

Pensando
en el futuro

LA ILUSIÓN DE LA DIVERSIFICACIÓN

POR QUÉ MUCHAS
CARTERAS ESTÁN MÁS
CONCENTRADAS DE LO
QUE PARECEN

Nicolás Pérez de la Blanca Burgos
Global Chief Investment Officer



Hace más de una década, el consejo de administración de una marca de automóviles tomó una decisión que, en aquel momento, pasó relativamente desapercibida fuera del sector, pero que redefinió la lógica industrial del automóvil en Europa.

La decisión no tenía que ver con el diseño, ni con el posicionamiento de marca, ni siquiera con la innovación visible para el cliente.

El grupo decidió que gran parte de sus vehículos, aunque comercializados bajo marcas distintas y dirigidos a perfiles de consumidor diferentes, compartirían una misma arquitectura técnica y, en muchos casos, componentes fundamentales comunes.

Desde fuera, los vehículos seguían siendo distintos.

Distinta marca.

Distinto diseño.

Distinta experiencia percibida.

**“Más activos no implican
más diversificación.”**

Pero bajo el capó, la realidad era otra.

La diversidad visible no implicaba independencia real.

Era una decisión brillante desde el punto de vista industrial: eficiencia, escala, control de costes y consistencia operativa.

Pero también implicaba algo evidente: cuando el comportamiento depende de los mismos componentes fundamentales, la diferenciación superficial tiene límites.

I. Diversificación vs. acumulación

Durante décadas, la diversificación ha sido uno de los principios más repetidos en la gestión de inversiones.

Y con razón.

Distribuir el capital entre distintos activos reduce el riesgo específico y mejora la estabilidad de los resultados. Es una idea simple, intuitiva y, bien aplicada, muy eficaz.

El problema no está en el principio.

Está en su aplicación.

En muchos patrimonios sofisticados, lo que se observa no es una diversificación estructurada, sino una acumulación progresiva de activos.

Nuevos fondos, nuevas estrategias, nuevas geografías, nuevas oportunidades. Cada incorporación parece razonable en sí misma. Cada decisión tiene lógica individual.

Pero pocas veces se revisa el conjunto.

El resultado es una cartera con un número creciente de posiciones que transmite sensación de control, pero no necesariamente reduce el riesgo real.

Porque el número de activos puede aumentar... sin que aumente el número de fuentes de riesgo.

II. Factores de riesgo: lo que realmente impulsa la cartera

La verdadera diversificación no se encuentra en las etiquetas.

Se encuentra en los factores.

Muchos activos que se perciben como distintos comparten, en realidad, los mismos motores económicos:

- crecimiento global
- condiciones de liquidez
- evolución de los tipos de interés
- compresión o expansión de múltiplos

La renta variable depende del crecimiento y del coste del capital.

El private equity depende del crecimiento y del coste del capital.

El venture capital depende, aún más, del crecimiento y del coste del capital.

El crédito privado depende de la liquidez y del entorno de tipos.

Las diferencias existen, pero son de grado, no de naturaleza.

Esto implica que una cartera puede estar distribuida en múltiples clases de activo y, sin embargo, depender de un número reducido de variables.

Un ejemplo frecuente en familias empresarias: una cartera con renta variable global, varios fondos de private equity y exposición a venture capital. Sobre el papel, tres bloques distintos. En la práctica, una única apuesta al crecimiento y a condiciones financieras favorables.

Mientras el entorno acompaña, la diversificación parece funcionar.

Pero cuando cambia una variable clave —tipos de interés o liquidez—, el comportamiento converge.

No porque los activos sean iguales.

Sino porque responden al mismo motor.



**En entornos de
estrés, las
correlaciones
aumentan.**

III. Correlación en estrés: cuando la diversificación desaparece

En entornos normales, la diversificación funciona.

Las correlaciones entre activos son imperfectas. Los movimientos no son sincronizados. La cartera se comporta como un conjunto.

Pero en entornos de estrés, la dinámica cambia.

Las correlaciones aumentan.

Lo que parecía independiente empieza a moverse en la misma dirección.

Lo vimos en 2008, cuando activos aparentemente descorrelacionados colapsaron simultáneamente.

Lo vimos en 2020, cuando la liquidez desapareció de forma transversal.

Lo vimos en 2022, cuando renta fija y renta variable cayeron a la vez, cuestionando uno de los pilares clásicos de diversificación.

Un ejemplo muy común en familias: carteras que combinan renta variable, private equity y crédito, y que durante años muestran comportamientos distintos. Sin embargo, ante una subida rápida de tipos o un shock de liquidez, todos los componentes empiezan a ajustarse en la misma dirección, aunque a distinta velocidad.

En ese momento, la cartera deja de comportarse como una suma de piezas.

Se comporta como un sistema.

La diversificación no desaparece.

Se comprime.

Y es precisamente cuando más se necesita —en escenarios adversos— cuando su eficacia se reduce.

Por eso, la correlación no es una propiedad estática.

Es un comportamiento que depende del entorno.

IV. La ilusión de las etiquetas

Parte del problema reside en la forma en que clasificamos las inversiones.

Las carteras se organizan por clases de activo:

- renta variable
- renta fija
- alternativos
- inmobiliario

Es una forma útil de ordenar la información.

Pero no necesariamente de entender el riesgo.

Estas categorías describen el vehículo.

No explican su comportamiento.

Un fondo de private equity puede tener una exposición económica muy similar a una cartera de renta variable, pero con menor liquidez y menor transparencia.

Un hedge fund puede prometer descorrelación, pero estar expuesto a los mismos factores de mercado que los activos tradicionales.

Una inversión inmobiliaria puede percibirse como defensiva, pero depender directamente del ciclo económico y de las condiciones de financiación.

El resultado es una cartera que parece diversificada porque contiene activos distintos.

Pero que puede reaccionar de forma muy similar cuando cambia el entorno.

Un ejemplo habitual en familias empresarias es considerar el private equity como una fuente de diversificación frente a la renta variable. En la práctica, en muchos casos, se trata de la misma exposición económica, con distinta estructura temporal.

La etiqueta aporta comodidad.

Pero puede generar una falsa sensación de comprensión.

Porque la etiqueta no define el riesgo.

Solo lo describe de forma superficial.

//

La etiqueta describe el vehículo, no el riesgo.

V. La iliquidez como distorsión

Otro elemento que refuerza la ilusión de diversificación es la iliquidez.

Los activos privados no se valoran diariamente. No reflejan la volatilidad de forma inmediata. Sus precios se ajustan con retraso.

Esto genera una percepción de estabilidad.

Pero la estabilidad no implica menor riesgo.

Implica menor visibilidad del riesgo.

En momentos de estrés, los activos ilíquidos no caen menos.

Simplemente tardan más en reflejarlo.

Un ejemplo habitual en mercados privados: durante una corrección en renta variable, una cartera con alta exposición a private equity puede aparentar estabilidad. No porque el riesgo sea menor, sino porque las valoraciones todavía no han ajustado.

Pero el efecto es aún más evidente en familias empresarias con empresa propia.

Mientras los mercados corrigen en tiempo real, la valoración del negocio familiar permanece estable sobre el papel. Los resultados tardan en reflejar el cambio de entorno: menor demanda, presión en márgenes o encarecimiento de la financiación. La sensación inicial es de resiliencia. El ajuste llega después.

La volatilidad no desaparece.

Se difiere.

Esto puede llevar a una falsa sensación de diversificación, cuando en realidad se está concentrando exposición en activos que comparten los mismos drivers —crecimiento y coste del capital—, pero con menor capacidad de ajuste.

VI. El papel del coste del capital

En los últimos años, el coste del capital ha sido uno de los factores más determinantes en los mercados.

Durante más de una década, tipos bajos y liquidez abundante impulsaron valoraciones en prácticamente todas las clases de activo.

Ese entorno no solo favoreció el crecimiento.

También generó una percepción de diversificación que, en muchos casos, no era estructural, sino circunstancial.

Cuando el entorno cambió, el ajuste fue transversal.

La renta variable corrigió.

El private equity ajustó valoraciones.

El crédito se ajustó.

Los activos reales reflejaron el nuevo coste de financiación.

No porque los activos fueran iguales.

Sino porque dependían del mismo factor.

Un ejemplo claro en familias empresarias: carteras que durante años combinaban renta variable, private equity e inmobiliario, con resultados aparentemente diversificados. Sin embargo, ante una subida rápida de tipos, todos esos bloques comenzaron a ajustarse en paralelo, aunque con distinta velocidad.

La diversificación no desapareció.

Se reveló.

Esto introduce una idea clave: La diversificación no puede evaluarse sin contexto macroeconómico.

Y, en particular, sin entender el impacto del coste del capital.

Porque cuando este cambia, redefine el comportamiento de la mayoría de los activos.

//

**Un solo factor
puede reordenar
toda la cartera.**

VII. ¿Qué es diversificar de verdad?

Diversificar no es multiplicar activos. Es equilibrar riesgos.

Una cartera bien diversificada no se define por el número de posiciones, sino por la independencia de sus motores.

Y eso exige cambiar el enfoque.

De pensar en clases de activo a pensar en cómo se comporta la cartera cuando el entorno cambia.

I. Diversificar es combinar comportamientos, no etiquetas

Una cartera está realmente diversificada cuando sus componentes reaccionan de forma distinta ante escenarios relevantes.

No en teoría.

En la práctica.

Esto implica combinar exposiciones que respondan de manera diferente a:

- crecimiento económico
- inflación
- tipos de interés
- condiciones de liquidez

Por ejemplo:

- activos sensibles a crecimiento (equity, private equity)
- activos sensibles a inflación (activos reales, commodities)
- activos defensivos ante desaceleración (cierto crédito, liquidez)

La clave no es tener de todo.

Es entender qué papel cumple cada bloque.



**No es tener más.
Es depender de
menos.**

II. La diversificación se mide en estrés, no en normalidad

En condiciones normales, casi cualquier cartera parece diversificada.

Es en los escenarios adversos donde se valida.

Una forma práctica de evaluar esto es sencilla:

- ¿Qué ocurre con la cartera si suben los tipos de forma abrupta?
- ¿Qué ocurre si la liquidez desaparece?
- ¿Qué ocurre si el crecimiento se desacelera?

Si la respuesta es “la mayoría de los activos caen al mismo tiempo”, la diversificación es limitada.

La diversificación no se mide en correlaciones históricas.

Se mide en comportamientos bajo presión.

III. Equilibrar liquidez y opcionalidad

Una cartera bien diversificada no solo distribuye riesgo económico.

También gestiona su capacidad de adaptación.

Esto implica equilibrar:

- activos líquidos (capacidad de reacción)
- activos ilíquidos (prima de largo plazo)

Demasiada liquidez reduce rentabilidad.

Demasiada iliquidez reduce opcionalidad.

El equilibrio no es estático.

Depende del entorno y de la fase del ciclo.

Pero ignorarlo es uno de los errores más frecuentes en patrimonios sofisticados.

IV. Concentración consciente vs diversificación superficial

Existe una diferencia fundamental entre:

concentración entendida
diversificación superficial

Una cartera con menos posiciones, pero con motores diferenciados y bien comprendidos, puede ser más robusta que una cartera con decenas de inversiones que responden al mismo entorno.

La diversificación no es un sustituto de la convicción.

Es un complemento.

Cuando se utiliza para compensar falta de claridad, pierde eficacia.

V. Diseñar para distintos regímenes

Durante años, muchas carteras se construyeron para un único entorno:

tipos bajos
liquidez abundante
crecimiento sostenido

Hoy, ese supuesto ya no es válido.

Diversificar de verdad implica diseñar la cartera para distintos regímenes:

inflación estructural
contracción de liquidez
desaceleración económica
shocks geopolíticos

No se trata de predecir cuál ocurrirá.

Se trata de no depender de uno solo.

VI. Una disciplina, no una asignación

La diversificación no es una decisión puntual.

Es una disciplina que requiere revisión continua.

Porque lo que hoy aporta equilibrio, mañana puede convertirse en concentración.

¿Qué significa esto para tu familia?

Preguntas diagnósticas

¿Qué factores de riesgo explican realmente el comportamiento de nuestra cartera?

¿Cuántas posiciones aportan diversificación real frente a solapamiento?

¿Cómo se comportaría la cartera ante una subida rápida de tipos o una crisis de liquidez?

¿Estamos confundiendo estabilidad con iliquidez en parte del patrimonio?

¿Dependemos en exceso de un mismo entorno macroeconómico (crecimiento, liquidez, tipos)?

Acciones a implementar

Mapear la cartera por factores de riesgo, no solo por clases de activo.

Reducir exposiciones redundantes que respondan al mismo motor económico.

Equilibrar liquidez estructural para mejorar capacidad de adaptación.

Incorporar activos que diversifiquen en escenarios adversos, no solo en condiciones normales.

Revisar periódicamente la diversificación bajo escenarios de estrés, no solo con datos históricos.

Conclusión

La diversificación no es un número.

Es una estructura.

Durante años, muchas carteras han parecido diversificadas porque el entorno lo permitía. Tipos bajos, liquidez abundante y crecimiento sostenido hacían que activos distintos se comportaran de forma distinta.

Ese contexto ha cambiado.

Y con él, la verdadera naturaleza del riesgo.

Lo que parecía diversificado en condiciones normales puede comportarse como una única exposición en momentos de estrés. No porque los activos sean iguales, sino porque dependen de los mismos motores.

Crecimiento.

Liquidez.

Coste del capital.

Cuando esas variables cambian, la diversificación se pone a prueba.

Y es entonces cuando se revela la arquitectura real de la cartera.

No la que sugieren las etiquetas. Sino la que determinan sus dependencias.

Para los patrimonios familiares, la implicación es directa: no se trata de cuántos activos tenemos, sino de cuántos riesgos distintos estamos asumiendo.

Porque en el largo plazo, la resiliencia de un patrimonio no depende de su apariencia.

Depende de si está diseñado para responder a realidades distintas... o a la misma, bajo nombres diferentes.



Nicolás Pérez de la Blanca Burgos

Global Chief Investment Officer
Beyond Wealth

“

El riesgo no está en
lo que tienes, sino
en los factores que
comparten.

Aviso Legal Importante

Este documento ha sido elaborado por Santander Wealth Management & Insurance Division, una unidad de negocio global de Banco Santander, S.A. ("WMI", junto con Banco Santander, S.A. y sus filiales, "Santander"). Puede incluir previsiones económicas e información procedente de diversas fuentes, incluidas terceras partes consideradas fiables. Sin embargo, Santander no garantiza la exactitud, integridad ni actualización de dicha información, y se reserva el derecho de modificarla sin previo aviso. Las opiniones recogidas pueden diferir de las emitidas por otras unidades de Santander.

El contenido de este documento tiene únicamente carácter informativo; no constituye asesoramiento de inversión ni responde a objetivos de inversión concretos ni a criterios de idoneidad de ningún inversor. Tampoco representa una oferta ni una solicitud para comprar o vender activos, contratos o productos (en conjunto, los "Activos Financieros"), y no debe utilizarse como base exclusiva para tomar decisiones de inversión. La recepción de este documento no genera relación de asesoramiento ni obligación alguna para "WMI" o para "Santander".

Parte del contenido ha sido elaborado con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial.

Santander no ofrece garantías sobre previsiones ni sobre el comportamiento presente o futuro de los mercados o de los Activos Financieros. Los resultados pasados no constituyen un indicador fiable de rendimientos futuros. Además, los Activos Financieros pueden no estar disponibles para su comercialización en determinadas jurisdicciones o para ciertos perfiles de inversores.

Salvo cuando así se indique expresamente en la documentación legal que regule un Activo Financiero, estos no están asegurados ni respaldados por ninguna entidad gubernamental (incluida la FDIC), no constituyen depósitos bancarios y conllevan riesgos — de mercado, divisa, crédito, liquidez o contraparte— que pueden implicar la pérdida parcial o total del capital invertido. Se recomienda a los inversores consultar con sus asesores financieros, legales y fiscales para evaluar la idoneidad de cada producto. Santander y sus empleados no asumen responsabilidad por las pérdidas que puedan derivarse del uso de este documento.

Santander o sus empleados pueden tener posiciones en los Activos Financieros referenciados, actuar como contraparte, agente o prestador de servicios para sus emisores.

La información contenida en este documento es confidencial y no puede reproducirse ni distribuirse sin el consentimiento previo y por escrito de WMI. Cualquier material de terceros citado es propiedad de sus respectivos titulares y se incluye conforme a las prácticas habituales del sector.

Determinados productos complejos o de mayor riesgo pueden ofrecerse únicamente a Clientes Profesionales, o considerarse no adecuados para Clientes Minoristas.

Anexos específicos por país

Espacio Económico Europeo: para Clientes Minoristas, Profesionales y Contrapartes Elegibles

Este documento constituye una comunicación informativa. Los instrumentos complejos pueden no estar disponibles para inversores minoristas o resultar inadecuados para ellos.

Reino Unido: para Clientes Minoristas y Profesionales

Promoción financiera aprobada por una entidad autorizada por la FCA bajo la normativa COBS 4. Las advertencias de riesgo

deben presentarse de forma justa, clara y no engañosa, y con la misma relevancia que el texto principal.

Los Clientes Minoristas no reciben asesoramiento personalizado y pueden tener restringido el acceso a productos complejos.

SPBI (Banco Santander International (EE. UU.) y/o Banco Santander International SA (Suiza, incluyendo su filial en Bahamas y su filial en DIFC en los Emiratos Árabes Unidos): para clientes de Banca Privada, Profesionales e Institucionales

Este material no está dirigido a personas físicas o jurídicas cuya nacionalidad, domicilio, residencia o lugar de registro se encuentre en países o jurisdicciones donde su distribución o uso contravenga la normativa local. La información incluida proviene de distintas fuentes — estadísticas, comerciales, de mercado y de previsiones económicas—, así como de terceros. Santander no garantiza la exactitud o integridad de dicha información, ni asume responsabilidad alguna por ella, y se reserva el derecho a modificarla sin previo aviso. Las opiniones expresadas pueden diferir de las emitidas por otras unidades de Santander.

Este material no constituye asesoramiento de inversión, sino que se publica con fines exclusivamente informativos y de marketing. No es un prospecto ni un documento equivalente, ni debe considerarse una oferta o solicitud para comprar o vender valores o productos de ningún tipo. Tampoco implica la prestación de servicios de asesoramiento de inversión.

Santander no ofrece garantías sobre las previsiones, opiniones ni sobre el desempeño actual o futuro de los valores descritos. Los resultados pasados no constituyen indicadores de rendimientos futuros y los datos de rentabilidad no reflejan las comisiones aplicables.

Los valores mencionados pueden no estar disponibles en todas las jurisdicciones ni para todos los perfiles de inversores. Este material es confidencial y privado, dirigido únicamente a un número limitado de clientes, y no debe compartirse ni reproducirse.

Salvo que se indique expresamente en la documentación legal aplicable, los valores no están asegurados ni garantizados por ningún organismo público, no constituyen depósitos ni obligaciones de Santander, y pueden implicar riesgos de mercado, divisa y contraparte, así como la pérdida de capital.

Santander y sus empleados pueden tener intereses en los valores referenciados (como posiciones largas o cortas), realizar operaciones en ellos, actuar como asesores, colocadores o distribuidores, recibir compensaciones de terceros o mantener relaciones comerciales con las compañías mencionadas.

Brasil: para Inversores Minoristas, Cualificados y Profesionales

Este material se proporciona únicamente con fines informativos y no constituye una oferta de productos o servicios financieros según la legislación brasileña. Las inversiones aquí descritas pueden no ser adecuadas a sus objetivos, situación financiera o necesidades personales. En Brasil, es obligatorio completar el formulario de idoneidad para asegurar que el perfil del cliente se corresponde con el producto o servicio elegido. Se recomienda revisar con detalle las condiciones de cada producto antes de invertir. Este material no constituye un informe de análisis conforme a la Resolución 20/2021 de la Comissão de Valores Mobiliários.

México: para Inversores Minoristas e Institucionales Las ofertas públicas dirigidas a inversores minoristas requieren un prospecto registrado en la CNBV. Los productos complejos solo pueden colocarse bajo regímenes de colocación privada dirigidos a Inversores Institucionales o Sofisticados.

Chile: para Inversores Minoristas y Cualificados

Este documento está dirigido exclusivamente a clientes de Banco Santander-Chile y tiene únicamente carácter informativo. Cualquier recomendación realizada por Santander es de naturaleza informativa, no genera obligaciones para el banco ni responsabilidades de ningún

tipo. La información procede de fuentes consideradas fiables, pero no se garantiza su exactitud ni exhaustividad. Puede presentarse de forma resumida o incompleta. Este documento no constituye un prospecto ni una oferta para comprar o vender valores, fondos de inversión u otros productos financieros.

Otros países de Asia /MENA /LATAM

La normativa aplicable en materia de divulgación a clientes minoristas, prospectos y reglas de idoneidad depende de cada jurisdicción local. Los productos financieros transfronterizos de carácter complejo suelen estar limitados a inversores institucionales.

Aviso legal especial para Banco Santander International SA (sucursal del DIFC)

Banco Santander International SA (sucursal del DIFC) es una sucursal de Banco Santander International SA, está registrada en el Centro Financiero Internacional de Dubái («DIFC») y regulada por la DFSA en la categoría prudencial 4 para llevar a cabo actividades de servicios financieros en el DIFC y constituirse en el mismo. La sucursal DIFC comercializa y promueve una amplia gama de productos y servicios ofrecidos por el grupo y presta servicios de asesoramiento y organización en relación con las soluciones de banca privada ofrecidas por Banco Santander International SA. Los términos en mayúsculas utilizados en esta sección tienen el significado establecido en el Módulo de Glosario del Reglamento de la DFSA.

Los servicios o productos financieros ofrecidos por Banco Santander International SA (Sucursal del DIFC) solo están disponibles para clientes profesionales o contrapartes del mercado. No se prestan servicios bancarios a clientes minoristas (tal y como se definen en el Módulo de Conducta Empresarial de la DFSA). Por lo tanto, este material está destinado a ser distribuido únicamente a clientes profesionales (tal y como se definen en el Módulo de Conducta Empresarial de la DFSA) y no debe ser entregado a ninguna otra persona ni ser utilizado por ella.

Banco Santander International SA (Sucursal DIFC) no presta ningún servicio financiero en o desde el DIFC de conformidad con la Sharia, y no ofrece ni promueve, como parte de su oferta de productos DIFC, productos financieros basados en que dichos productos cumplen las normas de la Sharia. Si es necesario, usted debe buscar asesoramiento independiente de un tercero cualificado sobre el cumplimiento de la Sharia o de cualquier otra normativa aplicable a un producto o servicio financiero.

Aviso legal especial para fondos

Si este material se refiere a la oferta de participaciones en un fondo (tal y como se define en la Ley de inversión colectiva DIFC n.º 2 de 2010), tenga en cuenta que el fondo no está sujeto a ningún tipo de regulación o aprobación por parte de la DFSA, y que la DFSA no tiene ninguna responsabilidad en la revisión o verificación de ningún folleto u otros documentos relacionados con las participaciones en un fondo. Las Participaciones (tal y como se definen en la Ley de inversión colectiva DIFC n.º 2 de 2010) a las que se refiere este material, el folleto del Fondo u otros documentos asociados pueden ser ilíquidas y/o estar sujetas a restricciones de reventa. Los posibles compradores deben llevar a cabo su propia diligencia debida con respecto a las Participaciones. Se puede solicitar una copia del folleto del Fondo para su revisión. Si esta información se refiere a la oferta de participaciones en un fondo del mercado monetario (tal y como se define en las Normas de inversión colectiva de la DFSA), el inversor debe ser consciente de la naturaleza diferente de una participación en un fondo del mercado monetario en comparación con un depósito (tal y como se define en las Normas de inversión colectiva de la DFSA). El capital de una inversión en un fondo del mercado monetario no está garantizado y existe el riesgo de que cualquier inversor pueda perder parte o la totalidad de su inversión de capital. Los inversores deben ser conscientes de que el valor de las participaciones en fondos del mercado monetario puede fluctuar en función de una serie de factores, entre los que se incluyen, entre otros, el riesgo de mercado, el riesgo de tipo de cambio y el riesgo de contraparte. Los servicios o productos financieros solo están disponibles para clientes profesionales o contrapartes de mercado, tal y como se definen en la Autoridad de Servicios Financieros de Dubái. Si no comprende el contenido de este documento, consulte a un asesor financiero autorizado.

En relación con su uso en el Centro Financiero Internacional de Dubái, este material es estrictamente privado y confidencial, se distribuye a un número limitado de inversores y no debe facilitarse a ninguna persona que no sea el destinatario original, ni reproducirse o utilizarse para ningún otro fin. Los intereses en las acciones internacionales no pueden ofrecerse ni venderse directa o indirectamente al público en el Centro Financiero Internacional de Dubái.

Banco Santander International SA (sucursal del DIFC) se encuentra en Gate District 4, West, Level 4, DIFC, Dubái, Emiratos Árabes Unidos. Para obtener más información, póngase en contacto con: info-DIFC@pbs-santander.com

