inversiones, un folleto de venta ni una oferta o solicitud para realizar actividades de inversión. El documento no es una recomendación para comprar o vender ningún valor, instrumento de inversión o producto, y no recomienda ningún programa o servicio de inversión específico.

La información contenida en este documento no se ha adaptado a los objetivos específicos de inversión, circunstancias personales y financieras o necesidades particulares de ningún cliente individual. Ciertas inversiones mencionadas en este documento pueden no ser adecuadas o apropiadas para todos los inversionistas. Además, algunos servicios y productos mencionados en el documento pueden estar sujetos a restricciones legales y/o a requisitos de licencia o permiso y, por lo tanto, no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, o a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud, o venta. UBS se reserva el derecho de modificar la gama de servicios, productos y precios en todo momento y sin previo aviso. Los productos y servicios pueden requerir la firma de acuerdos. Los términos y condiciones de dichos acuerdos específicos se aplican a estos productos y servicios.

Aunque toda la información y opiniones expresadas en este documento se obtuvieron de buena fe de fuentes consideradas como confiables, no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, sobre la exactitud, suficiencia, integridad o fiabilidad. Toda la información y opiniones expresadas en este documento están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir de las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida.

Todas las fotografías o imágenes («imágenes») contenidas en este documento tienen fines meramente ilustrativos, informativos o documentales, y sirven de apoyo al análisis y la investigación del tema. Las imágenes pueden representar objetos o elementos protegidos por derechos de autor, marcas registradas y otros derechos de propiedad intelectual de terceros. A menos que se indique expresamente, no se sugiere ni se implica ninguna relación, asociación, patrocinio o respaldo entre UBS y estos terceros.

Este material no es una exposición completa de los mercados y acontecimientos a los que se hace referencia en él. Los gráficos y escenarios contenidos en el documento son meramente ilustrativos. Es posible que algunos gráficos y/o cifras de resultados no se basen en periodos completos de 12 meses, lo que puede reducir su comparabilidad y significado. Algunas cifras pueden referirse a rendimientos pasados o a rendimientos pasados simulados, y los rendimientos pasados no son un indicador confiable de resultados futuros. Algunas cifras pueden ser simplemente previsiones y las previsiones no son un indicador confiable de resultados futuros.

Nada de lo contenido en este documento constituye una asesoría jurídica o fiscal. UBS y sus empleados no prestan asesoría jurídica ni fiscal. Queda prohibida la redistribución o reproducción total o parcial de este documento sin la autorización previa por escrito de UBS. En la medida en que la ley lo permita, ni UBS ni ninguno de sus consejeros, directivos, empleados o agentes aceptan o asumen responsabilidad alguna por las consecuencias, incluyendo pérdidas o daños, derivadas de su actuación o la de cualquier otra persona que actúe o se abstenga de actuar basándose en la información contenida en el presente documento o de cualquier decisión basada en ella.

Información importante en caso de que este documento se distribuya a personas estadounidenses o se introduzca en Estados Unidos

Los servicios de gestión patrimonial en Estados Unidos son prestados por UBS Financial Services Inc., que está registrada en la U.S. Securities and Exchange Commission como agente de bolsa y asesor de inversiones, y ofrece valores, negociación, corretaje y productos y servicios relacionados. Como empresa de servicios de gestión patrimonial a clientes, UBS Financial Services Inc. ofrece servicios de asesoría de inversiones en calidad de asesor de inversiones registrado en la Comisión de Bolsa y Valoresde Estados Unidos (SEC) y servicios de corretaje en calidad de corredor registrado en la SEC. Los servicios de asesoría de inversiones y los servicios de corretaje funcionan por separado, son muy diferentes entre sí y se rigen por diferentes leyes y acuerdos separados. Es importante que usted comprenda la forma en que realizamos nuestras operaciones y que lea detenidamente los acuerdos y las declaraciones que le proporcionamos sobre los productos o servicios que le ofrecemos. Para más información consulte el resumen de la relación con los clientes en ubs.com/relationshipsummary. UBS Financial Services Inc. es una subsidiaria de UBS Group AG. Miembro de la FINRA/SIPC.

Información importante en caso de distribución transfronteriza de este documento

Asia-Pacífico Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración o resumen completo de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones ni celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, o a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud, o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») que parten de supuestos y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. El rendimiento histórico no garantiza ni es indicativo de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguno de sus afiliados, directores, funcionarios, empleados o agentes asumen responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño derivados del uso total o parcial de este documento. UBS prohíbe específicamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin previa autorización escrita por parte de UBS, y no asume responsabilidad por acciones de terceros a este respecto.

Australia Esta publicación es distribuida por UBS AG Australia Branch AFSL 231087, constituida en Suiza con responsabilidad limitada, y está destinada al uso exclusivo de destinatarios que reúnan los requisitos para ser considerados clientes mayoristas, tal y como se define este término en la Ley de Sociedades de 2001 (Cth).

Bahréin Bahrain Branch está regulada por el Banco Central de Bahréin - Oficina central de empresas de inversión de categoría 2: UBS AG, Zúrich/Suiza. Esta información es distribuida por UBS AG, Bahrain Branch, debidamente autorizada y regulada por el Banco Central de Bahréin («CBB») como empresa de negocios de inversión - Categoría 2 (Sucursal). Los servicios o productos financieros relacionados solo se ponen a disposición de inversionistas acreditados de acuerdo con la definición de la CBB, y no están destinados a ninguna otra persona. UBS AG, Bahrain Branch, es una sucursal extranjera de UBS AG, Zúrich/Suiza, con sede Level 21, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Reino de Bahréin.

UBS es un banco suizo no autorizado, supervisado o regulado en Bahréin por el Banco Central de Bahréin y no realiza actividades bancarias o de inversión en Bahréin. Por lo tanto, los clientes no están protegidos por las leyes y reglamentos locales sobre servicios bancarios y de inversión.

Brasil Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación brasileña ni un informe de análisis de investigación según la definición contenida en la Resolución 20/21 de la Comissão de Valores Mobiliários («CVM»). Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda., entidad regulada por la CVM.

Canadá En Canadá, esta publicación es distribuida por UBS Investment Management Canada Inc. (UBS Wealth Management Canada).

UBS Wealth Management es una marca registrada de UBS AG. UBS Bank (Canada) es una filial de UBS AG. Los servicios de asesoría de inversiones y gestión de carteras se prestan a través de UBS Investment Management Canada Inc, filial al 100% de UBS Bank (Canada). UBS Investment Management Canada Inc. es un gestor de carteras registrado y un operador de mercado exento en todas las provincias, a excepción de P.E.I. y los territorios.

Toda la información y opiniones, así como las cifras indicadas durante el evento, están sujetas a cambios sin previo aviso. En cualquier momento, UBS AG («UBS») y otras empresas del Grupo UBS (o empleados de las mismas) pueden tener una posición larga o corta, o negociar como principal o agente, en valores relevantes o prestar servicios de asesoría o de otro tipo al emisor de valores relevantes o a una empresa relacionada con un emisor. Algunas inversiones no pueden realizarse de inmediato debido a una falta de liquidez del mercado de valores, por lo que puede ser difícil cuantificar la valuación de la inversión e identificar el riesgo al que está usted expuesto. El rendimiento pasado de las inversiones no es garantía de resultados futuros y el valor de las inversiones puede fluctuar con el tiempo.

Los clientes y posibles clientes de UBS Bank (Canada) y UBS Investment Management Canada Inc. deben tener en cuenta que este evento no contempla los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario. Ni UBS Bank (Canada) ni UBS Investment Management Canada Inc. actúan como asesores o fiduciarios de ningún participante en este evento, a menos que se acuerde lo contrario por escrito. Puede que no todos los productos o servicios estén disponibles en UBS Bank (Canada). Algunos productos y servicios pueden estar legalmente restringidos para los residentes de determinados países. Para más información sobre nuestros productos y servicios, visite https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/planning_life.html. UBS no proporciona asesoría fiscal o jurídica, por lo que debe consultar a sus propios asesores independientes para que le asesoren en función de sus circunstancias concretas antes de realizar o abstenerse de realizar cualquier inversión.

Usted acepta que ha dado su consentimiento expreso para recibir mensajes electrónicos comerciales de UBS Bank (Canada) y de cualquier otra entidad de UBS dentro del grupo global de empresas de UBS con respecto a este y otros eventos similares de UBS y a la recepción de información sobre productos y servicios de UBS. Usted reconoce y entiende que puede retirar su consentimiento a recibir correspondencia electrónica en todo momento. Para más información sobre cómo puede dar de baja su consentimiento, contacte directamente a su asesor de UBS o a UBS Bank (Canada) en el 1-800-268-9709 o en https://www.ubs.com/ca/en/wealth_management/your_relationship/how_to_get/wealth_management.html.

Queda prohibida la reproducción de este documento o la distribución de copias sin la autorización previa y por escrito de UBS.

República Checa UBS no es un banco autorizado en la República Checa y, por lo tanto, no está autorizado a prestar servicios bancarios o de inversión regulados en la República Checa. Esta comunicación y/o material se distribuye con fines de marketing y constituye un «Mensaje Comercial» de acuerdo con la legislación de la República Checa en relación con servicios bancarios y/o de inversión. Notifique a UBS si no desea recibir más correspondencia.

Chile Este banco tiene su sede principal en Suiza y sus operaciones están sujetas a las leyes, reglamentos y tribunales de dicho país. Este banco no está sujeto a las autoridades chilenas y sus operaciones no están aseguradas por la garantía estatal.

China En el caso del material de marketing elaborado para clientes contratados con una entidad de UBS en APAC o posibles clientes de una entidad de UBS en APAC y destinado a promover productos o servicios de UBS, los avisos legales relevantes pueden ser actualizados periódicamente y están disponibles a través de los documentos «Marketing Material Guidelines – APAC», «Disclaimer Handbook – APAC» y «Event Guidelines and Disclaimers – APAC», que se encuentran en el sitio web de marketing de APAC administrado por Group Corporate Services Legal. Además, existen avisos específicos para productos de Wealth Management en HK/SG/AU que se mantienen por separado en goto/legalhub/. Estos deben incluirse cuando se produzcan materiales de marketing de productos de Wealth Management por parte de BC HK/SG/AU o se distribuyan a clientes/posibles clientes de BC HK/SG/AU. Para los materiales dirigidos a dichos clientes, los productores de materiales de marketing también pueden usar/referirse al aviso unificado de productos de WM para HKSG en correos electrónicos de marketing mediante un enlace a ubs.com, siempre que se cumplan las siguientes dos condiciones: (i) los usuarios finales del material deben acceder y distribuirlo a través de plataformas aprobadas que cumplan los requisitos de conservación de registros de UBS (incluyendo la «Records Management Policy 1-P-001004»), y (ii) además del enlace a ubs.com, el propio correo electrónico de marketing debe incluir el texto legal prescrito (incluyendo los avisos requeridos por las autoridades regulatorias).

Colombia Promoción y oferta de los negocios y servicios de la entidad financiera del exterior representada en Colombia.

Dinamarca Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación danesa. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, filial de UBS Europe SE con domicilio social en Sankt Annae Plads 13, 1250 Copenhague, Dinamarca, registrada en la Agencia Danesa de Comercio y Sociedades con el nº 38 17 24 33. UBS Europe SE, filial de UBS Europe SE es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida de acuerdo con la legislación alemana en forma de Societas Europaea, autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y la BaFin. Además, UBS Europe SE, filial de UBS Europe SE está supervisada por la Autoridad de Supervisión Financiera de Dinamarca (Finanstilsynet), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Francia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación francesa. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Succursale de France («UBS France»), R.C.S. París nº 844425629, con domicilio social en 69, boulevard

Haussmann F-75008 París. UBS France es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida de acuerdo con la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n° 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS France está supervisada por las autoridades bancarias y financieras francesas, la «Autorité de contrôle prudentiel et de résolution» (ACPR) y la «Autorité des Marchés Financiers» (AMF), en su calidad de autoridad del Estado miembro anfitrión. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

Alemania Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación alemana. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Alemania, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el Banco Central Europeo («BCE») y supervisada por el BCE, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), a la que no se ha sometido la presente publicación para su aprobación.

China En el caso del material de marketing elaborado para clientes contratados con una entidad de UBS en APAC o posibles clientes de una entidad de UBS en APAC y destinado a promover productos o servicios de UBS, los avisos legales relevantes pueden ser actualizados periódicamente y están disponibles a través de los documentos «Marketing Material Guidelines – APAC», «Disclaimer Handbook – APAC» y «Event Guidelines and Disclaimers – APAC», que se encuentran en el sitio web de marketing de APAC administrado por Group Corporate Services Legal. Además, existen avisos específicos para productos de WM en HK/SG/AU que se mantienen por separado en goto/legalhub/. Estos deben incluirse cuando se produzcan materiales de marketing de productos de Wealth Management por parte de BC HK/SG/AU o se distribuyan a clientes/posibles clientes de BC HK/SG/AU. Para los materiales dirigidos a dichos clientes, los productores de materiales de marketing también pueden usar/referirse al aviso unificado de productos de WM para HKSG en correos electrónicos de marketing mediante un enlace a ubs.com, siempre que se cumplan las siguientes dos condiciones: (i) los usuarios finales del material deben acceder y distribuirlo a través de plataformas aprobadas que cumplan los requisitos de conservación de registros de UBS (incluyendo la «Records Management Policy 1-P-001004»), y (ii) además del enlace a ubs.com, el propio correo electrónico de marketing debe incluir el texto legal prescrito (incluyendo los avisos requeridos por las autoridades regulatorias).

Israel UBS es una empresa financiera global de primer orden que ofrece servicios de gestión patrimonial, gestión de activos y banca de inversión desde su sede central en Suiza y sus operaciones en más de 50 países de todo el mundo a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. En Israel, UBS Switzerland AG está registrada como Foreign Dealer en colaboración con UBS Wealth Management Israel Ltd., una filial propiedad al 100% de UBS. UBS Wealth Management Israel Ltd. es un licenciatario de marketing de inversión que también realiza actividades de marketing de inversión y está regulado por la Autoridad de Valores de Israel. Esta publicación tiene carácter meramente informativo y no pretende ser una oferta de compra ni una solicitud de oferta. Además, esta publicación no pretende ser un consejo de inversión y/o marketing de inversión, y no sustituye a ningún consejo de inversión y/o marketing de inversión proporcionado por el concesionario correspondiente que se ajuste a las necesidades de cada persona. Tenga en cuenta que algunos productos y servicios están sujetos a restricciones legales y no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones.

Italia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación italiana. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Succursale Italia, con domicilio social en Via del Vecchio Politecnico 3, 20121 Milán. UBS Europe SE, Succursale Italia es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, «BaFin» por su sigla en alemán) y sujeta a la supervisión conjunta de la BaFin, el Banco Central Europeo («BCE») y el banco central alemán (Deutsche Bundesbank). Además, UBS Europe SE Succursale Italia está supervisada por la Autoridad Supervisora Italiana Banco de Italia (Banca d'Italia) y la Autoridad Supervisora de los Mercados Financieros Italianos (CONSOB – Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Japón UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd. Financial Instruments Business Operators (kinsho) n.º 3233, Asociación/Asociación de Agentes de Valores de Japón, Asociación de Asesores de Inversión de Japón, Asociación de Futuros Financieros de Japón, Asociación de Empresas de Instrumentos Financieros de Tipo II. En este caso, se podrán solicitar productos específicos. En relación con su inversión en cualquiera de los productos distribuidos a través de UBS Securities Japan Co., Ltd. («UBSSJ»), UBSSJ podrá solicitarle el pago de ciertas comisiones designadas para cada producto. Además, pueden producirse pérdidas debido a las fluctuaciones de los precios, etc. Para más información sobre las comisiones y los riesgos de estos productos, lea atentamente los documentos precontractuales y el folleto.

Jersey Este documento es publicado por UBS Global Wealth Management, UBS AG Jersey Branch. UBS AG, Jersey Branch es una sucursal de UBS AG con domicilio social principal en 1 IFC Jersey, St Helier, JE2 3BX. UBS AG es una sociedad anónima limitada por acciones, constituida en Suiza, con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea, y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zúrich, y autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está regulada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey. Cuando los productos o servicios se presten desde fuera de Jersey, es posible que no estén cubiertos por el régimen regulador de Jersey ni por el Plan de Compensación de los Depositantes.

Luxemburgo La presente publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación luxemburguesa. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Luxembourg Branch («UBS»), R.C.S. Luxemburgo n° B209123, con domicilio social en 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida de acuerdo con la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n° 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS está supervisado por la autoridad de supervisión prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), en su papel de autoridad del Estado miembro anfitrión. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

México UBS Asesores México, S.A. de C.V., (en lo sucesivo, «UBS Asesores»), filial de UBS Switzerland AG, es un asesor de inversiones no independiente constituido de conformidad con la legislación mexicana, regulado y sujeto a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de

Valores (en lo sucesivo, «CNBV»), exclusivamente con respecto a: (i) la prestación de servicios de gestión de carteras (gestión de inversiones) cuando se toman decisiones de inversión por cuenta del cliente, (ii) la prestación de servicios de asesoría de inversiones en valores mobiliarios, análisis y emisión de recomendaciones individuales de inversión, y (iii) cuestiones de prevención del lavado de dinero y financiación del terrorismo. UBS Asesores está registrada en la CNBV bajo el número de registro 30060-001-(14115)-21/06/2016; dicho registro no asegurará la exactitud o veracidad de la información proporcionada a sus clientes. Asimismo, UBS Asesores no es una entidad de crédito, por lo que no está autorizada para recibir depósitos en efectivo o de cualquier otro tipo, ni para custodiar valores y no promueve servicios bancarios y de crédito, ni forma parte de ningún grupo financiero. Por último, UBS Asesores: (i) no ofrece rendimientos garantizados a sus clientes, (ii) ha revelado a sus clientes y proveedores cualquier posible conflicto de intereses que pudiera tener frente a ellos, y (iii) solo puede cobrar las comisiones expresamente acordadas con sus clientes por los servicios de inversión efectivamente prestados. UBS Asesores no podrá percibir comisiones o cualquier otro tipo de remuneración de emisores o intermediarios del mercado de valores, locales o extranjeros, que presten servicios a sus clientes. Asimismo, la información aquí contenida no puede ser considerada como una recomendación individualizada a menos que se indique expresamente y mediante acuerdo previo con UBS Asesores para la prestación de un servicio de inversión. Esta publicación o cualquier otro material relacionado con ella se dirige únicamente a inversionistas avanzados o institucionales ubicados en México. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V., (en lo sucesivo, «CS Asesores»), afiliada de UBS Group AG, es un asesor de inversiones no independiente constituido conforme a la legislación mexicana, regulado y sujeto a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (en lo sucesivo, la «CNBV»), exclusivamente en relación con: (i) la prestación de servicios de gestión de carteras (gestión de inversiones) cuando se toman decisiones de inversión por cuenta del cliente, (ii) la prestación de servicios de asesoría de inversiones en valores mobiliarios, análisis y emisión de recomendaciones individuales de inversión, y (iii) cuestiones de prevención del lavado de dinero y financiación del terrorismo. CS Asesores está registrada en la CNBV bajo el número de registro 30070-001-(14208)-10/10/2016; dicho registro no asegurará la exactitud o veracidad de la información proporcionada a sus clientes. Asimismo, CS Asesores no es una entidad de crédito, por lo que no está autorizada para recibir depósitos en efectivo o de cualquier otro tipo, ni para custodiar valores y no promueve servicios bancarios y de crédito, ni forma parte de ningún grupo financiero. Por último, CS Asesores: (i) no ofrece rendimientos garantizados a sus clientes, (ii) ha revelado a sus clientes y proveedores cualquier posible conflicto de intereses que pudiera tener frente a ellos, y (iii) solo puede cobrar las comisiones expresamente acordadas con sus clientes por los servicios de inversión efectivamente prestados. CS Asesores no podrá percibir comisiones o cualquier otro tipo de remuneración de emisores o intermediarios del mercado de valores, locales o extranjeros, que presten servicios a sus clientes. Asimismo, la información aquí contenida no puede ser considerada como una recomendación individualizada a menos que se indique expresamente y mediante acuerdo previo con CS Asesores para la prestación de un servicio de inversión. Esta publicación de UBS o cualquier otro material relacionado con ella se dirige únicamente a inversionistas avanzados o institucionales ubicados en México.

Mónaco El presente documento no pretende constituir una oferta pública ni una solicitud comparable en virtud de la legislación del Principado de Mónaco, pero, a modo de información, podría ponerse a disposición de los clientes de UBS (Mónaco) SA, un banco regulado que tiene su domicilio social en 2, avenue de Grande Bretagne, 98000-Mónaco, bajo la supervisión de la «Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution» (ACPR) para las actividades bancarias y bajo la supervisión de la «Commission de Contrôle des Activités Financières» para las actividades financieras. Este último no ha aprobado esta publicación.

Panamá UBS AG Oficina de Representación es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. No 017-2007. UBS Switzerland AG Oficina de Representación es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. Nº 0178-2015. UBS Asesores SA, Entidad Regulada y Supervisada por la Superintendencia del Mercado de Valores. Licencia para operar como asesor de inversiones. Resolución Nº. CNV-316-01.

Portugal Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación portuguesa. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sucursal em Portugal (UBS Portugal), Registro Mercantil de Lisboa (Conservatoria do Registo comercial de Lisboa) n.º 980492491, con domicilio social en Avenida da Liberdade, n. 0 180-A, 8.0 andar, 1250-146 Lisboa. UBS Portugal es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida de acuerdo con la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n° 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS Portugal está supervisada por las autoridades bancarias y financieras portuguesas, como el «Banco de Portugal» y la «Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários» en su papel de autoridad del Estado miembro anfitrión. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

Catar UBS Qatar LLC está autorizada por la Qatar Financial Centre Authority y autorizada por la QFC Regulatory Authority, con n.º QFC 01169, y tiene su domicilio social en la 14.ª planta de Burj Alfardan Tower, Edificio 157, Calle n.º 301, Área n.º 69, Al Majdami, Lusail, Catar.

Este material está destinado estrictamente a Contrapartes elegibles y/o Clientes comerciales únicamente según lo clasificado en las Normas de protección al cliente e inversionista 2019 de la QFCRA. Ninguna otra persona debería actuar con base a este material.

Rusia UBS Switzerland AG no está autorizada a prestar servicios bancarios y/o financieros regulados en Rusia. La información contenida en este documento se refiere a productos y servicios disponibles exclusivamente a través de y prestados por UBS Switzerland AG en Suiza u otra entidad de UBS domiciliada fuera de Rusia. Los empleados de UBS que viajan a Rusia no están autorizados a celebrar contratos ni a negociar las condiciones de los mismos durante su estancia en Rusia. Los contratos solo serán vinculantes para UBS una vez confirmados en Suiza o en el lugar en el que esté domiciliada la entidad de UBS. La Oficina de Asesoría de Gestión Patrimonial de OOO UBS Bank no presta servicios para los que se requiera licencia bancaria en Rusia. Algunos instrumentos financieros solo pueden ofrecerse en Rusia a inversionistas calificados. Todos los anexos y documentos relativos a los instrumentos financieros específicos no constituyen una recomendación personal de inversión de acuerdo con la legislación rusa.

Arabia Saudita UBS Saudi Arabia es una sociedad anónima cerrada extranjera constituida en el Reino de Arabia Saudita con el número de registro mercantil 1010257812 y con domicilio social en Laysen Valley building 6, P.O. Box 75724, Riad 11588, Reino de Arabia Saudita. UBS Saudi Arabia está autorizada y regulada por la Autoridad del Mercado de Capitales para llevar a cabo negocios de valores con el número de licencia 08113-37.

Credit Suisse Saudi Arabia: Este documento es distribuido por Credit Suisse Saudi Arabia | Parte del Grupo UBS (CR Number 1010228645, NUN Number 7001515373), debidamente autorizada y regulada por la Capital Market Authority del Reino de Arabia Saudita conforme a la

Licencia Número 08104-37, con fecha 23/03/1429H correspondiente al 21/03/2008AD. El domicilio social de Credit Suisse Arabia Saudita se encuentra en King Khaled Road, Laysen Valley, Building number 6, 12329-2376, Riad, Arabia Saudita.
Sitio web: https://www.credit-suisse.com/sa/en/cssa.

Singapur En el caso del material de marketing elaborado para clientes contratados con una entidad de UBS en APAC o posibles clientes de una entidad de UBS en APAC y destinado a promover productos o servicios de UBS, los avisos legales relevantes pueden ser actualizados periódicamente y están disponibles a través de los documentos «Marketing Material Guidelines – APAC», «Disclaimer Handbook – APAC» y «Event Guidelines and Disclaimers – APAC», que se encuentran en el sitio web de marketing de APAC administrado por Group Corporate Services Legal. Además, existen avisos específicos para productos de WM en HK/SG/AU que se mantienen por separado en goto/legalhub/. Estos deben incluirse cuando se produzcan materiales de marketing de productos de Wealth Management por parte de BC HK/SG/AU o se distribuyan a clientes/posibles clientes de BC HK/SG/AU. Para los materiales dirigidos a dichos clientes, los productores de materiales de marketing también pueden usar/referirse al aviso unificado de productos de WM para HKSG en correos electrónicos de marketing mediante un enlace a ubs.com, siempre que se cumplan las siguientes dos condiciones: (i) los usuarios finales del material deben acceder y distribuirlo a través de plataformas aprobadas que cumplan los requisitos de conservación de registros de UBS (incluyendo la «Records Management Policy 1-P-001004»), y (ii) además del enlace a ubs.com, el propio correo electrónico de marketing debe incluir el texto legal prescrito (incluyendo los avisos requeridos por las autoridades regulatorias).

España, UBS Europe SE, Sucursal en España Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación española. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS AG, Sucursal en España, con domicilio social en Calle Ayala 42, C.P. 28001, Madrid. UBS AG, Sucursal en España está sujeta a la supervisión del Banco de España y de la FINMA, a los que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. Además, está autorizada a prestar servicios de inversión en valores e instrumentos financieros, respecto de los cuales también está supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). UBS AG, Sucursal en España es una sucursal de UBS AG, entidad de crédito constituida de acuerdo con la legislación suiza, debidamente autorizada por la FINMA.

España, UBS Wealth Management SGIIC SA Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación española. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A., con domicilio social en Calle Ayala 42, 5.ª planta - A, C.P. 28001, Madrid, registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) con el número 173 y CIF A81366973. UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A. está sujeta a la supervisión de la CNMV, a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Suecia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de acuerdo con la legislación sueca. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sweden Bankfilial, con domicilio social en Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suecia, inscrita en el Registro Mercantil sueco con el Reg. No 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial es una sucursal de UBS Europe SE, una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea que está autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el banco central alemán (Deutsche Bundesbank) y la BaFin. Además, UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está supervisada por la autoridad supervisora sueca (Finansinspektionen), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Suiza UBS Switzerland AG y UBS AG son filiales de propiedad total de UBS Group AG. Ambas están sujetas a la Ley Federal Bancaria Suiza y supervisadas por la Autoridad Suiza de Supervisión de los Mercados Financieros (FINMA).

Taiwán Este material es proporcionado por UBS AG, Taipei Branch de conformidad con las leyes de Taiwán, de acuerdo con o a petición de clientes/clientes potenciales.

Reino Unido Este documento es publicado por UBS Global Wealth Management, UBS AG London Branch. UBS AG London Branch está registrada como sucursal de UBS AG en Inglaterra y Gales con el número BR004507. UBS AG es una sociedad anónima limitada por acciones, constituida en Suiza, con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea, y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zúrich, y autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial y está sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a una regulación limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Si lo desea, puede solicitar información detallada sobre el alcance de nuestra regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial. Cuando los productos o servicios se presten desde fuera del Reino Unido, es posible que no estén cubiertos por el régimen regulador del Reino Unido ni por el Plan de Compensación de Servicios Financieros.

EAU UBS no es una institución financiera autorizada en los EAU por el Banco Central de los EAU ni por la Autoridad de Valores y Materias Primas de los Emiratos y no realiza actividades bancarias en los EAU. UBS AG Dubai Branch está autorizada por la DFSA en el DIFC.

DIFC UBS AG Dubai Branch está regulada por la DFSA en el DIFC. Este material está estrictamente destinado a clientes profesionales y/o contrapartes de mercado, de acuerdo con la clasificación de la DFSA. Ninguna otra persona debería actuar con base a este material.

Ucrania UBS es una empresa de servicios financieros de primera línea que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversionistas particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera de acuerdo con la legislación suiza y en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está registrado ni autorizado como banco/institución financiera de acuerdo con la legislación ucraniana y no presta servicios bancarios ni otros servicios financieros en Ucrania. UBS no ha hecho, ni hará, ninguna oferta de los productos mencionados al público en Ucrania. No se ha tomado ninguna medida para autorizar una oferta de los productos mencionados al público en Ucrania y la distribución de este documento no constituirá servicios financieros a efectos de la Ley de Ucrania «Sobre Servicios Financieros y Empresas Financieras» del 14 de diciembre de 2021. Cualquier oferta de los productos mencionados no constituirá asesoría de inversiones, oferta pública, circulación, transferencia, custodia, tenencia o custodia de valores en el territorio de Ucrania. Como consecuencia, nada de lo contenido en el presente documento o en cualquier otro documento, información o comunicación relacionados con los productos mencionados se interpretará en el sentido de que contiene una oferta, una oferta pública o una invitación a la oferta o a una oferta pública, o una solicitud de valores en el territorio de Ucrania o de asesoría de inversiones de acuerdo con la legislación ucraniana. La comunicación electrónica no debe considerarse una oferta para celebrar un acuerdo electrónico u otro instrumento electrónico («електронний правочин») en el sentido de la Ley de Ucrania «Sobre comercio electrónico» de 3 de septiembre de 2015. Este documento es para uso estrictamente privado de su titular y no puede ser transmitido a terceros ni distribuido públicamente de ninguna otra forma.

© UBS 2025. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Reservados todos los derechos.

UBS Switzerland AG
P.O. Box
8098 Zúrich

ubs.com/gwr

© UBS 2025. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Reservados todos los derechos.

20250602-4536596