



KPMG Global family business report 2026

Mirando hacia el futuro con confianza,
pero con cautela

Resumen ejecutivo

KPMG. Make the Difference.



Resumen ejecutivo

1,927

líderes de empresas familiares

41

países

Seis hallazgos
que importan

Tres temas se destacan de inmediato: las empresas familiares confían en su rumbo, muchas prevén pasar de modelos dirigidos por la familia a modelos gestionados profesionalmente para 2035, y la gobernanza aún no avanza al ritmo de las exigencias de IA, talento y riesgo.

Una conclusión central es un cambio estructural: muchas empresas esperan pasar de negocios operados por la familia a organizaciones de propiedad familiar gobernadas mediante directorios y lideradas por una gestión profesional. En las siguientes secciones, el **título** resume el hallazgo en una sola oración; en tanto que las **señales** explican por qué importa y qué deben considerar los líderes.

Los resultados se basan en 1,927 respuestas de 41 países. Aunque el análisis local explora diferencias por antigüedad, escala, industria y geografía, los patrones globales permiten identificar seis hallazgos, sus posibles implicaciones y llamados prácticos a la acción.

1. Confianza estratégica

83% cuenta con una estrategia clara de crecimiento

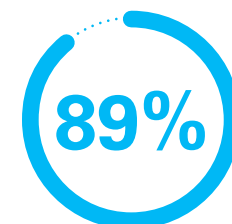
79% reporta una sólida alineación del liderazgo

La señal

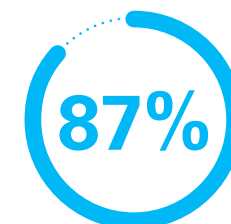
Las empresas familiares saben hacia dónde se dirigen, pero 59% reconoce que el camino será más difícil que antes. Esto se mantiene independientemente de la geografía, el sector, la escala o la antigüedad.

2. La ventaja de la empresa familiar

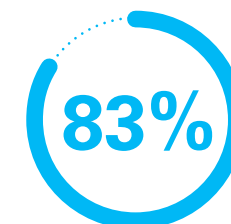
Principales impulsores de valor



Valores compartidos



Reputación familiar



Capital paciente

La señal

Las ventajas intrínsecas de la propiedad familiar siguen siendo poderosas, pero deben reforzarse durante las transiciones. Las empresas familiares deben fortalecer la confianza en sus procesos de decisión y gobernanza.

3. Revolución estructural

Los líderes proyectan que la proporción que se identifica como “dirigida por la familia” disminuirá, en promedio, de

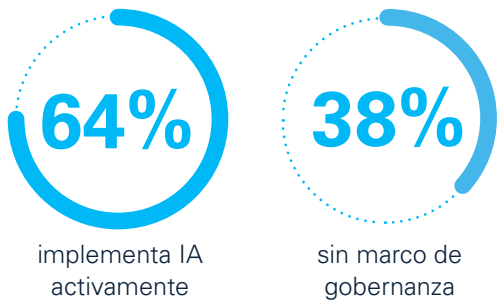
49% hoy a ~12%

para 2035, con la mayoría avanzando hacia modelos gestionados profesionalmente.

La señal

Se prevé una mayor presencia de la gestión profesional y de estructuras holding para 2035. Esto implica pasar de propietarios que gestionan la operación a propietarios que ejercen su rol desde el directorio.

4. Brecha de gobernanza de IA



La señal

La adopción de IA avanza más rápido que la preparación de la gobernanza. A medida que escala su implementación, las brechas de supervisión pueden aumentar la exposición a riesgos operativos, regulatorios y reputacionales.

5. IA y talento

La IA es el principal impulsor de negocio para las empresas de propiedad familiar.

Atraer talento externo es ahora el desafío número 1 en materia de personas.

La señal

Las empresas familiares se alejan de la gestión liderada por la familia, pero su propuesta para atraer profesionales necesita fortalecerse con urgencia. Los directorios familiares deben mejorar su capacidad para gestionar talento profesional.

6. Brecha de preparación ante riesgos

33% cuenta con un marco integral de gestión de riesgos empresariales. Menos de 20% está totalmente de acuerdo en que las funciones de riesgo están claramente definidas.

La señal

La preparación para gestionar riesgos disminuye mientras aumenta la intensidad de las amenazas. La exposición está menos atada a la falta de conciencia y es más probable cuando las respuestas se dan solo después de que los riesgos se materializan.

En conjunto, los datos describen un sector resiliente que entra en una transición significativa. Las empresas con más probabilidades de desempeñarse bien hasta 2035 serán aquellas que fortalezcan simultáneamente la gobernanza, la supervisión de IA, el talento y la gestión de riesgos.

Qué hacer a continuación:

Los directorios y propietarios deben poner a prueba su modelo operativo futuro, aclarar el papel de la familia como propietaria u operadora y evaluar si gobernanza, IA, talento y riesgo evolucionan con suficiente rapidez. Las decisiones deben tomarse durante los próximos 12 a 18 meses.

Contactos

Conor Moore
Director Global de KPMG Private Enterprise
KPMG International

Abdullah Akbar
Socio, Director de Private Enterprise
y Family Business; Director del Board
Leadership Center
KPMG in the Middle East

Alan Barr
Socio, Director de Family Business
KPMG in South Africa

Jesus Luna
Socio Líder, KPMG Private Enterprise
KPMG in Mexico

Ruth Todd
Socia y Líder Nacional,
KPMG Private Enterprise
KPMG Canada

Tracey Spivey
Directora Global de Family Office & Private
Client; Líder Nacional de Práctica
KPMG in the US

Es posible que algunos o todos los servicios descritos en este documento no estén permitidos para los clientes de auditoría de KPMG y sus filiales o entidades relacionadas.



La información aquí contenida es de carácter general y no pretende abordar las circunstancias de ninguna persona o entidad en particular. Si bien nos esforzamos por brindar información precisa y oportuna, no podemos garantizar que dicha información sea precisa en la fecha de su recepción ni que lo siga siendo en el futuro. Nadie debe actuar basándose en esta información sin el asesoramiento profesional adecuado, tras un análisis exhaustivo de la situación particular.

© 2025 Derechos de autor propiedad de una o más entidades de KPMG International. Las entidades de KPMG International no prestan servicios a clientes. Todos los derechos reservados.

KPMG se refiere a la organización global o a una o más de las firmas miembro de KPMG International Limited («KPMG International»), cada una de las cuales es una entidad jurídica independiente. KPMG International Limited es una sociedad privada inglesa limitada por garantía y no presta servicios a clientes. Para obtener más información sobre nuestra estructura, visite kpmg.com/governance.

El nombre y el logotipo de KPMG son marcas comerciales utilizadas bajo licencia por las firmas miembro independientes de la organización global KPMG.

A lo largo de este documento, “nosotros”, “KPMG”, “nos” y “nuestro” se refieren a la organización global de KPMG, a KPMG International Limited (“KPMG International”) y/o a una o más de las firmas miembro de KPMG International, cada una de las cuales es una entidad jurídica independiente.

Diseñado por Evalueserve.

Publication name: KPMG Global family business report 2026 | Publication number: 140497–G | Publication date: May 2026