

# citi

## RIQUEZA MÁS ALLÁ FRONTERAS

CÓMO LAS FAMILIAS GLOBALES ESTÁN BUSCANDO  
AGILIDAD Y RESILIENCIA

**citi** Wealth

04 INTRODUCCIÓN

---

05 FACTORES CLAVE DE LA MOVILIDAD GLOBAL DE LA RIQUEZA

---

09 UBICACIÓN DE ACTIVOS Y CENTROS DE GESTIÓN DE PATRIMONIO

---

13 CONSIDERACIONES ANTES DE TOMAR  
CAMBIOS O MOVIMIENTOS

---

16 REFLEXIONES FINALES

LA RIQUEZA GLOBAL ESTÁ EXPERIMENTANDO  
UNA TRANSFORMACIÓN. LAS  
FAMILIAS MÁS ADINERADAS  
LLEVAN CADA VEZ MÁS VIDAS  
MULTIJURISDICCIONALES, CON SERES  
QUERIDOS, HOGARES E INTERESES  
COMERCIALES QUE SE EXTIENDEN A TRAVÉS DE MUCHAS

## INTRODUCCIÓN

La riqueza global está experimentando una transformación. Las familias más adineradas llevan cada vez más vidas multijurisdiccionales, con seres queridos, hogares e intereses comerciales que trascienden fronteras. A medida que esta tendencia continúe, podrían transferir varios billones de dólares en activos entre las principales regiones del mundo en los próximos años.

Este fenómeno, por supuesto, no es nuevo. Algunas familias reconocen desde hace tiempo las ventajas de la movilidad global, siendo sus principales motivaciones la mejora de la calidad de vida, el acceso a una educación y atención médica de primer nivel, la optimización fiscal y la búsqueda de nuevas rentabilidades y diversificación. Sin embargo, lo que ha cambiado son las circunstancias y complejidades que la rodean.

La movilidad global es hoy más factible que nunca. La riqueza se mueve con menos restricciones, y un mayor número de lugares buscan activamente atraer a sus propietarios. Al mismo tiempo, el panorama geopolítico y geoeconómico es menos estable que en décadas, en medio de crecientes tensiones comerciales, rivalidades estratégicas y episodios de conflicto abierto.

En este contexto, las familias buscan, naturalmente, una mayor resiliencia. Su principal estrategia es la diversificación. Más allá de mantener una cartera de inversiones global inteligente, este concepto abarca cada vez más la ubicación de esos activos y el lugar de residencia de la familia. Mantener activos en diversas ubicaciones favorables puede ayudar a mitigar el riesgo de perder el acceso al capital en situaciones extremas. Asimismo, contar con derechos de residencia adicionales aumenta la flexibilidad de la familia.

Sin embargo, las ventajas de una presencia global conllevan complejidad. Cada jurisdicción adicional con la que una familia se conecta implica obligaciones regulatorias, consideraciones fiscales y matices legales que pueden afectar el rendimiento de la cartera, la gobernanza y la preservación del patrimonio intergeneracional. Afrontar estos desafíos requiere una planificación minuciosa y una estrategia dinámica y coordinada a nivel global.

Citi Wealth colabora con numerosas personas y familias con movilidad internacional. A través de nuestras Soluciones Globales para Clientes, atendemos sus necesidades de gestión patrimonial dondequiera que surjan. Basándonos en nuestra amplia experiencia, este documento destaca las consideraciones clave para afrontar los retos de la gestión patrimonial transfronteriza, preservando al mismo tiempo sus oportunidades.

Si desea explorar cómo su familia podría ampliar o ajustar su presencia global, póngase en contacto con nosotros para continuar la conversación.

## FACTORES CLAVE DE LA ACTIVIDAD GLOBAL

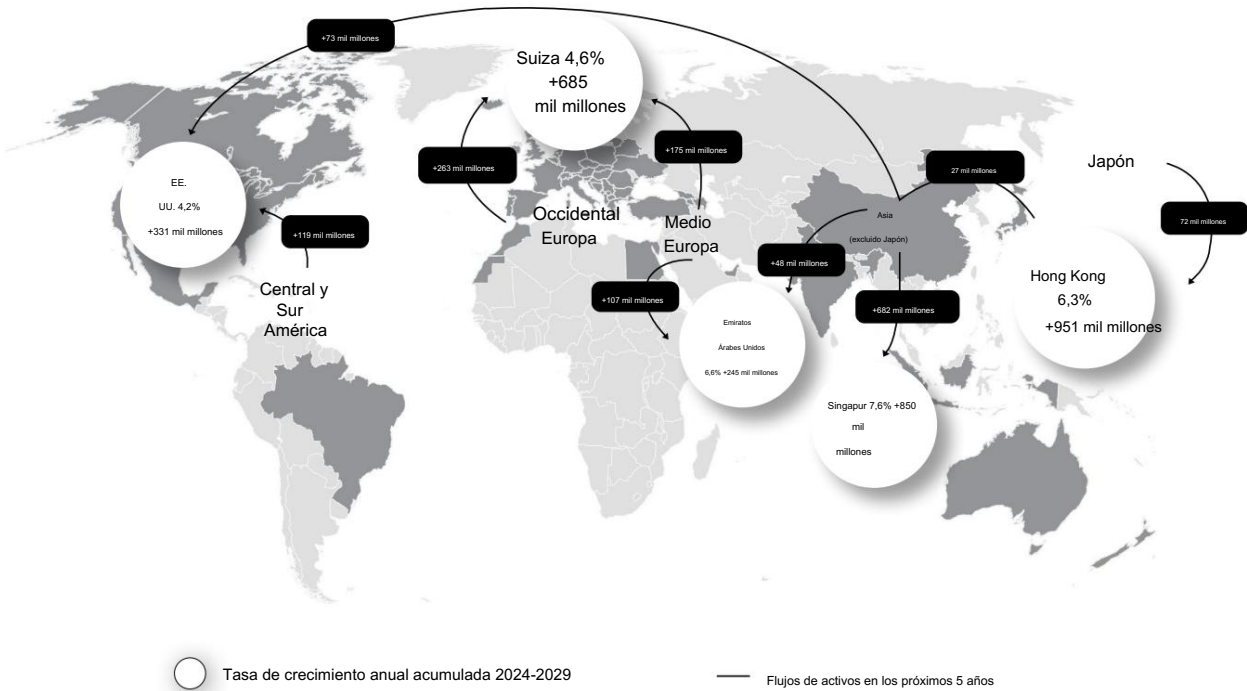
### MOVILIDAD DE LA RIQUEZA

LA RIQUEZA, Y SUS DUEÑOS, ESTÁN EN MOVIMIENTO. ENTRE 2025 Y 2029, UN TOTAL DE 3,06 BILLONES DE DÓLARES PODRÍAN TRASLADARSE A CINCO CENTROS FINANCIEROS INTERNACIONALES O "CENTROS DE RESERVA" – FIGURA 1.

Se prevé que Hong Kong y Singapur reciban más de la mitad de estos flujos, y gran parte del capital provendrá de otras partes de Asia, lo que refleja el continuo auge económico de la región. También se espera un aumento en la actividad de larga distancia, incluyendo viajes desde Oriente Medio a Suiza, de Asia a Estados Unidos, de Europa a los Emiratos Árabes Unidos y entre las Américas.

En pocas palabras, la riqueza nunca se ha movido con tanta libertad ni en tanta cantidad como ahora. Esto se debe, en parte, a que existen más posibilidades que nunca para mover, invertir y estructurar activos financieros. La tecnología digital, la mayor competencia entre un mayor número de centros de operaciones y, paradójicamente, el Estándar Común de Información (CRS) son algunas de las razones. Asimismo, la demanda de movilidad sigue creciendo. Identificamos tres factores principales —y muy interrelacionados— que impulsan esta tendencia: la búsqueda de un mejor estilo de vida familiar, el crecimiento empresarial y de la cartera de inversiones, y el deseo de aumentar la resiliencia del patrimonio familiar.

FIGURA 1. SIGUIENDO LAS TENDENCIAS: DÓNDE PODRÍA MIGRAR LA RIQUEZA EN LOS PRÓXIMOS AÑOS Flujos primarios desde los países de origen hacia los principales centros de reservas (\$, ilustrativo)



Los principales centros financieros podrían experimentar un fuerte crecimiento hasta 2029. Fuente: Informe Global de Riqueza de BCG 2025. Todas las previsiones son opiniones y están sujetas a cambios sin previo aviso, y no constituyen una garantía de eventos futuros. Un centro financiero es una jurisdicción donde los centros financieros registran y custodian los activos de sus clientes. Los flujos se centran en el patrimonio financiero, como los activos líquidos, bancables e invertibles.

## MEJORANDO LA VIDA FAMILIAR

Para la mayoría de las familias adineradas, la calidad de vida es primordial. Naturalmente, no hay dos familias iguales, y cada una tiene sus propias prioridades.

## SIN EMBARGO, CREEMOS QUE LAS PRIORIDADES SE DIVIDEN EN TRES CATEGORÍAS PRINCIPALES: SEGURIDAD Y ESTABILIDAD, CUIDADO Y DESARROLLO, Y ESTILO DE VIDA.

Resulta difícil vivir plenamente cuando se enfrentan crecientes amenazas a la seguridad y el bienestar individual. Estas amenazas pueden manifestarse en forma de delitos contra la persona y la propiedad, disturbios civiles, represalias políticas y expropiación. Para las familias que se enfrentan a tales riesgos, la posibilidad de trasladarse a jurisdicciones con bajos índices de criminalidad, sólidos derechos de propiedad y estabilidad política es fundamental. En definitiva, la seguridad física y la tranquilidad no tienen precio.

La reubicación también puede mejorar la educación y la salud de los miembros de una familia de distintas generaciones. La proximidad a escuelas y universidades de primer nivel suele ser un factor crucial para quienes crían hijos. Lo mismo ocurre con el acceso a instalaciones y profesionales de alta calidad para el seguimiento y tratamiento de familiares mayores y personas con problemas de salud.

Además de satisfacer estas necesidades fundamentales, la movilidad global debería, en última instancia, ser un camino hacia una existencia más feliz y plena. Un mejor clima, el contacto con la naturaleza, una vida social vibrante, un ritmo de vida diferente y la estimulación cultural son algunos de los elementos más buscados.

Para las familias adineradas, el desafío suele ser seleccionar una ubicación, o incluso ubicaciones, que logren un equilibrio.

Por lo general, existen ciertas concesiones, ya sea entre el estado de derecho y las libertades personales, la belleza natural y las emociones urbanas, o un ritmo de vida relajado y la eficiencia y precisión locales.

Dicho esto, algunos destinos se han vuelto especialmente populares últimamente entre quienes buscan enriquecer su vida familiar. Suiza, por ejemplo, combina lujo discreto, sólidos derechos de propiedad y respeto por la privacidad, bajos índices de criminalidad y magníficos lagos y montañas. España, Portugal e Italia siguen atrayendo a muchas familias que priorizan el tiempo juntos, el clima, el paisaje y la cultura. Y si bien no son tan convenientes como base para viajar por el mundo, varias islas del Caribe ofrecen tranquilidad, calidez, seguridad y un fuerte sentido de comunidad durante todo el año.

En consonancia con estos atractivos, numerosos destinos en Europa y el Caribe han establecido programas formales de migración por inversión. Conocidos a menudo como programas de "visa dorada" y "pasaporte dorado", estos ofrecen derechos de residencia o ciudadanía a cambio de importantes inversiones en bienes raíces, empresas o activos financieros locales.

## BUSCANDO NEGOCIOS Y PORTAFOLIO EXPANSIÓN

A lo largo de la historia, personas y familias pioneras han buscado nuevas oportunidades de negocio e inversión mediante la reubicación. Comerciantes, industriales, armadores, promotores inmobiliarios e inversores se encuentran entre quienes a menudo se han trasladado lejos de sus tierras de origen en busca de rentabilidad.

Hoy en día, esta tendencia es más fuerte que nunca, aunque con algunas diferencias. Las familias adineradas modernas suelen ser menos propensas a desprenderse de sus intereses en su lugar de origen, prefiriendo en cambio adquirir otros nuevos en otros lugares.

## Sus principales motivaciones son, casi invariablemente, obtener acceso a nuevas fuentes de crecimiento y diversificación.

Por su naturaleza, los negocios contemporáneos son cada vez más globales. Las cadenas de suministro abarcan continentes, los clientes rara vez se limitan a un solo país y el talento altamente cualificado tiene movilidad internacional. Adentrarse en un nuevo territorio puede abrir nuevas oportunidades. Estados Unidos, Singapur, el Reino Unido y los Emiratos Árabes Unidos representan destinos clave para muchos empresarios tecnológicos, por ejemplo. Asimismo, el acceso local a los mercados de capitales más importantes del mundo en Estados Unidos resulta atractivo para quienes buscan financiar su expansión o prepararse para monetizar sus inversiones.

La idea de construir una cartera de inversión diversificada a nivel global es, por supuesto, prácticamente universalmente aceptada. Sin embargo, lograr la composición deseada no siempre es tan sencillo.

Algunas inversiones, sobre todo las más sofisticadas, pueden resultar inaccesibles para quienes carecen de presencia local, licencias o estructuras adecuadas. Además, existen consideraciones prácticas: contar con personal y experiencia local suele ser fundamental para quienes desean adquirir y gestionar activos inmobiliarios por su cuenta.

Para impulsar las ambiciones globales de las familias, la creación de una oficina familiar multijurisdiccional forma parte cada vez más de su estrategia. Contar con una oficina familiar estratégicamente ubicada en otro lugar puede proporcionar un acceso local crucial a financiación e inversión.

oportunidades y planificación patrimonial, al tiempo que se satisfacen las necesidades administrativas y domésticas de los miembros de la familia en diferentes partes del mundo.

Diversas jurisdicciones buscan activamente atraer a las oficinas familiares para que establezcan una presencia principal o adicional. Hong Kong, Singapur y Dubái ofrecen planes de incentivos que incluyen importantes ventajas fiscales y flexibilidad regulatoria.

Por lo general, para poder optar a este tipo de planes, la oficina familiar debe demostrar un nivel mínimo de activos, ser propiedad de una sola familia, contar con personal sobre el terreno y mantener un cierto nivel de gastos.

Cabe destacar que la siguiente generación de muchas familias adineradas tiene cada vez más influencia en las decisiones de buscar diversificar sus inversiones. Entre las razones más comunes se encuentran las nuevas ambiciones empresariales, las carreras profesionales derivadas de estudios superiores en otros países y la participación en la gestión patrimonial familiar.

## HACER LA RIQUEZA MÁS RESILIENTE

La diversificación en diferentes clases de activos y geografías ha sido durante mucho tiempo fundamental en la búsqueda de preservar y aumentar el patrimonio familiar. Las carteras diversificadas suelen resistir mejor las tensiones y las crisis que las concentradas. Sin embargo, cada vez se reconoce más que esta disciplina fundamental puede no ser suficiente por sí sola.

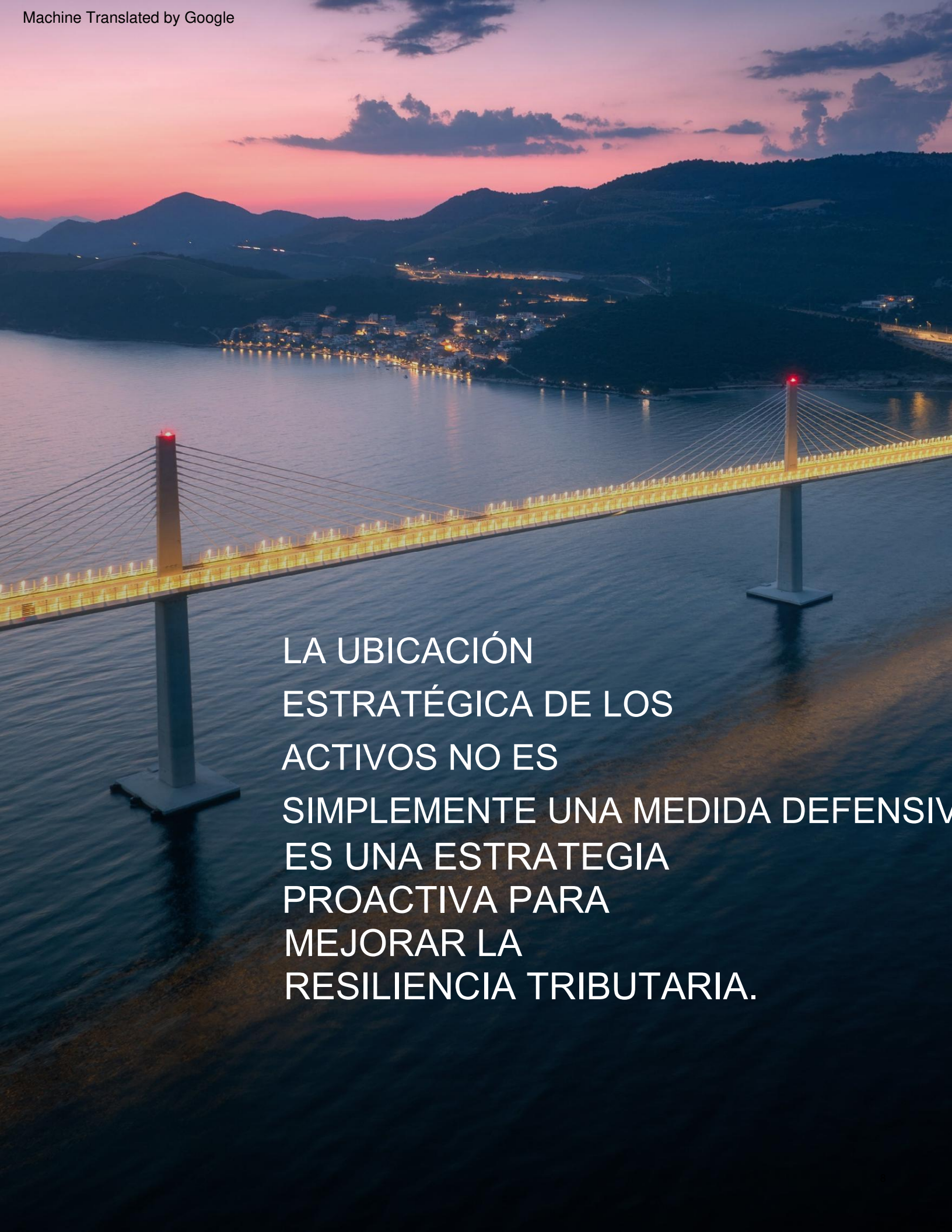
## MÁS QUE SIMPLEMENTE LA ASIGNACIÓN DE ACTIVOS – QUÉ ACTIVOS SE POSEEN – LAS FAMILIAS RIQUECES CONSIDERAN CADA VEZ MÁS LA UBICACIÓN DE LOS ACTIVOS – DÓNDE SE ENCUENTRAN LEGALMENTE LOS ACTIVOS REGISTRADO Y CUSTODIO.

Elegir una o varias ubicaciones adecuadas puede afectar no solo a la rentabilidad del capital de una familia, sino también a la recuperación del capital, es decir, si algún día podrá ser recuperado por sus legítimos propietarios.

Las amenazas al patrimonio familiar derivadas de políticas y recursos soberanos pueden adoptar diversas formas. Los regímenes tributarios pueden sufrir cambios repentinos y adversos; el endurecimiento de las normativas y leyes puede alterar la propiedad actual y futura; y las crisis geopolíticas y los controles de capital pueden afectar la movilidad de los activos ubicados en determinados lugares. En un escenario extremo, la confiscación estatal, total o parcial, podría ser un factor determinante. Cuanto más débil sea el Estado de derecho —especialmente cuando los intereses del Estado prevalecen—, mayores serán los riesgos.

El objetivo de las familias adineradas es, por lo tanto, buscar jurisdicciones que ofrezcan mayor previsibilidad en materia de políticas y fuentes de financiación soberanas. Las características clave son el respeto a los derechos de propiedad, la neutralidad geopolítica y un entorno político estable. El patrimonio depositado en lugares que presentan estas características —especialmente en conjunto — puede demostrar mayor resiliencia a largo plazo.

En los últimos años, se ha observado un marcado cambio hacia una mayor transparencia en la tenencia de activos a nivel mundial. Por ejemplo, en virtud del Estándar Común de Información (CRS, por sus siglas en inglés), la mayoría de los países (excepto Estados Unidos) acordaron compartir información sobre los activos de los contribuyentes residentes en el extranjero con sus países de origen. Este régimen global más armonizado ha fomentado el uso de estructuras transparentes y conformes a la normativa en todas las jurisdicciones. Al eliminarse el secretismo y los requisitos de información dispares, la reubicación de activos en todo el mundo se ha convertido en una opción mucho más conveniente.



LA UBICACIÓN  
ESTRATÉGICA DE LOS  
ACTIVOS NO ES  
SIMPLEMENTE UNA MEDIDA DEFENSIVA  
ES UNA ESTRATEGIA  
PROACTIVA PARA  
MEJORAR LA  
RESILIENCIA TRIBUTARIA.



## UBICACIÓN DE ACTIVOS Y PATRIMONIO CENTROS

Seleccionar un centro de operaciones, o donde se guarden sus activos, es un pilar fundamental de su estrategia patrimonial global. Para las familias con presencia en múltiples jurisdicciones, ubicar estratégicamente los activos no es solo una medida defensiva; es una estrategia proactiva para fortalecer la resiliencia de su patrimonio.

No se trata de elegir una única ubicación ideal. Más bien, una planificación eficaz implica coordinar la residencia, la tenencia de activos y los marcos sucesorios en jurisdicciones complementarias para optimizar la eficiencia fiscal, la seguridad jurídica y la preservación del patrimonio a largo plazo.

Para empoderar a nuestros clientes, Citi Wealth ofrece una red global de centros de operaciones de primer nivel en jurisdicciones clave, cada uno seleccionado por sus beneficios únicos:

### EL REINO UNIDO

El Reino Unido ha sido un importante centro de riqueza durante muchas generaciones. Londres ha sido a menudo líder en innovación financiera y es una metrópolis global y diversa, cuyas oportunidades culturales, educativas y empresariales atraen a muchas personas y familias con un patrimonio muy elevado.

Los acontecimientos recientes, como el Brexit y la reforma del régimen de no domiciliación prevista para 2025, han transformado el panorama. Estos cambios introducen nuevas consideraciones para la actividad transfronteriza con la Unión Europea y para las personas con movilidad internacional, lo que subraya la importancia crucial de una planificación anticipada.

Cabe destacar que las leyes de inmigración y la mayoría de las leyes fiscales son uniformes en todo el Reino Unido. Sin embargo, el derecho de familia y el derecho sucesorio no son uniformes en las naciones que lo conforman, ya que Escocia tiene un enfoque diferente al de Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte.

Citi está presente en el Reino Unido desde 1902 y Londres es la sede de las operaciones de Citi en el Reino Unido, Europa, Oriente Medio y África, además de ser uno de los principales centros de gestión de patrimonio de la región.

## JERSEY (ISLAS DEL CANAL)

Jersey es una dependencia de la Corona británica y uno de los tres territorios insulares que rodean las Islas Británicas, junto con Guernsey y la Isla de Man. La isla es autónoma y no forma parte del Reino Unido, con sus propias asambleas legislativas elegidas directamente, sistemas administrativo, fiscal y jurídico, y sus propios tribunales. No obstante, depende del Reino Unido en materia de defensa y relaciones internacionales.

Jersey es un centro financiero offshore consolidado y líder gracias a su estabilidad política y económica, su sólido marco regulatorio, su mano de obra cualificada y su neutralidad y transparencia fiscal. Constituye una base clave para las sociedades fiduciarias dada la vasta experiencia de la isla en la creación y gestión de estructuras para clientes privados internacionales.

Citi tiene presencia en Jersey desde 1969 y actualmente es el único banco estadounidense importante con operaciones locales. La isla sigue siendo un centro clave para las operaciones de nuestros clientes privados.

## LUXEMBURGO

Situado en el corazón de Europa, el Gran Ducado de Luxemburgo es un centro de riqueza reconocido internacionalmente gracias a su perspectiva política y económica estable, sus bajos niveles de deuda pública, su calificación crediticia soberana AAA, su calidad de vida y el elevado número de tratados de doble imposición reconocidos, lo que lo convierte en un destino clave para empresas y particulares.

Es el mayor mercado de reaseguro cautivo de la Unión Europea, y alberga a numerosos bancos internacionales, por lo que la mayor parte de la actividad económica del país proviene de operaciones transfronterizas. Además, se ha beneficiado del traslado de los servicios financieros desde Londres tras el Brexit.

Fundado en 1970, Citi cuenta con la presencia ininterrumpida más larga de un banco con sede en Estados Unidos en Luxemburgo. Tras el Brexit, se ha convertido en el centro de reservas preferido por los residentes del Espacio Económico Europeo, siendo la oficina de Citi el principal centro de sus operaciones de banca privada en Europa.

## SUIZA

Suiza es una federación de 26 cantones con autogobierno parcial. Es una democracia directa, en la que los ciudadanos expresan regularmente sus deseos mediante referendos y elecciones ordinarias.

A pesar de no ser miembro de la Unión Europea, Suiza mantiene estrechos lazos económicos y políticos con el bloque. Famosa por su histórico compromiso con el secreto bancario, este país alpino ha adoptado el Estándar Común de Información (CRS) para el intercambio de información sobre cuentas financieras. Aun así, Suiza sigue siendo sumamente respetuosa con la privacidad y los derechos de propiedad privada, lo que la convierte en un destino muy atractivo y de larga tradición para personas adineradas y de alto perfil.

La prudencia fiscal del Estado se refleja en su calificación crediticia soberana "AAA". El país también es conocido por su estabilidad económica y política, su neutralidad geopolítica, sus atractivos regímenes de residencia, su sistema sanitario de vanguardia, su floreciente sector de tecnología médica y una tradición centenaria de banca privada y servicios para family offices.

Citi se estableció en Suiza en 1963. En 1979, fundó un banco suizo para atender las necesidades de banca privada de sus clientes. Suiza sigue siendo un centro clave para la banca privada.

## DUBAI

Dubái forma parte de los Emiratos Árabes Unidos, con un gobierno y un marco regulatorio estables, y un panorama líder en tecnología financiera y un ecosistema de servicios financieros.

La población es mayoritariamente joven, con una edad media de 32 años, y alrededor de tres cuartas partes son expatriados, principalmente del sur de Asia. Situada en la encrucijada de Europa, Asia y África, Dubái cuenta con infraestructuras avanzadas, ventajas horarias y buena conectividad con los mercados globales. En los últimos años, ha atraído importantes flujos de personas adineradas y sus activos procedentes de Europa, Oriente Medio, África y Asia.

La baja tributación es una característica distintiva de Dubái. El emirato no aplica impuesto sobre la renta personal, ni impuesto sobre las ganancias de capital, ni impuesto de sucesiones, y solo en casos limitados se aplican impuestos corporativos reducidos.

Los reguladores locales han creado un régimen especial para las oficinas familiares. Esto permite a las entidades con más de 50 millones de dólares operar libres de impuestos, con altos niveles de privacidad, regida por el derecho consuetudinario inglés y con claridad regulatoria.<sup>1</sup>

La trayectoria de Citi en los Emiratos Árabes Unidos comenzó en 1964 en Dubái. Desde entonces, Citi EAU ha crecido hasta convertirse en un centro regional clave no solo para los clientes que residen en la región, sino también para los clientes globales.

## HONG KONG

Hong Kong, Región Administrativa Especial (RAE) de China con considerable autonomía, es un importante centro financiero global y regional, con mercados de capitales bien desarrollados y un entorno favorable a los negocios. Cuenta con una sólida reserva de talento financiero y es una ciudad altamente globalizada.

Su ubicación estratégica facilita la conexión con la Gran Área de la Bahía, una de las zonas más prósperas de la Gran China y un importante centro de manufactura y tecnología avanzada. Hong Kong ofrece un acceso operativo sin precedentes a los mercados públicos de China continental, además de un tratamiento fiscal potencialmente favorable para acciones y bonos.

En su afán por competir con Singapur, Hong Kong también introdujo en 2023 beneficios fiscales para los vehículos de inversión de propiedad familiar (FIHV, por sus siglas en inglés). A partir de 2026, las oficinas familiares que cumplan los requisitos estarán exentas del impuesto sobre beneficios en las transacciones que califiquen, incluidas las de acciones y bonos, así como las de crédito privado y criptomonedas. Los requisitos de elegibilidad incluyen tener al menos 240 millones de dólares de Hong Kong en activos bajo gestión, empleados cualificados que desempeñen funciones de inversión y gastos operativos locales de al menos 2 millones de dólares de Hong Kong al año.

Citi abrió su primera oficina en Hong Kong en 1902 y opera como un banco de servicio completo.

En Hong Kong, ofrece servicios de banca privada y un centro de reservas para banca corporativa y de inversión. Hong Kong es uno de los principales centros regionales de Citi.

1. Centro Financiero Internacional de Dubái, a partir de enero de 2026.

## SINGAPUR

Singapur es la única ciudad-estado insular del mundo. Con un territorio de 734,3 km<sup>2</sup>, tiene poco más de la mitad del tamaño de la ciudad de Los Ángeles.

Singapur es un centro patrimonial de primer orden para familias de todo el mundo, que ofrece una serie de ventajas estratégicas que atraen a particulares y empresas que buscan optimizar la estructuración de su patrimonio.

Como puerta de entrada a la región de Asia-Pacífico, de rápido crecimiento, Singapur ofrece acceso a diversos mercados financieros y oportunidades de inversión. Gracias a una sólida infraestructura financiera, una calificación crediticia soberana AAA y un marco regulatorio sofisticado, facilita la gestión eficiente de capitales y patrimonios. Singapur es reconocida por su estabilidad política y el estado de derecho.

Si bien es un centro comercial global, la ciudad-estado también mantiene profundos lazos económicos con su región de origen, incluida China. Sin embargo, geopolíticamente, está más alineada con las potencias occidentales encabezadas por Estados Unidos.

La ciudad-estado se ha convertido en uno de los principales centros para oficinas familiares en Asia, con un aumento significativo de aproximadamente 400 en 2020 a cerca de 2000 para 2025. Ofrece un programa de incentivos ("13O") para entidades con activos bajo gestión (AUM) de alrededor de 20 millones de dólares singapurenses y otro para aquellas con más de 50 millones de dólares singapurenses ("13U"). El primero tiene requisitos menos estrictos en cuanto a empleo y gasto local, pero recibe menos beneficios fiscales y de inversión que el segundo.

Citi está presente en Singapur desde 1902 y, en la actualidad, funciona como centro de reservas de banca privada y centro tecnológico para nuestros clientes.

## ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos sigue siendo una potencia líder en la creación y acumulación de riqueza privada.

Representa el 32% de la riqueza líquida global invertible, es decir, 67 billones de dólares estadounidenses. El país también alberga al 37% de los millonarios del mundo.<sup>2</sup>

Muchas personas con un patrimonio neto muy elevado en todo el mundo se sienten atraídas por la amplitud casi inigualable de oportunidades en educación, estilo de vida, negocios, innovación y cartera de inversiones a la hora de considerar a Estados Unidos como destino para hacer negocios, invertir y vivir.

Entre el más de un millón de estudiantes internacionales que cursan estudios superiores en Estados Unidos, algunos provienen de familias adineradas de todo el mundo. Históricamente, muchos de ellos han optado por permanecer en el país tras graduarse, buscando oportunidades laborales o de negocios y, quizás, formando una familia. La decisión de quedarse es un factor determinante en la planificación de la transferencia de riqueza transfronteriza.

Fundada en 1812 como City Bank of New York, la sede central mundial de Citi se encuentra en la ciudad de Nueva York.

---

Además de los centros de reservas descritos, los principales centros extraterritoriales, como las Bahamas y las Islas Caimán, que se distinguen por su régimen fiscal neutro, su fundamento en el derecho consuetudinario inglés y sus sólidas estructuras fiduciarias y patrimoniales, siguen siendo fundamentales para la estructuración de fideicomisos, obligaciones fiduciarias e inversiones.

<sup>2</sup> Henley & Partners, Informe sobre la riqueza en EE. UU. de 2025



## CONSIDERACIONES ANTES DE REALIZAR CAMBIOS O MOVER

Trasladar a la familia, oficinas familiares, inversiones y empresas es hoy más factible que nunca. Sin embargo, esta facilidad de movilidad no disminuye las complejidades que surgen. La decisión de cambiar de jurisdicción nunca debe tomarse a la ligera ni sin asesoramiento experto. Los traslados realizados sin una planificación y ejecución cuidadosas pueden acabar anulando al menos algunos de los beneficios deseados, o incluso tener consecuencias peores.

La planificación proactiva es esencial y suele comenzar años antes de establecerse en una nueva residencia. Esto implica mantener conversaciones transparentes con los miembros de la familia, los ejecutivos de la oficina familiar y los asesores externos. Los planes de contingencia son un buen ejemplo. Toda familia debería considerar tener un lugar de destino alternativo al que trasladarse en caso de crisis geopolíticas, inestabilidad política o cualquier otro acontecimiento gravemente adverso en su lugar de residencia actual. La flexibilidad que confiere contar con pasaportes o derechos de residencia adicionales es fundamental para dicha planificación.

En comparación con el trastorno que supone la reubicación familiar —ya sea por motivos de estilo de vida o por necesidad—, trasladar activos y estructuras a nuevas jurisdicciones puede parecer menos complicado. Sin embargo, cuanto mayores y más complejos sean los activos y las estructuras, mayor será el riesgo de contratiempos. Es muy fácil que se produzcan consecuencias no deseadas, sobre todo sin asesores que tengan una visión integral y experiencia tanto en el lugar de origen como en el de destino.

La conversación debe continuar después de que se produzca la mudanza. Las consideraciones fiscales y legales inevitablemente evolucionan con el tiempo. En respuesta, todas las familias deberán revisar su planificación, idealmente anticipándose a las novedades. En el pasado, muchas familias consideraban la reubicación como un trámite único, manteniendo sus nuevos arreglos sin cambios. Sin embargo, un enfoque dinámico y coordinado a nivel global es fundamental.

Naturalmente, la conversación de cada familia será diferente según las circunstancias y prioridades. Sin embargo, también hay cuestiones que todos los afectados deberían considerar. A continuación, se ofrece una lista no exhaustiva para su consideración:

## ESTILO DE VIDA

- ¿Es el nuevo país un lugar donde usted y su familia podrían vivir cómodamente y felices?
- Además de las consideraciones financieras, ¿es el estilo de vida que ofrece la nueva ubicación más atractivo en última instancia? • ¿Posee el país la infraestructura, las instalaciones educativas y la vida social necesarias? • ¿Y actividades culturales que satisfagan las necesidades de su familia? • ¿Se imagina a su familia viviendo allí de forma permanente, o lo considera un lugar temporal?

---

## INVERSIONES

- ¿Dónde están registradas sus inversiones? • ¿Cómo podría afectar una crisis regional a su centro de reservas principal? • ¿Acceso a sus activos? • ¿Cómo afectaría un cambio de ubicación a su cartera de inversiones actual? • ¿Cómo se tratarían sus inversiones específicas, presentes y potenciales, desde una perspectiva fiscal y regulatoria en la nueva jurisdicción? • ¿Alguna de sus inversiones actuales recibiría un trato menos ventajoso después de...? • ¿La mudanza?
- ¿Existen otros tipos de oportunidades de inversión en la nueva ubicación que...? • ¿Podría ser más eficiente o ventajoso?

---

## OFICINA FAMILIAR

- ¿Cuáles son los principales motivos para reubicarse o establecer una presencia en otro lugar? • ¿En el mundo?
- ¿Qué funciones específicas desempeñará la nueva oficina? • ¿La nueva jurisdicción ofrece incentivos para las oficinas familiares y cuáles son los requisitos de elegibilidad?
- ¿Existe suficiente talento local para dar soporte a las funciones de una oficina familiar a un precio razonable?
- ¿Cuál es la estructura legal más apropiada para la oficina familiar en el nuevo...? • ¿Jurisdicción? • ¿Cómo podrían afectar las leyes locales de privacidad de datos y residencia a las operaciones?

---

## BANCA Y PRÉSTAMOS

- ¿Cuáles son sus probables necesidades de liquidez en la nueva jurisdicción? • ¿Cómo afrontaría gastos como la compra de una vivienda o los costos de educación? • ¿Y el tratamiento médico?
- ¿Ha analizado previamente cómo sería necesario revisar o renegociar sus acuerdos de préstamo actuales tras un cambio de residencia o ciudadanía?
- Si prevé necesitar financiación adicional en el futuro, ¿cuáles son los requisitos, leyes y normas específicas del nuevo país? • ¿La nueva jurisdicción restringe los préstamos con garantía de activos en el extranjero o limita la deducibilidad de los intereses de dichos préstamos?
- ¿Cómo se evaluará su solvencia crediticia en la nueva jurisdicción?

## IMPUESTOS

- ¿Cuáles son las principales consecuencias fiscales de cambiar de residencia? • ¿Podría un cambio de domicilio generar obligaciones fiscales de forma involuntaria?
  - ¿Trasladarse a una jurisdicción con impuestos bajos realmente mitigará sus obligaciones fiscales generales, especialmente considerando su ciudadanía? (Por ejemplo, los ciudadanos estadounidenses pagan impuestos sobre sus ingresos mundiales) • ¿Existen oportunidades para estructurar sus activos de manera más eficiente (por ejemplo, a través de fideicomisos u otras entidades) antes de mudarse?
  - ¿Perderá posibilidades de aplicar ciertas estrategias de planificación fiscal si espera hasta después de haberse mudado?
  - ¿Ha buscado asesoramiento fiscal y legal independiente para comprender la totalidad de los impuestos?  
¿Consideraciones sobre las consecuencias antes de tomar cualquier decisión?
- 

## PLANES PATRIMONIALES

- ¿Se ha revisado su plan patrimonial actual a la luz de las leyes de posible nuevas jurisdicciones?
  - ¿Cuáles son sus estructuras legales actuales y existen lagunas o ineficiencias? • ¿Cómo maneja el sistema legal de la nueva jurisdicción la herencia y se reconocerán y serán efectivas sus estructuras fiduciarias existentes? • ¿Existen leyes locales, como la sucesión forzosa o la Sharia, que podrían prevalecer sobre las existentes?  
¿Cuáles son las intenciones de su plan patrimonial actual?
  - ¿Qué cambios son necesarios para garantizar que su plan patrimonial siga siendo totalmente efectivo?  
¿Y se cumplen sus deseos originales en la nueva jurisdicción? • ¿Cómo podrían los cambios en las regulaciones afectar su planificación y estructuras actuales?  
¿Dentro de cinco o diez años?
- 

## ASESORES EXTERNOS

- ¿Tiene usted un conocimiento completo de los aspectos legales, financieros y personales?  
¿Implicaciones de un posible traslado? • ¿Ha contratado asesores fiscales y legales independientes que sean expertos tanto en su jurisdicción actual como futura? • ¿Están sus asesores preparados para ayudarlo a tomar una decisión informada y  
¿Cómo implementar una transición exitosa? •
- ¿Puede su principal socio de gestión patrimonial brindar coordinación en todo su ecosistema financiero, trabajando con contadores, abogados y asesores fiscales en múltiples jurisdicciones?

# CIERRE PENSAMIENTOS

En el mundo cada vez más interconectado de hoy, tener una presencia globalizada —con seres queridos, hogares, operaciones comerciales e intereses de cartera en múltiples jurisdicciones— puede ofrecer muchas ventajas. Sin embargo, para sacar el máximo provecho de la globalización se requiere un nivel de coordinación que va más allá de la gestión patrimonial tradicional. La ubicación estratégica de activos, la estructuración multijurisdiccional de las oficinas familiares y la búsqueda de residencias alternativas ya no son lujos, sino componentes esenciales de una estrategia patrimonial contemporánea.

Nuestras Soluciones Globales para Clientes están diseñadas para familias cuyas vidas, actividades e impacto trascienden fronteras. Brindamos la información necesaria para desenvolverse en entornos internacionales complejos y ofrecemos acceso a soluciones en todo el mundo. Nuestros clientes cuentan con el apoyo de equipos especializados de banca privada en Asia-Pacífico, Reino Unido, Europa, Oriente Medio y África, Norteamérica y Latinoamérica, según sea necesario. Todos los equipos regionales de relaciones con clientes trabajan en conjunto para alcanzar los objetivos de agilidad y resiliencia de nuestros clientes.

Por ejemplo, un empresario asiático representado por una oficina familiar en Hong Kong podría desear expandir su negocio familiar a Europa y Norteamérica. Sus hijos participan en la oficina familiar y quieren establecerse en Londres y San Francisco, para lo cual necesitan obtener la residencia. También buscan hipotecas para nuevas viviendas en Estados Unidos, así como préstamos para propiedades comerciales en el Reino Unido. Nuestras Soluciones Globales para Clientes cubren estas necesidades y muchas más.

Para empoderar a nuestros clientes dondequiera que operen, aprovechamos la vasta red global de Citi en 180 jurisdicciones, lo que nos permite administrar más de 1 billón de dólares en activos,<sup>3</sup> mantener más de 30 billones de dólares en activos bajo custodia/administración,<sup>4</sup> y supervisar casi 5 billones de dólares en flujos financieros diarios a través de fronteras, monedas y clases de activos.<sup>5</sup> Con centros de operaciones estratégicamente ubicados y más de 50 oficinas en todo el mundo, la Banca Privada proporciona la experiencia local y la conectividad global para los dinámicos creadores de riqueza de hoy.

Prevedemos que la globalización de la riqueza y de las familias adineradas se intensificará en los próximos años y más allá. Nuestra perspectiva y experiencia globales nos permiten brindar un servicio a nuestros clientes que otros simplemente no pueden. Estamos preparados para servir a estas personas dinámicas y a sus familias dondequiera que sus ambiciones los lleven.

Para obtener más información, póngase en contacto con un miembro de su equipo de Citi Wealth.

<sup>3</sup> Fuente: Citi Wealth, a abril de 2026.

<sup>4</sup> Activos brutos para los que Citi presta servicios globales de custodia y subcustodia. Fuente: Informe Anual de Citi 2025.

<sup>5</sup> Fuente: Citigroup.com, a abril de 2026

#### Información importante:

Para los clientes residentes en Europa, esta comunicación se considera material de marketing.

La información contenida en esta Comunicación se basa en información generalmente disponible y, si bien se obtuvo de fuentes que Citi considera confiables, no se puede garantizar su exactitud ni su integridad, y dicha información puede estar incompleta o resumida. Cualquier suposición o información contenida en esta Comunicación constituye una opinión válida únicamente a la fecha de este documento o en fechas específicas, y está sujeta a cambios sin previo aviso.

Citi y sus empleados no se dedican a proporcionar, ni proporcionan, asesoramiento fiscal o legal a ningún contribuyente ajeno a Citi. Ninguna declaración en esta comunicación relativa a asuntos fiscales está destinada a ser utilizada, ni puede ser tomada en cuenta, por ningún contribuyente con el fin de evitar sanciones fiscales. Dichos contribuyentes deben buscar asesoramiento, en función de sus circunstancias particulares, de un asesor fiscal independiente.

Esta comunicación está destinada únicamente al uso exclusivo de sus destinatarios y puede contener información propiedad de Citi, la cual no podrá ser reproducida ni distribuida, total o parcialmente, sin el consentimiento previo de Citi. La forma de distribución puede estar restringida por ley o reglamento en ciertos países. Las personas que reciban este documento deben informarse sobre dichas restricciones y cumplirlas. Citi no asume responsabilidad alguna por las acciones de terceros al respecto. Cualquier uso, duplicación o divulgación no autorizada de este documento está prohibida por ley y puede dar lugar a acciones legales. Otras empresas de Citigroup Inc. y sus filiales pueden brindar asesoramiento, hacer recomendaciones y tomar medidas en interés de sus clientes o por cuenta propia, que pueden diferir de las opiniones expresadas en este documento. Todas las opiniones expresadas son válidas a la fecha de este documento y están sujetas a cambios sin previo aviso. Citigroup Inc. no está obligada a actualizar ni modificar la información contenida en este documento.

Citi Private Bank, Citi Global Wealth at Work y Citi Personal Wealth Management son negocios de Citigroup Inc. ("Citigroup"), que brindan a los clientes acceso a una amplia gama de productos y servicios disponibles a través de filiales bancarias y no bancarias de Citigroup. No todos los productos y servicios son ofrecidos por todas las filiales ni están disponibles en todas las ubicaciones. En EE. UU., los productos y servicios de inversión son ofrecidos por Citigroup Global Markets Inc. ("CGMI"), miembro de FINRA y SIPC, y Citi Private Alternatives, LLC ("CPA"), miembro de FINRA y SIPC. CPA actúa como distribuidor de ciertos productos de inversión alternativos para determinados segmentos de clientes elegibles. Las cuentas de CGMI son administradas por Pershing LLC, miembro de FINRA, NYSE y SIPC. Los servicios de gestión de inversiones (incluida la gestión de cartera) están disponibles a través de CGMI, Citibank, NA y otras empresas de asesoría afiliadas.

Los seguros se ofrecen a través de Citigroup Life Agency LLC ("CLA"). En California, CLA opera bajo el nombre comercial de Citigroup Life Insurance Agency, LLC (licencia número 0G56746). CGMI, CPA, CLA y Citibank, NA son empresas afiliadas bajo el control común de Citigroup.

Fuera de Estados Unidos, los productos y servicios de inversión son proporcionados por otras filiales de Citigroup. Los servicios de gestión de inversiones (incluida la gestión de carteras) están disponibles a través de CGMI, Citibank, NA y otras empresas de asesoría afiliadas. Estas filiales de Citigroup recibirán una compensación por los servicios de gestión de inversiones, asesoría, administración, distribución y colocación que presten.

Hong Kong/Singapur: Citibank, NA, Hong Kong/Singapur, constituida conforme a las leyes de EE. UU. con responsabilidad limitada. Esta comunicación se distribuye en Hong Kong por Citi Private Bank, a través de Citibank NA, sucursal de Hong Kong, registrada en Hong Kong ante la Comisión de Valores y Futuros (SEC) para las actividades reguladas de Tipo 1 (negociación de valores), Tipo 4 (asesoramiento en valores), Tipo 6 (asesoramiento en finanzas corporativas) y Tipo 9 (gestión de activos) con el número CE: (AAP937). Asimismo, se distribuye en Singapur por Citi Private Bank, a través de Citibank, NA, sucursal de Singapur, regulada por la Autoridad Monetaria de Singapur. Cualquier pregunta relacionada con el contenido de esta comunicación debe dirigirse a los representantes registrados o autorizados de la entidad mencionada. El contenido de esta comunicación no ha sido revisado por ninguna autoridad reguladora de Hong Kong ni de Singapur. Se recomienda a los inversores actuar con cautela al basarse en este material. Esta comunicación contiene información confidencial y de propiedad exclusiva. Está estrictamente destinado y solo puede distribuirse a (i) un inversor que califique como "inversor acreditado" en Singapur (según se define en la Ley de Valores y Futuros de 2001 de Singapur si el inversor se encuentra en Singapur) o (ii) un inversor que califique como "inversor profesional" en Hong Kong (según se define en la Ordenanza de Valores y Futuros de Hong Kong y su legislación subsidiaria) si el inversor se encuentra en Hong Kong.

Para los servicios de gestión de activos regulados, cualquier mandato se formalizará únicamente con Citibank, NA, Sucursal de Hong Kong y/o Citibank, NA.

Sucursal de Singapur, según corresponda. Citibank, NA, Sucursal de Hong Kong o Citibank, NA, Sucursal de Singapur puede subdelegar la totalidad o parte de su mandato a otra filial de Citigroup u otra sucursal de Citibank, NA. Cualquier referencia a los gestores de cartera nombrados es solo para su información, y esta comunicación no debe interpretarse como una oferta para celebrar ningún mandato de gestión de cartera con ninguna otra filial de Citigroup u otra sucursal de Citibank, NA y, en ningún momento ninguna otra filial de Citigroup u otra sucursal de Citibank, NA o cualquier otra filial de Citigroup celebrará un mandato relacionado con la cartera mencionada anteriormente con usted. En la medida en que esta comunicación se proporcione a clientes que estén registrados y/o gestionados en Hong Kong: Ninguna otra declaración en esta comunicación operará para eliminar, excluir o restringir ninguno de sus derechos u obligaciones de Citibank según las leyes y regulaciones aplicables. Citibank, NA, Sucursal de Hong Kong no tiene intención de basarse en ninguna disposición del presente documento que sea incompatible con sus obligaciones en virtud del Código de Conducta para Personas Autorizadas o Registradas ante la Comisión de Valores y Futuros, o que describa erróneamente los servicios reales que se le prestarán.

Citibank, NA está constituida en los Estados Unidos de América y sus principales reguladores son la Oficina del Contralor de la Moneda de los Estados Unidos y la Reserva Federal, de conformidad con la legislación estadounidense, que difiere de la australiana. Citibank, NA no posee una Licencia de Servicios Financieros australiana en virtud de la Ley de Sociedades de 2001, ya que se beneficia de una exención en virtud de la Orden de Clase CO 03/1101 de la ASIC (reformulada como Instrumento 2025/798 de la ASIC sobre Sociedades (Proveedores de Servicios Financieros Extranjeros)).

En el Reino Unido, Citibank NA, Sucursal de Londres (número de registro BR001018), Citigroup Centre, Canada Square, Canary Wharf, Londres, E14 5LB, está autorizada y regulada por la Oficina del Contralor de la Moneda (EE. UU.) y autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Está sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a una regulación limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Puede solicitar información detallada sobre el alcance de nuestra regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial. El número de contacto de Citibank NA, Sucursal de Londres, es +44 (0)20 7508 8000.

Citibank Europe plc (Sucursal del Reino Unido) es una sucursal de Citibank Europe plc, que está autorizada y regulada por el Banco Central de Irlanda y el Banco Central Europeo. Autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a una regulación limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Puede consultar los detalles sobre el alcance de nuestra regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial en nuestra página web.

Solicitud. Citibank Europe plc, Sucursal del Reino Unido, está registrada como sucursal en el registro mercantil de Inglaterra y Gales con el número BR017844. Su domicilio social es Citigroup Centre, Canada Square, Canary Wharf, Londres E14 5LB. NIF: GB 429 6256 29. Citibank Europe plc está registrada en Irlanda con el número 132781 y su domicilio social se encuentra en 1 North Wall Quay, Dublín 1. Citibank Europe plc está regulada por el Banco Central de Irlanda. Su propietario último es Citigroup Inc., Nueva York, EE. UU.

Citibank Europe plc, sucursal de Luxemburgo, inscrita en el Registro Mercantil de Luxemburgo con el número B 200204, es una sucursal de Citibank Europe plc. Está sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo y del Banco Central de Irlanda. Asimismo, está sujeta a la regulación limitada de la Comisión de Supervisión del Sector Financiero (CSSF) en su calidad de autoridad del Estado miembro anfitrión y está inscrita en la CSSF con el número B00000395. Su oficina comercial se encuentra en 31, ZA Bourmicht, 8070 Bertrange, Gran Ducado de Luxemburgo. Citibank Europe plc está inscrita en Irlanda con el número de registro mercantil 132781. Está regulada por el Banco Central de Irlanda con el número de referencia C26553 y supervisada por el Banco Central Europeo. Su domicilio social se encuentra en 1 North Wall Quay, Dublín 1, Irlanda.

Este documento es comunicado por Citibank (Suiza) AG, con domicilio social en Hardstrasse 201, 8005 Zúrich, Citibank NA, Sucursal de Zúrich, con domicilio social en Hardstrasse 201, 8005 Zúrich, o Citibank NA, Sucursal de Ginebra, con domicilio social en Quai de la Poste 2, 1204 Ginebra. Citibank (Suiza) AG y Citibank NA, Sucursales de Zúrich y Ginebra, están autorizadas y supervisadas por la Autoridad Suiza de Supervisión Financiera (FINMA).

En Jersey, este documento es comunicado por Citibank NA, Sucursal de Jersey, con domicilio social en PO Box 104, 38 Esplanade, St Helier, Jersey JE4 8QB. Citibank NA, Sucursal de Jersey, está regulada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey. Citibank NA, Sucursal de Jersey, participa en el Plan de Compensación para Depositantes Bancarios de Jersey. El Plan ofrece protección para depósitos elegibles de hasta 50 000 £. El importe máximo total de compensación está limitado a 100 000 000 £ en cualquier período de 5 años. Puede consultar información detallada sobre el Plan y los grupos bancarios cubiertos en el sitio web de los Estados de Jersey: [www.gov.je/dcs](http://www.gov.je/dcs), o solicitarla.

En Canadá, Citi Private Bank es una división de Citibank Canada, un banco canadiense autorizado según el Anexo II. Las referencias a Citi Private Bank y sus actividades en Canadá se refieren exclusivamente a Citibank Canada y no a ninguna filial o subsidiaria de Citibank Canada que opere en Canadá. Ciertos productos de inversión se ofrecen a través de Citibank Canada Investment Funds Limited ("CCIFL"), una subsidiaria de propiedad absoluta de Citibank Canada. Los productos de inversión están sujetos a riesgo de inversión, incluyendo la posible pérdida del capital invertido. Los productos de inversión no están asegurados por la CDIC, la FDIC ni por ningún régimen de seguro de depósitos de ninguna jurisdicción, y no están garantizados por Citigroup ni por ninguna de sus filiales.

Actualmente, CCIFL no es miembro ni tiene intención de serlo de la Organización Reguladora de Inversiones Canadienses ("CIRO"); por consiguiente, los clientes de CCIFL no tendrán acceso a los beneficios de protección al inversor que de otro modo se derivarían de la pertenencia de CCIFL a la CIRO, incluida la cobertura de cualquier plan de protección al inversor para clientes de miembros de la CIRO.

Este documento tiene fines meramente informativos y no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra de valores a ninguna persona en ninguna jurisdicción.

La información aquí contenida puede estar sujeta a actualizaciones, complementos, revisiones, verificaciones y modificaciones, y puede sufrir cambios sustanciales. Citigroup, sus filiales y cualquiera de sus directivos, consejeros, empleados, representantes o agentes no serán responsables de ningún daño directo, indirecto, incidental, especial o consecuencial, incluyendo la pérdida de beneficios, que surja del uso de la información aquí contenida, incluso por errores causados por negligencia o de cualquier otra índole.

© 2026 Citigroup Inc. Citi, Citi y Arc Design y otras marcas utilizadas en este documento son marcas de servicio de Citigroup Inc. o sus filiales, utilizadas y registradas en todo el mundo.

