



Pensando
en el futuro

EL PATRIMONIO QUE DEBE VOLVER A APRENDERSE

POR QUÉ LA RIQUEZA
PUEDE HEREDARSE, PERO
LA CAPACIDAD PARA
GOBERNARLA NO

Nicolás Pérez de la Blanca Burgos CFA
Global Chief Investment Officer

OCTUBRE 2026



En la Florencia del Renacimiento, un joven no se convertía en maestro el día que entraba en un taller.

Comenzaba desde abajo.

Preparaba tablas, molía pigmentos y copiaba los dibujos del maestro.

Solo después de años de observación y práctica podía intervenir en partes secundarias de una obra.

La responsabilidad aumentaba lentamente.

Primero aprendía a utilizar las herramientas.

Después, a comprender las decisiones del maestro.

Más tarde, a intervenir en una obra real.

Y solo al final podía aspirar a crear una propia.

"Nadie se convierte en maestro el día que entra en un taller."

Michelangelo Buonarroti entró con trece años en la *bottega* de Domenico Ghirlandaio*, uno de los grandes talleres de la Florencia renacentista.

Como otros aprendices, comenzó dentro de un sistema en el que el oficio se transmitía mediante observación, práctica y responsabilidad progresiva.

El taller podía proporcionar los pigmentos.

Los modelos.

Los dibujos.

Los clientes.

La reputación.

Incluso el nombre del maestro.

Pero no podía entregar su mano.

La mano debía formarse.

Las herramientas podían entregarse.

El oficio debía aprenderse.

Las familias empresarias afrontan un desafío parecido.

Pueden dedicar décadas a construir un patrimonio.

Crear sociedades.

Seleccionar asesores.

Formalizar órganos de gobierno.

Definir una estrategia.

Y aprobar una Política de Inversión.

Todo ese sistema puede transmitirse jurídicamente a la siguiente generación.

Pero los activos pueden cambiar de manos mucho antes de que se haya transmitido el criterio necesario para gobernarlos.

La propiedad puede cambiar de manos en un instante.

El criterio puede necesitar mucho más tiempo.

Porque gobernar un patrimonio no consiste únicamente en conocer su valor.

Exige comprender para qué existe.

Qué decisiones permitieron construirlo.

Qué riesgos puede asumir.

Qué compromisos debe atender.

Qué principios pretende proteger.

Y cómo deberá transformarse cuando el mundo deje de parecerse a aquel en el que fue creado.

Nada de eso aparece automáticamente en una escritura de herencia.

No se transmite junto con las acciones.

No puede delegarse completamente en un asesor.

Debe volver a aprenderse.

Cada generación recibe activos que no construyó, decisiones que no tomó e instituciones que no diseñó.

Puede beneficiarse de todo ello.

Pero también deberá aprender a comprenderlo, cuestionarlo y, algún día, transformarlo.

Ese es uno de los mayores desafíos de cualquier patrimonio multigeneracional.

La riqueza puede heredarse.

La capacidad para gobernarla no.

//

La riqueza puede heredarse. La capacidad para gobernarla no.

I. Heredar no es estar preparado

Existe una confusión frecuente en las familias empresarias.

Asumir que la proximidad al patrimonio produce, por sí misma, capacidad para gobernarlo.

No siempre es así.

Una persona puede haber crecido escuchando hablar de inversiones, conocer a los asesores de la familia y estar familiarizada con las principales estructuras del patrimonio.

Todo eso puede generar familiaridad.

Pero la familiaridad no equivale a comprensión.

Y la comprensión tampoco equivale todavía a criterio.

Conocer el valor de una cartera no significa entender su función.

Saber qué activos contiene no implica comprender los riesgos que comparten.

Escuchar una recomendación no prepara automáticamente para evaluarla.

Y participar en una reunión no enseña, por sí solo, a responder por las consecuencias de una decisión.

La propiedad y la preparación pertenecen a planos diferentes.

La propiedad puede otorgar derechos económicos, políticos o de información, de acuerdo con las estructuras jurídicas aplicables.

La preparación determina la capacidad con la que esos derechos serán ejercidos.

Una no sustituye a la otra.

Pero tampoco deben confundirse.

La propiedad otorga derechos.

La preparación ayuda a ejercerlos de forma informada y responsable.

Legitimidad para formular preguntas relevantes.

Para comprender lo que está en juego.

Para defender una posición.

Para aceptar una decisión distinta de la propia.

Para reconocer los límites del propio conocimiento.

Y para responder ante el resto de la familia por las consecuencias de aquello que se ha decidido.

Nadie nace preparado para gobernar una institución que no ha construido.

La edad puede aportar experiencias esenciales.

Pero no sustituye el conocimiento del sistema.

Ni la participación.

Ni la responsabilidad.

Ni el tiempo necesario para comprender por qué determinadas decisiones se tomaron de una manera y no de otra.

Por eso la preparación de la siguiente generación no debería comenzar cuando la propiedad cambia de manos.

Ni cuando el fundador deja de participar.

Ni cuando aparece una vacante en el Consejo de Familia o en el Comité de Inversiones.

Para entonces, puede ser demasiado tarde.

La responsabilidad patrimonial suele aparecer de forma gradual.

Pero, en ocasiones, llega de manera repentina. Por ejemplo:

Una enfermedad.

Un fallecimiento.

La venta de una compañía.

Una reorganización familiar.



**La propiedad
otorga derechos.
La preparación
ayuda a ejercerlos
de forma
informada y
responsable.**

Una crisis que exige decidir antes de que alguien se sienta preparado para hacerlo.

Las familias que perduran no confían en que la preparación aparecerá cuando sea necesaria.

La construyen antes.

Igual que en los talleres renacentistas, no empiezan entregando la obra completa.

Empiezan creando las condiciones para comprenderla.

La responsabilidad no debería llegar antes que la preparación.

Pero la preparación tampoco debería comenzar el día que llega la responsabilidad.

II. La paradoja del éxito

Los fundadores suelen construir su criterio de una forma difícil de reproducir.

Aprenden tomando decisiones reales.

Arriesgando capital.

Cometiendo errores.

Asumiendo consecuencias.

Y atravesando momentos en los que ninguna alternativa resulta evidente.

Muchas de sus convicciones pueden no proceder de un libro.

Pueden proceder de experiencias acumuladas durante décadas.

Comprenden el valor de la liquidez porque en algún momento no la tuvieron.

Reconocen una concentración porque han dependido del éxito de una sola empresa.

Y entienden la incertidumbre porque durante años tomaron decisiones sin saber si el proyecto familiar llegaría a funcionar.

La siguiente generación puede crecer en una realidad completamente distinta.

No porque tenga menos capacidad.

Sino porque el éxito de la generación anterior ha cambiado las condiciones en las que deberá desarrollarla.

Ahí aparece una paradoja.

Cada generación se desarrolla en circunstancias distintas y afronta retos diferentes para contribuir a la continuidad del patrimonio familiar.

La empresa ya existe.

El patrimonio está diversificado.

Los mejores asesores están disponibles.

Las estructuras funcionan.

La información llega organizada.

Y muchas dificultades pueden resolverse sin que los futuros propietarios lleguen siquiera a percibir las.

La generación fundadora aprendió porque no tenía alternativa.

La siguiente necesitará aprender, aunque sí la pueda tener.

Esto no significa reproducir artificialmente la escasez ni convertir la dificultad en una virtud.

La siguiente generación no necesita recorrer el mismo camino que el fundador.

Necesita experiencias propias que le permitan construir criterio, asumir responsabilidad y convivir con las consecuencias de sus decisiones.

El objetivo no es fabricar dificultades.

Es evitar que la protección se convierta en desconexión.

Existe una diferencia entre proteger a una persona de un riesgo innecesario y protegerla de toda experiencia que pueda ayudarla a construir criterio.

Una familia puede intentar evitar cualquier error.

Resolver anticipadamente cada dificultad.



Cada generación se desarrolla en circunstancias distintas y afronta retos diferentes para contribuir a la continuidad del patrimonio familiar.

Presentar siempre respuestas completas.

Y permitir únicamente la participación cuando la decisión ya ha sido tomada.

En apariencia, está protegiendo el patrimonio.

Pero también puede estar impidiendo que la siguiente generación aprenda a gobernarlo.

Porque el criterio no se desarrolla cuando toda incertidumbre ha desaparecido.

Se desarrolla cuando alguien debe decidir con información incompleta, defender su razonamiento y convivir con las consecuencias.

Por eso, cuando la experiencia ya no aparece por necesidad, debe diseñarse con intención.

Mediante proyectos reales.

Decisiones acotadas.

Presupuestos que deban administrarse.

Iniciativas cuyo resultado tenga que explicarse.

Y espacios en los que equivocarse no ponga en riesgo el conjunto, pero tampoco carezca completamente de consecuencias.

Una generación no necesita repetir la vida del fundador.

Necesita construir su propia relación con el riesgo, la responsabilidad y las decisiones.

El reto no consiste en transmitir las dificultades que construyeron el patrimonio.

Consiste en preservar las experiencias que permiten aprender a gobernarlo.

III. El criterio no se enseña. Se construye

Una familia puede organizar un excelente programa de educación financiera.

Explicar qué es una acción.

Cómo funciona un bono.

Qué significa la iliquidez.

Cómo se construye una cartera.

Qué riesgos existen en los mercados privados.

Y cuál es la función de un Comité de Inversiones.

Todo eso es necesario.

Pero no es suficiente.

Porque el conocimiento y el criterio no son lo mismo.

El conocimiento permite comprender conceptos.

El criterio permite utilizarlos cuando entran en conflicto.

Es relativamente sencillo explicar que la liquidez es importante.

Es mucho más difícil decidir cuánta debe conservarse cuando aparece una potencial inversión.

Puede enseñarse que la concentración aumenta el riesgo.

Pero se necesita criterio para evaluar cuándo una posición extraordinaria justifica una excepción y cuándo únicamente estamos racionalizando una preferencia.

Puede explicarse la importancia del largo plazo.

Pero otra cosa es mantenerlo cuando los mercados caen, la familia necesita capital o una estrategia lleva años sin producir el resultado esperado.

El conocimiento responde preguntas conocidas.

El criterio permite decidir cuando la respuesta todavía no existe.

//

El conocimiento responde preguntas conocidas. El criterio permite decidir cuando la respuesta todavía no existe.

Por eso el criterio no se transmite únicamente mediante presentaciones, cursos o documentos.

Necesita práctica.

Conversación.

Observación.

Contradicción.

Decisiones.

Y consecuencias.

En los talleres renacentistas, el aprendiz no comenzaba creando.

Primero observaba.

Después copiaba.

Más tarde intervenía.

El objetivo no era memorizar los movimientos del maestro.

Era comprender por qué los realizaba.

La diferencia es esencial.

Copiar una decisión puede producir el mismo resultado una vez.

Comprender su lógica permite tomar una decisión diferente cuando cambian las circunstancias.

Esto también ocurre en la gestión patrimonial.

La siguiente generación no necesita memorizar la cartera actual.

La cartera cambiará.

Tampoco necesita aprender que determinados gestores, activos o geografías son siempre preferibles.

Puede que dejen de serlo.

Necesita comprender qué función desempeña cada parte del patrimonio.

Qué objetivos tienen prioridad.

Qué restricciones protegen a la familia.

Qué información resulta relevante.

Cuándo comprender que una decisión debe mantenerse.

Y cuándo existe una razón suficiente para cambiarla.

El criterio se construye cuando una persona debe trabajar con esas tensiones.

Cuando recibe información incompleta.

Cuando dos objetivos legítimos compiten entre sí.

Cuando una decisión atractiva para una parte de la familia puede ser inconveniente para el conjunto.

Y cuando el resultado no permite determinar inmediatamente si el proceso fue correcto.

Por eso una familia que quiere preparar a sus futuros propietarios debe hacer algo más que informarles.

Debe permitirles participar en el proceso de decisión.

No para convertir necesariamente a todos en profesionales de inversión.

Ni para sustituir a asesores, gestores o especialistas.

Sino para que puedan ejercer la responsabilidad que nunca podrá delegarse completamente:

Comprender qué pretende conseguir el patrimonio y evaluar si quienes lo gestionan están actuando de forma coherente con ese propósito.

Una familia puede delegar la gestión.

No puede delegar por completo la responsabilidad de comprender qué está gestionando y para qué.



Una familia puede delegar la gestión. No puede delegar la responsabilidad de comprender para qué existe el patrimonio.

IV. La responsabilidad debe aprenderse antes de ejercerse

La preparación patrimonial suele plantearse como una decisión binaria.

Participar o no participar.

Entrar o no entrar en un órgano.

Tener o no tener acceso a determinada información.

Pero el aprendizaje raramente funciona de esa manera.

En los oficios tradicionales existía una progresión.

Aprendiz.

Oficial.

Maestro.

Nadie comenzaba dirigiendo el taller.

Pero tampoco se convertía en maestro observando eternamente.

La responsabilidad aumentaba al mismo tiempo que la preparación, la experiencia y la capacidad demostrada.

Las familias necesitan una progresión parecida.

Primero, conocer la historia y el propósito del patrimonio.

Después, comprender su estructura y observar cómo se toman las decisiones.

Más tarde, participar: formular preguntas, analizar problemas y defender posiciones.

Después, responsabilizarse de proyectos o decisiones acotadas.

Y solo entonces, gobernar.

Conocer. Comprender. Observar. Participar. Responsabilizarse. Gobernar.

La finalidad de esta progresión no es limitar la participación.

Es hacerla posible de manera responsable.

No todos los miembros de la familia tendrán el mismo interés, disponibilidad o capacidades.

Ni deben desempeñar las mismas funciones.

Una institución madura no exige uniformidad.

Pero sí necesita claridad.

Quien vaya a asumir responsabilidades debe disponer antes de un camino para prepararse.

Y la familia debe crear oportunidades reales para recorrerlo.

La responsabilidad debe crecer al mismo ritmo que la preparación.

Si llega demasiado pronto, la persona puede quedar expuesta a decisiones que todavía no está preparada para evaluar.

Si llega demasiado tarde, la familia puede encontrarse con una generación adulta que nunca tuvo la oportunidad de construir experiencia.

Posponer indefinidamente la participación también es una decisión.

Y puede producir futuros propietarios que conocen el valor de lo que reciben, pero no comprenden la institución de la que pasan a ser responsables.

Nadie aprende a decidir observando eternamente.

Pero nadie debería empezar a gobernar antes de haber aprendido a decidir.

//

**La
responsabilidad
debe crecer al
mismo ritmo que
la preparación.**

V. El legado no consiste en dejar todas las respuestas

Existe una tentación frecuente en quienes han construido un patrimonio.

Intentar dejar resueltas todas las decisiones importantes.

Definir la estructura perfecta.

La cartera definitiva.

Las reglas que nunca deberán cambiar.

Y las respuestas que la siguiente generación tendrá que aplicar.

La intención es comprensible.

Quien ha dedicado una vida a construir algo extraordinario quiere protegerlo.

Pero existe un límite.

Ninguna generación puede tomar anticipadamente todas las decisiones que corresponderán a la siguiente.

No conoce el mundo en el que deberá gobernar.

Ni los riesgos que aparecerán.

Ni las tecnologías que transformarán las empresas.

Ni las necesidades de una familia que seguirá evolucionando.

Puede transmitir principios.

No escenarios completos.

Puede compartir criterio.

No sustituir las decisiones futuras.

Puede construir instituciones.

No gobernarlas eternamente desde el pasado.

En la *bottega*, el propósito del maestro no era conseguir que el aprendiz copiara sus dibujos durante toda la vida.

Era enseñarle suficientemente el oficio para que algún día pudiera crear sin él.

La obra del aprendiz sería diferente.

Tendría otra mirada.

Respondería a otro momento.

Podría incluso cuestionar algunas de las decisiones del maestro.

Eso no significaba necesariamente que el oficio se hubiera perdido.

Podía significar que continuaba vivo.

Lo mismo sucede con un patrimonio.

La continuidad no exige que la siguiente generación piense como la anterior.

Ni que conserve todas sus inversiones.

Ni que reproduzca cada estructura.

Ni que interprete el propósito exactamente de la misma manera.

Exige algo más difícil.

Comprender suficientemente lo recibido para distinguir qué debe preservarse y qué necesita transformarse.

Preparar a la siguiente generación no consiste en enseñarle qué decisiones tomar.

Consiste en darle criterio para tomar decisiones diferentes sin perder el propósito.

Esta idea conecta todas las dimensiones de la continuidad patrimonial.

La diversidad entre generaciones no es un fallo del sistema.

Es inevitable.

El entorno cambiará.

Las prioridades evolucionarán.



Preparar a la siguiente generación no consiste en enseñarle qué decisiones tomar. Consiste en darle criterio para tomar decisiones diferentes sin perder el propósito.

Las personas serán distintas.

Y las instituciones solo demostrarán su fortaleza si permiten incorporar esas diferencias sin perder la identidad que las mantiene unidas.

Por eso el verdadero legado no consiste en entregar un sistema cerrado.

Consiste en transmitir una forma de comprenderlo.

Una manera de pensar.

Un lenguaje común.

Un conjunto de principios.

La capacidad para formular buenas preguntas.

Y la responsabilidad de adaptar aquello que ya no responde a la realidad.

Una familia no preserva su patrimonio obligando a cada generación a repetir el pasado.

Lo preserva cuando consigue que cada generación comprenda de dónde viene y asuma la responsabilidad de decidir adónde debe dirigirse después.

Preservar no significa impedir que la siguiente generación escriba una historia distinta.

Significa darle criterio para hacerlo sin olvidar a qué historia pertenece.

¿Qué significa esto para tu familia?

Preguntas diagnósticas

¿La siguiente generación conoce únicamente el valor del patrimonio o comprende también su historia y su propósito?

¿Existen oportunidades reales para observar y participar en decisiones antes de asumir responsabilidades de gobierno?

¿La familia está transmitiendo conocimientos o también permite construir criterio mediante experiencias y decisiones reales?

¿Existe una progresión clara entre conocer, participar, responsabilizarse y gobernar?

¿Estamos preparando a la siguiente generación para repetir nuestras decisiones o para tomar responsablemente las suyas?

Acciones a implementar

Documentar la historia, el propósito y las decisiones que explican la estructura actual del patrimonio

Crear un itinerario progresivo de comprensión, observación, participación y responsabilidad

Incorporar experiencias prácticas mediante proyectos, escenarios y decisiones acotadas

Definir criterios transparentes de preparación para participar en los órganos de gobierno

Establecer espacios de diálogo intergeneracional donde puedan transmitirse principios, errores y aprendizajes

Conclusión

Los grandes talleres del Renacimiento no perduraron únicamente porque conservaran sus herramientas.

Perduraron porque fueron capaces de transmitir un oficio.

Cada generación aprendía observando, practicando y asumiendo progresivamente trabajos más complejos.

No para copiar eternamente al maestro.

Sino para comprender suficientemente su oficio como para crear algún día sin él.

Una familia puede transmitir activos, estructuras, instituciones, políticas y mandatos.

Pero nada de ello garantiza que la siguiente generación sepa gobernarlos.

El maestro puede entregar las herramientas, compartir sus dibujos y explicar sus decisiones.

Pero llega un momento en que debe permitir que el aprendiz tome el pincel.

Porque una obra solo continúa viva cuando una nueva generación es capaz de crear con lo recibido.

El patrimonio puede heredarse.

El oficio de gobernarlo debe volver a aprenderse.



**Nicolás Pérez de la
Blanca Burgos CFA**

Global Chief Investment Officer
Beyond Wealth

//

**El verdadero legado no
consiste en dejar todas las
decisiones resueltas.
Consiste en preparar a quienes
deberán tomarlas en el futuro.**

Aviso Legal Importante

Este documento ha sido elaborado por Santander Wealth Management & Insurance Division, una unidad de negocio global de Banco Santander, SA ("WMI", junto con Banco Santander, SA 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

