Una secuencia de decisión para el centro asiático

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

El análisis de este capítulo puede reducirse a una secuencia de preguntas que un grupo suizo debería responder por orden.

1. ¿Quiénes son los clientes? Los minoristas de Hong Kong o de la Gran China apuntan a Hong Kong. Las instituciones, los family offices y la región del Sudeste Asiático apuntan a Singapur. Los minoristas del Sudeste Asiático apuntan a Singapur como sede, con licencias locales o socios en cada mercado.
2. ¿Cuál es el producto? La negociación minorista al contado, los ETF y una stablecoin al amparo de una ley vigente apuntan a Hong Kong. Los fondos y bonos tokenizados, la custodia institucional y los pagos apuntan a Singapur. Las entidades de creación de mercado rápida o de negociación por cuenta propia apuntan a Dubái o Abu Dabi.
3. ¿Dónde está el dinero? Si los inversores del grupo o sus banqueros de tesorería están en Suiza, los bancos nacionales singapurenses y los bancos suizos con sucursal en Singapur ofrecen la vía más corta hacia una cuenta. Si están en la Gran China, lo hacen los bancos de Hong Kong.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

4. ¿Qué pensará el regulador suizo? La expansión a Asia de una entidad autorizada suiza se comunica a la FINMA o a su organismo de supervisión, y la estructura del grupo de un miembro de un organismo de autorregulación suizo se examina en la auditoría anual. Una entidad en Hong Kong o Dubái suscita más preguntas que una en Singapur.
5. ¿Cuál es la salida? Un negocio con licencia singapurense se vende con prima a un comprador que valora la licencia de la MAS (Monetary Authority of Singapore, la autoridad monetaria y supervisora financiera), como explica la parte P, capítulo X. Una licencia de Dubái es más fácil de obtener y, en consecuencia, vale menos en una venta.

Ejemplo: un intermediario cripto con sede en Zúrich, autorizado como sociedad de valores conforme a la Ley suiza de entidades financieras (FINIG/LEFin), quiere atender a clientes institucionales asiáticos y, más adelante, a minoristas asiáticos. Aplicando la secuencia, elige Singapur para la sede y el negocio institucional, solicita una licencia de entidad de pago principal y acepta las restricciones minoristas como el precio del sello de calidad. Planifica una licencia de plataforma en Hong Kong para la fase minorista dos años después, cuando tendrá una trayectoria en Singapur que mostrar a la SFC. Descarta Dubái porque sus banqueros suizos le han planteado preguntas incisivas sobre los Emiratos. La estructura se diseña de modo que la entidad singapurense atienda desde el primer día a clientes institucionales singapurenses y regionales, lo que la mantiene fuera de la parte 9 de la Financial Services and Markets Act 2022 y dentro de la Payment Services Act 2019.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.