Con fines de marketing de UBS

Global Wealth Report 2026

Inteligencia patrimonial diseñada

UBS

UBS Global Wealth Management

Gestionar el patrimonio es nuestro oficio

Con nosotros encontrará información especializada sobre el mundo del patrimonio.

En UBS Global Wealth Management estamos en una posición única para comprender qué moldea el futuro del patrimonio: desde hace más de 160 años trabajamos con clientes y actualmente gestionamos más patrimonio privado que cualquier gestor patrimonial a nivel mundial.

Nuestros servicios se basan en la tradición bancaria suiza, respaldados por la solidez financiera y la estabilidad que nos distinguen como uno de los bancos mejor capitalizados del mundo, e impulsados por los conocimientos de nuestra Chief Investment Office.

Nuestro enfoque parte de una profunda comprensión de que el verdadero patrimonio va más allá de los activos, y refleja sus objetivos, sus valores y el legado que aspira a crear.

4,8 billones de USD en patrimonio gestionado*

El mayor gestor patrimonial con presencia verdaderamente global

La gestión patrimonial no es solo algo que hacemos. Es lo que somos. Por eso nos enfocamos en ayudarle a hacer crecer y preservar su patrimonio con estrategias de inversión adaptadas a sus necesidades concretas.

50+ mercados en todo el mundo

Experiencia global, conocimiento local

Estamos presentes en los principales centros financieros del mundo. Más de 350 oficinas de gestión patrimonial, así como oficinas de representación y asesoramiento, garantizan que estemos cerca de usted, esté donde esté.

160+ años de experiencia

Excelencia probada en la gestión patrimonial

Con UBS se beneficiará de los conocimientos adquiridos a lo largo de más de 160 años de experiencia escuchando a nuestros clientes y ayudándoles a alcanzar sus objetivos, tanto en la vida como en los negocios.

Un enfoque integrado

Acceso a la solidez combinada de UBS

Aunamos la experticia, las capacidades y los conocimientos de todas nuestras regiones, nuestro banco de inversión líder y nuestras áreas de especialización para ofrecer un servicio excepcional y soluciones coordinadas a escala mundial de forma fluida.

* A 31 de diciembre de 2025

Informes sobre el patrimonio mundial

Esta publicación forma parte de una serie de informes emblemáticos que publicamos anualmente, junto con los análisis periódicos de nuestra Chief Investment Office, y que sirven de guía para quienes deseen orientarse en el panorama patrimonial:

- Nuestro Global Wealth Report le ofrece la información más reciente sobre la creación y distribución del patrimonio.
- Nuestro Global Entrepreneur Report revela qué está marcando la forma de pensar de muchos de los líderes empresariales más influyentes del mundo.
- Nuestro Billionaire Ambitions Report revela qué están haciendo los multimillonarios — más numerosos que nunca en todo el mundo— para hacer crecer e invertir su patrimonio.
- Y nuestro Global Family Office Report ofrece una visión integral de cómo las family offices gestionan su patrimonio, hoy y mañana.

Contáctenos para obtener más información sobre cómo podemos ayudarle a gestionar, hacer crecer y preservar lo que más le importa. **ubs.com/wm**

Índice

4 Bienvenido ›

6 Resumen del informe de este año ›

7 Niveles del patrimonio mundial ›

19 Distribución del patrimonio ›

29 Dinámica del patrimonio ›

33 Instantáneas sobre el patrimonio ›

- 34 Activos líquidos ›
- 35 El arte del patrimonio ›
- 36 Entrevista con un premio Nobel ›

37 Metodología ›

39 Colaboradores ›

Iqbal Khan
Co-President, UBS Global Wealth Management
y President UBS Asia Pacific

Robert Karofsky
Co-President, UBS Global Wealth Management
y President UBS Americas

Bienvenido

En un entorno marcado por rápidos cambios tecnológicos, macroeconómicos y geopolíticos, comprender cómo, dónde y por qué se genera patrimonio —y con qué rapidez evolucionan esos patrones— resulta hoy más pertinente que nunca. Estas cuestiones son, de hecho, la base sobre la que ayudamos cada día a nuestros clientes de todo el mundo a tomar decisiones sobre su patrimonio.

Como mayor gestor patrimonial con presencia verdaderamente global, UBS ocupa una posición privilegiada para analizar cómo evoluciona el patrimonio a escala mundial. Nuestro Global Wealth Report emplea técnicas de modelado respaldadas por una amplia base de datos para estimar el crecimiento y la distribución del patrimonio en 56 mercados clave.

> Nuestro propósito no es solo identificar las fuerzas que están remodelando el patrimonio, sino ayudar a nuestros clientes a convertir ese conocimiento en decisiones bien fundamentadas y su visión financiera en resultados tangibles.

Esta decimoséptima edición confirma que el patrimonio mundial creció por tercer año consecutivo. El patrimonio promedio por persona avanzó a un ritmo superior al de la actividad económica mundial, impulsado tanto por el aumento del patrimonio financiero como del no financiero. Sin embargo, este crecimiento no fue uniforme entre las distintas regiones. Nuestro análisis examina los factores que explican estas diferencias.

En este contexto, gestionar el patrimonio con criterio resulta más importante que nunca. Por ello, los clientes necesitan el respaldo de un socio de confianza que combine una perspectiva global con un profundo conocimiento local para ayudarles a gestionar, hacer crecer y preservar lo que más les importa.

En UBS ponemos al servicio de nuestros clientes más de 160 años de experiencia, junto con capacidades amplias e interconectadas, para acompañarles en la consecución de sus objetivos, ya sean particulares con grandes patrimonios, familias multigeneracionales o inversionistas con necesidades institucionales.

Nuestro propósito no es solo identificar las fuerzas que están remodelando el patrimonio, sino ayudar a nuestros clientes a convertir ese conocimiento en decisiones bien fundamentadas y su visión financiera en resultados tangibles.

Paul Donovan
Chief Economist
UBS Global Wealth Management

Tres preguntas a nuestro Chief Economist

¿Cuáles son sus principales conclusiones del Global Wealth Report de este año?
Los factores que impulsan el patrimonio tienden a evolucionar lentamente, por lo que las tendencias del patrimonio suelen mantenerse relativamente estables a lo largo del tiempo. Como vuelve a poner de relieve el Global Wealth Report, son principalmente las fluctuaciones de las tasas de cambio las que modifican el rendimiento relativo del patrimonio de las distintas economías de un año a otro.

No obstante, también se observan otros cambios. La normalización de los niveles de deuda de los hogares influye en la forma de modelar el patrimonio, algo que se ha puesto de manifiesto este año. La gran transferencia de patrimonio sigue influyendo en la distribución del patrimonio, al igual que el aumento del patrimonio en manos de mujeres. La inflación y, en cierta medida, la mejora del nivel de vida han permitido que más personas abandonen los niveles de patrimonio más bajos. Sin embargo, la cuestión desde el punto de vista político es si las personas perciben esta evolución como una mejora: tendemos a valorar nuestro patrimonio en relación con el de otros, más que en términos absolutos.

¿Cuáles son las fuerzas más poderosas que determinan la creación de patrimonio en la economía global actual?
La creación de patrimonio es la recompensa del trabajo duro (productividad) o de asumir riesgos de inversión; sin embargo, en épocas de transformación estructural, el patrimonio también puede surgir de la suerte de encontrarse en el lugar adecuado en el momento adecuado.

La suerte, y el patrimonio que genera, no dura para siempre. Es la inversión — en las habilidades personales y en la economía en general — la que genera un patrimonio más duradero. No todo el mundo puede tener suerte, por lo que, en épocas de cambio tecnológico, es importante que las personas participen en otras formas de creación de patrimonio para limitar el aumento de la desigualdad.

> Las personas tienden a valorar su patrimonio en relación con el de otros, más que en términos absolutos.

¿Qué hace el patrimonio más resiliente y cuáles son los mayores riesgos para su estabilidad a largo plazo?
Los ratios de deuda pública están por debajo de sus máximos históricos, aunque siguen siendo más altos que en el pasado reciente. La gran transferencia de patrimonio está acaparando la atención política y es probable que los gobiernos traten de movilizar el patrimonio para reducir el costo de financiar la deuda.

La desigualdad del patrimonio también está adquiriendo mayor visibilidad debido al protagonismo de las redes sociales. Esto significa que, aunque la desigualdad haya disminuido, su percepción ha aumentado. Sin embargo, cuanto más ampliamente se distribuya el patrimonio, menos probable será que se convierta en un objetivo de los gobiernos o que genere tensiones sociales.

Economía sin jerga
Para conocer las opiniones y análisis diarios de Paul sobre inversiones, escanee el código o visite **ubs.com/pauldonovan**

Resumen del informe de este año

Principales conclusiones

El patrimonio mundial crece con fuerza, pero aumenta la desigualdad

2025 fue un año extraordinario para el patrimonio mundial, con un crecimiento del patrimonio personal superior al 10%, el ritmo más rápido de los últimos años.

Este crecimiento estuvo impulsado por la fortaleza de los mercados financieros y por un destacado aumento de los activos no financieros, reflejo de una mejora generalizada del nivel de vida. Sin embargo, los beneficios no se distribuyeron de forma equitativa: si bien el patrimonio promedio aumentó notablemente, la mediana del patrimonio disminuyó en la mayoría de los mercados, lo que pone de relieve una brecha cada vez mayor entre los más ricos y el resto de la población.

El número de millonarios alcanza un máximo histórico en todo el mundo

El número de millonarios en USD volvió a aumentar en 2025 y alcanzó niveles récord en todos los mercados analizados.

Solo en 2025 surgieron cerca de un millón de nuevos millonarios, de los cuales casi la mitad correspondieron a EE. UU., con más de 1.200 nuevos millonarios cada día. Europa del Este lideró el crecimiento porcentual, mientras que Asia-Pacífico y Europa Occidental también registraron avances significativos.

Los particulares con grandes patrimonios impulsan la dinámica de expansión del patrimonio

Los segmentos patrimoniales inmediatamente superiores al de los «Everyday Millionaires» (millonarios comunes y corrientes), que se encuentran en los tramos patrimoniales inmediatamente superiores a los 5 millones de USD, registraron una sólida expansión, tanto por el crecimiento del número de personas como por el aumento de su patrimonio conjunto, con tasas de dos dígitos en varios mercados clave.

China continental, Australia y EE. UU. se destacan por el fuerte crecimiento de estos segmentos.

La pirámide del patrimonio evoluciona a medida que más personas ascienden de tramo patrimonial

La pirámide del patrimonio mundial sigue cambiando: el tramo patrimonial inferior pierde peso mientras un número creciente de personas accede a niveles de patrimonio superiores.

En 2025, el 1,5% de los adultos de nuestra muestra disponía de un patrimonio superior al millón de USD, mientras que sigue reduciéndose la proporción de quienes poseen menos de 10.000 USD. Al mismo tiempo, los tramos intermedios siguen ampliándose, reflejo de un avance sostenido de la población hacia niveles de patrimonio más altos.

Principales conclusiones

Europa y el Medio Oriente superan el crecimiento del patrimonio mundial

Europa y el Medio Oriente registraron el mayor crecimiento del patrimonio en 2025, con un aumento del patrimonio regional cercano al 18%. Europa Occidental, en particular, registró un crecimiento cercano al 17%, mientras que Europa Oriental se disparó un 28%.

Esta fortaleza regional ha incrementado el peso de EMEA en el patrimonio mundial, mientras que el de Asia-Pacífico ha disminuido.

El crecimiento del patrimonio en Asia-Pacífico se ralentiza, pero persisten las oportunidades

Aunque el crecimiento del patrimonio en Asia-Pacífico quedó rezagado frente al de otras regiones y se situó ligeramente por encima del 5,9% en 2025, esta región sigue siendo un motor para los particulares con grandes patrimonios, sobre todo en la Gran China y el Sudeste Asiático.

Este menor ritmo de crecimiento refleja los efectos de las tasas de cambio y la dinámica de los mercados, aunque la tendencia a largo plazo sigue siendo positiva.

Niveles mundiales del patrimonio

Capítulo 1

El patrimonio mundial volvió a crecer con fuerza en 2025 y lo hizo a un ritmo vertiginoso. El patrimonio personal aumentó más de un 10%, impulsado por la fortaleza de los mercados financieros y el crecimiento de los activos- no financieros.

Sin embargo, la evolución estuvo lejos de ser uniforme. Europa, el Medio Oriente y Sudáfrica registraron un fuerte avance, favorecidos en parte por la debilidad del USD, mientras que Asia-Pacífico mostró un comportamiento considerablemente más moderado. Como consecuencia, la distribución global del patrimonio experimentó ligeros cambios.

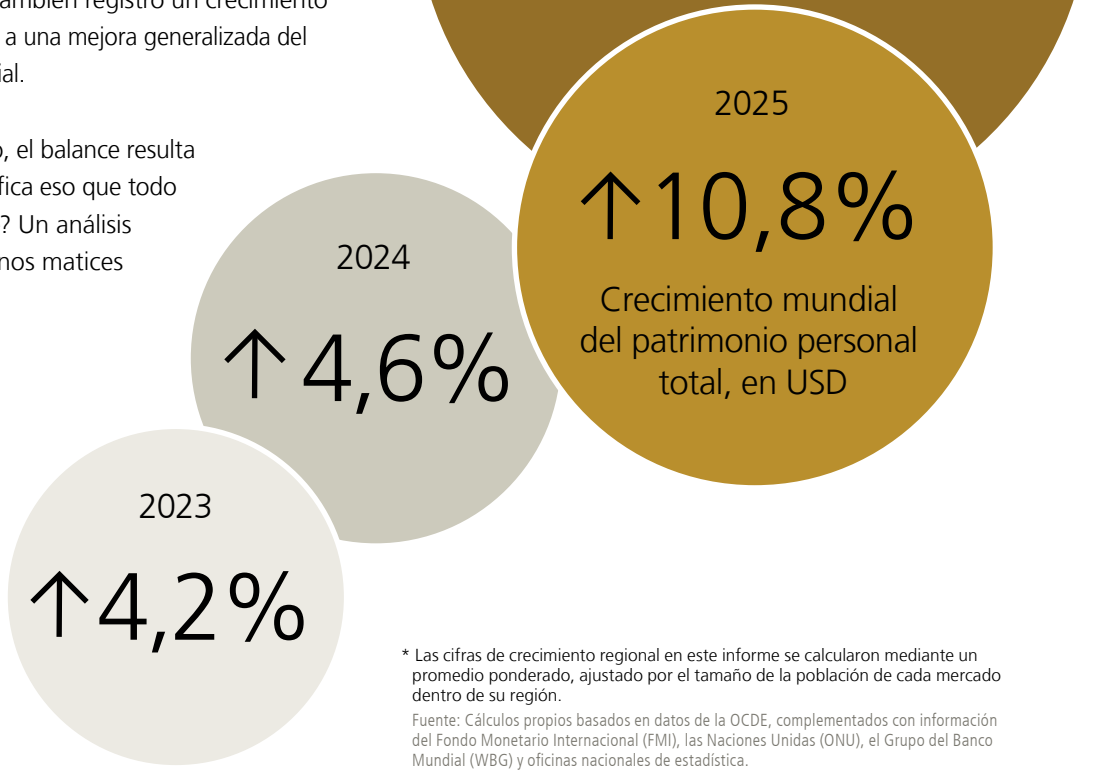
Al mismo tiempo, tras el retroceso registrado en 2024, la deuda de los hogares volvió a situarse en niveles más acordes con su comportamiento histórico.

Un crecimiento excepcional del patrimonio mundial

Por tercer año consecutivo, el mundo incrementó su nivel de patrimonio en 2025. El patrimonio personal total aumentó un 10,8% en USD, más del doble del crecimiento registrado tanto en 2024 como en 2023.*

El sólido comportamiento de los mercados financieros durante el pasado año fue, sin duda, uno de los principales motores de este resultado, aunque no el único. El patrimonio no financiero también registró un crecimiento significativo, lo que apunta a una mejora generalizada del nivel de vida a escala mundial.

En términos de crecimiento, el balance resulta claramente positivo. ¿Significa eso que todo evoluciona favorablemente? Un análisis más detallado revela algunos matices importantes.



* 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.

Como la evolución del patrimonio fuera de EE. UU. se expresa en USD, el crecimiento observado parece muy alto como consecuencia de la depreciación que sufrió el USD frente a la mayoría de las principales divisas durante el último año.

El EUR, por ejemplo, se apreció cerca de un 9% frente al USD en 2025, lo que contribuye a explicar la fortaleza de los resultados europeos medidos en USD y eleva el crecimiento del patrimonio en la región EMEA hasta casi el 18%, muy por encima del 8,5% registrado en las Américas y en marcado contraste con el escaso 0,44% visto en 2024. En Asia-Pacífico, el patrimonio aumentó cerca de un 5,9%, lo que supone una clara recuperación respecto al crecimiento del año anterior.

La deuda de los hogares, por su parte, volvió a aumentar en 2025 tras el descenso registrado en 2024. De hecho, creció al mayor ritmo desde 2017. En otras palabras, después de un período excepcional de desapalancamiento, el endeudamiento de los hogares regresó a una trayectoria más habitual.

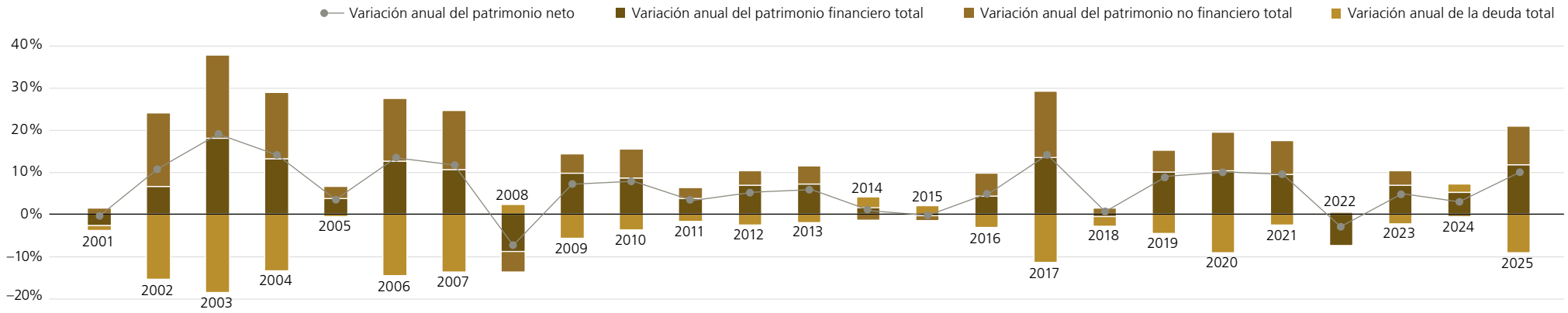
El patrimonio financiero, el patrimonio no financiero y la deuda evolucionaron al alza en 2025 respecto al ejercicio anterior. El patrimonio no financiero volvió a crecer por primera vez desde 2023.

El mundo que analizamos

Al igual que en la edición anterior, nuestro análisis se centra en 56 mercados que, según nuestras estimaciones, concentran más del 92% del patrimonio mundial. Esto nos permite identificar las principales tendencias que configuran la evolución del patrimonio a escala 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. Para esta edición actualizamos algunas de las metodologías empleadas para recopilar y estimar los datos, por lo que determinadas comparaciones con informes anteriores pueden no ser plenamente homogéneas. Las cifras relativas al crecimiento y la distribución del patrimonio corresponden a estimaciones de UBS.

El patrimonio crece... y también la deuda

Niveles de patrimonio personal por componente, 2000-2025 (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.

Fortaleza regional

No es la primera vez que cifras de crecimiento agregadas aparentemente muy positivas esconden realidades muy distintas cuando se analizan con mayor detalle a escala regional.

Sin embargo, la debilidad del USD durante 2025 permitió que todas las subregiones analizadas registraran un crecimiento medio positivo del patrimonio medido en USD. Los incrementos oscilaron entre el 1,6% en el Sudeste Asiático y casi el 4,6% en la Gran China, alrededor del 8,8% en Norteamérica y cerca del 17% en Europa Occidental. En Europa del Este, esta cifra se acercó mucho al 30%, situándose en el 28%.

El sólido avance del patrimonio en Europa y el Medio Oriente en 2025 incrementó ligeramente el peso de esta región en el patrimonio mundial, que pasó de representar algo menos del 25% en 2024 a superar el 26% en 2025.

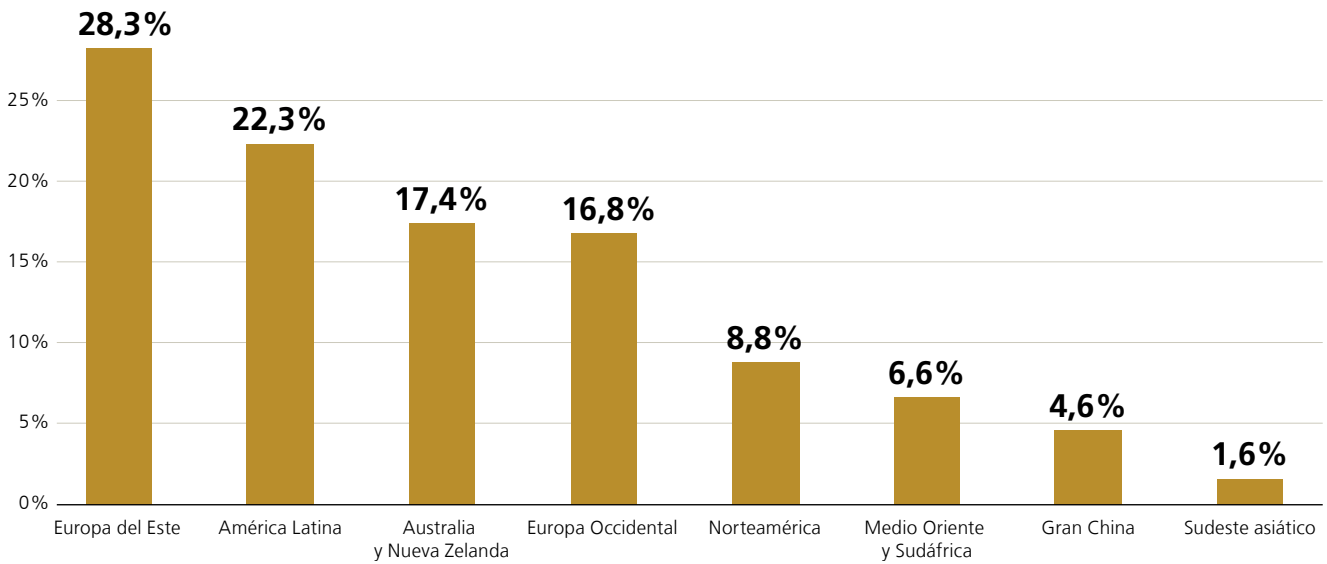
> El notable crecimiento del patrimonio en Europa y el Medio Oriente en 2025 se tradujo en un ligero aumento de la cuota de esta región en el patrimonio mundial.

Este aumento se produjo casi en su totalidad a expensas de Asia-Pacífico, cuya cuota descendió de casi el 36% en 2024 al 32,8% el año pasado. La cuota de las Américas en el patrimonio mundial se mantuvo prácticamente estable, en torno al 40%.

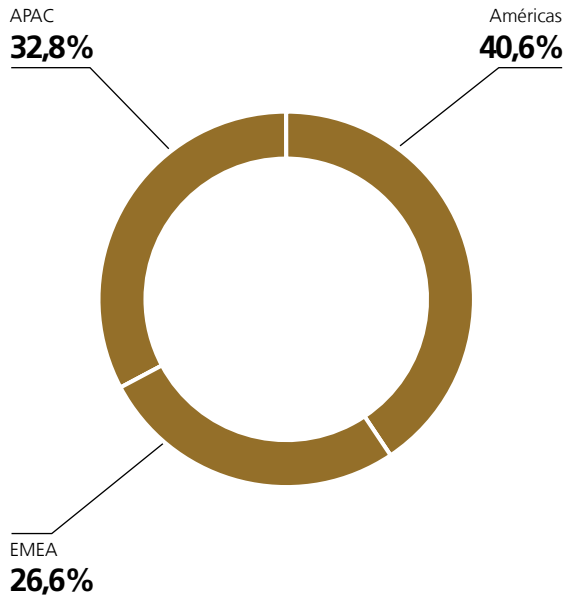
Muchos mercados de esta región, al estar indexados o vinculados al USD, no se beneficiaron del efecto favorable derivado de la apreciación de sus divisas, como sí ocurrió con el EUR.

Las Américas entre las regiones con mayor crecimiento

Variación del patrimonio personal total (2024-2025), en USD, media ponderada según el tamaño de la población



Participación de cada región en el patrimonio mundial



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.

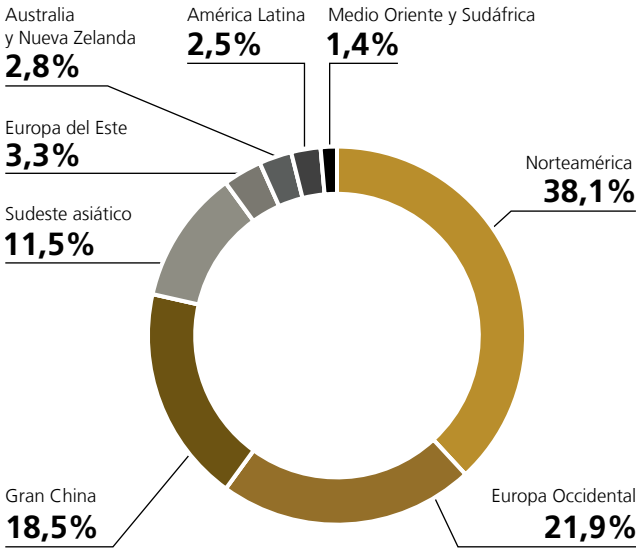
Estados Unidos ha ampliado aún más su cuota del patrimonio mundial desde 2024. Actualmente concentra el 35,7% del patrimonio personal de nuestra muestra. Le sigue Europa Occidental, con algo menos del 22%. Gracias a su gran población, la Gran China ocupa el tercer lugar, con un 18,5%, ligeramente por debajo del año pasado.

Así pues, solo dos mercados —EE. UU. y la Gran China— siguen concentrando conjuntamente más de la mitad del patrimonio personal mundial que analizamos, medida en USD, como ya señalamos por primera vez en la edición del año pasado de este informe.

> Dos mercados —EE. UU. y la Gran China— siguen concentrando conjuntamente más de la mitad del patrimonio personal mundial.

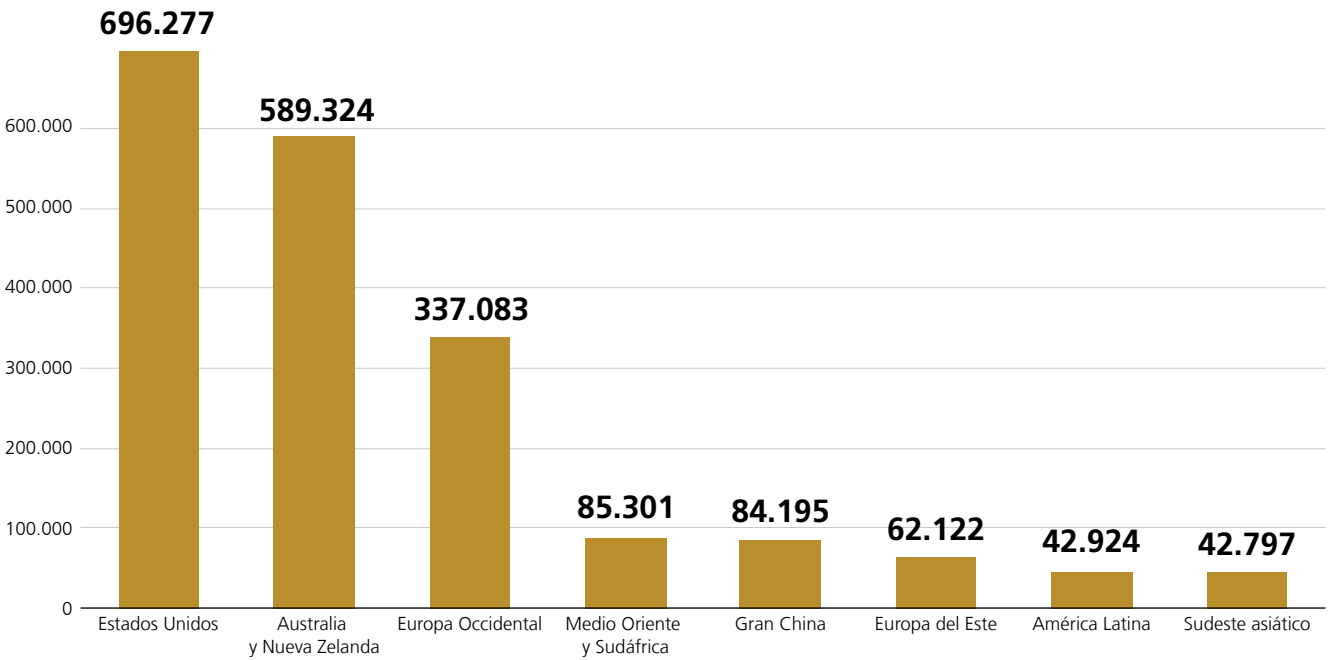
Se destacan tres bloques

Proporción en el patrimonio mundial



Por encima del medio millón

Patrimonio promedio por adulto en USD



Promedio ponderado en función del 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.

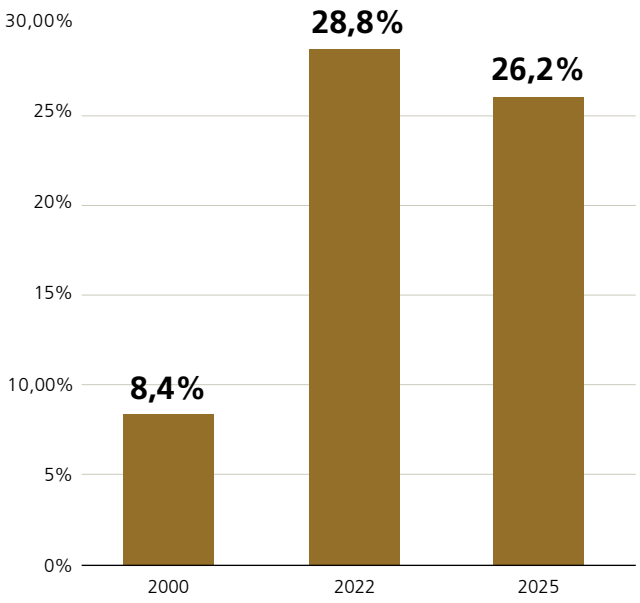
Los mercados emergentes representaban algo más del 8% del patrimonio mundial en el año 2000. Desde entonces, su cuota aumentó progresivamente hasta alcanzar un máximo de casi el 29% en 2022. Sin embargo, a partir de 2023 volvió a disminuir y se situó en algo más del 26% a finales de 2025. A medida que los mercados emergentes maduran, sus tasas de crecimiento se estabilizan de forma natural y convergen con las de los mercados desarrollados.

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

Consolidación en altos niveles

Proporción de los mercados emergentes en el patrimonio mundial



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.

¿Diferentes métricas, diferentes resultados?

La evolución del patrimonio varía en función del criterio usado para medirla.

Como mostramos en el Global Wealth Report del año pasado, el patrimonio personal total de un país puede aumentar con el tiempo simplemente por el crecimiento de su población, sin que ninguno de sus habitantes haya hecho crecer su patrimonio realmente. Lo contrario puede ocurrir cuando la población disminuye. Por eso preferimos enfocarnos en el patrimonio por adulto. Además, medir el patrimonio en divisa local elimina en parte la distorsión provocada por las fluctuaciones de las tasas de cambio, aunque este indicador sigue estando sujeto a la inflación, sobre todo durante períodos más prolongados; por ello, analizamos el crecimiento o la disminución del patrimonio en términos reales.

Llegados a este punto, cabría pensar que ya hemos identificado el único indicador verdaderamente representativo del patrimonio, ¿no es así? Por desgracia no existe un único indicador.

El patrimonio promedio por adulto ajustado a la inflación y expresado en divisa local no es más que el punto de partida de nuestro análisis, no el final: solo combinando distintos indicadores podemos aspirar a obtener una imagen clara de lo que pasa.

Las cifras medias no reflejan necesariamente el patrimonio de la mayoría de las personas, ya que pueden ocultar disparidades en su distribución. Un pequeño grupo de personas particularmente acaudaladas puede, por ejemplo, elevar fácilmente el patrimonio promedio de toda una nación y hacer que sus habitantes parezcan encontrarse en una situación mejor que aquella en la que realmente se encuentran.

Afortunadamente, podemos recurrir a la mediana del patrimonio, que indica el nivel en el que la mitad de la población se encuentra por encima y la otra mitad por debajo. La mediana del patrimonio ofrece una imagen más precisa de los niveles de patrimonio predominantes en la parte central de la distribución. Sin embargo, si se considera de forma aislada, puede ocultar lo que sucede en la parte superior de la distribución. No obstante, ni siquiera combinando las cifras medias y medianas podemos afirmar que disponemos de una visión perfecta del patrimonio. El grado de desigualdad en la distribución del patrimonio dentro de la población también es muy importante. Este se mide mediante el índice de Gini, que explicamos en el capítulo 2.

El patrimonio es una cosa; lo que se puede hacer con él es otra

Por último, ninguno de estos datos dice nada sobre el poder adquisitivo.

Comparar los niveles de patrimonio entre países es útil, pero lo que en última instancia importa a las personas es lo que pueden hacer con una determinada cantidad de patrimonio, y eso depende de los niveles de precios del lugar donde viven o del lugar donde tengan previsto gastar su patrimonio, que podría no coincidir con su lugar de residencia.

Como advertencia final, y como explicamos detalladamente en el informe del año pasado, es importante distinguir entre patrimonio e ingresos, así como entre patrimonio por adulto y PIB por adulto. El patrimonio personal de una nación está indudablemente vinculado a su fortaleza económica, pero se trata de indicadores diferentes que pueden divergir de forma considerable. En los mercados que analizamos, el patrimonio por adulto es sistemáticamente superior a la métrica correspondiente del PIB por adulto.

La situación a finales de 2025

Al cierre de 2025, el patrimonio promedio por adulto, en términos nominales, oscilaba entre cerca de 43.000 USD en América Latina y más de 664.000 USD en Norteamérica.

El año pasado destacamos la clara división existente entre Norteamérica y Oceanía —con un patrimonio promedio superior al medio millón de USD— y el resto del mundo. Esa diferencia sigue siendo muy evidente, sobre todo al analizar de forma individual los datos de EE. UU. y Australia.

El patrimonio promedio por adulto en EE. UU. se aproxima a los 700.000 USD, mientras que en Australia supera ya los 600.000 USD. En Europa Occidental, el patrimonio promedio representa menos de la mitad del nivel registrado en EE. UU., mientras que el resto de las regiones permanece claramente por debajo de los 100.000 USD.

Patrimonio por adulto: los 30 primeros

Mercado	Patrimonio promedio por adulto en USD		Mercado	Mediana del patrimonio por adulto en USD
Suiza	910.382	1	Luxemburgo	394.005
Estados Unidos	696.277	2	Bélgica	277.166
Luxemburgo	654.732	3	Australia	210.783
Hong Kong (RAE)	648.267	4	Nueva Zelanda	206.617
Australia	616.306	5	Dinamarca	203.771
Singapur	527.217	6	Hong Kong (RAE)	187.968
Dinamarca	523.344	7	Canadá	147.811
Nueva Zelanda	449.852	8	Suiza	145.555
Noruega	425.391	9	Noruega	140.003
Países Bajos	415.287	10	Japón	135.745
Bélgica	407.920	11	Italia	131.001
Suecia	406.406	12	Países Bajos	127.407
Canadá	399.886	13	Reino Unido	125.335
Alemania	346.613	14	Francia	121.898
Francia	341.359	15	Malta	114.033
Taiwán	332.533	16	Taiwán	113.137
Irlanda	314.167	17	España	111.575
Israel	312.108	18	Corea del Sur	101.739
Corea del Sur	311.260	19	Irlanda	98.413
España	306.412	20	Singapur	96.434
Reino Unido	292.808	21	Qatar	95.499
Austria	279.989	22	Finlandia	89.695
Italia	279.439	23	Suecia	84.039
Japón	211.846	24	Israel	83.843
Finlandia	209.135	25	Eslovenia	81.366
Portugal	195.761	26	Portugal	76.978
Qatar	188.505	27	Austria	71.378
Malta	163.655	28	Estados Unidos	68.998
Emiratos Árabes Unidos	157.612	29	Grecia	59.162
Grecia	143.343	30	Alemania	53.485

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.

Dos rankings, dos resultados. Tres rankings, tres resultados.

Como con las clasificaciones del crecimiento del patrimonio, el ranking de los países más ricos del mundo por adulto varía notablemente dependiendo de si se toma como referencia el patrimonio promedio o el patrimonio mediano. Lo mismo sucede cuando el criterio usado es el PIB por adulto. Como muestra la tabla de la página anterior, en muchos casos estos tres indicadores ofrecen una visión completamente distinta de un mismo mercado. Y, si además, incorporáramos el poder adquisitivo, las clasificaciones volverían a modificarse.

Si observamos solo las primeras posiciones, Suiza lidera el ranking por patrimonio promedio por adulto, pero desciende hasta la octava posición cuando el criterio es el patrimonio mediano. En términos de PIB por adulto, ocupa el tercer lugar. EE. UU. es el segundo mercado del mundo por patrimonio promedio, pero ocupa el puesto 28 en patrimonio mediano y el sexto en PIB por adulto. Luxemburgo es el único país que figura de forma constante entre los tres primeros puestos en las tres clasificaciones. Bélgica ocupa la undécima posición por patrimonio promedio y la decimotercera por PIB por adulto, pero asciende hasta el segundo lugar cuando se analiza el patrimonio mediano. Italia, por su parte, está por debajo de Alemania en patrimonio promedio, aunque la supera ampliamente en patrimonio mediano por adulto.

La principal conclusión es clara: cada mercado exhibe una distribución patrimonial distinta y, por lo tanto, puede parecer más rico o más modesto según el segmento de la población adulta que se analice.

Lo que va de década

Las variaciones del patrimonio de un año para otro pueden ser muy acusadas e incluso parecer aleatorias.

Sin embargo, el análisis de tendencias durante un período más prolongado permite identificar con mayor claridad los cambios estructurales, reduciendo el impacto del ruido provocado por factores coyunturales.

Desde esta perspectiva es muy pertinente observar la evolución registrada desde el inicio de la presente década, un período marcado por la pandemia y sus consecuencias económicas. La primera conclusión es que, incluso en un horizonte de seis años, la evolución del patrimonio dista mucho de ser uniforme. Persisten diferencias muy significativas entre mercados: mientras que en algunos el patrimonio ha aumentado más del 50%, en otros se ha reducido hasta una cuarta parte.

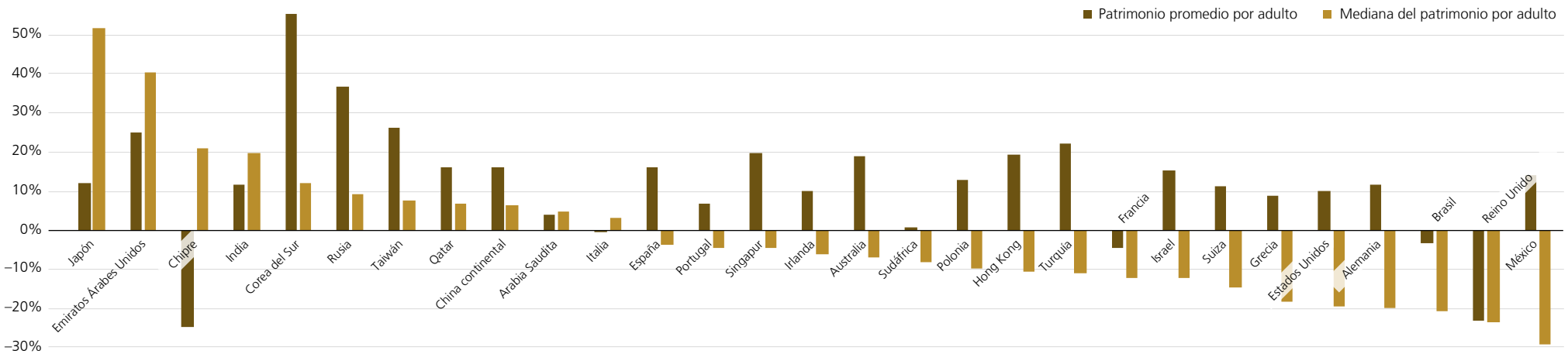
Corea del Sur registra el crecimiento más destacado de toda la muestra cuando se mide el patrimonio promedio real por adulto en moneda local. Desde 2020, este indicador ha aumentado más del 55%, muy por encima del 37% registrado en Rusia, el 29% en Croacia o el 27% en Noruega. Nueve mercados incrementaron su patrimonio en más de un 20% durante este período. Otros ocho registraron aumentos superiores al 15%. Y otros ocho superaron el 10%.

En quince mercados, por el contrario, el patrimonio promedio por adulto disminuyó. En algunos casos, el descenso fue moderado, como en Brasil (-3,13%) y Francia (-4,52%). En otros, la caída fue mucho más pronunciada, como en Países Bajos (-14,36%) y Reino Unido (-23,2%). En un solo caso no ha cambiado prácticamente nada: en Italia, este indicador se ha mantenido casi estable desde 2020.

Si se analiza el patrimonio mediano, el panorama es menos favorable. La evolución negativa registrada en 2025 explica que menos de la mitad de los mercados analizados exhiban actualmente un patrimonio mediano superior al existente al comienzo de la década. Japón encabeza esta lista con un crecimiento acumulado superior al 50% desde 2020. Le siguen los EAU, con un incremento superior al 40%. En Chipre, Tailandia y la India, el patrimonio mediano ha aumentado aproximadamente un 20% durante este período, y en Corea del Sur, más de un 12%. Por otro lado, contabilizamos 20 mercados en los que este indicador de patrimonio ha disminuido más de un 10%.

La evolución de la década hasta la fecha

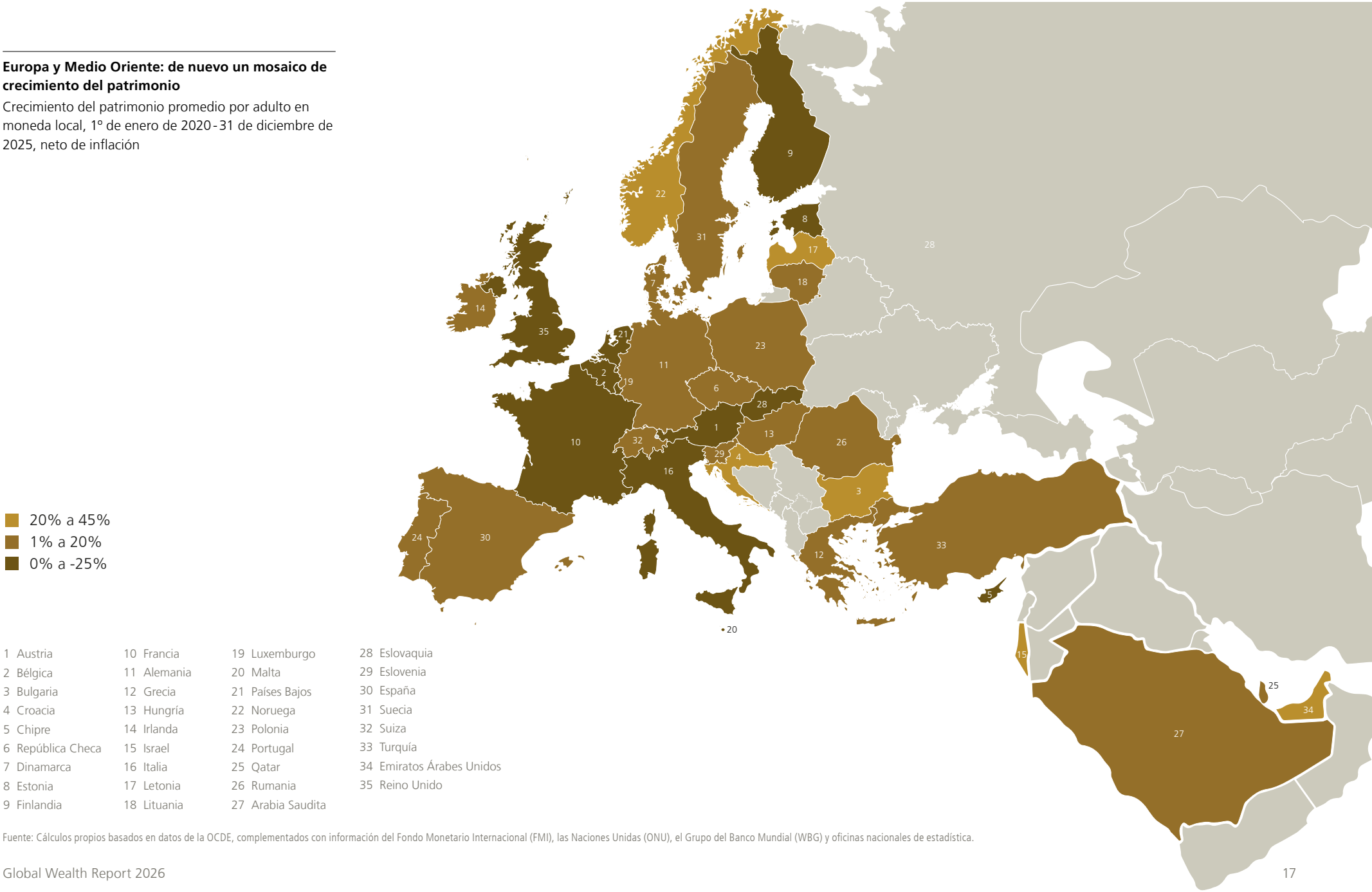
Evolución del patrimonio promedio y mediano por adulto (2020-2025), en moneda local y ajustado a la inflación



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.

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

Crecimiento del patrimonio promedio por adulto en moneda local, 1º de enero de 2020 - 31 de diciembre de 2025, neto de inflación



1 Austria
2 Bélgica
3 Bulgaria
4 Croacia
5 Chipre
6 República Checa
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 Qatar
26 Rumania
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.

Diferencias significativas en la composición del patrimonio y el nivel de endeudamiento

La mayor parte del patrimonio por adulto en Suecia, Israel y Taiwán está compuesto por activos financieros, que representan el 83,6%, el 82,1% y el 80,8%, respectivamente. En EE. UU., los activos financieros siguen representando cerca del 79% del patrimonio personal. En Brasil superan ligeramente el 73%. En Hong Kong (RAE) representan algo menos del 70%. En Suiza suponen aproximadamente el 65% del patrimonio. Singapur es el último mercado de nuestra muestra donde los activos financieros representan más del 60% del patrimonio bruto. Los EAU y Arabia Saudita se sitúan muy cerca de ese umbral. En China continental e Italia, los activos financieros representan aproximadamente el 50%.

En el extremo opuesto se sitúan Turquía, con menos del 20%; India, con menos del 26%; España, con algo más del 31%; y Alemania, con cerca del 44%.

También existen importantes diferencias en los niveles de endeudamiento. La deuda supera una cuarta parte del patrimonio bruto en Noruega. Representa el 23% en Brasil. Se sitúa en torno al 20% tanto en Suiza como en el Reino Unido. En el extremo inferior están México, con un 5,2%; Arabia Saudita y los EAU, con alrededor del 6%; Hong Kong (RAE), con algo menos del 7,5%; e Italia, con algo menos del 9%. En EE. UU., Alemania y China continental, la deuda equivale aproximadamente al 10%-11% del patrimonio personal bruto.

Patrimonio financiero y patrimonio no financiero: desglose

Mercado	Activos financieros como porcentaje del patrimonio bruto
Israel	82,1%
Taiwán	80,8%
Sudáfrica	79,5%
Estados Unidos	78,9%
Qatar	76,7%
Brasil	73,3%
Hong Kong (RAE)	69,3%
Japón	68,9%
Canadá	66,2%
Suiza	65,3%
Singapur	63,8%
Emiratos Árabes Unidos	59,2%
Arabia Saudita	58,6%
Reino Unido	55,9%
Chipre	55,1%
Corea del Sur	54,9%
China continental	51,9%
Italia	50,9%
Francia	46,9%
Australia	46,6%
México	44,3%
Alemania	43,6%
Polonia	43,2%
Portugal	37,0%
Grecia	36,1%
España	31,4%
Rusia	31,2%
India	25,8%

Mercado	Deuda como porcentaje del patrimonio bruto
Brasil	23,4%
Chipre	20,7%
Suiza	20,5%
Reino Unido	20,0%
Canadá	18,2%
Australia	18,0%
Israel	14,4%
Sudáfrica	14,0%
Francia	13,7%
Qatar	12,7%
Japón	11,9%
Taiwán	11,9%
Singapur	11,8%
Portugal	11,4%
Corea del Sur	11,3%
Alemania	11,0%
Estados Unidos	10,9%
China continental	10,6%
Grecia	9,4%
Polonia	9,4%
Italia	8,9%
India	8,2%
Rusia	8,0%
España	7,6%
Hong Kong (RAE)	7,4%
Emiratos Árabes Unidos	6,0%
Arabia Saudita	5,9%
México	5,2%

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

El número de millonarios en USD volvió a aumentar en 2025 y, por primera vez, lo hizo en todos los mercados que analizamos.

Sin embargo, el dato más importante va más allá del crecimiento anual: cada vez son más las personas que ascienden en la escala patrimonial, se refuerzan los segmentos de mayor patrimonio y la expansión continúa extendiéndose a un conjunto cada vez más amplio de mercados.

Los avances no siempre fueron espectaculares. Sí fueron, sin embargo, extraordinariamente generalizados. En conjunto dibujan un escenario en el que el patrimonio sigue expandiéndose, aumenta la población acomodada y se consolida una tendencia al alza a largo plazo.

Más millonarios que nunca, en todo el mundo

El número de millonarios en USD lleva años aumentando y 2025 no fue una excepción. Estimamos que la población mundial de millonarios creció un 1,5%. Puede parecer un incremento moderado. Sin embargo, equivale a casi un millón de nuevos millonarios en un solo año, es decir, más de 2.680 nuevos millonarios al día.

Las mayores tasas de crecimiento se registraron en Europa del Este. Lituania encabezó la clasificación con un incremento interanual del 8%, seguida de Turquía, Letonia y Hungría, todas ellas con tasas superiores al 5%.

Ninguno de los 56 mercados analizados cerró 2025 con menos millonarios de los que tenía al inicio del año.

Las economías de Europa del Este lideraron el crecimiento relativo del número de millonarios en USD. En términos absolutos, EE. UU. concentró por sí solo cerca de la mitad de todos los nuevos millonarios del mundo durante 2025.

En parte, la evolución del número de millonarios depende también del número de personas que ya se encontraban próximas al umbral del millón de USD el año anterior.

Cada vez hay más millonarios en el mundo

Crecimiento del número de millonarios en USD (2024-2025)

Mercado	Crecimiento en porcentaje	Número de personas
Lituania	8,0%	921
Turquía	6,4%	5.650
Letonia	5,7%	1.131
Hungría	5,3%	1.349
Irlanda	5,2%	9.491
Rusia	5,2%	21.951
Israel	4,7%	8.803
Sudáfrica	4,1%	3.840
Polonia	4,0%	3.888
Chile	3,9%	2.593
Emiratos Árabes Unidos	3,5%	6.277
Grecia	3,5%	2.762
India	3,4%	31.033
España	3,1%	32.707
México	2,7%	8.724
Arabia Saudita	2,6%	8.718
Brasil	2,4%	9.215
Italia	2,4%	28.596
Singapur	2,2%	5.240
Estados Unidos	1,9%	441.078
Reino Unido	1,8%	43.139
Qatar	1,8%	528
Corea del Sur	1,6%	20.227
Australia	1,6%	25.089
Francia	1,5%	34.604
Taiwán	1,3%	9.864
Japón	1,1%	31.428
Suiza	1,0%	8.907
Alemania	0,9%	24.263
Hong Kong (RAE)	0,3%	1.891
China continental	0,3%	14.079

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.

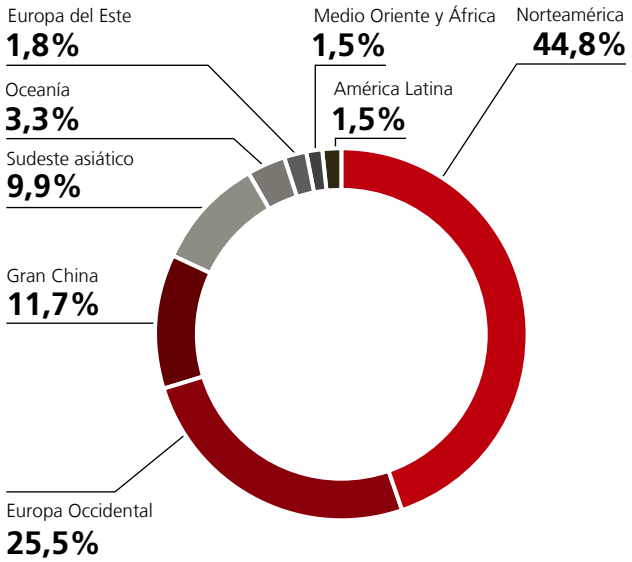
En términos absolutos, EE. UU. se destaca por haber sumado más de 440.000 nuevos millonarios en 2025, lo que supone un aumento del 1,9% con respecto a 2024, equivalente a más de 1.200 nuevos millonarios al día. El Reino Unido sumó más de 43.000 nuevos millonarios en USD el año pasado, mientras que Francia, España, Japón y la India también incorporaron a más de 30.000 personas a este grupo.

Al igual que en ediciones anteriores de este informe, más del 40% de los millonarios en USD del mundo reside en EE. UU., lo que equivale a más de 23,6 millones de los aproximadamente 57,5 millones de millonarios de nuestra muestra. Europa Occidental alberga a algo menos de 15 millones de millonarios en USD, lo que representa el 25% del total. Un número casi idéntico de millonarios reside en Asia-Pacífico, con China continental a la cabeza, con más de 5,3 millones, seguida de Japón, con cerca de 3 millones.

Norteamérica concentra la mayor parte de los millonarios en USD del mundo, principalmente gracias a Estados Unidos. Si se combinan Norteamérica y la Gran China, ambas regiones reúnen más del 56% de la población mundial de millonarios. Si se consideran conjuntamente Norteamérica y Europa Occidental, la cifra supera el 70%. La Gran China y el Sudeste Asiático concentran, por su parte, más de una quinta parte del total mundial.

Dónde residen los millonarios

Distribución mundial de los millonarios 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.

Alemania, el Reino Unido y Francia ocupan, respectivamente, el cuarto, quinto y sexto puesto de nuestro ranking, y son además los últimos países de la lista con más de 2 millones de millonarios en USD. Les siguen Australia, Corea del Sur, los Países Bajos, Italia y España, con cifras que oscilan entre uno y dos millones.

Suiza y la India cuentan con un número casi idéntico de millonarios en USD, aproximadamente 944.000, ligeramente por debajo de la cifra de España. Algunos países de nuestro ranking cuentan con un elevado número de millonarios a pesar de su reducido tamaño. Taiwán alberga a más de 770.000 millonarios en USD y Hong Kong (RAE), a casi 630.000. Brasil cuenta con el mayor número de millonarios en USD de América Latina, con aproximadamente 386.000 personas, seguido de México, con cerca de 333.000.

El número de millonarios de un mercado determinado no siempre refleja su tamaño, su fortaleza económica ni siquiera su nivel medio de patrimonio por persona. También depende de otros factores, como el grado de acceso a la propiedad de la vivienda, el nivel de ahorro privado para la jubilación o los incentivos fiscales destinados al ahorro y la inversión. En otras palabras, la cultura de inversión de cada mercado también juega un papel determinante.

UBS Millionaire Index

Distribución mundial de los millonarios en USD

Mercado	Número de millonarios en USD (en miles)
Estados Unidos	23.627
China continental	5.305
Japón	2.902
Alemania	2.648
Reino Unido	2.428
Francia	2.388
Australia	1.634
Corea del Sur	1.317
Países Bajos	1.294
Italia	1.235
España	1.077
Suiza	944
India	944
Taiwán	772
Hong Kong (RAE)	628
Bélgica	556
Suecia	507

Mercado	Número de millonarios en USD (en miles)
Rusia	447
Brasil	386
Arabia Saudita	348
México	333
Singapur	244
Israel	195
Irlanda	192
Emiratos Árabes Unidos	183
Portugal	181
Polonia	101
Sudáfrica	97
Turquía	93
Luxemburgo	85
Grecia	82
Qatar	30
Hungría	27
Chipre	24

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.

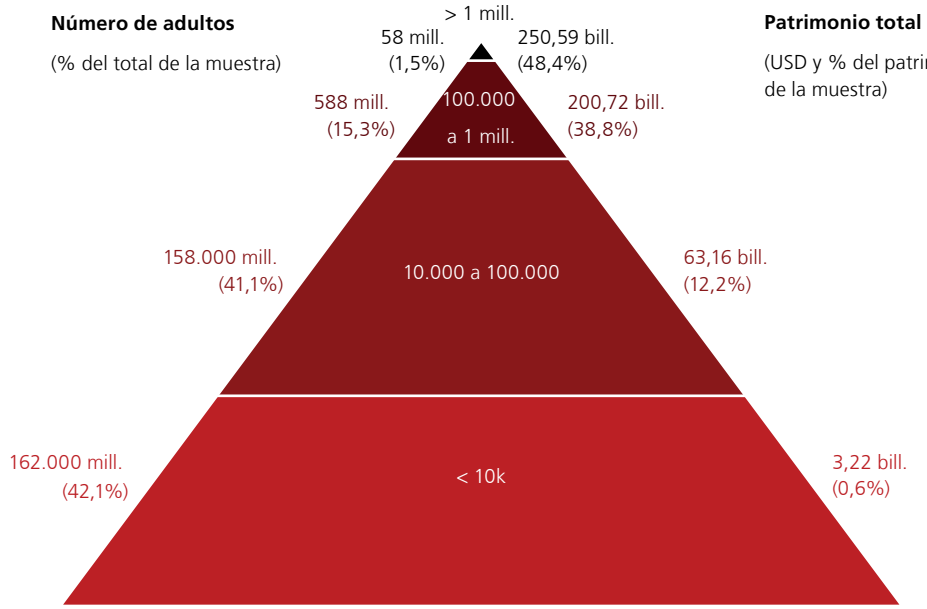
¿El fin de la pirámide del patrimonio mundial?

Es posible que la pirámide del patrimonio esté viviendo sus últimos años como tal, al menos desde el punto de vista de su forma geométrica. Hoy, el tramo patrimonial inferior apenas supera en tamaño al inmediatamente superior. Si las tendencias actuales se mantienen, ambos niveles podrían invertirse antes de que finalice la década.

Aunque las Américas concentran por amplio margen la mayor proporción de adultos pertenecientes al grupo de los millonarios en USD, la región EMEA (Europa, Medio Oriente y África) reúne el mayor número de personas en el tramo patrimonial comprendido entre los 100.000 y el millón de USD.

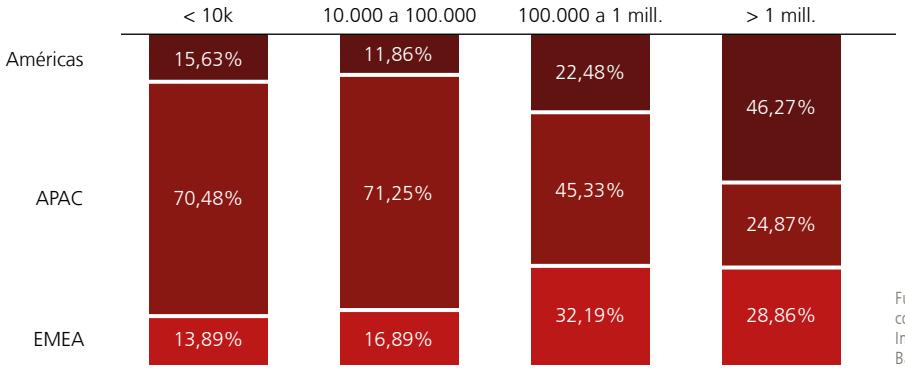
La pirámide del patrimonio mundial en 2025

Distribución del patrimonio mundial por tramos patrimoniales (USD)



Distribución del patrimonio

Número de adultos (% del total de la muestra) por tramo patrimonial en 2025 (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.

De uno de cada mil a (casi) uno de cada seis

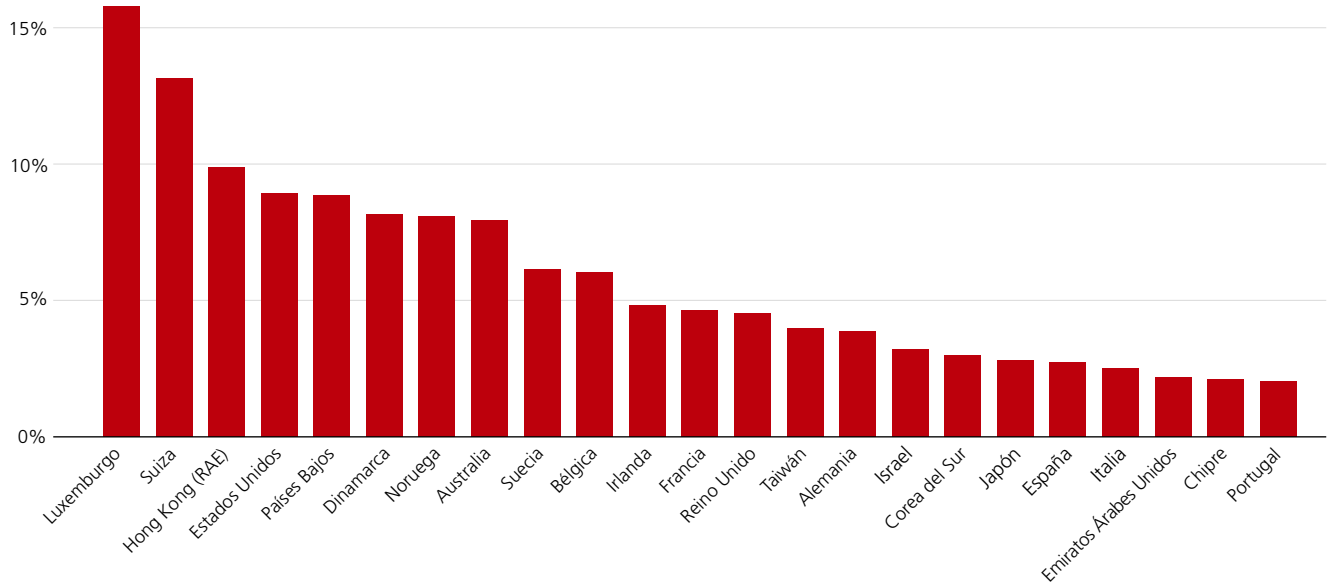
El año pasado destacamos que más de uno de cada siete adultos es millonario en USD en Luxemburgo y Suiza. De hecho, en Luxemburgo la proporción se acerca más a uno de cada seis. A finales de 2025, aproximadamente uno de cada diez adultos de de Hong Kong (RAE) poseía un patrimonio de un millón de USD o más, seguido de cerca por EE. UU. y los Países Bajos, con casi un 9% de la población adulta. El Reino Unido y Francia se sitúan en torno al 4,5%, mientras que Japón, España e Italia se encuentran entre el 2,5% y el 2,8%.

En 13 de los mercados de nuestra muestra, los millonarios en USD representan más del 5% de la población adulta; en otros ocho, el 3% o más; y en 22 mercados, la proporción es inferior al 1%.

Las economías pequeñas con un alto nivel de vida general aparecen con mayor frecuencia entre los mercados con mayor densidad de millonarios. Por su tamaño, EE. UU. es la excepción: a pesar de las enormes dimensiones de su economía, ocupa el cuarto puesto de nuestra muestra de 56 mercados.

La densidad de millonarios

Millonarios en USD como porcentaje de la población adulta, 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.

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

Este año contabilizamos 3.302 multimillonarios en USD, más 383 que el año anterior, lo que supone un incremento cercano al 13,1%.* Más de un millar reside en EE. UU., 562 en China continental y 211 en la India. Les siguen Alemania y Rusia, con 193 y 122 multimillonarios, respectivamente, los únicos mercados que también superan el centenar.
La inmensa mayoría de los multimillonarios posee patrimonios inferiores a los 50.000 millones de USD. Identificamos 18 personas con patrimonios de entre 50.000 y 100.000 millones de USD y otras 19 cuyo patrimonio supera los 100.000 millones de USD. Quince de estas últimas residen en Estados Unidos.

En promedio, el patrimonio de los multimillonarios aumentó cerca de un 25% en 2026 respecto a 2025. Sin embargo, esta cifra oculta diferencias muy significativas entre mercados. En Corea del Sur y Hungría, el patrimonio agregado de los multimillonarios se duplicó con creces durante el último año. En Chile aumentó cerca del 80%. En la República Checa y México, el incremento rondó el 60%. En Brasil y Grecia, superó el 50%. Aunque estos crecimientos son extraordinarios, conviene interpretarlos en su contexto. En muchos casos reflejan, sobre todo, un aumento del número de multimillonarios y no solo un incremento del patrimonio de quienes ya pertenecían a este grupo. Corea del Sur, por ejemplo, pasó de 31 a 52 multimillonarios en USD. Aunque el número de multimillonarios aumentó cerca de un 68%, su patrimonio agregado creció un 139%. En Hungría, el número de multimillonarios pasó de cuatro a ocho. Este incremento basta, por sí solo, para explicar la duplicación de su patrimonio conjunto, incluso si el patrimonio individual de los multimillonarios ya existentes hubiera permanecido estable.

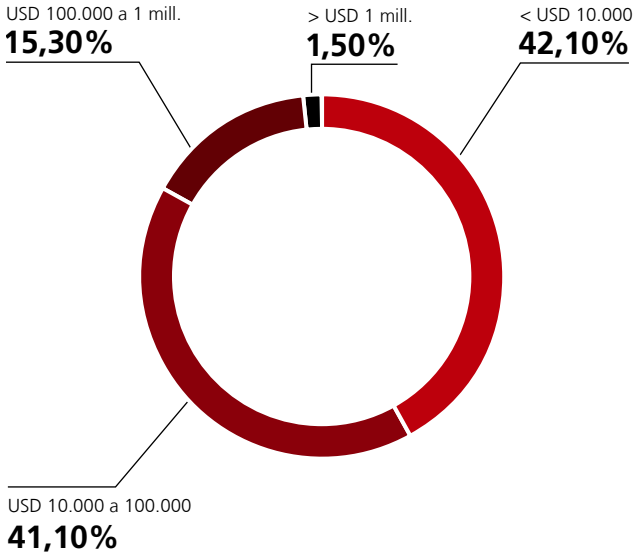
En Chile, sin embargo, el número de multimillonarios no varió, y en la República Checa solo ha aumentado en dos personas, lo que apunta a una fuerte expansión del patrimonio de los multimillonarios ya existentes. En seis mercados, el número de multimillonarios bajó: de 25 a 22 en Tailandia y de 19 a 16 en Arabia Saudita, además de otros cuatro casos en los que la reducción se limita a una sola persona.

¿Qué nivel de patrimonio predomina en el mundo?

Algo más del 15% de la población adulta mundial posee un patrimonio neto de entre 100.000 y un millón de USD. La proporción de quienes cuentan con un patrimonio de entre 10.000 y 100.000 USD es prácticamente igual a la de quienes poseen menos de 10.000 USD: algo más del 41% en ambos casos. El 1,5% de la población adulta mundial dispone de un patrimonio superior al millón de USD.

El tramo patrimonial de hasta 10.000 USD sigue siendo el más numeroso de nuestra muestra, aunque por un margen cada vez más reducido. Si la tendencia actual continúa, el siguiente casi habrá alcanzado el mismo nivel y va camino de superarlo.

Distribución de la población por tramo patrimonial



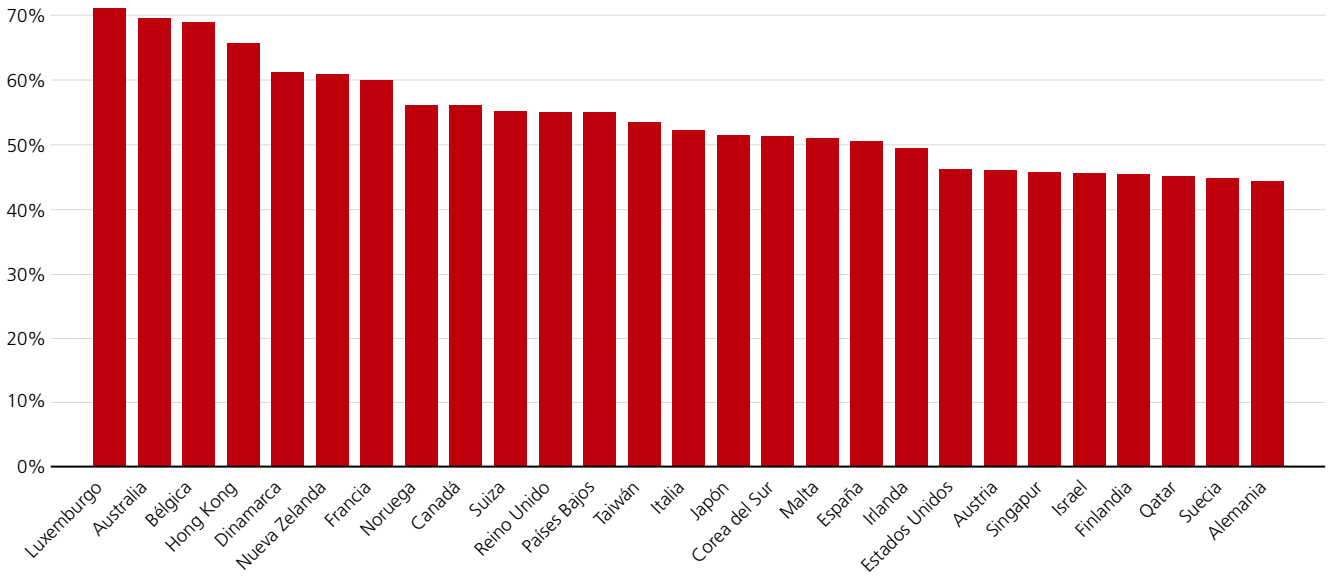
Fuente: Cálculos propios basados en datos de la OCDE, complementados con información del Fondo Monetario Internacional (FMI), las Naciones Unidas (ONU), el Grupo del Banco Mundial (WBG) y oficinas nacionales de estadística.

* Estas cifras corresponden al período comprendido entre abril de 2025 y abril de 2026 y proceden del Billionaire Ambitions Report, que analiza 47 mercados.
Puede consultar más información sobre el patrimonio de los multimillonarios en nuestro informe más reciente, publicado a finales de 2025, en **ubs.com/billionaires**.

Solo en seis de los 56 países de nuestra muestra las personas con un patrimonio neto superior a 100.000 USD representan más del 60% de la población adulta. En Luxemburgo, este porcentaje supera el 70%, mientras que en Australia y Bélgica se aproxima mucho a esa cifra. Los otros tres son la Hong Kong (RAE), Dinamarca y Nueva Zelanda. En otros 12 países, más de la mitad de la población adulta posee un patrimonio neto superior a 100.000 USD, como Francia, con algo menos del 60%; Noruega, con un 56%; Italia, con algo más del 52%; y Japón y Corea del Sur, con algo más del 51%. En el conjunto de Europa Occidental, el «grupo con más de 100.000» también representa más de la mitad de la población, el 53%.

La distribución de la población con patrimonios inferiores al millón de USD presenta ciertas similitudes con la vista entre quienes superan ese umbral, aunque también existen diferencias importantes. Una vez más, los primeros puestos corresponden a economías pequeñas con altos niveles de prosperidad. EE. UU., por ejemplo, ocupa la cuarta posición en densidad de millonarios, pero queda fuera del grupo de los diez primeros.

Porcentaje de la población adulta con un patrimonio superior a 100.000 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.

Cómo ha evolucionado el patrimonio a lo largo del tiempo

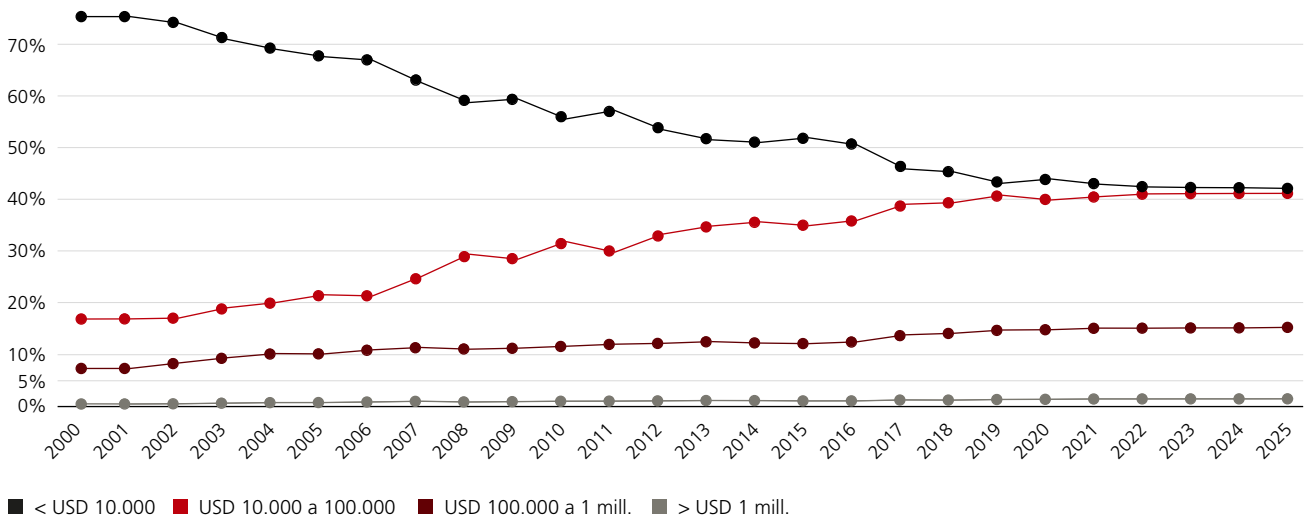
Hace dos años señalábamos que el patrimonio dista mucho de ser un fenómeno estático. En términos generales, tiende a crecer con el paso del tiempo, aunque en determinados períodos también puede retroceder. Nuestro análisis confirma, una vez más, que el patrimonio evoluciona de forma constante, tanto a escala global como dentro de cada mercado. Analizar cómo se ha desplazado la población entre los distintos tramos patrimoniales desde el cambio de milenio permite comprender mejor la evolución económica de las principales economías del mundo durante el último cuarto de siglo.

En el año 2000, cerca de tres cuartas partes de la población adulta mundial disponía de un patrimonio neto inferior a 10.000 USD. Diez años después, esa proporción se había reducido hasta aproximadamente el 55%, y en 2020 había bajado a poco más del 43%. Al cierre del año pasado se situaba en poco más del 41%. Al mismo tiempo, el porcentaje de personas con un patrimonio de entre 10.000 y 100.000 USD prácticamente se duplicó durante la primera década del siglo y ha seguido aumentando desde entonces. Los dos tramos patrimoniales superiores también han más que duplicado su tamaño.

Si se ajustan las cifras por inflación, la magnitud del crecimiento es menor, aunque la tendencia general permanece intacta. No obstante, en algunas de las principales economías del mundo la evolución ha sido menos lineal. Aun así, la tendencia general es clara:

La continua reducción del tramo patrimonial inferior

Proporción de adultos por tramo patrimonial a escala mundial (2000-2025)



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.

año tras año, las personas continúan desplazándose desde el tramo patrimonial más bajo hacia el inmediatamente superior, con muy pocas excepciones. De hecho, el segmento de menor patrimonio lleva reduciéndose de forma prácticamente ininterrumpida desde que iniciamos estas mediciones en el año 2000, mientras que el segundo tramo crece casi al mismo ritmo. Conviene recordar que estas cifras están expresadas en USD nominales. Una vez descontado el efecto de la inflación, el crecimiento resulta más moderado. Sin embargo, la dirección de la tendencia no cambia.

Siguiendo el orden alfabético, en Australia el número de adultos en el tramo de patrimonio más bajo se redujo a la mitad entre 2000 y 2010, pero apenas ha mejorado desde entonces e incluso ha vuelto a aumentar en ocasiones. El segundo tramo de patrimonio más bajo muestra una tendencia similar. El tramo intermedio, entre 100.000 y un millón de USD, ha seguido la trayectoria inversa, duplicándose en los primeros diez años del milenio y estancándose después hasta la actualidad. Incluso el tramo de patrimonio superior al millón de USD, que se multiplicó por más de siete entre 2000 y 2010, ha crecido mucho más lentamente desde entonces.

En Brasil se puede observar una tendencia similar, aunque con cifras bastante diferentes. Si bien en el año 2000 casi el 90% de su población adulta se encontraba en el tramo de patrimonio más bajo, en 2010 solo dos tercios permanecían en él. En 2020 volvió a superar el 71% y actualmente ronda el 69%, todavía por encima del nivel registrado en 2010. Durante la primera década del siglo, el segundo tramo patrimonial absorbió rápidamente a quienes ascendían desde el nivel inferior. Posteriormente comenzó a perder población, a medida que parte de ella regresaba al primer tramo. Desde 2020, sin embargo, ha retomado una trayectoria de crecimiento. El segmento patrimonial comprendido entre 10.000 y 100.000 USD, por su parte, se multiplicó casi por seis entre 2000 y 2010, antes de estabilizarse.

Las distintas economías de Francia, Italia, Japón, México, Singapur, España, Suiza, el Reino Unido y EE. UU. reflejan esta tendencia en mayor o menor medida. En España, las cifras son contundentes: el tramo de patrimonio más bajo se redujo casi un 28% en la primera década del milenio y el segundo más bajo se contrajo aún más, pero ambos volvieron a aumentar con fuerza a partir de 2011. Solo a partir de 2023 han retomado su tendencia a la baja, aunque de forma tímida. De manera simétrica, los dos tramos superiores crecieron exponencialmente hasta 2010; luego, el crecimiento se estancó hasta el punto de que el segundo tramo más alto sigue en 14 puntos porcentuales por debajo de su nivel de 2010, mientras que el más alto apenas supera el nivel registrado ese año.

En Japón, por su parte, el tramo de patrimonio más bajo creció de forma continua desde el año 2000, mientras que los dos tramos superiores siguen bastante por debajo de sus niveles de 2010. Estas observaciones coinciden con nuestras conclusiones del Global Wealth Report de 2024, en el que constatamos una desaceleración general del crecimiento del patrimonio a partir de 2010 y analizamos con mayor detenimiento sus posibles causas.

Hay excepciones

Algunas de las principales economías del mundo han desafiado estas tendencias.

En Alemania y Hong Kong (RAE), el tramo más bajo se ha reducido de forma continua en los últimos 25 años, mientras que los dos tramos superiores han seguido creciendo de forma prácticamente ininterrumpida en lo que va de siglo.

Por último, en EE. UU., la dinámica del crecimiento del patrimonio parece haberse invertido por completo: entre 2000 y 2010, el crecimiento se limitó al tramo de patrimonio superior a un millón de USD y fue débil o inexistente en los dos segmentos inferiores. Solo a partir de 2011 el tramo patrimonial comprendido entre 100.000 y un millón de USD comenzó a mostrar también un crecimiento significativo, y solo desde entonces los dos tramos patrimoniales más bajos registraron un descenso significativo.

Desigualdad del patrimonio, medida por el coeficiente de Gini

Puesto	Mercado	Coeficiente de Gini en 2025
1	Emiratos Árabes Unidos	0,82
2	Rusia	0,82
3	Sudáfrica	0,81
4	Brasil	0,81
5	Arabia Saudita	0,78
6	Estados Unidos	0,77
7	Suecia	0,74
8	India	0,74
10	Turquía	0,73
12	México	0,72
15	Chile	0,71
19	Singapur	0,69
20	Suiza	0,68
22	Alemania	0,67
25	Israel	0,66
29	Hong Kong (RAE)	0,64
33	Portugal	0,61
36	China continental	0,60
39	Grecia	0,60
40	Reino Unido	0,59
41	Taiwán	0,59
43	Francia	0,57
44	Corea del Sur	0,57
45	Polonia	0,57
46	España	0,57
47	Hungría	0,56
49	Italia	0,54
51	Japón	0,53
52	Australia	0,53
54	Qatar	0,47
55	Bélgica	0,46
56	Eslovaquia	0,38

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 coeficiente de Gini, una pieza más del rompecabezas del patrimonio

El coeficiente de Gini, que mide el grado de igualdad en la distribución del patrimonio dentro de una población, tiene una dinámica propia: el nivel general de patrimonio de un país guarda poca relación con la igualdad en su distribución, y tampoco existe una correlación evidente entre esta igualdad y la dinámica económica. Un país puede ser rico y mostrar una distribución desigual del patrimonio, pero también puede ser rico y bastante igualitario, y viceversa.

Si nos fijamos en los niveles de patrimonio absolutos, el coeficiente de Gini ofrece otra pista sobre su distribución: expresado mediante un valor entre cero y uno, mide el grado de igualdad en la distribución del patrimonio dentro de una población.

Mientras menor sea el valor, más equitativamente se distribuye el patrimonio, y viceversa. Como ya señalamos en ediciones anteriores de este informe, para obtener un buen panorama del patrimonio, este coeficiente debe analizarse junto con los niveles de patrimonio generales, ya que, por ejemplo, no es igual que todo el mundo disfrute del mismo nivel de bienestar a que todo el mundo padezca el mismo nivel de privación.

Dinámica del patrimonio

Capítulo 3

Tras dedicar el análisis del año pasado a los «Everyday Millionaires» (millonarios comunes y corrientes), este año ponemos el foco en los tres siguientes niveles de patrimonio: entre 5 y 10 millones de USD, entre 10 y 50 millones y entre 50 y 100 millones de USD.

Estos segmentos han ampliado de forma sostenida tanto el número de adultos que los integran como su patrimonio agregado; dos de ellos registran tasas de crecimiento anual compuesto de dos dígitos y uno supera incluso el 20%, hasta situarse en torno a los siete millones de personas.

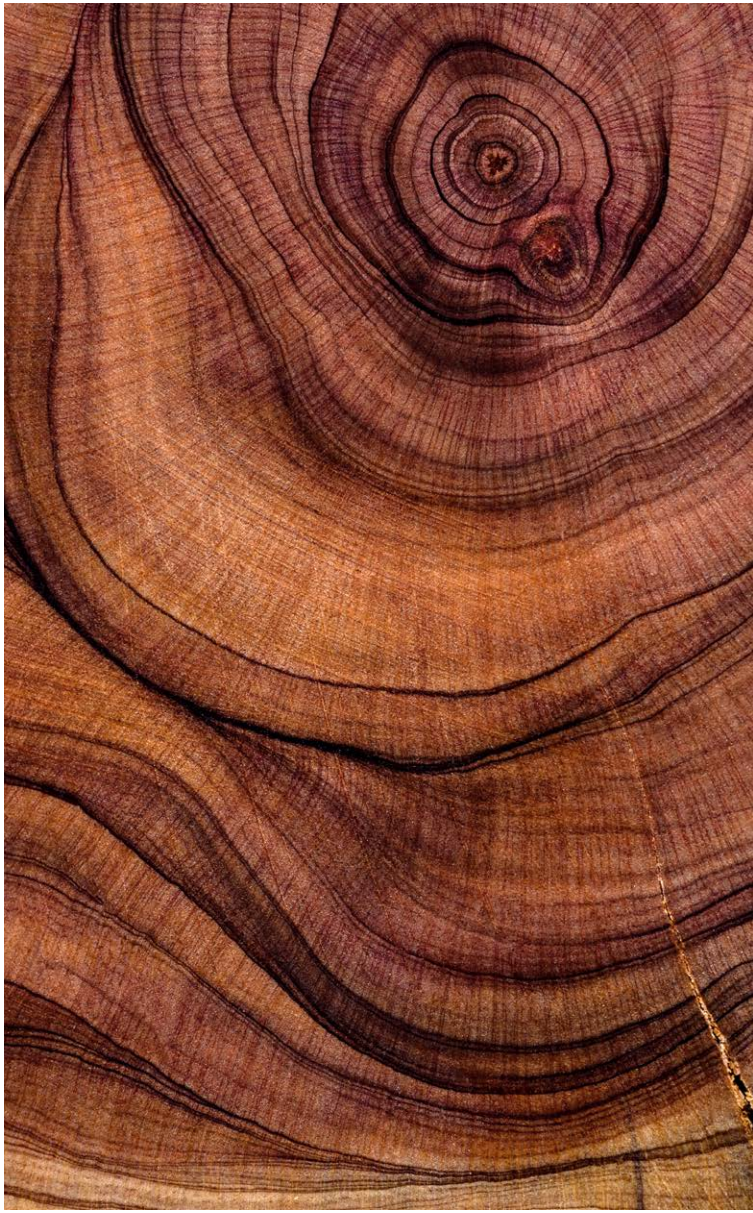
Más allá de los millonarios comunes y corrientes

El año pasado presentamos a los millonarios comunes y corrientes, un grupo de millonarios en USD frecuentemente pasado por alto, pero cada vez más numeroso, cuyo crecimiento ha sido constante durante las últimas décadas.

Este año profundizamos en el análisis de las personas con un patrimonio superior a los 5 millones de USD. Nos centramos en los tres primeros niveles: quienes poseen un patrimonio neto de entre 5 y 10 millones de USD, quienes cuentan con activos valorados entre 10 y 50 millones y quienes se sitúan en el tramo de entre 50 y 100 millones de USD.

Todos estos segmentos han registrado un crecimiento significativo, con la destacada excepción de Japón, afectado por la prolongada depreciación de su divisa frente al USD.

> En conjunto, los segmentos con un patrimonio «superior a los 5 millones» reúnen aproximadamente a siete millones de adultos, de los cuales más de cuatro millones residen en Estados Unidos.



El auge de los particulares con grandes patrimonios

Tasa de crecimiento anual compuesta del número de adultos y del patrimonio agregada, 2000-2025, expresada en USD

Mercado	Crecimiento del número de adultos			Crecimiento del patrimonio agregado, medido en USD		
	Segmento patrimonial 5-10 mill. USD	Segmento patrimonial 10-50 mill. USD	Segmento patrimonial 50-100 mill. USD	Segmento patrimonial 5-10 mill. USD	Segmento patrimonial 10-50 mill. USD	Segmento patrimonial 50-100 mill. USD
China continental	22,7%	23,5%	25,9%	23,2%	25,6%	30,9%
Australia	11,2%	11,1%	11,4%	12,6%	12,9%	13,9%
Brasil	9,9%	9,7%	9,6%	9,3%	9,3%	10,0%
Emiratos Árabes Unidos	9,0%	10,6%	10,1%	9,0%	11,7%	13,2%
Singapur	8,0%	7,6%	7,3%	9,4%	9,4%	9,6%
Suiza	7,4%	6,7%	5,6%	8,3%	7,7%	6,8%
España	7,2%	6,6%	5,8%	8,4%	8,0%	7,5%
Estados Unidos	7,2%	7,4%	7,3%	8,4%	8,7%	8,6%
Mundo	**7,0%**	**7,2%**	**7,3%**	**7,9%**	**8,3%**	**8,4%**
Hong Kong (RAE)	6,6%	6,8%	6,8%	6,7%	7,0%	7,1%
México	6,3%	5,3%	3,8%	7,4%	6,3%	5,3%
Francia	6,3%	6,2%	5,6%	6,5%	6,5%	6,0%
Alemania	6,1%	6,2%	6,3%	7,2%	7,4%	7,5%
Reino Unido	4,9%	5,0%	5,1%	4,7%	5,1%	5,2%
Italia	4,0%	3,6%	3,2%	4,8%	4,5%	4,2%
Japón	0,3%	0,0%	-0,4%	-0,1%	-0,5%	-0,9%

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, desde comienzos del milenio, en los quince mercados que se muestran en la página siguiente, los tres tramos patrimoniales han incrementado tanto el número de personas como su patrimonio a una tasa media de crecimiento anual compuesto superior al 7%, alcanzando en algunos casos múltiples de esa cifra, con una excepción destacada. El crecimiento del patrimonio agregado refleja, en gran medida, el incremento del número de adultos presentes en cada uno de estos segmentos. Aunque la inmensa mayoría de los millonarios en USD del mundo posee un patrimonio neto de hasta 5 millones, estimamos que los segmentos con un patrimonio «superior a los 5 millones» siguen representando alrededor de siete millones de adultos, de los cuales más de cuatro millones viven en Estados Unidos.

De los aproximadamente 57,5 millones de millonarios en USD identificados en los mercados analizados, solo alrededor de siete millones cuentan con un patrimonio de entre 5 y 100 millones de USD. Dado el reducido número de adultos con un patrimonio superior a los 100 millones de USD, resulta evidente que la inmensa mayoría de los millonarios del mundo posee hasta 5 millones de USD.

En términos relativos, China continental registra por amplio margen el mayor crecimiento tanto en el número de personas como en el patrimonio agregado de este grupo, con tasas de crecimiento anual compuesto superiores al 20% en estos segmentos patrimoniales y cercanas al 30% en uno de ellos, según nuestro análisis. En Australia, el crecimiento anual se sitúa por debajo de ese nivel, aunque sigue siendo de dos dígitos, mientras que en Japón el número de personas pertenecientes a estos segmentos patrimoniales se ha mantenido estancado o incluso ha disminuido desde el año 2000.

> Es evidente que la inmensa mayoría de los millonarios del mundo posee un patrimonio de hasta 5 millones de USD.

El estancamiento de Japón en estos segmentos patrimoniales —una excepción dentro del grupo de mercados analizados— responde sin duda a varios factores, aunque está muy condicionado por la prolongada depreciación del yen japonés frente al USD, nuestra divisa de referencia.

Mientras que en nuestra muestra de 56 países contabilizamos más de 50 millones de millonarios comunes y corrientes, estos tres segmentos patrimoniales superiores reúnen, en conjunto, a poco más de siete millones de personas. De ellas, algo más de cuatro millones residen en EE. UU., más de medio millón en China continental y cerca de 245.000 en Alemania. México y Singapur cuentan con un número similar de integrantes de este grupo.

Tamaño de los segmentos patrimoniales

Mercado	Número de adultos con un patrimonio de
	5-100 mill. USD
Estados Unidos	4.122.000
China continental	516.000
Alemania	244.000
Francia	182.000
Reino Unido	172.000
Japón	164.000
Australia	121.000
Suiza	114.000
Italia	95.000
España	83.000
Hong Kong (RAE)	69.000
Brasil	43.000
México	29.000
Singapur	27.000
Emiratos Árabes Unidos	21.000
Mundo	**7.004.000**

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 términos agregados, el patrimonio colectivo de los adultos con un patrimonio neto superior a 5 millones de USD ha crecido a una tasa anual compuesta del 8,7% desde comienzos del milenio, o del 6,1% en términos reales. Descontando el efecto de la inflación, su patrimonio colectivo ha aumentado un 343% desde el año 2000. En comparación, los millonarios comunes y corrientes han incrementado su patrimonio a una tasa real del 4% anual durante ese mismo período, lo que se traduce en un aumento del 170% del valor de sus activos una vez descontada la inflación.

¿Y ahora qué?

De cara al futuro, si las tendencias recientes mantienen la trayectoria vista a lo largo de este milenio, prevemos un crecimiento adicional tanto del número de adultos como del patrimonio colectivo en los segmentos patrimoniales comprendidos entre 5 y 100 millones de USD.

> Si las tendencias recientes continúan, el número de adultos en los segmentos patrimoniales de entre 5 y 100 millones de USD seguirá aumentando.

Es llamativo que la dinámica de crecimiento de estos tres segmentos patrimoniales, pese a sus notables diferencias, haya sido hasta ahora muy similar en cada uno de los mercados analizados, aunque la distancia entre el primero y el tercero sea considerable.

En el caso de Japón, si el yen se estabilizara o incluso se apreciara frente al USD a partir de ahora, cabría esperar que el número de adultos en los segmentos patrimoniales superiores retomase una senda de crecimiento, en línea con sus pares. También contribuiría a ello una mayor diversificación por parte de los inversionistas japoneses hacia activos denominados en otras divisas distintas del yen, una tendencia que, en nuestra opinión, ya está en marcha.

En conclusión, los tres segmentos patrimoniales analizados en este capítulo reflejan un grupo altamente dinámico de particulares con grandes patrimonios, cuyo crecimiento va a ritmos muy distintos según la región, pero que ha mantenido una expansión continua durante los últimos 25 años y, en muchos casos, muy intensa.

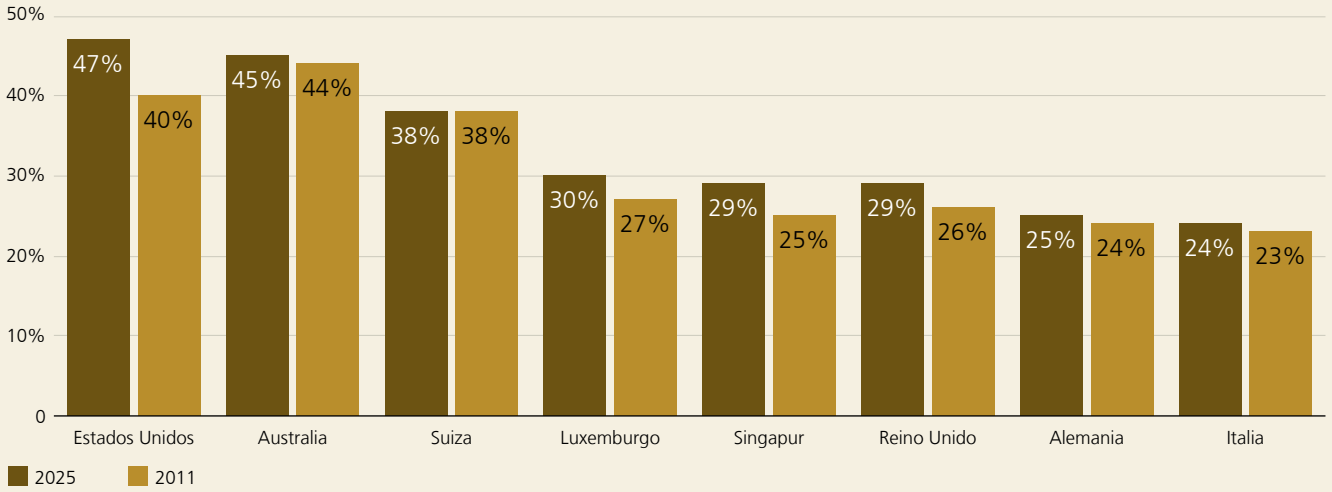
Instantáneas sobre el patrimonio

Capítulo 4

Activos líquidos

El patrimonio inmobiliario, el patrimonio líquido y el patrimonio «sobre el papel»: todos ellos forman parte del patrimonio personal que medimos, aunque muestran diferencias considerables en cuanto a su disponibilidad a corto plazo y su capacidad de inversión. En este resumen analizamos cómo ha evolucionado la proporción de activos líquidos en los últimos años en algunas de las principales economías del mundo.

Activos líquidos como porcentaje del patrimonio neto personal total en determinados países



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.

No todos los activos son iguales

Ser millonario en USD no significa tener un millón en el banco o en una cartera de inversiones. De hecho, la vivienda en propiedad representa el activo más importante para la mayoría de las personas cuyo patrimonio alcanza el nivel de «millonario común y corriente» (es decir, entre 1 y 5 millones de USD).

En otras palabras, el aumento del valor de los inmuebles eleva a muchas personas a la categoría de millonarios sin que ello suponga un incremento real de su renta disponible.

Solo cuando se vende una vivienda y se reciben los ingresos, una vez deducidos los costos de transacción, el patrimonio inmobiliario se convierte en patrimonio líquido.

Lo que se considera exactamente un activo líquido varía ligeramente entre los países de nuestra muestra debido a las diferencias entre los sistemas de pensiones y los planes de inversión nacionales. Sin embargo, en términos generales, nuestra definición de activos líquidos comprende el efectivo, los depósitos, las cuentas de ahorro voluntario para la jubilación, los organismos de inversión colectiva y las inversiones directas en valores, mientras que los seguros de vida y los planes de pensiones obligatorios se consideran inversiones ilíquidas, al igual que la propiedad inmobiliaria.

Liquidez, pasado y presente

Aunque el nivel de propiedad de la vivienda en un país determinado influye en el equilibrio entre el patrimonio personal líquido y el ilíquido, dista mucho de ser el único factor. La amplia difusión de la inversión en valores y fondos de inversión es otro elemento clave que determina la proporción de activos líquidos y ejerce una influencia opuesta a la de la propiedad de la vivienda.

Es principalmente gracias a las carteras directas de acciones y a las inversiones en fondos de inversión que, en EE. UU., casi la mitad del patrimonio neto es líquido. En Australia, los activos líquidos representan una proporción igualmente alta del patrimonio neto total.

Con el paso del tiempo, los activos líquidos, o «invertibles», han ganado peso en todos los mercados que analizamos: nuestro análisis muestra que su proporción sobre el patrimonio neto total ha aumentado de forma ininterrumpida durante los últimos diez a quince años.

El arte del patrimonio

Para muchos particulares acaudalados, el arte es más que una pasión: constituye una parte significativa de su visión global del patrimonio.

El arte ocupa un lugar singular dentro del patrimonio privado. Se vive y se elige con pasión, al tiempo que constituye una importante reserva de valor que puede contemplarse, disfrutarse y transmitirse de una generación a otra.

Un lugar perdurable en el patrimonio

Los datos indican que los particulares con grandes patrimonios no consideran el arte un elemento secundario ni un mero complemento decorativo. El arte sigue formando parte de las colecciones privadas a pesar de las dificultades económicas, las tensiones geopolíticas y un entorno comercial cada vez más fragmentado. Esta permanencia indica que el arte sigue ocupando un lugar destacado en la estructura del patrimonio.

Más allá de una mera cuestión financiera

La última encuesta de Art Basel y UBS sobre el coleccionismo mundial, elaborada por Arts Economics, ofrece nuevas perspectivas sobre la evolución de los comportamientos y las motivaciones de los particulares con grandes patrimonios que participan activamente en el mercado del arte.

La edición de 2025, elaborada por Arts Economics en colaboración con UBS, se basó en las respuestas de 3.100 particulares con grandes patrimonios de 10 mercados clave de todo el mundo. El informe reveló que, en 2025, los encuestados destinaban el 20% de su patrimonio al arte, en línea con los niveles registrados durante los últimos seis años.

Estas decisiones no se basan solo en consideraciones financieras: los encuestados que se guían por motivos personales, sociales o filantrópicos destinan la misma proporción de su patrimonio al arte que quienes están motivados principalmente por la rentabilidad financiera.

Preservar el valor con cautela

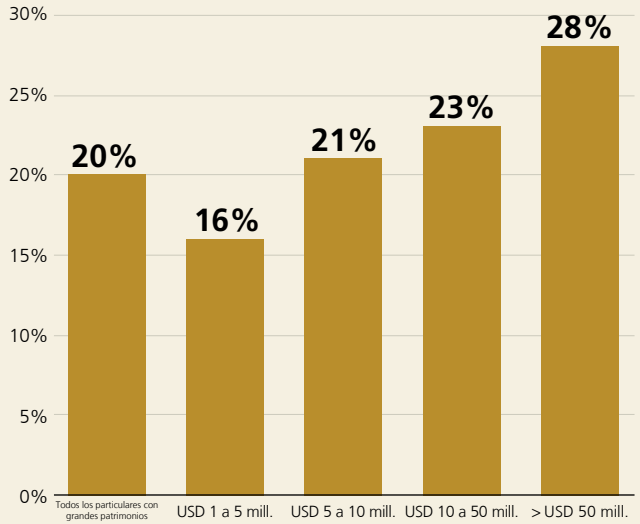
El arte ha demostrado su resiliencia ante los cambios en el entorno económico general y parece jugar un papel duradero en la preservación y diversificación del patrimonio de los coleccionistas a largo plazo. Sin embargo, los particulares con grandes patrimonios tienden a mostrar una mayor aversión al riesgo con sus colecciones de arte que con sus inversiones financieras, sobre todo ante la posibilidad de sufrir pérdidas. En comparación con muchos activos financieros, el arte es menos líquido y, a menudo, único, lo que puede propiciar una mayor cautela en períodos de incertidumbre.

El valor de la elección

El coleccionismo de arte indica que el patrimonio no se limita solo a lo que las personas acumulan, sino que también tiene que ver con las decisiones que toman: la pasión juega un papel importante a la hora de decidir qué objetos conservan, valoran y con cuáles conviven a lo largo del tiempo. Es una parte integral del debate sobre el patrimonio, ya que aporta una perspectiva claramente humana sobre cómo conciben los particulares con grandes patrimonios la preservación del patrimonio, la identidad y el legado.

La proporción del patrimonio destinada al arte tiende a aumentar a medida que crece el patrimonio

Asignación media al arte por nivel de patrimonio



Fuente: Arts Economics, The Art Basel and UBS Survey of Global Collecting 2025

Descubra cómo abordan el arte los particulares con grandes patrimonios en todo el mundo, desde sus hábitos de gasto y motivaciones hasta su relación con galerías e instituciones. **ubs.com/artmarket**

Joel Mokyr
Catedrático de Economía e Historia, Universidad de Northwestern

Lo que la historia revela sobre la prosperidad duradera

Joel Mokyr, historiador económico, galardonado con el Premio Nobel de Economía en 2025 y miembro de nuestro programa de liderazgo intelectual «Nobel Perspectives», ha demostrado cómo el conocimiento, la cultura y la innovación configuran el progreso. Le preguntamos qué puede enseñarnos la historia sobre el patrimonio duradero en una era de disrupciones.

¿Qué es lo más importante para la prosperidad a largo plazo?
Mokyr: Mi respuesta es clara. Es lo que llamamos capital humano. Es la acumulación de habilidades: STEM, ciencias y ámbitos similares. Eso es fundamental.

El capital físico es, obviamente, necesario, pero lo cierto es que me cuesta encontrar muchos casos a lo largo de la historia en los que a alguien se le ocurriera una idea nueva realmente brillante y esta se viera frenada por la falta de capital. En realidad, eso no ocurre. Si las condiciones son las adecuadas y la idea es buena, el capital fluirá hacia ella.

El mejor ejemplo que puedo dar es la introducción del ferrocarril. El problema no era el capital. El problema era encontrar ingenieros capaces de mantener, construir y reparar los equipos. Eso resultó más difícil, pero también lograron resolverlo. Eso, creo, es lo fundamental.

¿Qué innovaciones son importantes aparte de la IA?
Mokyr: La gente está obsesionada con la IA, y yo sería el último en restarle importancia, pero hay que entender que la tecnología avanza en muchos frentes. De algún modo, la IA acapara toda la atención y la gente pasa por alto otros avances.

Voy a mencionar tres ejemplos de tecnologías que, en mi opinión, están a la vuelta de la esquina. Aún no han llegado del todo, pero están al llegar y nadie va a detenerlas. Una vez que lleguen, su impacto en la sociedad y la economía puede ser igual o incluso mayor que el de la IA.

Una de ellas es la fusión nuclear. Una vez que esté disponible, habremos resuelto el problema energético. La segunda es la tecnología del ARNm. En mi opinión, el ARNm es tan revolucionario como lo fueron los antibióticos en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. La tercera es más especulativa, pero creo que está al llegar: las llamadas tecnologías de rejuvenecimiento. Imagine un mundo en el que las personas puedan vivir un 50% o un 100% más que en la actualidad. Ese será un mundo muy, muy diferente.

> La vida actual en este planeta, en prácticamente todos los aspectos, es incomparablemente mejor de lo que era incluso hace cien años.

¿Qué es lo que la gente malinterpreta sobre el progreso?
Mokyr: No hay forma de detenerlo. Y tampoco deberíamos hacerlo. Una sociedad que se estanca acabará perdiendo su lugar en el mundo y no podrá competir con el resto. El progreso tiene un precio. Siempre lo ha tenido. Sin embargo, al final, los beneficios superan con creces los costos.

Como resultado, la vida actual en este planeta, en prácticamente todos los aspectos imaginables — al menos en todos los aspectos materiales—, es incomparablemente mejor de lo que era incluso hace cien años, por no hablar de la Edad Media o la Antigüedad. Si tomamos a alguien que vive en el momento actual y lo sometemos a las condiciones materiales de 1815, sería profundamente infeliz. Puedo garantizarlo.

La plataforma «Nobel Perspectives» de UBS promueve el trabajo y las ideas de los galardonados con el Premio Nobel de Economía mediante acceso exclusivo, contenidos originales y eventos.
ubs.com/nobel

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	América Latina	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 del Sur		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 2025

	miles de mill. USD	Porcentaje de la muestra
EMEA	**137730**	26,6%
Europa del Este	17.240	
Medio Oriente y África	7.190	
Europa Occidental	113.300	
APAC	**169.650**	32,8%
Gran China	95.905	
Oceanía	14.450	
Sudeste asiático	59.295	

	miles de mill. USD	Porcentaje de la muestra
Américas	**185.040**	40,6%
América Latina	10.373	
Norteamérica	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, salvo que estén totalmente capitalizados. El capital humano se excluye por completo, junto con los activos y deudas propiedad del Estado (que no pueden asignarse fácilmente a particulares).

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 ediciones anteriores.

Por razones prácticas, atribuimos a sus padres la cantidad relativamente pequeña de patrimonio que los niños poseen por cuenta propia y dividimos el patrimonio total entre la población adulta.

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.

Colaboradores

Equipo del proyecto
Elisabeth Beusch, Paul Donovan, Clare Joy, Stephanie Lüdin, James Mazeau, Jason Rhodes

Autor
Enrico Börger

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

Diseño
Eliza Kowalska, Jeremy Naarden, Jo-Wayne Peacock, Lars Thommen

Concepto creativo
Los recursos globales sustentan y mantienen las economías de todo el mundo. Su valor no reside solo en su potencial, sino también en sus límites. Los patrones climáticos, los suelos fértiles, la flora y los ecosistemas saludables influyen en el funcionamiento de las economías y en la prosperidad de las comunidades. La gestión responsable de estos recursos determina cómo se crea, se preserva y se comparte el patrimonio a lo largo del tiempo.

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

Abu Dabi La sucursal de UBS AG Abu Dhabi Branch está autorizada y supervisada por la Autoridad Reguladora de Servicios Financieros («FSRA») del Abu Dhabi Global Market con el número de referencia 250076. Este material está dirigido exclusivamente a clientes profesionales o contrapartes de mercado, según la definición establecida en la normativa de la FSRA. No está dirigido ni destinado a clientes minoristas ni a personas que no cumplan los criterios para ser consideradas clientes profesionales o contrapartes de mercado. El domicilio social de UBS AG Abu Dhabi Branch es: Level 12, Al Sila Tower, PO Box 764648, ADGM Square, Al Maryah Island, Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos.

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 UBS AG 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.

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 tiene en cuenta 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/wealthmanagement/aboutus.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 revocar su consentimiento, contacte directamente a su asesor de UBS o con UBS Bank (Canada) en el 18002689709 o en https://www.ubs.com/ca/en/wealthmanagement/aboutus.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. Este banco tiene su casa matriz en Suiza y sus operaciones están sujetas a las leyes, normas y tribunales de ese país. Este banco no está sujeto a las autoridades chilenas ni sus operaciones se encuentran amparadas por la garantía del Estado Chileno.

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 af 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 af 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 n.º 844425629, con domicilio social en 39, rue du Colisée, 75008 París. UBS Francia es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB nº 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 de Alemania (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. Se distribuye 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.

Hong Kong RAE 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.

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.

India 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.

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 según la legislación italiana. Es distribuida con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Succursale Italia, con domicilio social en Via del Vecchio Politecnico, 320121 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) y sujeta a la supervisión conjunta de la BaFin, el Banco Central Europeo (BCE) y el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank). UBS Europe SE Succursale Italia está además 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 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. UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd., Operador de Instrumentos Financieros (Kinsho) n.º 3233, es miembro de la Asociación Japonesa de Corredores de Valores, la Asociación Japonesa de Asesores de Inversión, la Asociación Japonesa de Futuros Financieros y la 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, CH4051 Basilea y Bahnhofstrasse 45, CH8001 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, L1855 Luxemburgo. UBS Francia es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a 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 de Alemania (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 anfitrióno. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

China continental 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.

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.

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 30060001(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 de UBS 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»), filial de UBS Group 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, la «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. CS Asesores está registrada en la CNBV bajo el número de registro 30070001(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.

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 180A, 8.º andar, 1250-146 Lisboa. UBS Francia es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB nº 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 de Alemania (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.

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 0811337.

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 0810437, 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, 123292376, Riad, Arabia Saudita. Sitio web: https://www.creditsuisse.com/sa/en/cssa.

Singapur 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. Esta publicación es distribuida por UBS AG Singapore Branch. Se ruega a los clientes de UBS AG sucursal de Singapur que contacten a UBS AG sucursal de Singapur, asesor financiero exento en virtud de la Ley de Asesores Financieros de Singapur (Cap. 110) y un banco mayorista autorizado en virtud de la Ley bancaria de Singapur (Cap. 19) regulada por la Autoridad Monetaria de Singapur, en relación con cualquier asunto derivado del análisis o informe o relacionado con ellos.

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.

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. Se distribuye 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 5164061011. 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. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está además 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 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. 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.

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.

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, CH4051 Basilea y Bahnhofstrasse 45, CH8001 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.

© UBS 2026. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Todos los derechos reservados.

UBS Switzerland AG
P.O. Box
8098 Zúrich

ubs.com/gwr

© UBS 2026. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Todos los derechos reservados.

20260625-5642582