

Global Entrepreneur Report

2026



UBS

UBS y los empresarios

Los emprendedores se encuentran con oportunidades y retos cambiantes a lo largo de su ciclo de vida empresarial.

En UBS, trabajamos junto a los emprendedores en toda su trayectoria: desde la creación y el crecimiento de empresas hasta la salida, la sucesión y la gestión del patrimonio. Nuestras exclusivas redes conectan a empresarios de todo el mundo con sus homólogos, permitiéndoles intercambiar ideas y aprovechar nuevas oportunidades. A medida que las empresas crecen, ofrecemos diversas soluciones de levantamiento de capital, gestión de efectivo y acceso a los mercados de capitales para ayudar a los propietarios de empresas a expandir y vender sus negocios. Y, como único gestor patrimonial verdaderamente mundial, estamos especializados en ayudar a los emprendedores en la transición hacia la preservación y el crecimiento de su patrimonio.

UBS Global Wealth Management

Gestionar el patrimonio es nuestro oficio

Si busca una visión experta del mundo del patrimonio, con nosotros la encontrará.

En UBS Global Wealth Management, estamos en una posición única para entender lo que está dando forma al futuro del patrimonio: Llevamos más de 160 años trabajando con clientes y actualmente gestionamos más patrimonios privados que cualquier otra entidad similar a escala mundial. Nuestros servicios se basan en la tradición bancaria suiza, respaldada por la robusta solidez y estabilidad financiera de la que gozamos como uno de los grandes bancos mejor capitalizados del mundo, y potenciada por los conocimientos de nuestro Chief Investment Office. Nuestro enfoque parte de un profundo entendimiento de que el verdadero patrimonio va más allá de los activos y refleja sus objetivos, valores y el legado que aspira a crear.

4,8 billones de USD de patrimonio gestionado*	50+ Mercados de todo el mundo	160+ Años de experiencia	Un enfoque conectado
El mayor gestor patrimonial verdaderamente global	Experiencia mundial, conocimientos locales	Excelencia demostrada en gestión patrimonial	Acceso a las fortalezas combinadas de UBS
La gestión patrimonial no es solo algo que hacemos. Es lo que somos. Por eso nos centramos en ayudarle a hacer crecer y preservar su patrimonio con estrategias de inversión adaptadas a sus necesidades particulares.	Estamos presentes en los principales centros financieros. Más de 350 oficinas de gestión patrimonial, así como oficinas de representación y asesoramiento garantizan que estemos cerca de usted, esté donde esté.	Con UBS, se beneficiará de los conocimientos que hemos adquirido en más de 160 años de experiencia escuchando a nuestros clientes y ayudándoles a perseguir lo que más les importa, en la vida y en los negocios.	Aunamos experiencia, capacidades y conocimientos de todas nuestras regiones, de nuestro banco de inversión líder y de las áreas especializadas para ofrecer sin fisuras un servicio excepcional y soluciones coordinadas a escala mundial.

Esta publicación forma parte de un conjunto de informes de inteligencia patrimonial que publicamos anualmente, junto con las opiniones periódicas de nuestro Chief Investment Office, que sirven de brújula para cualquiera que intente navegar por el panorama patrimonial:

- Nuestro *Global Wealth Report* le ofrece lo último sobre la generación y distribución del patrimonio mundial.
- Nuestro *Global Entrepreneur Report* revela qué impulsa el pensamiento de muchos de los líderes empresariales más influyentes del mundo.
- Nuestro *Billionaire Ambitions Report* desvela qué hace el número sin precedentes de multimillonarios del mundo para hacer crecer e invertir su patrimonio.
- Y nuestro *Global Family Office Report* ofrece una perspectiva única sobre cómo los family offices gestionan su patrimonio hoy y mañana.

Póngase en contacto con nosotros para saber más sobre cómo podemos ayudarle a gestionar, hacer crecer y preservar lo que más le importa.

www.ubs.com/wm



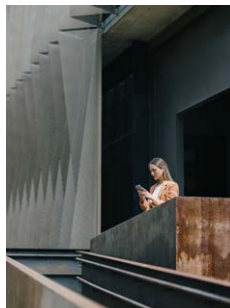
* 31 de diciembre de 2025

Índice



Prólogo 5

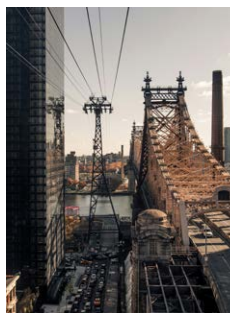
Resumen ejecutivo 6



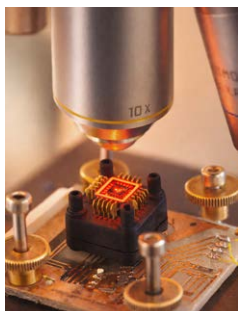
Sección 3 27
Gestión y transferencia
de patrimonios



Sección 1 9
Perspectivas
empresariales



Foco regional 35



Sección 2 21
Tecnología e IA



Acerca de este
informe 41



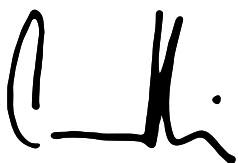
Los emprendedores se muestran notablemente optimistas respecto al año que ha comenzado, tras un turbulento 2025 marcado por el aumento de las tensiones geopolíticas y la volatilidad de los mercados. Encuestamos a 215 de ellos para esta segunda edición del Global Entrepreneur Report de UBS y descubrimos que, en general, son optimistas sobre las perspectivas de sus negocios para 2026 y más allá.

Tras el éxito de nuestro primer informe, esta edición destila las opiniones colectivas de estos empresarios clientes, y miembros de nuestra Industry Leader Network con unos ingresos combinados de 34.300 millones de USD. El análisis de algunos de los líderes empresariales más influyentes del mundo, muchos de ellos empresarios multigeneracionales, ofrece una valiosa perspectiva de sus ideas, planes y ambiciones, así como una visión de los principales desarrollos futuros.

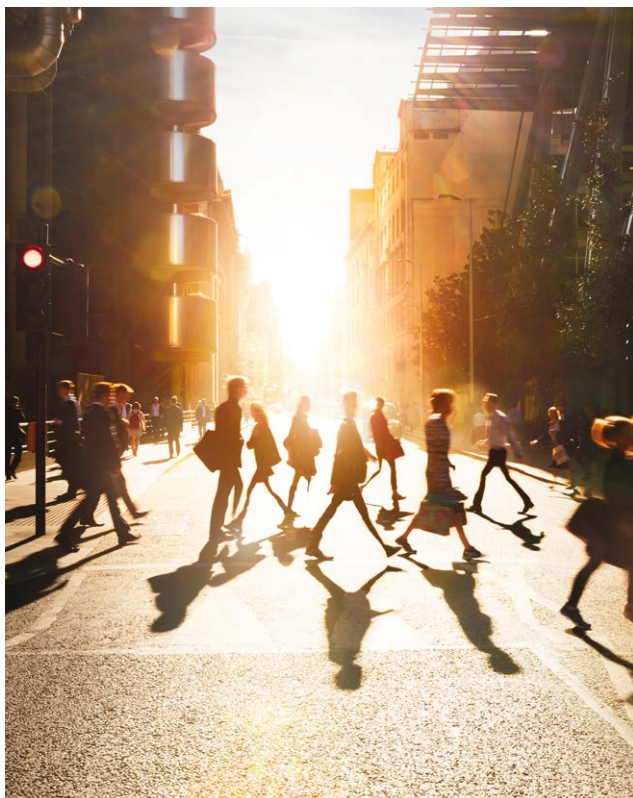
Entre otras cosas, el informe muestra que los emprendedores están anticipando las oportunidades de la inteligencia artificial (IA), incluida la mejora de la eficiencia operativa, el refuerzo del análisis de datos y la reducción de costes. También revela que gran parte de los empresarios tiene previsto salir de su empresa en los próximos cinco años. Muchos afirmaron haber priorizado el crecimiento del negocio al patrimonio personal, lo que hace que una salida bien ejecutada sea aún más importante para ellos.

En UBS, estamos bien posicionados y dotados de recursos para apoyar a los emprendedores en cada etapa de su trayectoria: desde la fundación y expansión de sus empresas hasta la sucesión y la vida tras la salida de la empresa. Nuestra posición como único gestor patrimonial verdaderamente global del mundo ofrece a los empresarios acceso a oportunidades internacionales, incluso para sus inversiones a través de múltiples centros en todo el mundo. Y nuestras exclusivas redes de homólogos ayudan a los emprendedores a establecer contactos con líderes afines que pueden mejorar su toma de decisiones y su éxito a largo plazo.

Hasta la fecha, la incertidumbre geopolítica no ha disminuido en 2026. Pero, independientemente de los imprevistos que pueda traer este año, nuestras redes y soluciones de gestión patrimonial pueden contribuir a que sea un éxito.



Benjamin Cavalli
Head of Strategic Clients & Global Connectivity,
UBS Global Wealth Management y Co-Head EMEA OneUBSS



Los emprendedores se muestran optimistas sobre sus negocios para 2026

Con su característica mentalidad de crecimiento, más de dos tercios de los empresarios son optimistas respecto a 2026. Los que tienen su sede en Suiza y Europa expresan los mayores niveles de optimismo, citando la creciente demanda de los clientes y los avances en tecnología e innovación. Los emprendedores de Asia-Pacífico son los menos optimistas, aunque más de la mitad son optimistas.



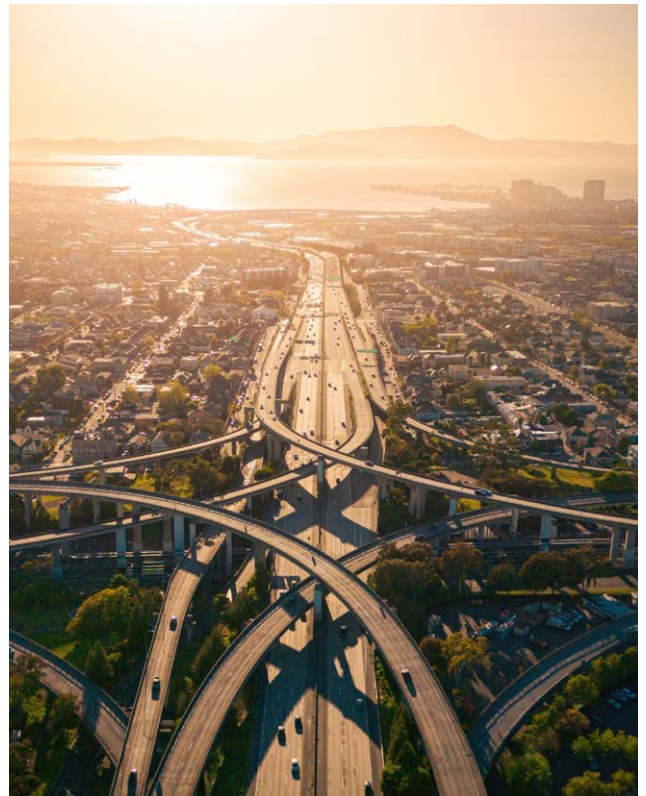
En marcha: casi la mitad de los emprendedores buscan crecer en otra parte

Más de cuatro de cada diez empresarios afirman que probablemente trasladarán o ampliarán su empresa principal a otro país o ubicación para desarrollar y aprovechar las oportunidades de crecimiento, principalmente mediante el acceso a nuevos clientes. Los encuestados europeos son los más móviles: más de la mitad tiene probabilidades de trasladarse o expandirse.



La IA es la mayor oportunidad tecnológica, pero sigue habiendo obstáculos

Con la aceleración de la adopción de la IA, más de seis de cada diez empresarios la consideran la tecnología que ofrece las mayores oportunidades comerciales. Ven beneficios en la eficiencia operativa y la automatización, el refuerzo del análisis de datos y la toma de decisiones, así como la reducción de los costes y la mejora de los márgenes. Entre los obstáculos a la adopción cabe citar la escasez de expertos en IA.



Los emprendedores se enfrentan a decisiones de transición ante sus próximas salidas

Casi un tercio de los emprendedores se plantea emprendedores su empresa en un plazo de cinco años. Aunque lo más probable es que la vendan a compradores estratégicos del mismo sector, muchos quieren traspasar la empresa a sus hijos. Y, dado que muchos empresarios han antepuesto el crecimiento del negocio al patrimonio personal, una salida bien ejecutada es fundamental.



Perspectivas empresariales

Perspectivas para 2026: el optimismo es mayor en Suiza y Europa, mientras que Asia-Pacífico se queda rezagada.

Más de dos tercios (68%) de los empresarios se muestran optimistas sobre las perspectivas de su negocio en los próximos 12 meses. Entre ellos, casi dos tercios (64%) anticipan un aumento de la demanda de sus productos y servicios, mientras que cerca de un tercio (34%) señala los avances tecnológicos y/o la innovación como principal motor de ese optimismo. El mismo porcentaje (34%) afirma estar operando actualmente en un entorno económico favorable.

El 68% de los empresarios son optimistas respecto a su negocio
Perspectivas de la empresa (próximos 12 meses)



	EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Muy optimista	22%	14%	32%	22%	13%
Algo optimista	47%	49%	42%	61%	40%
Ni optimista ni pesimista	17%	26%	18%	15%	28%
Algo pesimista	14%	11%	8%	2%	17%
Muy pesimista	0%	0%	0%	0%	2%

La creciente demanda de productos y servicios impulsa el optimismo

Razones para ser optimista (los que son optimistas sobre las perspectivas de su empresa)



	EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Se observa una creciente demanda de nuestros productos y/o servicios por parte de los clientes	68%	41%	79%	68%	56%
Se han producido avances en tecnología/innovación que benefician a la empresa	40%	18%	43%	41%	32%
Las condiciones económicas son favorables para el negocio en la actualidad	52%	41%	29%	24%	32%
Hemos adoptado prácticas más sostenibles en la empresa	28%	18%	7%	21%	44%
Se ha producido un aumento de la inversión y/o financiación en el sector	24%	9%	21%	24%	24%
Las políticas y/o incentivos gubernamentales son favorables al sector en la actualidad	28%	27%	7%	9%	20%
Ha mejorado el entorno logístico de la cadena de suministro / para la empresa	16%	9%	7%	18%	24%
La competencia en el sector se ha reducido en general	16%	14%	7%	3%	20%
Actualmente, hay abundancia de mano de obra cualificada o talento para este sector	0%	0%	0%	6%	20%

Los que tienen su sede en Suiza y Europa son los más optimistas. Más de ocho de cada diez suizos (83%) y cerca de tres cuartas partes (74%) de los europeos expresan optimismo. Esto contrasta con más de dos tercios (69%) de los emprendedores de EE. UU. que se declaran optimistas y algo más de la mitad (53%) de los de Asia-Pacífico que comparten la misma confianza.

«Soy prudentemente optimista a pesar de la desaceleración general de la demanda de nuestros productos», señala uno de los miembros de la familia que está detrás de una empresa papelera alemana.

«Nuestra estrategia clara y nuestra fuerte diferenciación de la competencia nos están ayudando a tener éxito. Aunque el mercado global no crezca, somos capaces de ganar cuota de mercado de otros».

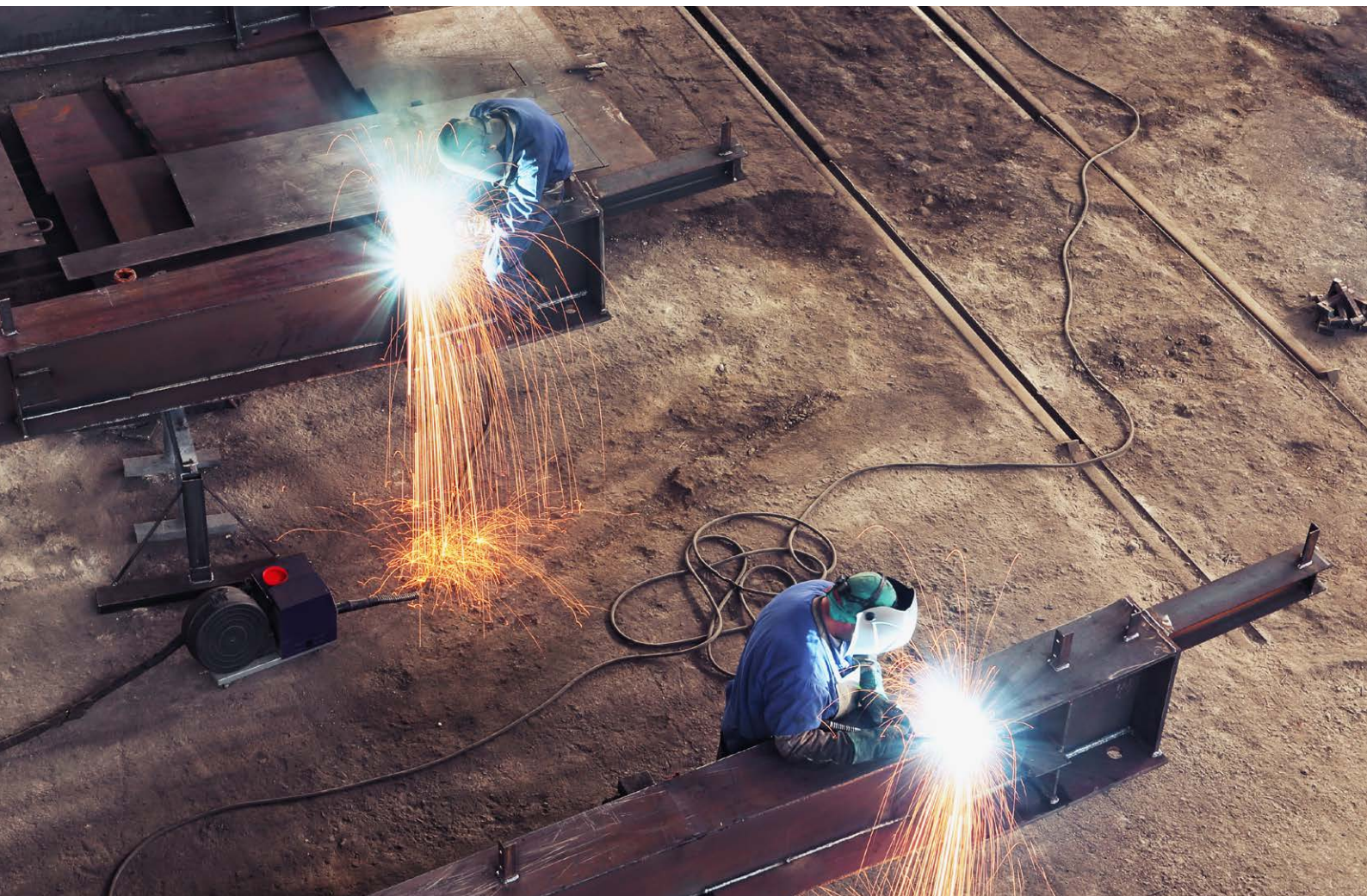
A nivel mundial, solo uno de cada diez (10%) afirma ser algo pesimista, citando una variedad de factores que incluyen condiciones económicas desfavorables, políticas y/o incentivos gubernamentales poco favorables y el aumento de los costes.

Los empresarios europeos son los que más contratarán este año

A medida que impulsan el crecimiento empresarial, la mayoría de los encuestados (51%) tienen previsto ampliar sus plantillas en 2026. En particular, casi dos tercios (63%) de los emprendedores europeos tienen previsto aumentar la contratación, y más de un tercio (34%) pretende hacerlo de forma significativa. Por el contrario, los empresarios de Asia-Pacífico y América Latina se muestran reacios, con menos de la mitad (44% y 45%, respectivamente) a contratar más empleados.

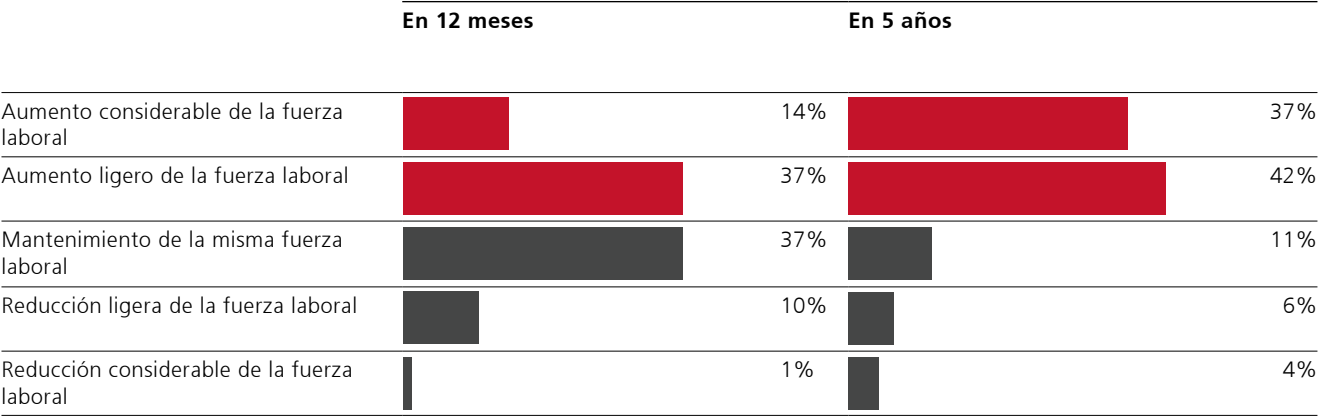
Los emprendedores de los sectores tecnológico y sanitario, así como los de los sectores financiero e inmobiliario son los más propensos a contratar personal en los próximos 12 meses, y más de la mitad (56%) de ellos tiene previsto hacerlo. Los sectores de bienes de consumo cíclico y productos básicos son los menos propensos a contratar, ya que solo cuatro de cada diez (42%) prevén aumentar sus plantillas.

De cara a los próximos cinco años, cuatro de cada cinco (80%) empresarios de todo el mundo tienen previsto aumentar su plantilla, y más de un tercio (37%) tiene la intención de aumentar significativamente la contratación. Los empresarios estadounidenses son los más propensos a contratar (94%), seguidos de cerca por los europeos (86%).



En los próximos 5 años, más empresarios prevén aumentar la plantilla

Planes de contratación



	EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
	En 12 meses En 5 años	En 12 meses En 5 años	En 12 meses En 5 años	En 12 meses En 5 años	En 12 meses En 5 años
Aumento considerable de la fuerza laboral	17% 63%	6% 23%	34% 43%	7% 34%	4% 19%
Aumento ligero de la fuerza laboral	40% 31%	39% 54%	29% 43%	40% 34%	40% 51%
Mantenimiento de la misma fuerza laboral	37% 6%	36% 8%	26% 6%	43% 26%	44% 11%
Reducción ligera de la fuerza laboral	6% 0%	15% 8%	8% 6%	10% 6%	11% 11%
Reducción considerable de la fuerza laboral	0% 0%	3% 8%	3% 3%	0% 0%	0% 8%

Los emprendedores se plantean la
relocalización y la expansión, sobre
todo en los sectores tecnológico
y sanitario

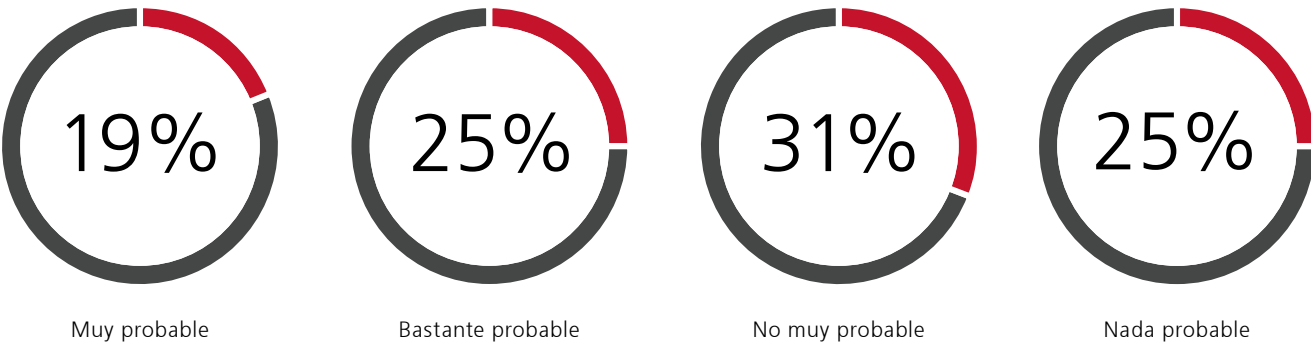
A medida que desarrollan sus negocios, más de cuatro de cada diez (45%) empresarios están pensando en trasladar o ampliar sus operaciones a otro país o lugar. Más de la mitad (54%) de los emprendedores de los sectores tecnológico y sanitario afirman que es probable que trasladen o amplíen sus operaciones, seguidos por la mitad (50%) de los empresarios de los sectores de consumo discrecional y alimentos básicos. Esto contrasta con solo un tercio (33%) de sus homólogos financieros e inmobiliarios.

Alrededor de dos tercios (64%) de los emprendedores con planes de trasladarse buscan acceder a nuevos clientes, y casi una cuarta parte (24%) pretenden reducir costes operativos. La fiscalidad no es una de las principales motivaciones, ya que poco más de uno de cada diez (13%) cita la optimización de los asuntos fiscales como principal razón para la relocalización.

Más de la mitad (51%) de los encuestados con sede en Europa esperan expandirse o trasladarse: más que en cualquier otra región.

«Siempre pregunto a mis clientes, cuando salen al mercado: ¿de dónde procede su negocio?», dice un emprendedor y asesor estratégico de emprendedor. «Si han desarrollado un producto y quieren lanzarlo, ¿dónde está el terreno más fértil para su tecnología? Por ejemplo, una empresa británica del ámbito de las ciencias de la vida a la que asesoramos consiguió financiación de un gran fondo de capital riesgo de California. Y, para poner la guinda en el pastel, consiguieron un gran pedido estadounidense de sus productos. ¿Y el resultado? La empresa se ha trasladado a Estados Unidos».

Es probable que casi la mitad traslade su empresa o amplíe sus operaciones
Probabilidad de relocalizar y/o ampliar la empresa a otro país/localización



	EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Muy probable	17%	6%	27%	17%	23%
Bastante probable	28%	35%	24%	24%	21%
No muy probable	25%	29%	35%	19%	43%
Nada probable	31%	29%	14%	40%	13%

«Siempre pregunto a mis clientes, cuando salen al mercado: ¿de dónde procede su negocio? Si han desarrollado un producto y quieren lanzarlo, ¿dónde está el terreno más fértil para su tecnología?».

Emprendedor del ámbito de las ciencias de la vida y asesor estratégico, Reino Unido

La relocalización/expansión permite acceder a nuevos mercados de clientes

Motivos para relocalizar/ampliar la empresa a otro país/localización (los que probablemente se relocalizarán/ampliarán)

Poder acceder a nuevos mercados de clientes		64%
Poder estar más cerca de nuestros socios, proveedores y/o clientes		30%
Operar en un entorno normativo más favorable		25%
Ayudarnos a reducir nuestros costes de explotación		24%
Ayudarnos a optimizar nuestras infraestructuras y/o cadenas de suministro		23%
Debido a la inestabilidad geopolítica		22%
Poder acceder a talentos cualificados		20%
Optimizar nuestros asuntos fiscales		13%
Porque me gustaría trasladarme personalmente (p. ej., cambio de residencia y/o nacionalidad, etc.)		4%

Ante la multitud de riesgos potenciales que se avecinan, los emprendedores refuerzan su solidez

En previsión de una serie de incertidumbres, los emprendedores están reforzando activamente sus negocios. A escala mundial, consideran que la inestabilidad y/o la incertidumbre políticas son motivo de preocupación para sus empresas tanto durante 2026 (según el 42%) como en los próximos cinco años (46%). Para 2026, otras preocupaciones son los cambios en la política comercial (36%), la recesión mundial (35%) y los conflictos geopolíticos importantes (35%). A cinco años vista, la inestabilidad política sigue siendo la principal preocupación, seguida de recesión mundial (39%), conflicto(s) geopolítico(s) importante(s) (38%) y subidas de impuestos (33%).

La inestabilidad/incertidumbre política es la principal preocupación a 12 meses y 5 años

Factores económicos, de mercado o políticos que afecten negativamente a la empresa

	En 12 meses		En 5 años	
Inestabilidad política y/o incertidumbre		42%		46%
Cambios en la política comercial		36%		24%
Recesión mundial		35%		39%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)		35%		38%
Crisis de los mercados financieros		28%		30%
Mayores impuestos		27%		33%
Mayor inflación		27%		24%
Fluctuación del tipo de cambio		27%		22%
Interrupciones en la cadena de suministro		20%		24%
Coste de financiación		19%		20%
Tipos de interés más altos		17%		24%
Crisis de deuda		14%		22%
Volatilidad de los precios del petróleo/energía		13%		13%
Corrección del mercado inmobiliario		12%		14%
Cambio climático		3%		13%

Lo que concierne a los emprendedores depende de dónde esté radicada su empresa. Por ejemplo, casi la mitad de los empresarios de Asia-Pacífico consideran que los conflictos geopolíticos importantes (49%) y la recesión mundial (49%) son riesgos para sus empresas en los próximos 12 meses. En cambio, los europeos (47%) y los latinoamericanos (40%) son los más preocupados por las subidas de impuestos.

Los empresarios de Asia-Pacífico son los más propensos a preocuparse por un conflicto geopolítico importante

Factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 12 meses)

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Inestabilidad política y/o incertidumbre		42%	31%	63%	47%	38%	38%
Cambios en la política comercial		36%	42%	34%	26%	40%	40%
Recesión mundial		35%	28%	23%	34%	40%	49%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)		35%	14%	26%	42%	40%	49%
Crisis de los mercados financieros		28%	28%	23%	29%	26%	34%
Mayores impuestos		27%	22%	40%	47%	12%	19%
Mayor inflación		27%	44%	29%	18%	19%	26%
Fluctuación del tipo de cambio		27%	11%	26%	16%	33%	40%
Interrupciones en la cadena de suministro		20%	22%	14%	16%	19%	30%
Coste de financiación		19%	22%	20%	24%	10%	19%
Tipos de interés más altos		17%	17%	11%	18%	12%	26%
Crisis de deuda		14%	6%	14%	18%	7%	23%
Volatilidad de los precios del petróleo/energía		13%	6%	9%	16%	5%	21%
Corrección del mercado inmobiliario		12%	22%	14%	3%	7%	13%
Cambio climático		3%	0%	3%	0%	2%	11%

Los empresarios de América Latina son los más preocupados por las subidas de impuestos
Factores económicos, de mercado o políticos que podrían afectar negativamente a la empresa en los próximos 5 años

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Inestabilidad política y/o incertidumbre		46%	39%	51%	47%	55%	43%
Recesión mundial		39%	50%	31%	29%	38%	47%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)		38%	25%	31%	45%	50%	36%
Mayores impuestos		33%	39%	49%	42%	21%	19%
Crisis de los mercados financieros		30%	36%	29%	32%	26%	32%
Cambios en la política comercial		24%	28%	23%	18%	19%	30%
Tipos de interés más altos		24%	31%	20%	29%	19%	28%
Interrupciones en la cadena de suministro		24%	25%	20%	13%	33%	28%
Mayor inflación		24%	31%	26%	21%	24%	17%
Crisis de deuda		22%	28%	23%	16%	26%	21%
Fluctuación del tipo de cambio		22%	14%	14%	11%	38%	28%
Coste de financiación		20%	19%	20%	32%	26%	9%
Corrección del mercado inmobiliario		14%	28%	17%	0%	12%	15%
Volatilidad de los precios del petróleo/energía		13%	6%	11%	13%	14%	15%
Cambio climático		13%	8%	11%	8%	17%	19%

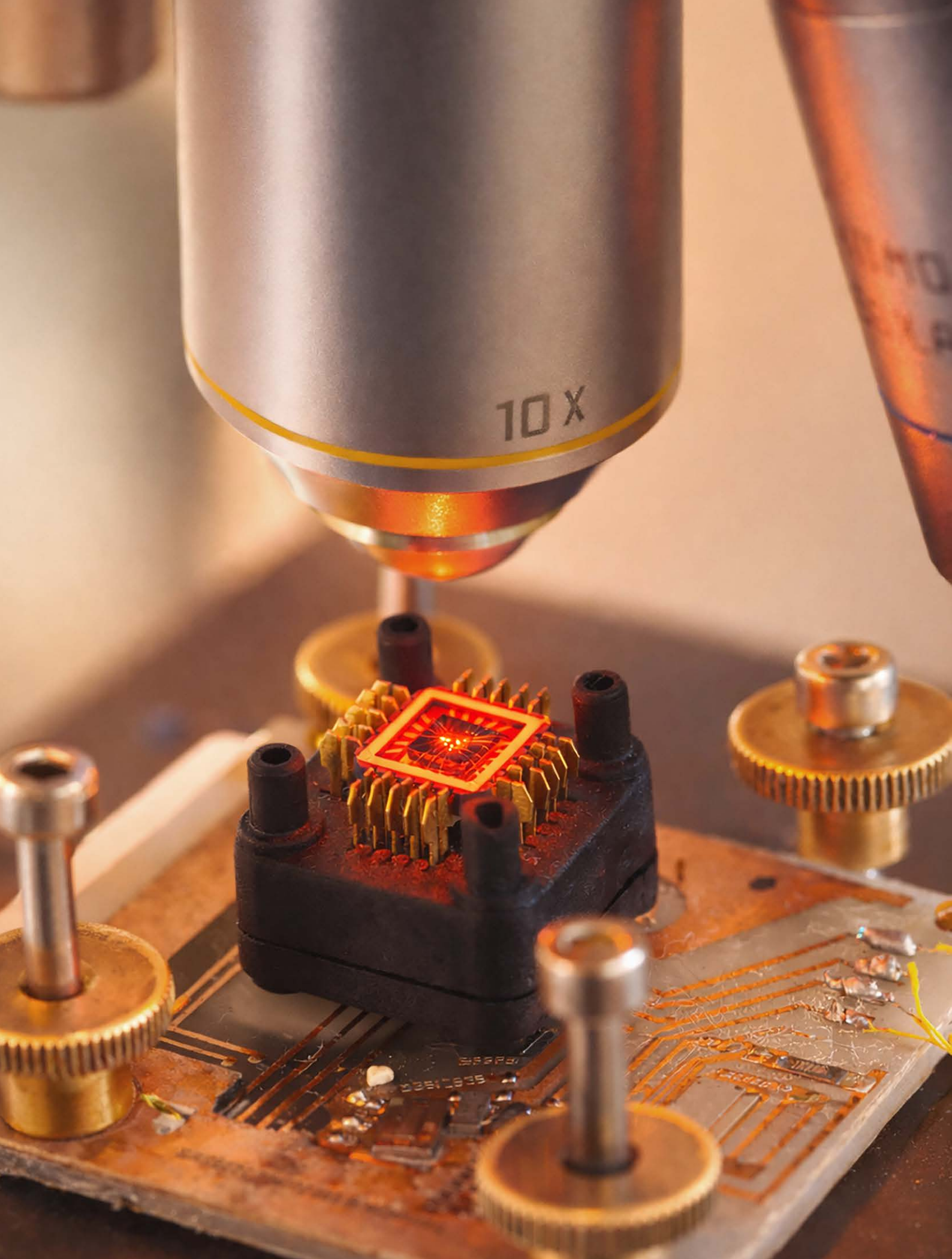
Los encuestados intentan mitigar el riesgo con medidas como el aumento de la eficiencia operativa y el control de costes (66%), así como la diversificación de mercados y clientes (60%).

Sin embargo, sus acciones varían en función de su región y sector. Por ejemplo, más de dos tercios (67%) de los emprendedores de Asia-Pacífico están ajustando su estrategia empresarial y/o su oferta de productos y servicios. En comparación, solo cuatro de cada diez (39%) emprendedores estadounidenses lo hacen. Por sectores, siete de cada diez (70%) de las empresas de bienes de consumo cíclico y productos básicos han invertido en nuevas tecnologías e innovación para mitigar los riesgos, frente a poco más de un tercio (36%) en los sectores financiero e inmobiliario.

La eficiencia operativa y la diversificación son las principales acciones para mitigar el impacto negativo

Mitigación del impacto de los factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Estamos aumentando la eficiencia operativa / el control de costes		66%	67%	66%	68%	67%	61%
Estamos diversificando nuestros mercados y/o base de clientes		60%	72%	37%	76%	62%	50%
Estamos invirtiendo en nuevas tecnologías y/o innovación		55%	53%	60%	47%	64%	46%
Estamos ajustando nuestra estrategia empresarial y/o nuestra oferta de productos/servicios		54%	39%	57%	53%	57%	67%
Estamos aumentando nuestras reservas de efectivo y/o mejorando nuestra posición de liquidez		34%	39%	34%	37%	19%	43%
Estamos reforzando nuestras estructuras de gobernanza/gestión		25%	17%	29%	18%	29%	26%
Estamos diversificando nuestros proveedores y/o materiales y componentes		24%	19%	29%	18%	26%	26%
Estamos revisando nuestra estrategia de la cadena de suministro		17%	14%	9%	16%	26%	17%
Estamos cubriendo/optimizando nuestra gestión del riesgo financiero		17%	3%	26%	29%	19%	9%
Estamos retrasando o reduciendo las inversiones de capital		15%	11%	17%	18%	12%	15%



Tecnología e IA

«En estos momentos, las empresas están dando prioridad a los casos de uso de IA de baja complejidad que impulsan la eficiencia operativa, la velocidad y el análisis de datos. La verdadera creación de valor surgirá en la siguiente fase, cuando la IA se convierta en un catalizador que reconfigure la innovación de productos y el compromiso hiperpersonalizado con el cliente».

Delwin Kurnia Limas, Equity Strategist, UBS

La IA ofrece la mayor oportunidad tecnológica, especialmente para las grandes empresas

La mayoría de los emprendedores (61%) considera que la IA es la tecnología que ofrece la mayor oportunidad comercial entre las enumeradas en nuestra encuesta. Sin embargo, los mayores defensores no siempre proceden de los países —como EE. UU. y China— donde más rápido se están desarrollando los grandes modelos lingüísticos y su infraestructura de apoyo.

Más de dos tercios de los encuestados en Europa (68%) y Suiza (67%) afirman que es probable que la IA ofrezca la mayor oportunidad comercial para sus empresas. En EE. UU. y América Latina, la confianza en la IA es algo menor (61% y 63%, respectivamente). En Asia-Pacífico, algo menos de la mitad (48%) de los emprendedores comparte esta visión.

El tamaño marca la diferencia. Por ejemplo, dos tercios (66%) de los emprendedores con negocios que superan los 100 millones de USD de ingresos anuales prevén que la IA ofrezca las mayores oportunidades. Esto contrasta con más de la mitad (57%) de las empresas con ingresos de hasta 20 millones de USD.

En lo que respecta a los beneficios de la IA, la mayoría de los emprendedores (67%) de todos los sectores consideran que el aumento de la eficiencia operativa y/o la automatización es el mayor impacto positivo a cinco años vista. Del mismo modo, más de la mitad (55%) cree que reforzará el análisis de datos y la toma de decisiones, mientras que casi el mismo número (54%) espera reducir costes y mejorar los márgenes. Sin embargo, solo una pequeña proporción de emprendedores considera la IA útil para entrar en nuevos mercados objetivo, crear nuevas fuentes de ingresos (18%) o apoyar los objetivos de sostenibilidad y medio ambiente (8%).

«En estos momentos, las empresas están priorizando los casos de uso de IA de baja complejidad que impulsan la eficiencia operativa, la velocidad y el análisis de datos», afirmó Delwin Kurnia Limas, Equity Strategist, UBS. «La creación real de valor surgirá en la siguiente fase, cuando la IA se convierta en un catalizador que reconfigure la innovación de productos y el compromiso hiperpersonalizado con el cliente».

La IA ofrece las mayores oportunidades comerciales

Tecnologías con las mayores oportunidades comerciales

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Inteligencia artificial (IA)		61%	61%	63%	68%	67%	48%
Automatización y/o robótica		38%	28%	29%	45%	48%	33%
Análisis de macrodatos		32%	33%	31%	26%	26%	37%
Tecnologías habilitadoras		18%	19%	11%	18%	21%	17%
Realidad virtual y/o aumentada		7%	6%	14%	11%	2%	2%
Tecnología Blockchain		6%	0%	6%	13%	7%	7%

El mayor impacto positivo de la IA es el aumento de la eficiencia operativa/automatización

Áreas con mayor impacto positivo de la IA (en los próximos 5 años)

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Aumento de la eficiencia operativa y/o automatización		67%	67%	66%	79%	74%	48%
Reforzar el análisis de datos y la toma de decisiones		55%	56%	57%	55%	50%	52%
Reducción de costes y mejora de los márgenes		54%	56%	49%	61%	55%	46%
Apoyo a la eficacia de marketing y ventas		49%	47%	54%	47%	50%	43%
Mejorar la experiencia del cliente y/o productos/servicios más personalizados		44%	56%	40%	37%	33%	48%
Acelerar la innovación de productos y servicios		37%	31%	46%	45%	24%	43%
Mejorar la previsión y planificación financieras		28%	25%	40%	29%	17%	28%
Optimizar la cadena de suministro y la logística		26%	14%	34%	29%	24%	30%
Mejorar la ciberseguridad y/o la gestión de riesgos		22%	19%	23%	16%	33%	20%
Mejora de la adquisición de talentos y la planificación de la mano de obra		20%	36%	14%	24%	10%	17%
Ayudarnos a entrar en nuevos mercados objetivo / crear nuevas fuentes de ingresos		18%	22%	17%	11%	7%	28%
Apoyar la sostenibilidad y los objetivos medioambientales		8%	6%	9%	8%	7%	11%

Los beneficios varían según el sector

Las oportunidades de la IA se distribuyen de forma desigual entre los distintos sectores. Casi tres cuartas partes (73%) de los propietarios de empresas tecnológicas y sanitarias consideran que la IA ofrece la mayor oportunidad, al igual que más de dos tercios (68%) de los que tienen negocios financieros o inmobiliarios. Por el contrario, solo algo más de la mitad (53%) de los propietarios de empresas industriales comparten esta opinión.

«La IA está escalando con mayor rapidez en aquellos ámbitos donde el trabajo sigue estando liderado por personas, como las finanzas y la sanidad», explica un emprendedor estadounidense que dirige un unicornio tecnológico de IA. «Las empresas medianas quieren incorporar la IA de inmediato; por eso, en lugar de desarrollarla internamente, la están externalizando y recurriendo a socios que pueden ofrecer lo que ellas todavía no pueden crear por sí mismas».

La IA beneficia a distintos sectores de diversas maneras. Más de seis de cada diez (62%) emprendedores de bienes de consumo cíclico y básico ven el mayor impacto positivo de la IA en el análisis de datos y la toma de decisiones, lo que puede darles una ventaja en términos de previsión de la demanda, fijación de precios y compromiso con el cliente. Además, el 38% de los emprendedores que operan en estos sectores consideran que la IA presenta una oportunidad para optimizar la cadena de suministro y la logística, porcentaje considerablemente superior a la media general del 26% en todos los sectores.

«Estamos utilizando la IA para ayudarnos a reclutar talentos», afirma un emprendedor alemán de producción en serie. «Tenemos toda una serie de métricas que miden las cualidades de las personas que contratamos, que nos dicen si lo están haciendo bien o no».

Los principales obstáculos a la adopción de la IA son la escasez de personal cualificado y de conocimientos

Obstáculos a la adopción de la IA

	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
Falta o escasez de personal cualificado con los conocimientos pertinentes		46%	42%	54%	47%	38%	48%
Falta de comprensión de cómo utilizar la IA en la empresa		41%	53%	37%	39%	45%	37%
Complejidad de la integración de la IA con nuestros sistemas heredados		29%	36%	37%	13%	26%	33%
Rentabilidad de la inversión poco clara del uso de la IA		27%	39%	26%	21%	24%	28%
Preocupación por la privacidad de los datos y/o la seguridad		27%	19%	17%	26%	33%	33%
Limitada disponibilidad o calidad de los datos/falta de acceso a los conjuntos de datos pertinentes		25%	22%	23%	29%	26%	28%
Inseguridad normativa y/o jurídica		17%	14%	11%	21%	17%	20%
Elevados costes de aplicación		17%	11%	9%	5%	21%	33%
Escasez de socios y/o proveedores externos fiables o de confianza		16%	17%	9%	13%	10%	26%
Preocupaciones éticas y/o riesgo para la reputación		5%	6%	17%	0%	5%	2%
No hay barreras para que mi actual negocio principal adopte la IA		10%	8%	9%	11%	14%	9%

Persisten los obstáculos a la adopción

La adopción de la IA plantea importantes dificultades prácticas. Aproximadamente la mitad (46%) de los emprendedores citan la falta o escasez de empleados cualificados con los conocimientos pertinentes. El alcance de este sentimiento de confianza depende del sector al que pertenezca: algo más de un tercio (36%) de los emprendedores de los sectores financiero e inmobiliario consideran un problema la falta o escasez de conocimientos especializados, frente a más de la mitad (51%) de los emprendedores de los sectores de bienes de consumo básico y discrecional. Además, algo más de cuatro de cada diez (41%) emprendedores afirman que la falta de comprensión de cómo utilizar la IA en su negocio es un obstáculo.

Casi la mitad (47%) de los emprendedores del sector industrial considera que la automatización y/o la robótica ofrecen las mayores oportunidades comerciales.

Sin embargo, la IA no se está aplicando en todos los sectores empresariales. «En el sector de la construcción, la IA tiene usos limitados», dijo el director de una empresa luxemburguesa de construcción e inmobiliaria. «Este es un negocio físico, y la IA no puede construir un muro. En algún momento habrá robots, pero todavía no».

«En cuanto a la innovación de productos, la IA proporciona las herramientas para ayudar a pensar de forma más rápida y amplia, pero el ingenio y la creatividad siguen teniendo que venir de los humanos», afirma un empresario tecnológico en serie con sede en Estados Unidos.

«La IA está escalando con mayor rapidez en aquellos ámbitos donde el trabajo sigue estando liderado por personas, como las finanzas y la sanidad. Las empresas medianas la quieren de inmediato; por eso, en lugar de desarrollarla internamente, recurren a socios que les ofrecen capacidades que todavía no han podido construir por sí mismas».

Emprendedor de un unicornio tecnológico de IA, EE. UU.



Gestión y transferencia de patrimonios

Los emprendedores que salen de su empresa se enfrentan a decisiones de transición

Se acerca la transición para muchas empresas a medida que los empresarios se preparan para la salida. Los empresarios, sobre todo los que se acercan a la edad de jubilación, también se enfrentan a la disyuntiva de decidir cómo abandonar su empresa en un momento que suele ser decisivo para su patrimonio personal.

Casi un tercio (32%) de los emprendedores encuestados se plantean una transición empresarial en un plazo de cinco años. Sin embargo, esta proporción se eleva a más de la mitad (57%) entre los mayores de 65 años. Los empresarios estadounidenses —de todas las edades— encabezan la lista, con la mayoría (63%) considerando la posibilidad de salir de su empresa. Esta cifra contrasta con solo uno de cada diez (10%) en América Latina, cerca de uno de cada cinco (18%) en Asia-Pacífico y alrededor de un tercio de los empresarios en Europa (38%) y Suiza (31%). En cuanto a la forma en que estos empresarios podrían llevar a cabo una transición empresarial, cuatro de cada diez (40%) probablemente consideren la posibilidad

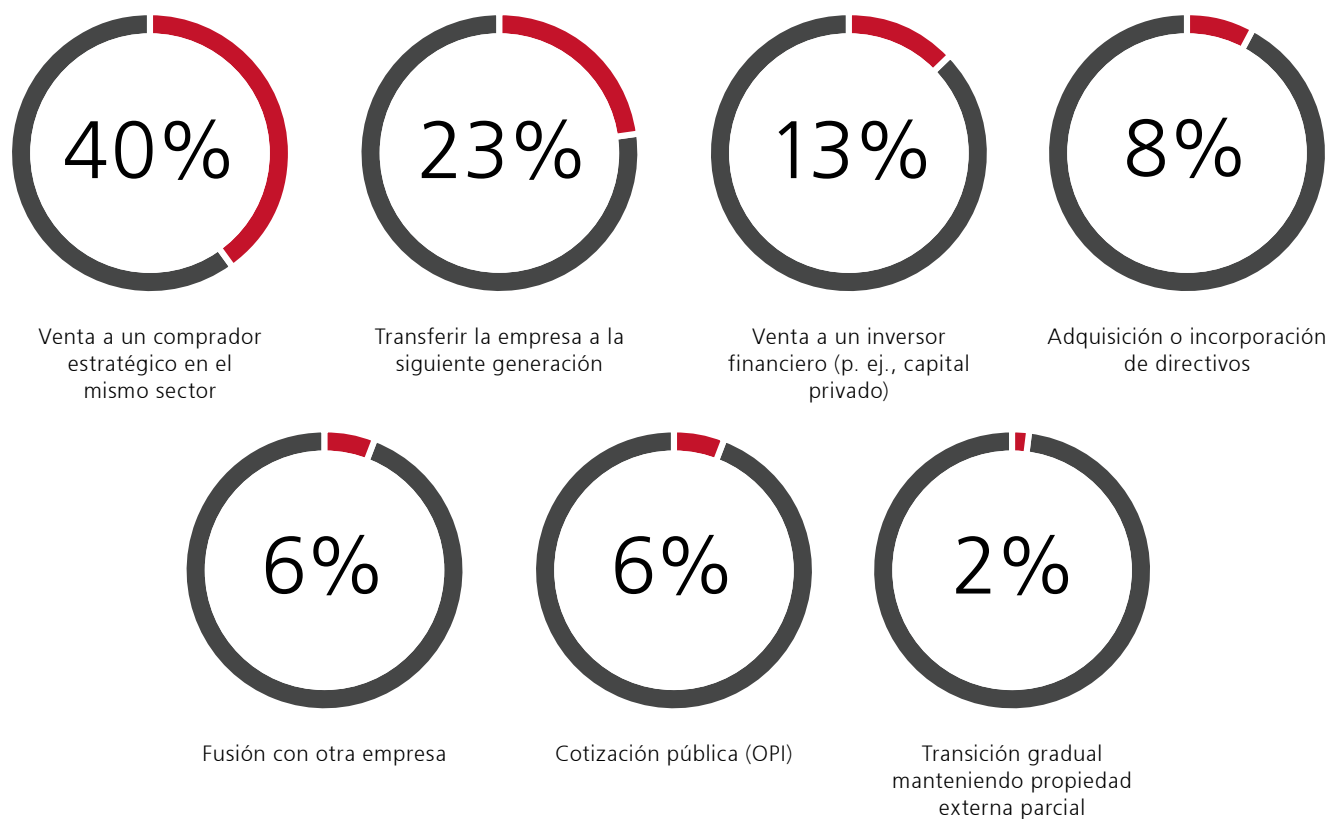
de vender a un comprador estratégico del mismo sector, mientras que alrededor de una cuarta parte (23%) afirma que lo más probable es que traspasen la empresa a la siguiente generación. Solo un poco más de uno de cada diez (13%) piensa que sería más probable que vendieran a un inversor financiero, como un fondo de capital privado. Aún menos contemplan sacar su empresa a bolsa (6%).

La preferencia por compradores estratégicos puede reducirse a menudo al precio. «Si vendes tu negocio a un comprador estratégico, este buscará generar sinergias a partir de la adquisición, lo que a su vez debería permitirle justificar una valoración más alta», dijo Michael Heuberger, Head of Unified Global Banking EMEA, UBS.

«En la mayoría de los casos se reduce a capital estratégico o privado», señaló un emprendedor afincado en Tailandia con una cartera de emprendedor de tecnología sanitaria. «Parte de la discusión es con el equipo directivo para ver con quién se sentirían cómodos trabajando. Porque no todas las empresas de capital privado son iguales, así como no todos los compradores estratégicos son ideales. Se trata de encontrar la solución adecuada para la empresa».

El 40% planea vender la empresa a un comprador estratégico

Opciones a la hora de retirarse de la función actual (los que se plantean una transición de propiedad en los próximos 5 años)



«En la mayoría de los casos, se reduce a compradores estratégicos o capital privado. Parte de la discusión se mantiene con el equipo directivo para ver con quién se sentirían cómodos trabajando. Porque no todas las empresas de capital privado son iguales, así como no todos los compradores estratégicos son ideales. Se trata de encontrar la solución adecuada para la empresa».

Emprendedor de tecnología sanitaria, Tailandia





Algunos emprendedores priorizan el crecimiento empresarial a la creación de patrimonio personal

Casi un tercio (32%) de los emprendedores reconoce que no ha incrementado su patrimonio personal fuera de la empresa tanto como podría haberlo hecho. La percepción de esta brecha es especialmente elevada en EE. UU., donde casi la mitad (47%) lo admite, y en América Latina (39%). En contraste, esta proporción desciende a aproximadamente una quinta parte (21%) en Europa, aunque aumenta ligeramente en Suiza (26%) y en Asia-Pacífico (24%).

Más de la mitad (56%) de quienes no han incrementado su patrimonio personal tanto como podrían señalan que han priorizado el crecimiento de su empresa. No obstante, más de cuatro de cada diez (42%) planean centrarse en la creación de patrimonio personal tras su salida o la venta de la compañía.

El 32% no ha acumulado todo el patrimonio privado que podría
Crear un patrimonio privado al margen de la empresa



	Global		EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico
He acumulado más que suficiente patrimonio privado		25%	18%	21%	24%	26%	32%
He creado mi patrimonio privado en la magnitud adecuada		44%	35%	39%	55%	49%	44%
No he acumulado mi patrimonio privado tanto como podría		32%	47%	39%	21%	26%	24%

La dinámica de la transferencia de patrimonio

A escala mundial, más de dos tercios (67%) de los encuestados afirman que darán prioridad a preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable antes que a una posible transferencia de patrimonio. Casi la misma proporción (61%) está preocupada por los aspectos de eficiencia fiscal de un traspaso.

«Preparar a la siguiente generación para asumir sus futuras funciones en las empresas familiares es una cuestión recurrente entre los propietarios preocupados por la transferencia del patrimonio y de la responsabilidad», dijo Anastasia Deryagina, Head of Global Next Generation Solutions, UBS. «Aunque los enfoques más tradicionales, como la formación en un sector específico, siguen siendo habituales, la siguiente generación suele abrirse camino a través de su primera iniciativa empresarial. También muestra un fuerte interés por ampliar sus redes de pares que impulsen y aceleren sus ambiciones.».

Casi tres cuartas partes (72%) de los empresarios europeos consideran que transferir el patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal es uno de los principales retos. Para más de seis de cada diez (61%) empresarios estadounidenses, preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable es una de las cuestiones clave, mientras que los de Asia-Pacífico se centran en preservar el patrimonio familiar (46%).

«Preparar a la siguiente generación para asumir sus futuras funciones en las empresas familiares es una cuestión recurrente entre los propietarios preocupados por la transferencia del patrimonio y de la responsabilidad».

Anastasia Deryagina, Head Global Next Generation Solutions, UBS

A la hora de planificar la transmisión del patrimonio a la siguiente generación y/u otros beneficiarios, más de dos tercios (69%) de los empresarios suelen recurrir a asesoramiento independiente, como el de un abogado, un asesor fiscal, un planificador patrimonial o un asesor familiar. Aproximadamente la mitad (47%) afirma que consultaría a un banquero, lo que podría incluir a su asesor de clientes, mientras que menos de una cuarta parte (23%) pediría consejo a sus hijos u otros herederos.

«Parece haber un alto nivel de concienciación respecto a la importancia de la transición de patrimonio, lo cual es comprensible, ya que el momento de la transición se acerca para muchos empresarios», dijo Oliver Herrmann, Family Advisor, UBS. «En tiempos en los que los empresarios se ven desbordados por los retos de la IA y la geopolítica, una sólida estrategia y gobernanza del patrimonio familiar resultan aún más cruciales».

La eficiencia fiscal y la gestión responsable del patrimonio son los principales retos

Principales retos previstos a la hora de planificar la transferencia del patrimonio a la siguiente generación / otros beneficiarios

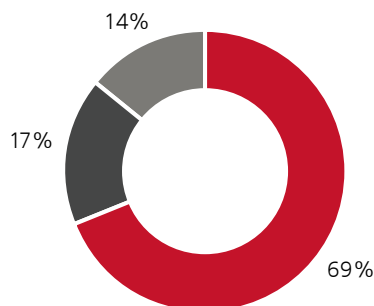
	Global	EE. UU.	América Latina	Europa	CH	Asia-Pacífico	
Garantizar la transferencia de patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal		53%	61%	57%	72%	44%	41%
Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable		51%	61%	57%	44%	53%	43%
Preservar el patrimonio familiar de generación en generación		42%	39%	43%	36%	38%	46%
Encontrar la(s) estructura(s) jurídica(s) adecuada(s)		39%	25%	51%	36%	31%	43%
Decidir qué hacer con la(s) empresa(s) en funcionamiento		28%	28%	24%	26%	42%	20%
Gestionar las expectativas y alinear a la familia al crear un plan de sucesión		23%	25%	22%	23%	13%	30%
Gestión de la incertidumbre en torno a futuros cambios económicos/políticos		23%	19%	19%	28%	24%	24%
Comunicar un plan de sucesión a los miembros de la familia y alinearlos		22%	22%	19%	26%	9%	35%
Decidir el reparto del patrimonio entre los herederos y/o beneficiarios		19%	25%	19%	13%	16%	28%
Decidir los objetivos filantrópicos y velar por que se cumplan eficazmente		16%	25%	11%	13%	7%	26%
Gestión de las complejidades geográficas		13%	3%	11%	18%	11%	22%
No tener tiempo o capacidad para planificar eficazmente la transferencia de patrimonio		11%	6%	8%	10%	13%	15%



Estados Unidos

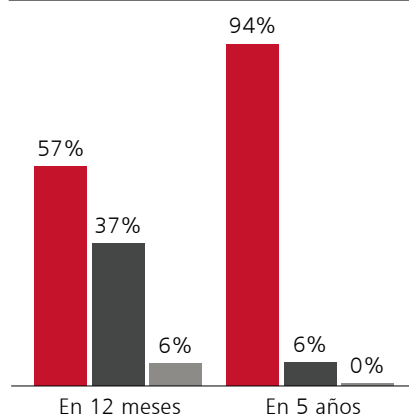
Perspectivas de la empresa

En los próximos 12 meses



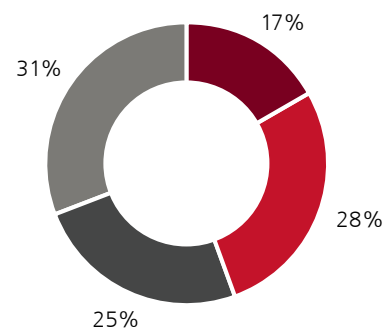
■ Muy/algo optimista
■ Ni optimista ni pesimista
■ Muy/algo pesimista

Planes de contratación



■ Planes para aumentar la fuerza laboral considerablemente/ligeramente
■ Mantenimiento de la misma fuerza laboral
■ Planes para reducir la fuerza laboral considerablemente/ligeramente

Relocalización/expansión de la empresa



■ Muy probable
■ Bastante probable
■ No muy probable
■ Nada probable

Principales factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 5 años)

Recesión mundial	50%
Inestabilidad política y/o incertidumbre	39%
Mayores impuestos	39%

Principales medidas para mitigar los riesgos

Diversificación de nuestros mercados y/o base de clientes	72%
Aumento de la eficiencia operativa / control de costes	67%
Invertir en nuevas tecnologías y/o innovación	53%

Principales retos previstos al planificar la transmisión de patrimonio

Garantizar la transferencia de patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal	61%
Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable	61%
Preservar el patrimonio familiar de generación en generación	39%

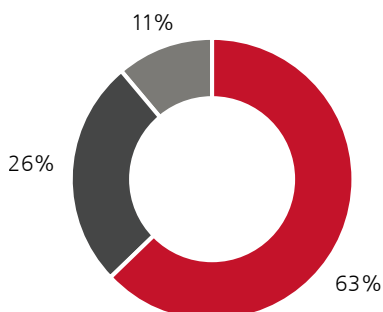
Creación de un patrimonio privado

He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en una cantidad más que suficiente	18%
He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	35%
No he creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	47%

América Latina

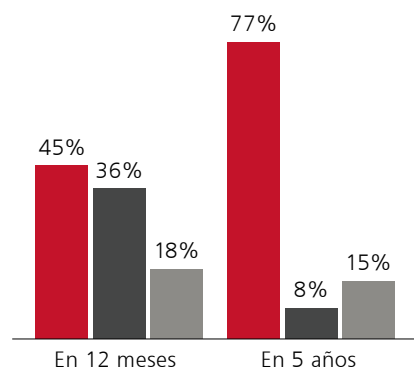
Perspectivas de la empresa

En los próximos 12 meses



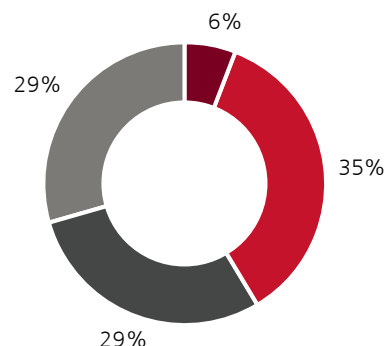
■ Muy/algo optimista
■ Ni optimista ni pesimista
■ Muy/algo pesimista

Planes de contratación



■ Planes para aumentar la fuerza laboral considerablemente/ligeramente
■ Mantenimiento de la misma fuerza laboral
■ Planes para reducir la fuerza laboral considerablemente/ligeramente

Relocalización/expansión de la empresa



■ Muy probable
■ Bastante probable
■ No muy probable
■ Nada probable

Principales factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 5 años)

Inestabilidad política y/o incertidumbre	51%
Mayores impuestos	49%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)	31%

Principales medidas para mitigar los riesgos

Aumento de la eficiencia operativa /control de costes	66%
Invertir en nuevas tecnologías y/o innovación	60%
Ajustar nuestra estrategia empresarial y/o ofertas de productos/servicios	57%

Principales retos previstos al planificar la transmisión de patrimonio

Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de manera responsable	57%
Garantizar la transmisión del patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal	57%
Encontrar la(s) estructura(s) jurídica(s) adecuada(s)	51%

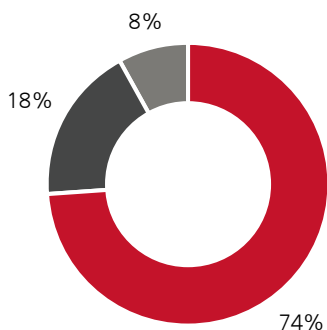
Creación de un patrimonio privado

He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en una cantidad más que suficiente	21%
He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	39%
No he creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	39%

Europa

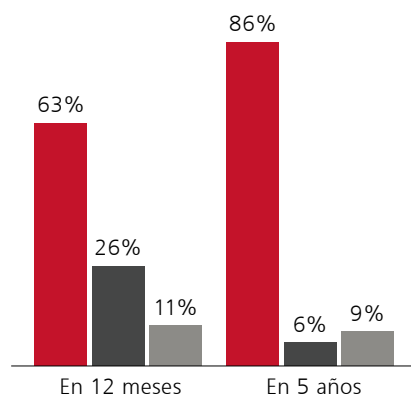
Perspectivas de la empresa

En los próximos 12 meses



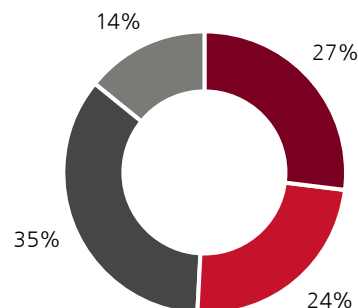
- Muy/algo optimista
- Ni optimista ni pesimista
- Muy/algo pesimista

Planes de contratación



- Planes para aumentar la fuerza laboral considerablemente/ligeramente
- Mantenimiento de la misma fuerza laboral
- Planes para reducir la fuerza laboral considerablemente/ligeramente

Relocalización/expansión de la empresa



- Muy probable
- Bastante probable
- No muy probable
- Nada probable

Principales factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 5 años)

Inestabilidad política y/o incertidumbre	47%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)	45%
Mayores impuestos	42%

Principales medidas para mitigar los riesgos

Diversificación de nuestros mercados y/o base de clientes	76%
Aumento de la eficiencia operativa / control de costes	68%
Ajustar nuestra estrategia empresarial y/o ofertas de productos/servicios	53%

Principales retos previstos al planificar la transmisión de patrimonio

Garantizar la transferencia de patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal	72%
Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable	44%
Preservar el patrimonio familiar de generación en generación	36%

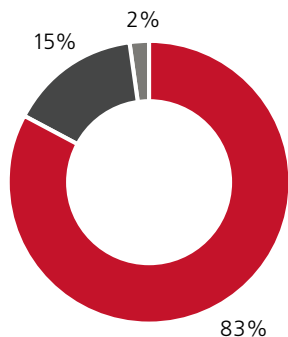
Creación de un patrimonio privado

He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en una cantidad más que suficiente	24%
He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	55%
No he creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	21%

Suiza

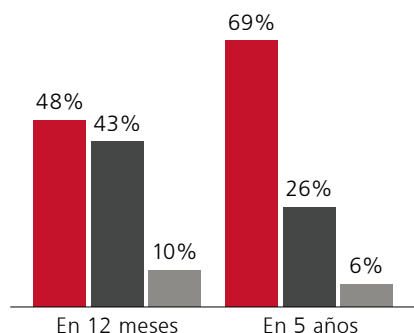
Perspectivas de la empresa

En los próximos 12 meses



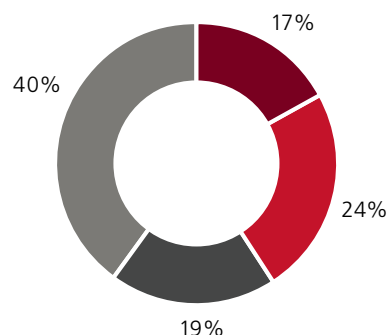
■ Muy/algo optimista
■ Ni optimista ni pesimista
■ Muy/algo pesimista

Planes de contratación



■ Planes para aumentar la fuerza laboral considerablemente/ligeramente
■ Mantenimiento de la misma fuerza laboral
■ Planes para reducir la fuerza laboral considerablemente/ligeramente

Relocalización/expansión de la empresa



■ Muy probable
■ Bastante probable
■ No muy probable
■ Nada probable

Principales factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 5 años)

Inestabilidad política y/o incertidumbre	55%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)	50%
Recesión mundial	38%

Principales medidas para mitigar los riesgos

Aumento de la eficiencia operativa / control de costes	67%
Invertir en nuevas tecnologías y/o innovación	64%
Diversificación de nuestros mercados y/o base de clientes	62%

Principales retos previstos al planificar la transmisión de patrimonio

Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de manera responsable	53%
Garantizar la transmisión del patrimonio de la manera más eficiente desde el punto de vista fiscal	44%
Decidir qué hacer con la(s) empresa(s) en funcionamiento	42%

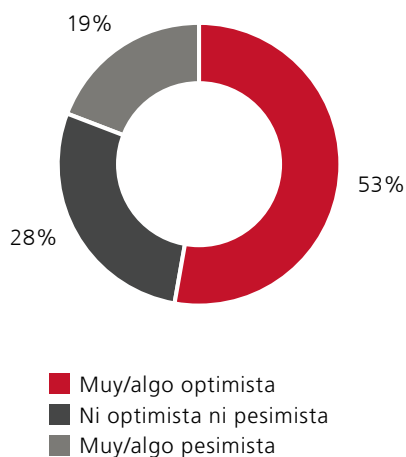
Creación de un patrimonio privado

He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en una cantidad más que suficiente	26%
He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	49%
No he creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	26%

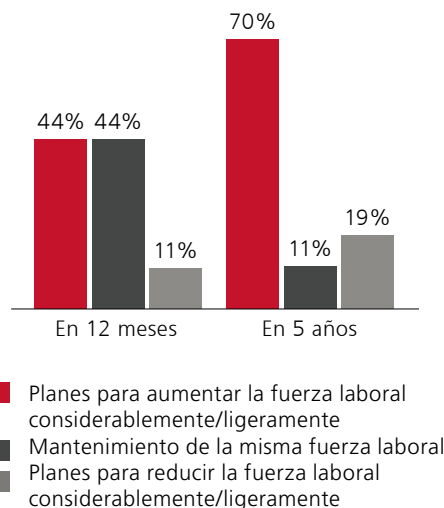
Asia-Pacífico

Perspectivas de la empresa

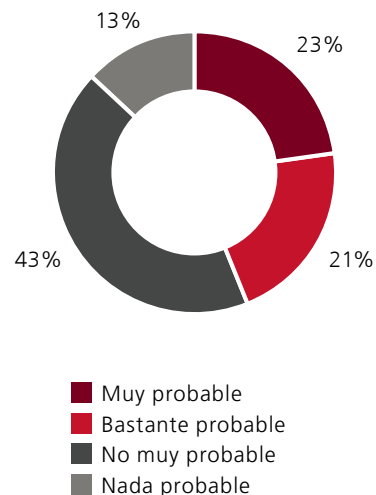
En los próximos 12 meses



Planes de contratación



Relocalización/expansión de la empresa



Principales factores económicos, de mercado o políticos que afectan negativamente a la empresa (en 5 años)

Recesión mundial	47%
Inestabilidad política y/o incertidumbre	43%
Conflicto(s) geopolítico(s) importante(s)	36%

Principales medidas para mitigar los riesgos

Ajustar nuestra estrategia empresarial y/o ofertas de productos/servicios	67%
Aumento de la eficiencia operativa / control de costes	61%
Diversificación de nuestros mercados y/o base de clientes	50%

Principales retos previstos al planificar la transmisión de patrimonio

Preservar el patrimonio familiar de generación en generación	46%
Preparar a la próxima generación para gestionar el patrimonio de forma responsable	43%
Encontrar la(s) estructura(s) jurídica(s) adecuada(s)	43%

Creación de un patrimonio privado

He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en una cantidad más que suficiente	32%
He creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	44%
No he creado mi patrimonio privado al margen de mi empresa en la cantidad adecuada	24%



Esta segunda edición del UBS Global Entrepreneur Report refleja las opiniones de clientes emprendedores y miembros de nuestra Industry Leader Network, una exclusiva red mundial de consejeros delegados de gran éxito y fundadores de empresas.

Encuestamos a 215 emprendedores entre el 29 de octubre y el 10 de diciembre de 2025, con una serie de entrevistas en profundidad que complementaban sus respuestas en línea. En conjunto, los negocios de los emprendedores encuestados obtuvieron 34.300 millones de USD de ingresos en todo el año 2024, lo que equivale a una media de 167 millones de USD cada uno. Para la primera edición del informe, publicado en 2025, encuestamos a 156 emprendedores que representaban 19.100 millones de USD de ingresos totales en todo el año.

Los emprendedores participantes tenían su sede en los siguientes 26 mercados: (por orden alfabético): Alemania, Argentina, Austria, Brasil, China continental, Chipre, Emiratos Árabes Unidos, España, Estados Unidos, Francia, Hong Kong RAE, Indonesia, Italia, Líbano, Malasia, México, Paraguay, Perú, Qatar, Reino Unido, República de Corea, Rumanía, Singapur, Suiza, Tailandia, Uruguay.

Tenga en cuenta: Al leer algunos de los gráficos o porcentajes a lo largo de este informe, en algunos casos puede parecer que los datos no suman correctamente. Esto se debe a que las cifras se redondearon a dos decimales, lo que puede dar lugar a ligeras variaciones.

UBS Evidence Lab

UBS Evidence Lab es un equipo de expertos en datos alternativos que trabajan en diversas áreas especializadas creando conjuntos de datos listos para el análisis. Los expertos convierten los datos en evidencias aplicando una combinación de herramientas y técnicas para recopilar, limpiar y conectar miles de millones de datos cada mes. La biblioteca de activos, que abarca miles de empresas de todos los tamaños, en todos los sectores y regiones, está diseñada para ayudar a los inversores a responder a las preguntas importantes para su análisis de inversión.

Equipo de investigación

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab
Gabriele Schmidt, UBS Global Wealth Management
Grace Tulip, UBS Evidence Lab

Editor

Rupert Bruce, Clerkenwell Consultancy

Agradecimientos

Sebastián Camilleri
Matthew Carter
Laura Hastings
Anna Kurbatova
Annegret-Kerstin Meier
Simone Meier
Vishakha Rajput
Jason Rhodes
Anthi Spiliakopoulou
Michael Viana
Philipp Wildhaber

Para consultas sobre medios de comunicación

ol-gwm-media-relations@ubs.com

EMEA: +41-44-234 85 00

Américas: +1-212-882 58 58

APAC: +852-297-1 82 00

Diseño

Bureau Collective

Fotografía

La imagen de portada está generada por IA;
p. 4: Jordan Billard, Unsplash; p. 6: Getty Images, Gantas Vaiciulenas, Unsplash; p. 7: Getty Images, Getty Images; p. 8: Mitch, Unsplash; p. 12: Getty Images; p. 20: Getty Images; p. 26: Stocksy;
p. 29: visualsoflukas, Unsplash; p. 30: Levan Badzgaradze, Unsplash; p. 34: Guillaume Flandre, Unsplash; p. 40: Samuel Quek, Unsplash

Este documento ha sido elaborado por UBS AG, su filial o afiliada («UBS»).

Este documento y la información que contiene se facilitan con fines meramente informativos y de marketing de UBS. Nada de lo contenido en el presente documento constituye un estudio de inversiones, un asesoramiento de inversiones, un folleto de venta ni una oferta o solicitud para realizar actividades de inversión. El documento no es una recomendación para comprar o vender ningún valor, instrumento de inversión o producto, y no recomienda ningún programa o servicio de inversión específico.

La información contenida en este documento no se ha adaptado a los objetivos específicos de inversión, circunstancias personales y financieras o necesidades particulares de ningún cliente individual. Ciertas inversiones mencionadas en este documento pueden no ser adecuadas o apropiadas para todos los inversores. Además, algunos servicios y productos mencionados en el documento pueden estar sujetos a restricciones legales y/o a requisitos de licencia o permiso y, por lo tanto, no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, o a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud, o venta. UBS se reserva el derecho de modificar la gama de servicios, los productos y los precios en cualquier momento y sin previo aviso. Los productos y servicios pueden requerir la firma de acuerdos. Los términos y condiciones de dichos acuerdos específicos se aplican a estos productos y servicios.

Aunque toda la información y opiniones expresadas en este documento se obtuvieron de buena fe de fuentes consideradas como confiables, no se ofrece ninguna declaración ni garantía, expresa o implícita, sobre la exactitud, suficiencia, integridad o fiabilidad. Toda la información y opiniones expresadas en este documento están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir de las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida.

Todas las fotografías o imágenes («imágenes») contenidas en este documento tienen fines meramente ilustrativos, informativos o documentales, y sirven de apoyo al análisis y la investigación del tema. Las imágenes pueden representar objetos o elementos protegidos por derechos de autor, marcas registradas y otros derechos de propiedad intelectual de terceros. A menos que se indique expresamente, no se sugiere ni se implica ninguna relación, asociación, patrocinio o respaldo entre UBS y estos terceros.

Este material no es una exposición completa de los mercados y acontecimientos a los que se hace referencia en él. Los gráficos y escenarios contenidos en el documento son meramente ilustrativos. Es posible que algunos gráficos y/o cifras de resultados no se basen en periodos completos de 12 meses, lo que puede reducir su comparabilidad y significado. Algunas cifras pueden referirse a rentabilidades pasadas o a rentabilidades pasadas simuladas, y las rentabilidades pasadas no son un indicador fiable de resultados futuros. Algunas cifras pueden ser solamente previsiones y, como tales, no constituyen un indicador fiable de rentabilidad futura.

Nada de lo contenido en este documento constituye un asesoramiento jurídico o fiscal. UBS y sus empleados no prestan asesoramiento jurídico ni fiscal. Queda prohibida la redistribución o reproducción total o parcial de este documento sin la autorización previa por escrito de UBS. En la medida en que la ley lo permita, ni UBS ni ninguno de sus consejeros, directivos, empleados o agentes aceptan o asumen responsabilidad alguna por las consecuencias, incluyendo pérdidas o daños, derivadas de su actuación o la de cualquier otra persona que actúe o se abstenga de actuar basándose en la información contenida en el presente documento o de cualquier decisión basada en ella.

Información importante en caso de que este documento se distribuya a personas estadounidenses o se introduzca en Estados Unidos

Los servicios de gestión patrimonial en Estados Unidos son prestados por UBS Financial Services Inc., que está registrada en la U.S. Securities and Exchange Commission como agente de bolsa y asesor de inversiones, y ofrece valores, negociación, corretaje y productos y servicios relacionados. Como empresa de servicios de gestión patrimonial a clientes, UBS Financial Services Inc. ofrece servicios de asesoramiento de inversiones en calidad de asesor de inversiones registrado en la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC) y servicios de corretaje en calidad de corredor registrado en la SEC. Los servicios de asesoramiento de inversiones y los servicios de corretaje funcionan por separado, son muy diferentes entre sí y se rigen por diferentes leyes y acuerdos separados. Es importante que usted comprenda la forma en que realizamos nuestras operaciones y que lea detenidamente los acuerdos y las declaraciones que le proporcionamos sobre los productos o servicios que le ofrecemos. Para más información consulte el resumen de la relación con los clientes en ubs.com/relationshipsummary. UBS Financial Services Inc. es una subsidiaria de UBS Group AG. Miembro de la FINRA/SIPC.

Información importante en caso de distribución transfronteriza de este documento

Abu Dabi UBS AG Abu Dhabi Branch está autorizada y regulada por la Autoridad Reguladora de Servicios Financieros («FSRA») del Mercado Global de Abu Dabi con la referencia 250076. Este material está destinado exclusivamente a clientes profesionales u homólogos del mercado, tal como se definen en las normas de la FSRA. No está dirigido ni pensado para clientes del sector minorista o personas que no cumplan los criterios de un cliente profesional u homólogo del mercado. El domicilio social de UBS AG Abu Dhabi Branch es: Level 12, Al Sila Tower, PO Box 764648, ADGM Square, Al Maryah Island, Abu Dabi, EAU.

Asia-Pacífico Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto.

Australia Esta publicación es distribuida por UBS AG, Australia Branch Australian Financial Services Licence y Australian Credit Licence 231087 constituida en Suiza con responsabilidad limitada, y está destinada al uso exclusivo de destinatarios que reúnan los requisitos para ser considerados clientes mayoristas, tal y como se define este término en la Ley de Sociedades Anónimas de 2001 (Cth).

Baréin Bahrain Branch está regulada por el Banco Central de Baréin - Oficina central de empresas de inversión de categoría 2: UBS AG, Zürich/Suiza. Esta información es distribuida por UBS AG, Bahrain Branch, debidamente autorizada y regulada por el Banco Central de Baréin («CBB») como Empresa de Negocios de Inversión - Categoría 2 (Sucursal). Los servicios o productos financieros relacionados solo se ponen a disposición de inversores acreditados de acuerdo con la definición de la CBB, y no están destinados a ninguna otra persona. UBS AG, Bahrain Branch, es una sucursal extranjera de UBS AG, Zürich/Suiza, con sede en Level 21, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Reino de Baréin.

Brasil Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación brasileña ni un informe de análisis de investigación según la definición contenida en la Resolución 20/21 de la Comissão de Valores Mobiliários («CVM»). Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Brasil Administradora de Valores Mobiliários Ltda., entidad regulada por la CVM.

Canadá En Canadá, esta publicación es distribuida por UBS Investment Management Canada Inc. (UBS Wealth Management Canada).

UBS Wealth Management es una marca registrada de UBS AG. UBS Bank (Canada) es una filial de UBS AG. Los servicios de asesoramiento de inversiones y gestión de carteras se prestan a través de UBS Investment Management Canada Inc, filial al 100% de UBS Bank (Canada). UBS Investment Management Canada Inc. es un gestor de carteras registrado y un operador de mercado exento en todas las provincias, a excepción de P.E.I. y los territorios.

Toda la información y opiniones, así como las cifras indicadas durante el evento, están sujetas a cambios sin previo aviso. En cualquier momento UBS AG y otras sociedades del Grupo UBS (o empleados de las mismas) pueden tomar posición a corto o a largo plazo, o actuar como mandantes o agentes, en los valores relacionados, o proporcionar servicios de asesoramiento o de otro tipo al emisor de los valores o a una sociedad relacionada con un emisor. Algunas inversiones no pueden realizarse de inmediato debido a una falta de liquidez del mercado de valores, por lo que puede ser difícil cuantificar la valoración de la inversión e identificar el riesgo al que está usted expuesto. El rendimiento pasado de las inversiones no es garantía de resultados futuros y el valor de las inversiones puede fluctuar con el tiempo.

Los clientes y posibles clientes de UBS Bank (Canada) y UBS Investment Management Canada Inc. deben tener en cuenta que este evento no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario. Ni UBS Bank (Canada) ni UBS Investment Management Canada Inc. actúan como asesores o fiduciarios de ningún participante en este evento, a menos que se acuerde lo contrario por escrito. Puede que no todos los productos o servicios estén disponibles en UBS Bank (Canada). Algunos productos y servicios pueden estar legalmente restringidos para los residentes de determinados países. Para más información sobre nuestros productos y servicios, visite <https://www.ubs.com/ca/en/wealthmanagement/about-us.html>. UBS no proporciona asesoramiento fiscal o jurídico, por lo que debe consultar a sus propios asesores independientes para que le asesoren en función de sus circunstancias concretas antes de realizar o abstenerse de realizar cualquier inversión.

Usted acepta que ha dado su consentimiento expreso para recibir mensajes electrónicos comerciales de UBS Bank (Canada) y de cualquier otra entidad de UBS dentro del grupo global de empresas de UBS con respecto a este y otros eventos

similares de UBS y a la recepción de información sobre productos y servicios de UBS. Usted reconoce y entiende que puede retirar su consentimiento a recibir correspondencia electrónica en todo momento. Si desea más información sobre cómo cancelar su consentimiento, póngase en contacto directamente con su Asesor de UBS o con UBS Bank (Canadá) llamando al 1-800-268-9709 o en <https://www.ubs.com/ca/en/wealthmanagement/about-us.html>. Queda prohibida la reproducción de este documento o la distribución de copias sin la autorización previa y por escrito de UBS.

República Checa UBS no es un banco autorizado en la República Checa y, por lo tanto, no está autorizado a prestar servicios bancarios o de inversión regulados en la República Checa. Esta comunicación y/o material se distribuye con fines de marketing y constituye un «Mensaje Comercial» bajo las leyes de la República Checa en relación con servicios bancarios y/o de inversión. Notifique a UBS si no desea recibir más correspondencia.

Chile Este banco tiene su sede principal en Suiza y sus operaciones están sujetas a las leyes, reglamentos y tribunales de dicho país. Este banco no está sujeto a las autoridades chilenas y sus operaciones no están aseguradas por la garantía estatal.

Colombia Promoción y oferta de los negocios y servicios de la entidad financiera del exterior representada en Colombia.

Dinamarca Esta publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación danesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, filial de UBS Europe SE con domicilio social en Sankt Annæ Plads 13, 1250 Copenhagen, Dinamarca, registrada en la Agencia Danesa de Comercio y Sociedades con el n° 38 17 24 33. UBS Europe SE, filial af UBS Europe SE es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin) y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank) y la BaFin. UBS Europe SE, filial af UBS Europe SE está además supervisada por la Autoridad de Supervisión Financiera de Dinamarca (Finanstilsynet), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Francia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública según la legislación francesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Succursale de France (UBS France), R.C.S. París n° 844425629, con domicilio social en 69, boulevard Haussmann F-75008 París. UBS France es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n° 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS France está supervisada por las autoridades bancarias y financieras francesas como la «Autorité de contrôle prudentiel et de résolution» (ACPR) y la «Autorité des Marchés Financiers» (AMF) en su papel de autoridad del Estado miembro de acogida. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

Alemania Esta publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación alemana. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Alemania, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno. UBS Europe SE es una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, debidamente autorizada por el Banco Central Europeo («BCE») y supervisada por el BCE, el Banco Central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y la Autoridad Federal de Supervisión de Servicios Financieros de Alemania (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht), a la que no se ha sometido la presente publicación para su aprobación.

Grecia UBS AG y sus subsidiarias y filiales (UBS) son empresas de servicios financieros globales de primera línea que ofrecen servicios de gestión patrimonial a inversores particulares, corporativos e institucionales. UBS AG y UBS Switzerland AG están establecidas en Suiza y operan con arreglo a la legislación suiza. UBS AG opera en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está autorizado como banco o institución financiera en virtud de la legislación griega y no presta servicios bancarios y financieros en Grecia. Por consiguiente, UBS presta dichos servicios solo desde sucursales situadas fuera de Grecia.

Hong Kong SAR Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la

información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto.

India Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto.

Israel UBS es una empresa financiera global de primer orden que ofrece servicios de gestión patrimonial, gestión de activos y banca de inversión desde su sede central en Suiza y sus operaciones en más de 50 países de todo el mundo a inversores particulares, corporativos e institucionales. En Israel, UBS Switzerland AG está registrada como Foreign Dealer en colaboración con UBS Wealth Management Israel Ltd., una filial propiedad al 100% de UBS. UBS Wealth Management Israel Ltd. es un licenciatario de comercialización de inversiones que también se dedica a la comercialización de inversiones y está regulado por la Autoridad de Valores de Israel. Esta publicación tiene carácter meramente informativo y no pretende ser una oferta de compra ni una solicitud de oferta. Además, esta publicación no pretende ser un consejo de inversión y/o marketing de inversión, y no sustituye a ningún consejo de inversión y/o marketing de inversión proporcionado por el concesionario correspondiente que se ajuste a las necesidades de cada persona. Tenga en cuenta que algunos productos y servicios están sujetos a restricciones legales y no pueden ofrecerse en todo el mundo sin restricciones.

Italia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública conforme a la legislación italiana. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Succursale Italia, con domicilio social en Via del Vecchio Politecnico 3, 20121 Milán. UBS Europe SE, Succursale Italia es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea, con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, 60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, «BaFin») y sujeta a la supervisión conjunta de la BaFin, el Banco Central Europeo («BCE») y el Banco Central alemán (Deutsche Bundesbank). UBS Europe SE Succursale Italia está además supervisada por la Autoridad Supervisora Italiana Banco de Italia (Banca d'Italia) y la Autoridad Supervisora de los Mercados Financieros Italianos (CONSOB – Commissione Nazionale per le Società e la Borsa), a las que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Japón Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son

meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto. UBS SuMi TRUST Wealth Management Co., Ltd. Financial Instruments Business Operators (Kinsho) n.º 3233, Asociación/Asociación de Agentes de Valores de Japón, Asociación de Asesores de Inversión de Japón, Asociación de Futuros Financieros de Japón, Asociación de Empresas de Instrumentos Financieros de Tipo II. En este caso, se podrán solicitar productos específicos. En relación con su inversión en cualquiera de los productos distribuidos a través de UBS Securities Japan Co., Ltd. («UBS»), UBSJ podrá solicitarle el pago de ciertas comisiones designadas para cada producto. Además, pueden producirse pérdidas debido a las fluctuaciones de los precios, etc. Para más información sobre las comisiones y los riesgos de estos productos, lea atentamente los documentos precontractuales y el folleto.

Jersey Este documento ha sido emitido por UBS Global Wealth Management, UBS AG Jersey Branch. UBS AG, Jersey Branch es una sucursal de UBS AG con domicilio social principal en 1 IFC Jersey, St Helier, JE2 3BX. UBS AG es una sociedad anónima limitada por acciones, constituida en Suiza, con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea, y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zürich, y autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada y regulada por la Comisión de Servicios Financieros de Jersey. Cuando los productos o servicios se presten desde fuera de Jersey, es posible que no estén cubiertos por el régimen regulador de Jersey ni por el Plan de Compensación de los Depositantes.

Luxemburgo La presente publicación no pretende constituir una oferta pública con arreglo a la legislación luxemburguesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Luxembourg Branch («UBS»), R.C.S. Luxemburgo n° B209123, con domicilio social en 33A, Avenue J. F. Kennedy, L-1855 Luxemburgo. UBS es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n° 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Fráncfort del Meno, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS está supervisado por la autoridad de supervisión prudencial de Luxemburgo (Commission de Surveillance du Secteur Financier), en su papel de autoridad del Estado miembro de acogida. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

China continental Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto.

Todas las fotografías o imágenes («imágenes») contenidas en este documento tienen fines meramente ilustrativos, informativos o documentales, y sirven de apoyo al análisis y la investigación del tema. Las imágenes pueden representar objetos o elementos protegidos por derechos de autor, marcas registradas y otros derechos de propiedad intelectual de terceros. A menos que se indique expresamente, no se sugiere ni se implica ninguna relación, asociación, patrocinio o respaldo entre UBS y estos terceros.

México UBS Asesores México, S.A. de C.V., (en lo sucesivo, «UBS Asesores»), una filial de UBS Switzerland AG, es un asesor de inversiones no independiente constituido de conformidad con la legislación mexicana, regulado y sujeto a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (en lo sucesivo, la «CNBV»), exclusivamente con respecto a: (i) la prestación de servicios de gestión de carteras (gestión de inversiones) cuando se toman decisiones de inversión por cuenta del cliente, (ii) la prestación de servicios de asesoramiento de inversiones en valores mobiliarios, análisis y emisión de recomendaciones individuales de inversión, y (iii) cuestiones de prevención del blan-

queo de capitales y financiación del terrorismo. UBS Asesores está registrada en la CNBV bajo el número de registro 30060-001-(14115)-21/06/2016; dicho registro no asegurará la exactitud o veracidad de la información proporcionada a sus clientes. Asimismo, UBS Asesores no es una entidad de crédito, por lo que no está autorizada para recibir depósitos en efectivo o de cualquier otro tipo, ni para custodiar valores y no promueve servicios bancarios y de crédito, ni forma parte de ningún grupo financiero. Por último, UBS Asesores: (i) no ofrece rendimientos garantizados a sus clientes, (ii) ha revelado a sus clientes y proveedores cualquier posible conflicto de intereses que pudiera tener frente a ellos, y (iii) solo puede cobrar las comisiones expresamente acordadas con sus clientes por los servicios de inversión efectivamente prestados. UBS Asesores no podrá percibir comisiones o cualquier otro tipo de remuneración de emisores o intermediarios del mercado bursátil, locales o extranjeros, que presten servicios a sus clientes. Asimismo, la información aquí contenida no puede ser considerada como una recomendación individualizada a menos que se indique expresamente y mediante acuerdo previo con UBS Asesores para la prestación de un servicio de inversión. Esta publicación de UBS o cualquier material relacionado con la misma está dirigida únicamente a Inversionistas Sofisticados o Institucionales ubicados en México. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V., (en lo sucesivo, "CS Asesores"), una afiliada de UBS Group AG, es un asesor de inversiones no independiente constituido de conformidad con la Ley Mexicana, regulado y sujeto a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (en lo sucesivo, la "CNBV"), exclusivamente con respecto a: (i) la prestación de servicios de gestión de carteras (gestión de inversiones) cuando se toman decisiones de inversión por cuenta del cliente, (ii) la prestación de servicios de asesoramiento de inversiones en valores mobiliarios, análisis y emisión de recomendaciones individuales de inversión, y (iii) cuestiones de prevención del blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. CS Asesores está registrada en la CNBV bajo el número de registro 30070-001-(14208)-10/10/2016; dicho registro no asegurará la exactitud o veracidad de la información proporcionada a sus clientes. Asimismo, CS Asesores no es una entidad de crédito, por lo que no está autorizada para recibir depósitos en efectivo o de cualquier otro tipo, ni para custodiar valores y no promueve servicios bancarios y de crédito, ni forma parte de ningún grupo financiero. Por último, CS Asesores: (i) no ofrece rendimientos garantizados a sus clientes, (ii) ha revelado a sus clientes y proveedores cualquier posible conflicto de intereses que pudiera tener frente a ellos, y (iii) solo puede cobrar las comisiones expresamente acordadas con sus clientes por los servicios de inversión efectivamente prestados. CS Asesores no podrá recibir comisiones o cualquier otro tipo de remuneración de emisores locales o extranjeros o intermediarios del mercado bursátil, que presten servicios a sus clientes. Asimismo, la información aquí contenida no puede ser considerada como una recomendación individualizada a menos que se indique expresamente y mediante acuerdo previo con CS Asesores para la prestación de un servicio de inversión. Esta publicación de UBS o cualquier otro material relacionado con ella se dirige únicamente a inversores avanzados o institucionales ubicados en México.

Mónaco El presente documento no pretende constituir una oferta pública ni una solicitud comparable en virtud de la legislación del Principado de Mónaco, pero, a modo de información, podría ponerse a disposición de los clientes de UBS (Mónaco) SA, un banco regulado que tiene su domicilio social en 2, avenue de Grande Bretagne, 98000-Mónaco, bajo la supervisión de la «Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution» (ACPR) para las actividades bancarias y bajo la supervisión de la «Commission de Contrôle des Activités Financières» para las actividades financieras. Este último no ha aprobado esta publicación.

Panamá UBS AG Oficina de Representación es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. No 017-2007. UBS Switzerland AG Oficina de Representación es regulada y supervisada por la Superintendencia de Bancos de Panamá. Licencia para operar como Oficina de Representación Resolución S.B.P. N° 0178-2015.

Portugal Esta publicación no pretende constituir una oferta pública conforme a la legislación portuguesa. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sucursal en Portugal (UBS Portugal), Registro Mercantil de Lisboa (Conservatoria do Registo comercial de Lisboa) n.º 980492491, con domicilio social en Avenida da Liberdade, n.º 180-A, 8.º andar, 1250-146 Lisboa. UBS Portugal es una sucursal de UBS Europe SE, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación alemana en forma de Societas Europaea (HRB n.º 107046), con domicilio social en Bockenheimer Landstrasse 2-4, D-60306 Frankfurt am Main, Alemania, debidamente autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht - «BaFin») y sujeta a la supervisión prudencial conjunta de BaFin, el banco central de Alemania (Deutsche Bundesbank) y el Banco Central Europeo. Además, UBS Portugal está supervisada por las autoridades bancarias y financieras portuguesas, como el «Banco de Portugal» y la «Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários» en su papel de autoridad del Estado miembro anfitrión. Esta publicación no ha sido sometida a la aprobación de ninguna autoridad pública de control.

Catar UBS Qatar LLC está autorizada por la Qatar Financial Centre Authority y autorizada por la QFC Regulatory Authority, con n.º QFC 01169, y tiene su domicilio social en la 14.ª planta de Burj Alfardan Tower, Edificio 157, Calle n.º 301, Área n.º 69, Al Majdani, Lusail, Catar. Este material está destinado estrictamente a homólogos elegibles y/o clientes comerciales únicamente según lo clasificado en las Normas de protección al cliente e inversor 2019 de la QFCRA. Ninguna otra persona debería actuar con base a este material.

Rusia UBS Switzerland AG no está autorizada a prestar servicios bancarios y/o financieros regulados en Rusia. La informa-

ción contenida en este documento se refiere a productos y servicios disponibles exclusivamente a través de y prestados por UBS Switzerland AG en Suiza u otra entidad de UBS domiciliada fuera de Rusia. Los empleados de UBS que viajan a Rusia no están autorizados a celebrar contratos ni a negociar las condiciones de los mismos durante su estancia en Rusia. Los contratos solo serán vinculantes para UBS una vez confirmados en Suiza o en el lugar en el que esté domiciliada la entidad de UBS. El Wealth Management Advisory Office de OOO UBS Bank no presta servicios para los que se requiera licencia bancaria en Rusia. Algunos instrumentos financieros solo pueden ofrecerse en Rusia a inversores cualificados. Todos los anexos y documentos relativos a los instrumentos financieros específicos no constituyen una recomendación personal de inversión con arreglo a la legislación rusa.

Arabia Saudí UBS Saudi Arabia es una sociedad anónima cerrada extranjera constituida en el Reino de Arabia Saudí con el número de registro mercantil 1010257812 y con domicilio social en Laysen Valley building 6, P.O. Box 75724, Riad 11588, Reino de Arabia Saudí. UBS Saudi Arabia está autorizada y regulada por la Autoridad del Mercado de Capitales para llevar a cabo negocios de valores con el número de licencia 08113-37. Credit Suisse Arabia Saudi. Este documento es distribuido por Credit Suisse Saudi Arabia I Part of UBS Group (CR Number 1010228645, NUN Number 7001515373), debidamente autorizado y regulado por la Autoridad del Mercado de Capitales de Arabia Saudí en virtud de la Licencia Número 08104-37 de fecha 23/03/1429H correspondiente al 21/03/2008AD. El domicilio social de Credit Suisse Arabia Saudi es King Khaled Road, Laysen Valley, Building number 6, 12329-2376, Riad, Arabia Saudí. Página web: <https://www.credit-suisse.com/sa/en/cssa>.

Singapur Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto. Esta publicación es distribuida por UBS AG Singapore Branch. Se ruega a los clientes de UBS AG Singapore Branch que se pongan en contacto con UBS AG Singapore Branch, que es un asesor financiero exento en virtud de la Ley de Asesores Financieros de Singapur (Cap. 110) y un banco mayorista autorizado en virtud de la Ley bancaria de Singapur (Cap. 19) regulada por la Autoridad Monetaria de Singapur, en relación con cualquier asunto derivado del análisis o informe o relacionado con ellos.

España, UBS AG, Sucursal en España Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de conformidad con la legislación española. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS AG, Sucursal en España, con domicilio social en Calle Ayala 42, C.P. 28001, Madrid. UBS AG, Sucursal en España está sujeta a la supervisión del Banco de España y de la FINMA, a los que no se ha sometido esta publicación para su aprobación. Además, está autorizada a prestar servicios de inversión en valores e instrumentos financieros, respecto de los cuales también está supervisada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). UBS AG, Sucursal en España es una sucursal de UBS AG, entidad de crédito constituida con arreglo a la legislación suiza, debidamente autorizada por la FINMA.

España, UBS Wealth Management SGIIC SA Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de conformidad con la legislación española. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A., con domicilio social en Calle Ayala 42, 5.ª planta - A, C.P. 28001, Madrid, registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) con el número 173 y CIF A81366973. UBS Wealth Management, S.G.I.I.C., S.A. está sujeta a la supervisión de la CNMV, a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Suecia Esta publicación no pretende constituir una oferta pública de conformidad con la legislación sueca. Se distribuye con fines meramente informativos por UBS Europe SE, Sweden Bank-filial, con domicilio social en Regeringsgatan 38, 11153 Estocolmo, Suecia, inscrita en el Registro Mercantil sueco con el Reg. No 516406-1011. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial es una sucursal de UBS Europe SE, una entidad de crédito constituida conforme a la legislación alemana en forma de Societas Europaea que está autorizada por la Autoridad Federal de Supervisión Financiera alemana (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin), y sujeta a la supervisión conjunta del Banco Central Europeo, el Banco Central alemán

(Deutsche Bundesbank) y la BaFin. UBS Europe SE, Sweden Bankfilial está además supervisada por la autoridad supervisora sueca (Finansinspektionen), a la que no se ha sometido esta publicación para su aprobación.

Suiza UBS Switzerland AG y UBS AG son filiales al 100% de UBS Group AG. Están sujetas a la Ley Federal Bancaria suiza y supervisadas por la Autoridad Suiza de Supervisión de los Mercados Financieros (FINMA).

Taiwán Este material no tiene en cuenta los objetivos de inversión específicos, la situación financiera o las necesidades particulares de ningún destinatario concreto y se publica con fines meramente informativos. No se ofrece ninguna declaración o garantía, expresa o implícita, en relación con la exactitud, integridad o fiabilidad de la información aquí contenida, ni pretende ser una declaración completa o un resumen de los acontecimientos a los que se hace referencia en este material. Este material no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra o venta de valores o instrumentos de inversión, ni para efectuar transacciones o celebrar actos jurídicos de ningún tipo. Nada de lo aquí expuesto limitará o restringirá las condiciones particulares de cualquier oferta específica. No se realizará ninguna oferta de interés en ningún producto en ninguna jurisdicción en la que no esté permitida la oferta, solicitud o venta, ni a ninguna persona a la que sea ilegal realizar dicha oferta, solicitud o venta. No todos los productos y servicios están disponibles para ciudadanos o residentes de todos los países. Las opiniones expresadas en este material están sujetas a cambios sin previo aviso y pueden diferir o ser contrarias a las opiniones expresadas por otras áreas de negocio o divisiones de UBS AG o sus filiales («UBS») como resultado de utilizar hipótesis y criterios diferentes. UBS no tiene obligación alguna de actualizar o mantener al día la información aquí contenida. Los gráficos y escenarios son meramente ilustrativos. La rentabilidad histórica no garantiza ni es indicativa de rendimientos futuros. Ni UBS AG ni ninguna de sus filiales, directores, empleados o agentes aceptan responsabilidad alguna por pérdidas o daños derivados del uso de todo o parte de este material. UBS prohíbe expresamente la redistribución o reproducción total o parcial de este material sin el permiso previo por escrito de UBS, y UBS no acepta responsabilidad alguna por las acciones de terceros a este respecto. Este material es proporcionado por UBS AG, Taipei Branch de conformidad con las leyes de Taiwán, de acuerdo con o a petición de clientes/clientes potenciales.

Reino Unido Este documento ha sido emitido por UBS Global Wealth Management, UBS AG London Branch. UBS AG London Branch está registrada como sucursal de UBS AG en Inglaterra y Gales con el número BR004507. UBS AG es una sociedad anónima limitada por acciones, constituida en Suiza, con domicilio social en Aeschenvorstadt 1, CH-4051 Basilea, y Bahnhofstrasse 45, CH-8001 Zürich, y autorizada y regulada por la Autoridad de Supervisión de los Mercados Financieros de Suiza. En el Reino Unido, UBS AG está autorizada por la Autoridad de Regulación Prudencial y está sujeta a la regulación de la Autoridad de Conducta Financiera y a una regulación limitada por la Autoridad de Regulación Prudencial. Si lo desea, puede solicitar información detallada sobre el alcance de nuestra regulación por parte de la Autoridad de Regulación Prudencial. Cuando los productos o servicios se presten desde fuera del Reino Unido, es posible que no estén cubiertos por el régimen regulador del Reino Unido ni por el Plan de Compensación de Servicios Financieros.

EAU UBS no es una institución financiera autorizada en los EAU por el Banco Central de los EAU ni por la Autoridad de Valores y Materias Primas de los Emiratos y no realiza actividades bancarias en los EAU. UBS AG Dubai Branch está autorizada por la DFSA en el DIFC.

DIFC UBS AG Dubai Branch está regulada por la DFSA en el DIFC. Este material está estrictamente destinado a clientes profesionales y/u homólogos de mercado, de acuerdo con la clasificación de la DFSA. Ninguna otra persona debería actuar con base a este material.

Ucrania UBS es una empresa de servicios financieros de primera línea que ofrece servicios de gestión patrimonial a inversores particulares, corporativos e institucionales. UBS está establecida en Suiza y opera con arreglo a la legislación suiza y en más de 50 países y desde los principales centros financieros. UBS no está registrado ni autorizado como banco/institución financiera con arreglo a la legislación ucraniana y no presta servicios bancarios ni otros servicios financieros en Ucrania. UBS no ha hecho, ni hará, ninguna oferta de los productos mencionados al público en Ucrania. No se ha tomado ninguna medida para autorizar una oferta de los productos mencionados al público en Ucrania y la distribución de este documento no constituirá servicios financieros a efectos de la Ley de Ucrania «Sobre Servicios Financieros y Empresas Financieras» de fecha 14 de diciembre de 2021. Cualquier oferta de los productos mencionados no constituirá asesoría de inversiones, oferta pública, circulación, transferencia, custodia, tenencia o custodia de valores en el territorio de Ucrania. En consecuencia, nada de lo contenido en el presente documento o en cualquier otro documento, información o comunicación relacionados con los productos mencionados se interpretará en el sentido de que contiene una oferta, una oferta pública o una invitación a la oferta o a una oferta pública, o una solicitud de valores en el territorio de Ucrania o de asesoramiento de inversiones con arreglo a la legislación ucraniana. La comunicación electrónica no debe considerarse una oferta para celebrar un acuerdo electrónico u otro instrumento electrónico («електронний правовичи») en el sentido de la Ley de Ucrania «Sobre comercio electrónico» del 3 de septiembre de 2015. Este documento es para uso estrictamente privado de su titular y no puede ser transmitido a terceros ni distribuido públicamente de ninguna otra forma.

© UBS 2026. El símbolo de la llave y UBS pertenecen a las marcas registradas y no registradas de UBS. Reservados todos los derechos.

UBS Switzerland AG
Apdo. de correos
8098 Zürich

ubs.com/entrepreneur-hub