

# Santander Prosperity

Informe Anual

**(RED)EFINE TU FORMA DE INVERTIR**

# Santander Prosperity

Santander Prosperity es un fondo de renta variable global y multisectorial, con foco en temáticas de crecimiento a largo plazo y rentabilidad, que contribuye al mismo tiempo a mejorar nuestro bienestar como sociedad.

La sociedad de hoy en día se enfrenta a retos como el envejecimiento de la población, el crecimiento de las áreas urbanas o la disponibilidad de alimento y agua potable para una población mundial creciente. Estos retos suponen al mismo tiempo oportunidades de inversión, a través de compañías de todo el mundo que con su actividad construyen la sociedad del futuro, que aprovecha Santander Prosperity.

## Megatendencias de inversión

Santander Prosperity invierte en compañías cuyas actividades se agrupan en torno a 3 temáticas fundamentales:

### Salud y Bienestar

Una población cada vez más longeva, los avances tecnológicos o la necesidad de proporcionar una medicina de calidad a unos costes razonables, son algunas de las razones tras la revolución del sector sanitario y el auge de las empresas dedicadas a garantizar la salud y el bienestar de la sociedad. Una clase media creciente y la aceleración de los avances tecnológicos durante la pandemia han actuado como catalizadores en un sector que no solo crece, sino que evoluciona. Esta es, además, una de las temáticas más directamente relacionadas con los ODS, teniendo un mayor foco social.

### Alimentación y Nutrición

El incremento de población y los efectos del cambio climático están afectando tanto a la demanda de alimentos como a nuestra capacidad de producción. Se necesita una transformación de la industria alimentaria en su conjunto para satisfacer de forma sostenible las necesidades crecientes de producción.

### Educación e Inclusión Financiera

Una clase media creciente y la aceleración de los avances tecnológicos durante la pandemia han actuado como catalizadores en un sector que no solo crece, sino que evoluciona. Esta es además una de las temáticas más directamente relacionadas con los ODS, teniendo un mayor foco social.



#### Salud y Bienestar

##### Salud

- Telemedicina
- Tratamiento de enfermedades graves
- Equipamiento sanitario
- Nuevas tecnologías quirúrgicas
- Investigación bio farmacéutica
- Secuenciamiento del ADN
- Inmunoterapia / Vacunas ARNm

##### Bienestar

- Acceso a una vivienda asequible
- Asistencia sanitaria universal
- Conectividad
- Transporte urbano
- Infraestructuras sociales

#### Alimentación y Nutrición

##### Agricultura e innovación sostenible

- Equipamiento y tecnología agrícola
- Agricultura sostenible
- Reciclaje de alimentos
- Salud animal

##### Alimentación

- Seguridad alimentaria
- Lucha contra la obesidad
- Malnutrición infantil
- Lucha contra la escasez

#### Educación e Inclusión Financiera

##### Educación

- Educación primaria universal
- Contenidos y herramientas tecnológicas (software, contenidos, herramientas telemáticas)
- Residencias y comedores estudiantiles

##### Inclusión financiera

- Microcréditos
- Financiación a Pequeñas y medianas empresas
- Bancarización

# Santander Prosperity

## Características de la cartera

52MMUSD\*  
AUM

61  
Número de posiciones

95,49%  
Inversión directa en acciones

\*Activos bajo gestión de la estrategia actual agregando los vehículos de Luxemburgo y México.  
Datos a 31 de diciembre de 2023.

## Posicionamiento de la cartera

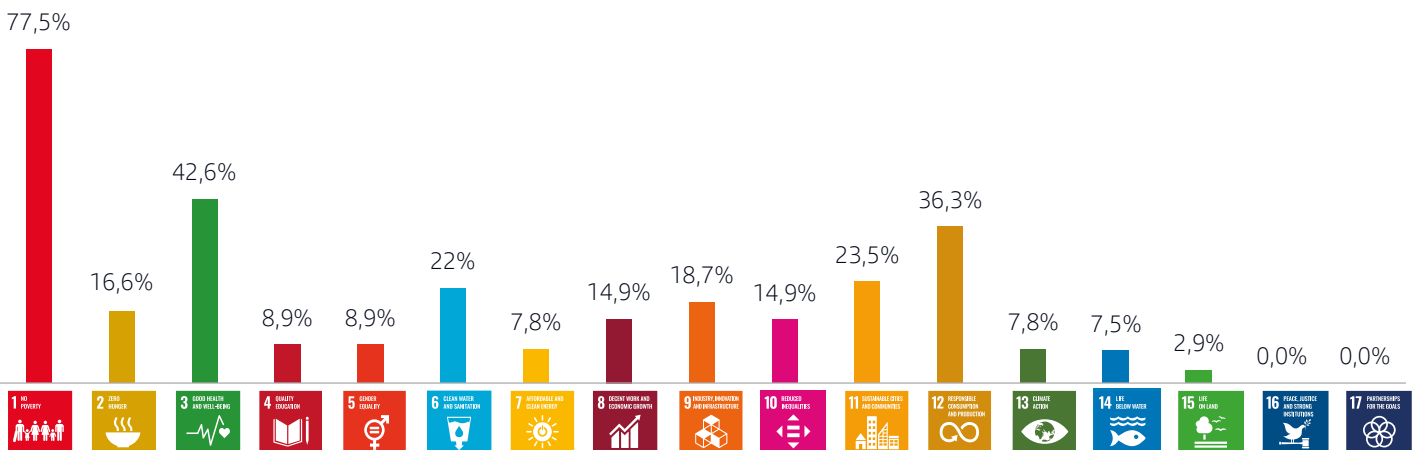
Asignación Sectorial, por Divisa y tamaño de compañía



## Exposición de los activos bajo gestión del fondo a los 17 ODS

Santander Prosperity invierte en empresas cuyas actividades se agrupan en torno a tres temáticas : Salud y Bienestar, Alimentación y Nutrición y Educación e Inclusión Financiera.

Estos tres grandes retos sociales en los que invierte el fondo se centran principalmente en los siguientes 6 ODS: Erradicación de la pobreza, Salud y Bienestar, Educación de calidad, Igualdad de género, Trabajo digno y crecimiento económico, Reducción de las desigualdades.



\*La suma total de las medias puede ser superior a 100, ya que una empresa puede contribuir a más de un ODS.

# Santander Prosperity

## Nos unimos a (RED) para conseguir un futuro mejor

El trabajo de The Global Fund en Latinoamérica se centra en reducir desigualdades y proporcionar servicios de prevención, atención y tratamiento del VIH



En 2023, Santander Asset Management continuó comercializando Santander Prosperity, su primer fondo de inversión social, constituido en colaboración con (RED). A través de este partnership, **Santander Asset Management aporta el 15% de la comisión de gestión del fondo a The Global Fund** para apoyar programas de salud en Guatemala y Colombia.



Aunque América Latina ha registrado un descenso de las muertes relacionadas con VIH desde 2010, en Guatemala se han aumentado las infecciones debido a la persistencia de los problemas de pobreza, estigmatización y discriminación en grupos como los hombres, la comunidad LGBTQ+ y las poblaciones indígenas. En Colombia, se han incrementado las personas que viven con VIH, debido a las crisis humanitarias regionales y a la afluencia de migrantes venezolanos.

### Guatemala

En 2023, los programas financiados por The Global Fund se intensificaron en la prevención, detección y atención del VIH. Las aportaciones se dirigieron a poblaciones como los miembros de la comunidad LGBTQ+ y a personas de comunidades indígenas.

#### Algunos de los servicios implementados:



➤ Implementación de un programa piloto para formar a comadronas indígenas en la realización de pruebas de VIH a sus pacientes

Renovación de tres unidades de atención integral, que prestan servicios médicos a personas con VIH



➤ Apoyo con pruebas y vacunación de COVID-19 a través de unidades móviles

Formación del personal sanitario de primera línea en atención prenatal



### Colombia

La actual crisis humanitaria, unida a la afluencia de casi 3 millones de migrantes venezolanos a Colombia, ha aumentado la demanda de servicios relacionados con el VIH. Para satisfacer esta necesidad, la cobertura de subvenciones de The Global Fund se duplicó, pasando de 7 territorios a 14, y se amplió el sistema de prevención y diagnóstico del VIH de 53 a 68 municipios.

#### Algunos de los servicios implementados:



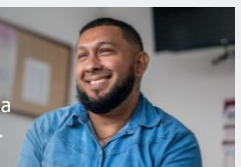
➤ Distribución de 60.000 paquetes de prevención del VIH

Ayudó a casi 1.000 personas a conocer su situación



➤ Mejores sistemas de información sanitaria para tomar decisiones basadas en datos

Jeiner es un migrante de 45 años que vive en Colombia. Con el apoyo de los programas de (RED), Jeiner está mejorando gracias al acceso a tratamiento y atención regulares contra el VIH.



# Entrevista Ana Maria Baracaldo

Program Officer, Colombia y Venezuela, The Global Fund



## Hábleme de su trabajo en Global Fund

Trabajo como Program Officer. Actualmente, cubro Colombia y Venezuela. Ayudo a los países a elaborar peticiones de financiación estratégicas para The Global Fund y en supervisar la ejecución de las subvenciones.

## ¿Cómo trabaja usted y The Global Fund con ENTerritorio?

ENTerritorio es una entidad del Estado colombiano que gestiona proyectos de desarrollo y que fue elegida como receptor principal (RP). Una vez aprobada una subvención, el RP es responsable de garantizar que se dispone de un equipo para su ejecución. El RP trabaja con los gobiernos locales y los proveedores de atención sanitaria para impulsar la sostenibilidad de las inversiones de The Global Fund.

En Colombia, la inversión de The Global Fund se centra en una combinación de actividades de prevención para poblaciones clave. Anteriormente, se financió la actualización de las directrices nacionales sobre el VIH, que integraban métodos de prevención más innovadores, como la profilaxis previa a la exposición, la profilaxis posterior y el autodiagnóstico. Ahora, se ha apoyado la ampliación de estas intervenciones, incluyendo la prestación de servicios a las poblaciones migrantes.

**El sector privado es clave. Su contribución es un principio central del marco de asociación de The Global Fund**

## ¿Qué papel cree que debe desempeñar el sector privado en la lucha contra el sida /VIH?

El sector privado es clave. Su contribución es un principio central del marco de asociación de The Global Fund. Ha invertido enérgicamente y ha desempeñado un papel decisivo en los esfuerzos de promoción para garantizar que la lucha contra esta enfermedad siga siendo una prioridad mundial. También sirve como fuente de soluciones en tecnología.

En Colombia, contar con Banco Santander es una gran victoria en la lucha contra el VIH. En general, la colaboración con el sector privado sitúa el problema en la agenda mundial, ayuda a avanzar en los tratamientos y la prevención, llamando la atención sobre los retos que quedan para acabar con esta enfermedad.

## ¿Cuáles son los mayores retos en la lucha contra el VIH/SIDA en Colombia?

Contar con estrategias de pruebas es fundamental para ganar la batalla. Otro reto al que se enfrentan los colombianos es que la mayoría de las personas que viven con VIH en el país no tienen acceso a los últimos regímenes de tratamiento basados en dolutegravir recomendados por la OMS, que siguen estando fuera del alcance de muchos debido a su elevado coste. A finales de 2023, el Gobierno colombiano declaró el dolutegravir producto de interés público, lo que podría permitirle emitir una licencia obligatoria, rompiendo el monopolio y haciendo que su compra sea mucho más asequible para el Gobierno colombiano. Si esta declaración supera todos los requisitos nacionales y las empresas farmacéuticas pueden ofrecer el producto, el precio del medicamento se reduciría enormemente, lo que generaría un ahorro que podría invertirse en el tratamiento del VIH de más personas.

Por último, hay más de 2.500.000 venezolanos desplazados que viven en Colombia y unos 5.000.000 de venezolanos que están en flujo. Un estudio reciente\* estimó que hay unos 20.000 venezolanos en el país que viven con el VIH y desconocen su estado serológico. Aunque la subvención de The Global Fund cubre la prevención y el tratamiento de parte de esta población, tratar de satisfacer las innumerables necesidades sanitarias a las que se enfrentan sigue siendo un reto.

De un lado, se estima que hay 190.000 personas colombianas seropositivas, de los cuales más del 20% desconoce su estado serológico.

\*Financiado por la Universidad John Hopkins y realizado por el Instituto de Evaluación Tecnológica en Salud (IETS).

# Educación

La educación es uno de los pilares de una sociedad productiva y en buen funcionamiento. Una educación de calidad puede promover la democracia, ayudar a las comunidades a elevar su estatus social y económico e impulsar la innovación en la economía.

Por el contrario, el acceso desigual a la educación perpetúa la desigualdad socioeconómica, limita la movilidad social y amplía las disparidades sanitarias y de ingresos entre grupos demográficos. También disminuye el talento y la diversidad de orígenes/ideas en múltiples campos académicos, con implicaciones negativas para el crecimiento económico y la innovación.

Según los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU, la reducción de la desigualdad podría crear oportunidades de mercado por valor de 12.000 millones de dólares en los sectores de la alimentación y la agricultura, la energía y los materiales, y la salud y el bienestar, que podrían generar 380 millones de nuevos puestos de trabajo de aquí a 2030. Un mayor acceso a la educación es un objetivo clave para lograrlo: el acceso a la educación para toda la población de los mercados emergentes podría aumentar el PIB per cápita de los países de renta baja en un 70 % para 2050, según Global Partnership.

## OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Oportunidades de mercado

12.000

millones de USD

Generación de

380

millones de nuevos puestos de trabajo

Aumento del PIB per cápita

70%

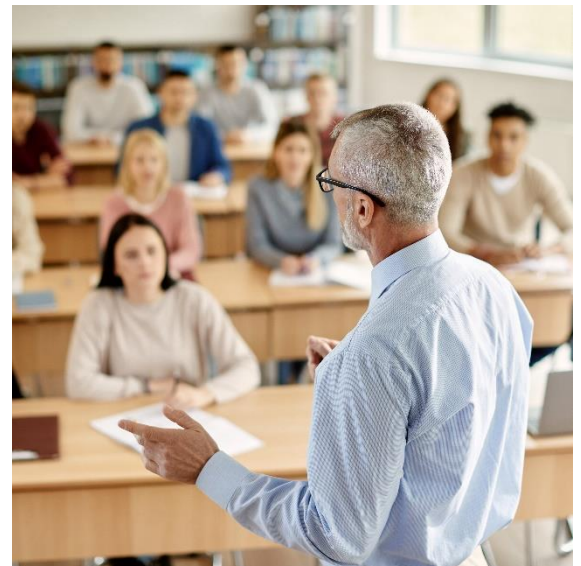
para 2050

## Población mundial y creciente participación en la educación

Morgan Stanley estima que el gasto mundial en educación ascendió a 6 billones de dólares en 2022, lo que representa el 5,9% del PIB mundial. Esta cantidad se compone de: en primer lugar, de inversiones públicas o gubernamentales (73% del gasto total en educación) y, segundo, de dinero privado (27%). Según sus estimaciones, el gasto mundial en educación crecerá a una tasa interanual del 3,7% entre 2022 y 2030, y alcanzará los 8 billones de dólares en 2030.

Este aumento del gasto se destinará mayoritariamente a formar a los nuevos alumnos, ya que se calcula que de aquí a 2050 habrá 2.000 millones más de estudiantes alrededor de mundo, que pasarán de 7.800 millones en 2020 a 9.400 millones en 2050. En los últimos 30 años, hemos visto un aumento de 1.500 millones de estudiantes cursando educación secundaria, cifra que será de casi 1.200 millones en los próximos 30 años. En educación post-secundaria, esta cifra pasa de los 640 millones de estudiantes en todo el mundo en los últimos 30 años, a 1.000 millones en los próximos 30 años.

En la actualidad, nuestros sistemas educativos no están preparados para satisfacer la demanda actual, y mucho menos para añadir otros 2.000 millones de alumnos en los próximos 30 años.



## La solución: Educación online



Ante esta situación, la educación online es la única solución viable para satisfacer una demanda tan elevada, dado su bajo coste frente a la educación tradicional y su alta capacidad de expansión. Esta es la principal razón por la que esperamos que durante los próximos años las empresas de tecnología educativa se vayan a beneficiar de un notable aumento en flujos de capital.

Además de poder cubrir esta demanda tan elevada, la tecnología tiene el potencial de abordar el resto de los retos a los que se enfrenta el sector educativo; desde promover la accesibilidad e inclusión, hasta la capacitación de instituciones y profesores.

También hay otros factores que favorecen el crecimiento en la educación online:



Aumento del acceso a internet en muchas regiones del planeta



Aceleración en la implementación de las "cloud-based solutions" gracias a las inversiones de las grandes tecnológicas



Apoyo e inversión en esta industria por parte de los gobiernos



Aumento de la efectividad de la educación online a través de la animación y la incorporación de tecnologías de inteligencia artificial y "machine learning", que ofrezcan experiencias de aprendizaje personalizadas



El incremento del número de proveedores y creadores de contenido, que ha generado una ampliación de los materiales disponibles



El crecimiento del número de profesores a nivel mundial y la falta de competencias/formación de los profesores en los países en desarrollo

## Estimaciones



Aunque la educación online ha estado creciendo a un ritmo impresionante durante los últimos años, acrecentado por el COVID-19, aún nos encontramos en la fase inicial de esta revolución.

Para hacernos una idea de lo incipiente de esta revolución, incluso en 2025, la tecnología educativa sólo supondrá en torno al 5% del gasto total, y en algunas etapas educativas, como la etapa escolar, la penetración será aún menor. Por ejemplo, la educación online en los colegios en EE.UU. antes del COVID sólo suponía el 0,9% de todos los alumnos. Tras el COVID, este porcentaje se ha incrementado hasta el 1,4%, y se espera que siga creciendo en los próximos años.

A nivel de ingresos, según el informe publicado por RAM (Research and Markets), el tamaño del mercado mundial de educación online alcanzó los 217.000 millones de USD en 2022 y se prevé que crezca hasta los 475.000 millones de USD en 2030, con una tasa de crecimiento anual compuesto de aproximadamente el 9,1% entre 2023 y 2030.



Mercado mundial de educación online

**217.000**  
millones USD en 2022

Crecimiento hasta

**475.000**  
millones USD en 2030

Crecimiento anual compuesto

**9,1%**  
Entre 2022 y 2030



## Principales Ventajas



1. Permite a profesores y alumnos marcar su propio ritmo y un horario que se adapte a las necesidades de cada uno y permita aprovechar el tiempo de forma más eficaz.
2. Ofrece una mayor flexibilidad y la posibilidad de aprender en cualquier momento y lugar si disponen de conexión a Internet.

3. A diferencia de la educación tradicional presencial, la educación online suele ser más asequible. No tener que desplazarse o pagar por los materiales impresos, supone un importante ahorro.
4. Tecnologías avanzadas como la gamificación, la realidad virtual y aumentada y el aprendizaje adaptativo permiten adecuar la educación a las necesidades de las personas a medida que avanzan en su ciclo vital.



## Retos

1. El gran hándicap es que el sector educativo actual está completamente cautivo de la financiación proveniente del sector público, pero ahora está empezando a abrirse camino hacia los mercados público-privados. La tecnología educativa lidera esta tendencia, ya que los inversores comprenden la dinámica del sector tecnológico y ven oportunidades para digitalizar también la educación.
2. Garantizar la calidad y acreditación de los programas online.



3. Abordar la brecha digital y el acceso desigual a tecnología y conectividad a internet que hay hoy en día entre varios segmentos de la población y entre países.
4. La creciente adicción de los niños a los smartphones, tablets y ordenadores puede suponer un freno al crecimiento de la industria.

# Foco en las empresas en cartera



Pearson PLC ofrece cursos, evaluaciones y servicios educativos en Reino Unido, EE. UU., Canadá, Asia-Pacífico, otros países europeos y a escala internacional.

El sector de la educación está experimentando una rápida transición desde una fuerte dependencia de los materiales impresos a un modelo híbrido basado en online/software/servicios, acelerado por la COVID-19. Pearson se sitúa al frente de esta transformación.



## La empresa opera a través de cinco segmentos:

### Assessment & Qualifications.

(38% de los ingresos). Ofrece servicios de examinación y ayuda con la creación de las pruebas a diferentes grupos de clientes. Se encarga de Pearson VUE, la evaluación de estudiantes en EE.UU., evaluaciones clínicas, GCSE y A-levels en Reino Unido, y cualificaciones académicas internacionales y cursos asociados.

### Virtual Learning (Virtual Schools).

(21% de los ingresos). gestiona colegios online pagados por el gobierno en varios estados de EEUU.

### English Language Learning.

(8% de los ingresos). Está basado principalmente en el Pearson Test of English, uno de los pocos exámenes oficiales aceptados por Australia, Canadá y Reino Unido. Además, esta división ofrece cursos de inglés y libros para aprender inglés en varios países del mundo.

### Higher Education.

(24% de los ingresos). Líder del mercado de libros de texto universitarios y software de ayuda para hacer los deberes en EE. UU. También cuenta con una pequeña división internacional.

### Workforce Skills.

(5% de los ingresos). Se trata de un negocio de reciente creación que se centra en la educación para adultos. Algunos de los programas que ofrece son BTEC, GED, TalentLens, Faethm, Credly, Pearson college y apprenticeships.

Pearson se encuentra en medio de un proceso de reestructuración, pasando de ser una compañía con ingresos en contracción y bajos márgenes a convertirse en una empresa con capacidad de crecimiento, innovando en las diferentes divisiones y reduciendo costes. La situación financiera de la compañía vuelve a ser sólida tras la reorganización de sus negocios y la venta durante los últimos años de participaciones en activos editoriales conocidos como Financial Times, The Economist o Penguin Random House.

Tras años de deterioro estructural, Pearson vuelve a situarse en el camino del crecimiento sostenible a medida que recupera cuota de mercado y mejora su oferta de producto hacia las plataformas online (Pearson+).

Además, ha sido muy positiva la incorporación de Andy Bird como CEO de la compañía. El expresidente de Walt Disney se unió a la empresa en 2020 y ha llevado a cabo una reestructuración que es la principal razón del cambio.

# Stride

Stride Inc es una empresa de servicios educativos online que ofrece planes de estudio online propios y de terceros, sistemas de software y servicios educativos para facilitar el aprendizaje individualizado de los alumnos, principalmente desde preescolar hasta 12º curso (K-12), en Estados Unidos y a escala internacional.

Stride Inc, que tiene su sede en Reston, Virginia, inició su actividad como gestor de colegios tradicionales en el 2000, bajo el nombre K12 In. Desde entonces, ha transformado su actividad inicial hacia su actual modelo de educación online. Aunque en un principio centraba su modelo de negocio en programas educativos para la etapa escolar, en los últimos años ha expandido su negocio hacia alumnos en etapa adulta.



## Actualmente cuenta con 3 divisiones diferentes:

**Negocio escolar.** Donde ofrece dos programas de formación diferentes:

- **General Education:** la división más antigua de la compañía y que hasta 2018 suponía el 100% de la actividad del grupo. Se centra en la educación desde preescolar hasta el 12º curso (Grade 12 en EE.UU.), paso previo a la universidad. Sus productos y servicios permiten a los centros educativos atraer, educar, seguir el progreso y apoyar a los estudiantes durante todas las etapas.
- **Career Learning:** Una nueva opción sustitutiva al General Education para los cursos de 5º a 12º, donde además de aprender el temario tradicional, se enseña una especialización en función de la carrera que vaya a escoger el estudiante.

**Adult Learnings Programs:**

Programas de formación específicos para personas adultas centrados en el desarrollo de habilidades en los campos de la tecnología de la información, los negocios y la salud. Sus principales marcas son Galvanize, Tech Elevator y MedCerts. Cuentan también con un servicio de desarrollo de talento para empresas.

En cuanto a ingresos, **General Education** continúa siendo la división más relevante con el 61% de los ingresos y un ticket medio por estudiante de 9.207 dólares. Esta división facturó un 37% en el año 2021 gracias al COVID, estabilizándose en 2022, aunque con el ticket medio al alza. **Career Learning**, creada en 2019, ha pasado a suponer ya el 32% de los ingresos, con un ticket medio por estudiante de 8.885 dólares, con crecimiento medio anual del 80% desde entonces. Por último, **Adult Learnings Programs**, creada en 2020, supone un 7% del negocio de Stride y es la división con mayores perspectivas de crecimiento, ya que hoy en día tan sólo consiguen traspasar un 5% de sus alumnos del negocio escolar a este programa.

Financieramente, la posición de Stride es muy sólida ya que, cuenta con flujos de caja crecientes y una deuda neta muy cercana a cero. Ha generado 740 millones de USD de flujos de caja en los últimos 10 años, generando caja todos los años y con un crecimiento medio anual del *Free Cash Flow* de 14%.

# Kahoot!

Kahoot! ASA se constituyó en 2011 y tiene su sede en Oslo (Noruega). Kahoot! ASA opera una plataforma de aprendizaje online a través de participación grupal en Estados Unidos, Canadá, Europa, Asia-Pacífico, América Latina y el Caribe, África, Oriente Medio e India. Las plataformas de la empresa ayudan a crear, compartir y albergar sesiones de aprendizaje.

Ofrece diferentes plataformas de aprendizaje segmentadas por el tipo de público y caso de uso. Las principales o más utilizadas son:

- Kahoot! Learning: enfocada el aprendizaje a través de la participación
- Actimo y Motimate: enfocadas a la educación, pero en el terreno empresarial
- Drops: aplicación de aprendizaje de idiomas visual basada en juegos
- Kahoot!DragonBox: para aprender matemáticas.
- Kahoot! Poio Read app: permite a los niños aprender a leer jugando
- Kahoot! Academy: comunidad global y plataforma de conocimiento para todos los creadores, estudiantes y proveedores de aprendizaje



Todas estas plataformas están enfocadas a uno o más de los siguientes segmentos:

## Empresas

Inicialmente la plataforma estaba enfocada a colegios, pero actualmente la mayor parte de sus suscripciones de pago provienen de empresas. Es el segmento con mayores ingresos, alrededor del 44% y 550.000 suscripciones de pago activas. La oferta incluye distintos planes de suscripción empresarial basados en la funcionalidad y el número de participantes por juego. Se utiliza en empresas para aumentar la participación y reforzar el aprendizaje durante cursos de formación, presentaciones y eventos.

## Colegios

Segunda división más importante por ingresos, sumando el 33% de los mismos. Los profesores aprovechan Kahoot! para aumentar la participación de los alumnos y realizar evaluaciones formativas, ya sea creando sus propios juegos a medida asociados al plan de estudios o buscando en la base de datos de Kahoot! dentro de los más de 50 millones de juegos públicos.

## Familias e individuos

La división con mayor crecimiento en los últimos años. Supone alrededor del 23% de los ingresos de la compañía, con 275.000 suscripciones de pago

Kahoot! ofrece exposición al mundo de la educación online, un mercado con altos márgenes y buenas perspectivas de futuro. Cuenta con un modelo de negocio único con importantes barreras de entrada. A nivel financiero, se trata de una empresa con poca deuda, con generación de flujos de caja, algo raro dentro de este sector, y con un crecimiento esperado de los ingresos muy superior al sector. Este crecimiento se ha producido tanto de forma orgánica como inorgánica. Las dos mayores adquisiciones de la compañía han sido Clever en marzo de 2021 y Motimate en abril de 2021.

## Información importante

Este documento ha sido elaborado por Santander Asset Management Luxembourg S.A. (en adelante, "SAM").

El presente documento ha sido elaborado por Santander Asset Management Luxembourg S.A. en relación con uno o varios fondos luxemburgueses de inversión colectiva en valores mobiliarios ("OICVM" o "UCITS") bajo su gestión, en virtud de la Directiva de OICVM y de conformidad con la misma, y se facilita exclusivamente con carácter confidencial para el destinatario con el fin específico de evaluar una inversión potencial o una inversión existente en un OICVM gestionado por Santander Asset Management Luxembourg S.A..

Este documento es una comunicación de marketing. Pueden consultar el folleto del OICVM y el documento de datos fundamentales para el inversor ("DFI-PRIIPS") o, para los inversores del Reino Unido, ("DFI-UCITS") antes de tomar cualquier decisión definitiva de inversión, compra o canje de acciones o reembolso de inversiones, junto con la lista de países en los que el OICVM está registrado para la venta, disponible en [www.santanderassetmanagement.lu](http://www.santanderassetmanagement.lu) o a través de intermediarios autorizados en su país de residencia.

El presente documento tiene por objeto proporcionar información que resuma las principales características del OICVM y no constituye en ningún caso un acuerdo contractual ni un documento informativo exigido por ninguna disposición legislativa. No constituye una recomendación, un asesoramiento personalizado en materia de inversión, una oferta o una solicitud de compra o venta de participaciones de los OICVMs descritos en el presente documento. Asimismo, la distribución del presente documento a un cliente, o a un tercero, no debe considerarse como una prestación u oferta de servicios de asesoramiento en materia de inversión.

Es posible que el OICVM descrito en el presente documento no haya sido notificado y registrado para su comercialización en todos los Estados miembros del EEE en virtud del pasaporte de comercialización de la Directiva sobre OICVM, y Santander Asset Management Luxembourg S.A y/o el OICVM tienen derecho a poner fin a las disposiciones adoptadas para la comercialización del OICVM en determinadas jurisdicciones y entre determinados inversores, de conformidad con las leyes y reglamentos aplicables, incluidas las disposiciones de la Directiva sobre OICVM.

No se ha verificado que los datos contenidos en el presente documento cumplan los requisitos de comercialización de todos los países en los que se pueda comercializar el producto. El OICVM descrito en el presente documento puede no ser apto para la venta o distribución en determinadas jurisdicciones o a determinadas categorías o tipos de inversores. Este OICVM no podrá ofrecerse ni venderse directa o indirectamente a "United States Persons", tal y como se define en la normativa aplicable, de conformidad con las restricciones de venta del folleto del OICVM.

Rentabilidades pasadas no predicen rentabilidades futuras. Los rendimientos pueden aumentar o disminuir como consecuencia de las fluctuaciones monetarias en relación con la moneda de los respectivos inversores.

La inversión en los OICVMs puede estar sujeta a riesgos de inversión, incluidos, entre otros, el riesgo de mercado, el riesgo de crédito, el riesgo emisor y de contrapartida, el riesgo de liquidez, el riesgo de tipo de cambio y, en su caso, los riesgos relativos a los mercados emergentes. Además, existe un riesgo de fraude derivado de la inversión en mercados no regulados o no supervisados o en activos no cotizados. La información completa sobre los riesgos puede encontrarse en la correspondiente sección "Factores de riesgo" del folleto del OICVM y del DFI-PRIIPS (o DFI-UCITS para los inversores del Reino Unido), que deben ser consultados y leídos por los inversores.

Este OICVM cuenta con un folleto (redactado en inglés), un DFI-PRIIPS (redactado en inglés y en otros idiomas en función del país de registro del OICVM) y un DFI-UCITS para inversores del Reino Unido (redactado en inglés), que pueden obtenerse en [www.santanderassetmanagement.lu](http://www.santanderassetmanagement.lu).

Para obtener información sobre este producto, póngase en contacto con Santander Asset Management Luxembourg S.A. (43, Avenue John F. Kennedy L-1855 Luxemburgo - Gran Ducado de Luxemburgo), sociedad gestora del OICVM bajo la supervisión de la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). El depositario y administrador del OICVM es JP Morgan SE, Luxembourg Branch (6, route de Treves, L-2633 Senningerberg - Gran Ducado de Luxemburgo).

Antes de invertir en el OICVM, es aconsejable que el inversor solicite asesoramiento personalizado en materia de fiscalidad, ya que ésta depende de las circunstancias individuales de cada inversor y puede cambiar en el futuro.

Los inversores pueden obtener un resumen de sus derechos en inglés en [www.santanderassetmanagement.lu](http://www.santanderassetmanagement.lu).

La información aquí contenida se considera fiable. Santander Asset Management Luxembourg S.A. no asume responsabilidad alguna por el uso que pueda hacerse de la información aquí contenida.

© Santander Asset Management Luxembourg S.A. Todos los derechos reservados.



(RED)EFINE TU FORMA DE INVERTIR



X @SantanderAM

[www.santanderassetmanagement.com](http://www.santanderassetmanagement.com)

 **Santander**  
Asset Management

Donde evolución  
y tradición se unen

(RED)