

Inversor

Quince valores europeos para aprovechar las caídas **P17**

HOY Start Up
Revolución tecnológica en los fogones

Grifols contra Gotham City: ¿quién tiene la razón a fin de cuentas? **P5/LA LLAVE**



OPINIÓN
Por Tom Burns
La realidad y la verdad **P39**



Alberto Núñez Feijóo y Pedro Sánchez, ayer.

Feijóo y Sánchez abren en Galicia la batalla electoral por la Xunta **P20**

El 'private equity' roza el récord de captación en Europa **P12/LA LLAVE**

El **Ftse 100** de Londres busca recuperar su esplendor al cumplir 40 años **P16**

Talde encarga a Lazard la venta de la antigua filial de cargo de Iberia **P9**

Pymes: costes laborales al alza y productividad a la baja **P21**

La Generalitat quiere este año la primera línea de Rodalies **P21**

ERIC ODONE
Vicepte. de compras en Europa de Qatar Airways

"El acuerdo de Iberia y Qatar crecerá y se desarrollará" **P6**

IGNACIO ETXEBARRIA
Pte. de la Federación de Epsv de Euskadi

"El cobro como renta es la esencia de la previsión" **P14**

ANÁLISIS

El BCE mantendrá tipos, pero ya habla de cuándo empezar a bajarlos **P15**

ENTREVISTA CON JOSÉ MANUEL ALBARES, EN DAVOS

"España se abre a toda inversión exterior, incluida la saudí"

José Manuel Albares, ministro de Asuntos Exteriores, afirma en una entrevista con EXPANSIÓN en Davos que "España es un país abierto a la inversión extranjera". ¿Incluida la procedente de países como Arabia Saudí? "Todo", recalca, y añade que "eso no quita que haya sectores estratégicos que están protegidos", consciente del revuelo de operaciones como la de STC en Telefónica. **P18-19**



España tiene un sistema de escrutinio de inversión exterior que es transparente y funciona"

La percepción exterior es muy positiva; se ve un país muy atractivo para la inversión"

Argelia es más que un socio estratégico, es un país amigo"

Fuera de España nadie me pregunta por Puigdemont, no es una preocupación"

El ministro de Asuntos Exteriores, José Manuel Albares, en Davos.

Las empresas de consumo alertan de alzas de costes por la crisis del mar Rojo

La paralización del comercio marítimo por el canal de Suez, por los ataques de los rebeldes hutíes de Yemen, ha generado una convulsión en las cadenas logísticas de las empresas. **P3/LA LLAVE**

Coca-Cola, PepsiCo y P&G afrontan el bloqueo marítimo con inventarios récord

Movistar lanza su mercado de API en España

Abre un nuevo nicho de ingresos al comercializar estos servicios

P8/LA LLAVE



Los bancos deterioran sus márgenes

Por Salvador Arancibia **P13**

MADRID ES WAH, LA NOCHE DE TU VIDA
SHOW, DINNER & PARTY



MADRID

COMPRA TU ENTRADA EN **WAHSHOW.COM** | ENTRADAS PARA GRUPOS **GRUPOS@WAHSHOW.COM**

910 73 62 01

Medidas antiempresa que generan inquietud

Las comparecencias parlamentarias de algunas de las principales ministras económicas esta semana deberían arrojar luz sobre los planes del Ejecutivo, que han creado una honda preocupación en el ámbito empresarial y entre los inversores. La intención de Yolanda Díaz, que inaugura el ciclo de intervenciones de los responsables ministeriales de la legislatura, de acotar los salarios de altos directivos representa un paso más en las decisiones contra la empresa tomadas por la coalición gubernamental, como la subida del salario mínimo del 5% en represalia por la negativa de la patronal a aceptar el aumento del 4% que había planteado el Ministerio de Trabajo. La líder de Sumar pretende, además, obstaculizar la reforma del impuesto extraordinario a los ingresos de las compañías eléctricas anticipada por la vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, con el peregrino argumento de que aún tienen altos beneficios. Es apremiante que la responsable del área, la también vicepresidenta y titular de Transición Ecológica, Teresa Ribera, aclare cuál será el diseño final del tributo, máxime teniendo en cuenta que PSOE y Sumar han pactado hacerlo permanente. Conviene dar previsibilidad a las necesarias inversiones para adecuar la red estatal a las estimaciones de que la demanda se disparará en las próximas décadas debido a la descarbonización de la economía y el consumo eléctrico intensivo asociado al desarrollo de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial o la computación cuántica. También sería deseable que ofrezca explicaciones más detalladas respecto a las denuncias de la Comunidad de Madrid y de la Junta de Andalucía por haber discriminado a estas regiones en los planes de mejora de la red. Por su parte, de la nueva número dos del Ejecutivo tras la salida de Calviño se espera que desgrane las subidas fiscales previstas para lograr el ajuste obligado de las cuentas públicas tras la reimplantación de las reglas fiscales europeas. Montero tiene que aclarar la vía que tomará su departamento para cumplir de forma no discriminatoria la sentencia del Constitucional que anula los límites a la compensación de pérdidas por parte de las empresas en el impuesto de Sociedades que fijó su antecesor en el cargo, Cristóbal Montoro. Un corsé que tuvo un enorme coste para la mayoría de las compañías, por lo que no debería restringirse su compensación únicamente a las que reclamaron entonces por la vía judicial.

Las vicepresidentas deben aclarar en el Congreso las dudas ante sus planes intervencionistas

Se estrecha el cerco de la UE sobre la amnistía

El Parlamento Europeo analizará este lunes las numerosas peticiones de amparo presentadas por una decena de asociaciones civiles contra la ley de amnistía. Será en la comisión de peticiones de la Eurocámara, que se encarga de tramitar las iniciativas presentadas por ciudadanos en defensa de sus derechos y libertades. El escrutinio de las instituciones comunitarias a la ley para el borrado penal de los delitos cometidos por el fugado Carles Puigdemont y el resto de organizadores del *procés* en 2017 se enmarca dentro de la creciente preocupación en Bruselas por el deterioro del Estado de Derecho en España. La concesión de una amnistía a la carta para el líder de Junts a cambio de sus votos para investir a Sánchez empañó la Presidencia rotatoria del Consejo Europeo que ostentó nuestro país el pasado semestre, hasta el extremo de que la comparecencia del presidente del Gobierno ante el pleno de Estrasburgo para dar cuenta de los hitos logrado en este mandato se convirtió en un calvario político a cuenta de sus componendas con los separatistas catalanes. Todo un deshonor para uno de los grandes países de la UE, ahora señalado junto a Hungría y Polonia por la erosión de sus instituciones democráticas así como por los ataques desde el poder ejecutivo a la independencia de los jueces. El cerco europeo sobre la amnistía se estrecha, pues el Ejecutivo comunitario debe responder también a la denuncia del presidente de la Comisión de Justicia de la Eurocámara, Adrián Vázquez, sobre la eliminación al dictado de Puigdemont de los efectos suspensivos de una posible cuestión prejudicial ante el Tribunal de la UE.

El consumo afronta la crisis del mar Rojo

El conflicto desatado en el mar Rojo, tras los ataques de los rebeldes hutíes en Yemen y la posterior respuesta en forma de bombardeos por parte de varios países occidentales, ha provocado un nuevo impacto sobre las cadenas logísticas a nivel mundial, tras el cierre de las rutas marítimas por el canal de Suez y el desvío de las mismas por el sur de África, a través del cabo de Buena Esperanza. Lluve sobre mojado. Las cadenas de suministro han tenido que hacer frente en los últimos años a la pandemia, la crisis de los contenedores, el cierre del canal de Suez, la guerra en Ucrania, la sequía en el canal de Panamá, el conflicto entre Israel y Hamás y, ahora, la crisis del mar Rojo, por citar sólo algunos ejemplos. La concatenación de problemas ha tenido como consecuencia una mayor flexibilidad y capacidad de reacción por parte de estas cadenas, lo que unido a un refuerzo de los inventarios por parte de las empresas, protege ahora a las compañías del conflicto del mar Rojo. Una decena de empresas de consumo consultadas por EXPANSIÓN aseguran que están preocupadas por el tiempo que se pueda extender el conflicto, pero que la situación está todavía lejos de generar alarma. Todas ellas, a las que se suma la patronal Aecoc, descartan rupturas de *stock* –falta de productos y materias primas–, aunque muchas han reforzado y adelan-

tado sus pedidos por lo que pueda pasar. Su mayor preocupación, a día de hoy, se centra sobre todo en el impacto que pueda tener la crisis en los costes de transporte. Ya se han elevado y, aunque algunas empresas con contratos plurianuales todavía no han notado este efecto, se da por hecho que acabará afectando. El transporte representa entre el 5% y el 10% del coste final de los productos de consumo por lo que el efecto será limitado, pero se puede notar. Sobre todo en un momento en el que la fuerte inflación que ha azotado al sector en 2022 y 2023 empezaba a moderarse. El mar Rojo puede ser clave para que esa relajación sea más lenta de lo esperado o se diluya.

API, una esperanza para las 'telecos'

Telefónica iniciará en los próximos días la comercialización entre sus clientes empresariales en España de el ecosistema de API que ha ido desarrollando dentro del plan internacional Open Gateway. Este proyecto, liderado por la GSMA bajo la presidencia de José María Álvarez-Pallete, el presidente de Telefónica, pretende crear una nueva categoría de servicios comercializables a terceros con los que lograr un nuevo nicho de ingresos ligado precisamente

al corazón de su negocio: la conectividad. Se trata de alquilar a bancos, empresas de videojuegos, Administraciones Públicas, y cualquier otra entidad que tenga clientes finales a través de las redes de *telecos*, herramientas de software (las API, que son pequeños programas que activan funciones en la red) con las que manipular las cualidades de las redes móviles y ajustarlas a sus necesidades particulares. Es un mercado totalmente nuevo y, como tal, su lanzamiento se ha prolongado mucho tiempo. De hecho, el proyecto Open Gateway fue el anuncio estrella del último Mobile World Congress, ahora hace un año. Pero es posible que cuando coja tracción en todo el mundo –porque se trata de un proyecto global de todo el sector, que desarrolla herramientas estándar– pueda suponer una fuente de ingresos sustancial. Y por eso se trata de una esperanza para las *telecos*, sobre todo para las europeas, que ven como su conectividad se va *comoditizando* y recortando las ventas por la fuerte competencia.

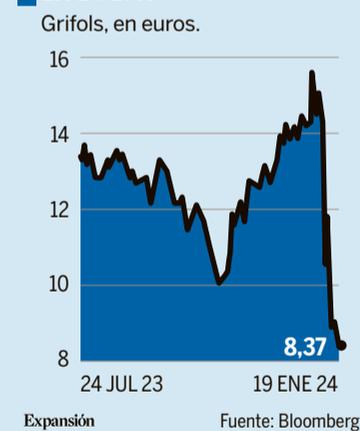
Buena cosecha del capital riesgo

Según datos del servicio de análisis Pitchbook, en 2023 las gestoras de capital riesgo recaudaron 117.800 millones de euros en Europa en un total de 117 fondos. El importe es muy parecido al récord logrado en 2021, en que se recaudaron 118.400 millones de euros, pero con una mayor fragmentación ese año, dado que la captación se repartió en 280 fondos. En 2023 ha habido tres grandes procesos que han acaparado el 42% de la captación total en Europa y que han sido liderados por CVC, KKR y Permira, respectivamente. El comportamiento del sector en 2023 pone de manifiesto la tendencia de los últimos años hacia los macrofondos, destacando claramente los 26.000 millones levantados por CVC para su Capital Partners Fund IX, seguido de los 16.700 millones de Permira para su fondo Permira VIII. El notable volumen total tiene una lectura positiva por dos motivos: el primero es que el récord de 2021 se produjo en parte por el impulso post pandemia; el segundo es que se ha generado en un contexto macro caracterizado por alta inflación y tipos de interés, además de por la inestabilidad geopolítica. El buen historial de rentabilidad de los fondos de las gestoras mencionadas explica el éxito en la captación de macrofondos, en los que normalmente los inversores son instituciones ya invertidas en fondos anteriores de esas mismas gestoras. Las perspectivas para 2024 son razonablemente positivas tanto en la captación de nuevos fondos como en las operaciones.

El debate sobre la contabilidad del grupo Grifols

Grifols dio muestras de utilizar una contabilidad agresiva, o al límite de lo permitido por los estándares internacionales, cuando su auditor KPMG le obligó en abril de 2022 a reclasificar como deuda una inyección realizada en una de sus filiales estadounidenses por el fondo de Singapur GIC. Hasta la advertencia de esa firma, el grupo había considerado como capital los mil millones de dólares recibidos en esa operación, para de esa forma aliviar su ratio de deuda. El informe publicado por Gotham el pasado 10 de enero incide sobre otras operaciones de Grifols que podrían haber tenido también como objetivo una mejora óptica de su solvencia, aprovechando cierta libertad interpretativa que dejan las normas contables. En concreto, el inversor bajista cuestiona que la compañía catalana siga consolidando a sus proveedores de plasma BPC y Haema, pese a no tener ninguna acción en ellas. La realidad es que las reglas contables permiten a Grifols esa integración, ya que parece que sus opciones de recom-

EN BOLSA



pra de esas sociedades y su relación comercial le dan un “control sustantivo” de sus decisiones. Pero si se admite esto, Grifols debería también registrar en su pasivo el posible coste de la recompra. Y a su vez, Scranton –accionista de Grifols que compró BPC y Haema– debería desconsolidarlas, ya que tendría cedido ese control. La contabilidad puede ser imaginativa, pero siempre que se expliquen las decisiones con transparencia.

EMPRESAS

BLOQUEO EN LA RUTA DEL CANAL DE SUEZ

Las empresas de consumo alertan de alzas de costes por la crisis del mar Rojo

DESCARTAN RUPTURAS DE 'STOCKS' / La ruta por el sur de África amplía los tiempos y los costes logísticos. Las empresas anticipan compras y acumulan inventarios ante la posible extensión del conflicto.

Víctor M. Osorio, Madrid

"Ahora mismo hay más preocupación que alarma, pero si el conflicto se extiende va a generar un gran impacto y no hay prácticamente ninguna empresa de consumo que no esté, en mayor o menor medida, expuesta", asegura un directivo de una de las principales empresas textiles de España sobre la crisis del mar Rojo.

La paralización del comercio marítimo por el canal de Suez, debido a los ataques de los rebeldes hutíes de Yemen, ha generado una convulsión en las cadenas logísticas de las empresas de consumo. "El impacto depende de cada empresa, pero hay dos efectos claros: en los tiempos de tránsito, ya que la ruta por el sur de África provoca entre dos y tres semanas más de travesía, y en los costes de los fletes marítimos, al tener que recorrer muchos más kilómetros", dice Javier Jaso, responsable de Transporte de Aecoc, la patronal del gran consumo.

Una decena de empresas consultadas por EXPANSIÓN de diferentes sectores, desde el textil a la alimentación, descartan que la crisis vaya a producir rupturas de stock y escasez de materias primas, mientras ponen el foco en el impacto en los costes.

El transporte suele rondar entre el 5% y el 10% del precio del producto y el miedo es que su coste se pueda hasta triplicar. El nuevo Año Nuevo Lunar chino (10 de febrero), y el tradicional descenso de la oferta de transporte asociada a esta fecha, no ayudan, lo que provoca que la mayoría de las empresas del sector estén adelantando compras para minimizar el golpe.

Costes de alimentación

"Hoy por hoy, y confiando que el conflicto se resuelva lo antes posible, podemos decir que el impacto en nuestro negocio es limitado", señala Mahou San Miguel, aunque reconoce que "seguimos muy de cerca la evolución y sus posibles consecuencias".

"Importamos de Asia sombrillas, sillas de aluminio,

Pascual: "Tenemos más materias primas tras realizar varios aprovisionamientos las últimas semanas"

Mahou San Miguel: "A día de hoy el impacto es limitado, pero seguimos de cerca la situación"

Ebro Foods: "El conflicto dará firmeza a los actuales altos precios del arroz"

artículos promocionales..., pero ya tenemos todo el material de 2024 así que sólo afectará si se necesitan más unidades. Además, el precio de transporte ya está cerrado, con lo que el riesgo es del proveedor", señalan desde otra importante empresa de bebidas.

"Los plazos de tránsito marítimo se sitúan en nueve días más de media en nuestro caso, al tener que coger la ruta alternativa que bordea África. De momento, la situación solo está afectando al almacenaje, debido a que tenemos más volumen de materias primas tras realizar varios aprovisionamientos en las últimas semanas", indica Pascual.

La empresa familiar añade que, en su caso, "a día de hoy, la materia prima más afectada es el café, ya que el mayor productor nivel mundial de café robusta (Vietnam) y los países productores africanos (Uganda) usaban el canal de Suez".

"Las importaciones de arroces aromáticos asiáticos para el consumo español son muy pequeñas y, por tanto, el impacto para España no es relevante. Donde sí hay un mayor nivel de importaciones es en otros países europeos, como Reino Unido o Francia, porque son grandes consumidores. En este sentido, lo que vemos es que el conflicto dará firmeza a los actuales altos precios del arroz", consideran desde Ebro Foods.

"La preocupación no está



Las empresas navieras han cancelado sus rutas por el mar Rojo y bordean ahora el sur de África.



EL CONFLICTO DE LOS HUTÍES FRENA LAS COMUNICACIONES POR EL CANAL

Un viaje medio entre China y España por el cabo de Buena Esperanza es entre dos y tres semanas más largo que por el canal de Suez

Expansión

Fuente: elaboración propia

Anecoop: "Usamos esta ruta para exportar cítricos a Asia y los costes se han incrementado"

en la falta de stocks, sino en el aumento de los costes", ratifica una de las mayores empresas aceiteras de este país.

No obstante, dependiendo del sector, también se esperan efectos secundarios. "Egipto, uno de los mayores competidores de las naranjas españolas, va a redirigir toda su producción al mercado europeo, lo que nos va a introducir una enorme competencia durante

varios meses", explican desde Anecoop.

El textil adelanta compras

"El cierre de las rutas por el mar Rojo nos está afectando, aunque dista por el momento de ser un problema grave. Mantenemos las rutas por barco, aunque ahora por el cabo de Buena Esperanza, lo que nos ha llevado a adelantar los pedidos a los proveedores. Además, trabajamos con tiempos de un mes desde que recibimos la ropa hasta que la ponemos en las tiendas, por lo que con un retraso de 2-3 semanas tenemos todavía margen", señalan desde un importante grupo textil español.

Tendam: "Hemos trabajado con nuestros proveedores para anticipar entregas"

Sus contratos con las navieras son plurianuales, por lo que no está teniendo que pagar un sobreprecio, aunque si la situación se alarga deberá renegociar tarifas. "En cualquier caso, no sería tan caro como en la pandemia, cuando se tuvieron que fletar aviones para tener producto", añade.

"Hemos trabajado con nuestros proveedores para anticipar entregas y compen-

Un problema también para las exportaciones

El desvío de las rutas marítimas por la crisis del mar Rojo no afecta sólo a las importaciones, sino que es bidireccional y está teniendo un impacto en las exportaciones. La Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (Fiab) señala que los países donde más crecieron las ventas en 2022 fueron Filipinas (53%), Japón (22%) o Corea del Sur (15%). De hecho, China y Japón están en el 'top 10' de destinos, con un negocio de 2.258 y 1.215 millones, respectivamente. "La nueva ruta comercial, como alternativa a la del Mar Rojo, ha afectado tanto en costes como en tiempos de tránsito a nuestras exportaciones. Las zonas más afectadas son África Oriental, Oriente Medio y el Sudeste Asiático", explican desde Pascual.

"Notamos efectos en la disponibilidad de barcos y contenedores para nuestra actividad de exportación debido a los retrasos y la suspensión del servicio de navieras", indican en Mahou San Miguel. "Usamos esa ruta para exportar cítricos a Asia y la consecuencia ha sido dos semanas más de tránsito y un incremento de costes. De momento, hemos decidido parar el envío de naranjas porque es un año de corta producción y no podemos permitirnos esos tiempos extra por el estado al que llegaría la fruta", añaden desde Anecoop.

sar los tiempos de tránsito. Podríamos estar hablando de en torno a dos semanas más", señalan desde Tendam.

"Hay un impacto negativo sobre los tiempos de los pedidos, un efecto de subida de los costes de los fletes y, en tercer lugar, sobre el inventario, que afectará en mayor medida a la moda que a la alimentación. Esta combinación de mayores costes logísticos y serios cuellos de botella volverán a tensar la cadena de valor provocando un mayor desequilibrio entre oferta y demanda", concluye Ignacio Marcos, socio sénior de McKinsey.

BLOQUEO EN LA RUTA DEL CANAL DE SUEZ

Coca-Cola, PepsiCo y P&G afrontan la crisis marítima con inventarios récord

NIVELES HISTÓRICOS/ La acumulación de existencias frente al contexto geopolítico, unido al descenso de los volúmenes vendidos por la inflación de precios, protege ahora a las empresas de consumo.

Víctor M. Osorio. Madrid

No es un problema acuciante por el momento, aunque afecta en mayor o menor medida casi a todas las empresas de consumo y preocupa que, si se extiende en el tiempo, pueda acabar generando un agujero, más de costes –al tener que emplear rutas de transportes más largas y, por tanto más caras– que de suministros.

No obstante, los gigantes del gran consumo afrontan la crisis del mar Rojo con sus inventarios en niveles récord, lo que les protege en parte de su impacto a corto plazo.

Coca-Cola, PepsiCo, Mondelez, Kraft Heinz y Heineken han comunicado en sus últimos balances públicos una posición de stocks histórica, con niveles que en algunos casos hasta duplican a los de 2019, mientras que en el caso de P&G, Nestlé y Unilever sus cifras muestran una ligera caída frente a un año antes, aunque también en cifras muy elevadas en el comparativo con su serie histórica.

Las razones son principalmente tres. La primera es la decisión de las empresas de reforzar sus inventarios ante las tensiones geopolíticas –la guerra entre Ucrania y Rusia o entre Israel y Hamás– y disrupciones en las cadenas de suministro que han azotado a la actividad en los últimos años. Además, hay otros dos factores que tienen que ver directamente con la inflación.

Por un lado, ha provocado niveles de venta negativos o planos en volumen en 2022 y 2023, lo que explica que haya un mayor nivel de inventarios. Además, la subida de los precios hace que los stocks recogidos en los balances tengan también un mayor valor.

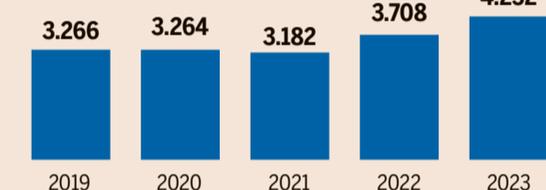
“Las empresas están más protegidas y preparadas que en el pasado porque han aprendido a ser resilientes ante la cantidad de incidencias que se han producido en la cadena de suministro desde la pandemia, al cierre del canal de Suez, la guerra en Ucrania o, ahora, la crisis del mar Rojo. Nadie habla de la sequía del canal de Panamá, que lleva generando demoras en las cadenas de suministro desde hace meses, o de la guerra de

LAS EMPRESAS DE CONSUMO DISPARAN SUS 'STOCKS'

Evolución del nivel de inventarios en los últimos cinco años. Datos a septiembre de cada ejercicio, salvo Nestlé, Heineken y Unilever, cuyas cifras son a cierre de junio, el último dato disponible.

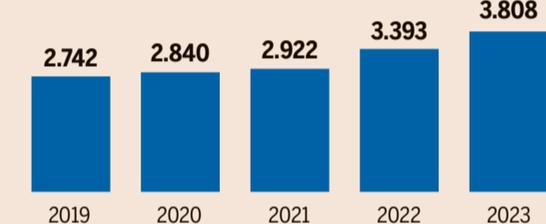
Coca-Cola

En millones de dólares.



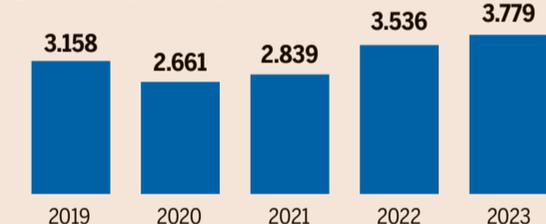
Mondelez

En millones de dólares.



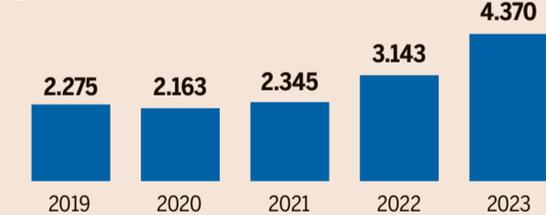
Kraft Heinz

En millones de dólares.



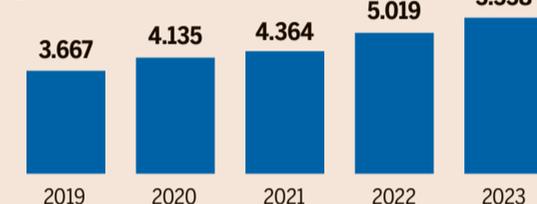
Heineken

En millones de euros.



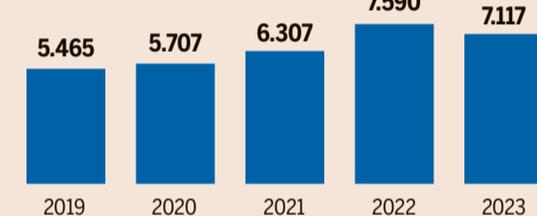
PEPSICO

En millones de dólares.



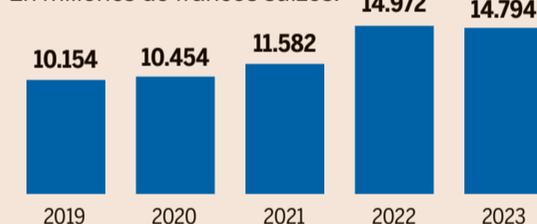
P&G

En millones de dólares.



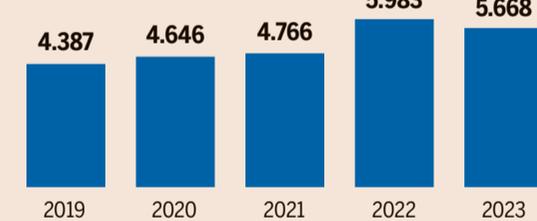
Nestlé

En millones de francos suizos.



Unilever

En millones de euros.



Expansión

Fuente: Las empresas

Ucrania, que tuvo un impacto notable y sigue afectando”, explica Javier Jaso, responsable de Transporte en Aecoc, la patronal de gran consumo.

Inventarios disparados

Coca-Cola cerró septiembre con un nivel de inventarios de 4.252 millones de dólares, un 15% más que un año antes y un 30% más frente a 2019. No es un caso aislado. PepsiCo (Pepsi o Lay's) registraba en su balance unos stocks valorados en 5.558 millones de dólares, un 11% más. La cifra no ha

dejado de subir en los últimos cinco ejercicios, con un alza total de un 51% en el periodo.

Mondelez (Oreo o Milka) y Kraft Heinz (Philadelphia, Heinz u Oscar Mayer) presentan ejemplos similares. Sus balances muestran cifras récord en sus inventarios, lo que protege a las compañías

Las alzas de precios generaron descensos generalizados en los volúmenes vendidos durante 2023

de cara a problemas en sus cadenas de suministro. El nivel de *stocks* de Mondelez ha subido un 39% frente a 2019, mientras que el de Kraft Heinz es un 42% superior al de hace cuatro ejercicios.

Incluso aquellas empresas que han reducido sus inventarios en el último ejercicio, se encuentran en niveles muy altos en comparación con su serie histórica. P&G (Ariel, Dodo o Braun) se encontraba en septiembre un 30% por debajo de sus stocks de un año antes, pero el mismo porcentaje

por encima si se compara con su situación en 2019.

Nestlé también había moderado sus *stocks* un 1,2% en el último ejercicio –de junio de 2022 a junio de 2023, último dato disponible–, pero presentaba unos niveles un 46% por encima de los previos a la pandemia.

Unilever (Magnum, Knorr, o Mimosin) sigue la misma tendencia de Nestlé –también con datos a mediados de 2023–, mientras que Heineken es otra de las compañías analizadas que más han

DISPARADOS

Los gigantes del consumo presentan en la actualidad un nivel de inventarios **entre un 30% y un 50% superior** al que tenían antes del Covid.

“Las empresas están más protegidas y tienen una cadena de suministro más resiliente”, dice Aecoc

disparado sus cifras de *stock* en los últimos años. Los 4.370 millones de euros que recogió en su balance a mitad de 2023 –último dato comunicado– suponían un 42% más que cuatro años antes.

También las españolas

Las empresas españolas de consumo también están trabajando de forma generalizada con elevados niveles de *stocks* a tenor de los datos publicados por las cotizadas del sector. Viscofan alertó en sus resultados de los primeros nueve meses del año que “las iniciativas de ajuste por parte de los clientes de envolturas está provocando un peor comportamiento del mercado frente al esperado”, lo que provocó “descensos en los volúmenes de venta” y ayudó a que la compañía finalizara septiembre con unas existencias de 446,38 millones, un 16% más que un año antes y un 56% más que en 2019.

En el caso de Ebro Foods, con datos del primer semestre de 2023, la comparativa no es homogénea por “el acaparamiento derivado de la guerra en Ucrania durante el primer semestre de 2022”. No obstante, si se amplía el foco, sus existencias de 884,9 millones a mediados del año pasado –último dato disponible–, representan un incremento del 44% frente al mismo periodo previo al Covid.

Deoleo tenía en esa misma fecha unos inventarios de 173 millones, un 7,6% más que un año antes, pero un 86% por encima de su nivel del mismo periodo de 201. La escasez de materia prima fue más que compensada por la caída de las ventas en volumen por el alto precio del aceite.

Por último, Coca-Cola Europacific Partners sumaba unos inventarios de 1.714 millones en junio del pasado año –último dato–, un 21% más que un año antes y un 81% más frente a junio de 2019.

Grifols contra Gotham City Research; ¿quién tiene la razón a fin de cuentas?

La normativa deja vía libre a la interpretación

Grifols, para justificar la consolidación de BPC Plasma y Haema, se acoge a la norma internacional de información financiera (NIIF 10) número 10, que determina los casos en los que una empresa puede integrar el balance y cuenta de resultados de otra compañía, básicamente cuando tiene el "control" sobre ella, algo que puede suceder aunque no tenga la mayoría del capital. Según ese estándar "un inversor controla una participada si, y solo si, el inversor reúne todas las siguientes condiciones: tiene poder sobre la participada; está expuesto, o tiene derecho, a obtener unos rendimientos variables por su implicación en la participada; y tiene la capacidad de utilizar su poder sobre la participada para influir en el importe de sus propios rendimientos". Tener una opción de compra sobre una empresa (caso de Grifols con BPC y Haema) puede dar ese control. "Los derechos potenciales de voto de carácter sustantivo, por sí solos o en conjunción con otros derechos, pueden proporcionar a un inversor la capacidad actual de dirigir las actividades relevantes [de otra empresa]", dice la norma. Empresas y sus auditores deben interpretar si se da esa condición, algo que Grifols opina que se cumple su relación con BPC y Haema.

LA PRÓXIMA FUSIÓN

Roberto Casado

Dicen muchos expertos que la contabilidad no es una ciencia exacta, sino más bien una opinión de los gestores de una empresa, ratificada por sus auditores, sobre cuál es la imagen financiera que mejor refleja la situación de sus negocios. Aunque hay normas o estándares –diferentes según ciertas jurisdicciones– que determinan las fórmulas para realizar ese ejercicio, siempre existen claros oscuros y operaciones sujetas a interpretación.

Eso sí, los principios de prudencia, imagen fiel y transparencia deben regir la elaboración de los balances y cuentas de resultados, para que accionistas, acreedores, empleados, clientes y proveedores de un grupo puedan confiar en ellos.

El informe sobre Grifols publicado el 10 de enero por el inversor bajista Gotham City Research vuelve a poner sobre la mesa el debate sobre la capacidad de maniobra que tienen los consejos de administración para ajustar la contabilidad a sus necesidades.

La principal acusación del inversor bajista, que antes de lanzar el polémico estudio había vendido acciones de Grifols a corto, es que el grupo utiliza diversas artimañas para mejorar su ratio de deuda. Una de ellas es seguir consolidando en sus estados financieros las sociedades BPC y Haema, pese a que las vendió en 2018 a Scranton Enterprises, una empresa neerlandesa vinculada a la familia fundadora de Grifols, a través de la que controlan un 8,6% del capital de esta cotizada del Ibex.

En respuesta a Gotham, la compañía con sede en Barcelona argumenta que las opciones de recompra que tiene sobre BPC y Haema, junto a un contrato para comprar plasma a estas firmas durante 30 años, le dan un control efectivo que le permite consolidar.

El debate plantea tres cuestiones a los expertos desde el punto de vista contable.

1 Puede Grifols consolidar dos empresas sin poseer ni una sola acción en ellas?

La norma internacional de información financiera (NIIF) número 10 determina cuándo se puede consolidar una em-

Las normas contables dan base a Grifols para consolidar las filiales BPC y Haema

Pero al hacerlo, debería asumir el coste de la recompra y Scranton tendría que desconsolidarlas

presa. Para ello, hay que tener el "control" sobre ella, que puede ejercerse sin tener la mayoría del capital o del consejo. Basta con disfrutar de "poder" sobre esa sociedad que permita ejercer "influencia" en sus rendimientos económicos.

"Los derechos potenciales de voto de carácter sustantivo", según la explicación de la norma, son una de las vías para tener ese peso en una sociedad. Grifols afirma que sus opciones de recompra –y su contrato de compra de plasma a 30 años– le otorgan ese poder sustantivo, ya que puede ejecutarlas cuando quiera y a un precio atractivo.

Gotham replica que las explicaciones de Grifols sobre BPC y Haema no son homogéneas durante los últimos años, y que podría tratarse de una operación de "aparcamiento" de las filiales en una sociedad vinculada a directivos y accionistas (Scranton). Grifols mejoraría su deuda y Scranton disfrutaría de los ingresos que genera al vender el plasma a la farmacéutica.

Pero la norma contable puede justificar la consolidación –el auditor KPMG así lo piensa–, aunque todo queda a expensas de lo "sustantivos" que se consideren las opciones.

2 ¿Cómo se deben contabilizar las filiales?

BPC y Haema mejoran la solvencia contable de Grifols porque al apuntarse el 100% del beneficio bruto operativo (ebitda) de esas sociedades, como exige su consolidación, eleva el denominador de sus ratios de deuda. Hay que tener en cuenta que, de acuerdo con los bancos acreedores, el pasivo financiero de la empresa no debería superar las 7 veces ebitda.

Gotham indica que, por un lado, ese beneficio es ficticio, ya que en caso de apuros ese dinero está en Scranton, no en Grifols. De hecho, la empresa descuenta el 100% de la apor-



Thomas Glanzmann, presidente ejecutivo de Grifols.

'IN THE MONEY'

Grifols explica que consolida BPC y Haema porque tiene una opción que le da el derecho a recomprar estas sociedades a un precio ahora mismo por debajo del valor de mercado ("está *in the money*", dice el grupo). Además, cuenta con un contrato para comprarles plasma por 30 años.



Daniel Yu, fundador y analista jefe de Gotham City Research.

DUPLICIDAD

En su crítico informe sobre Grifols, los bajistas de Gotham City Research se preguntan por qué tanto la farmacéutica como su accionista Scranton siguen consolidando BPC y Haema. Esto, dice el *short seller*, creará problemas a los bancos si hay que problemas para repagar deuda.

FILIALES CONTROVERTIDAS

Datos financieros de BPC y Haema que Grifols desglosa en sus cuentas, en millones de euros

	BPC Plasma		Haema	
	2022	2021	2022	2021
Activo no corriente	346	264	126	121
Activo corriente	30	74	40	38
TOTAL ACTIVO	376	338	166	179
Pasivo no corriente	54	54	20	27
Pasivo corriente	60	83	72	84
PASIVO TOTAL	114	137	92	111
PATRIMONIO TOTAL NETO	261	201	74	68
Resultado del ejercicio	48	34	6	8

Fuente: Grifols

tación de esos suministradores en su beneficio neto. Y el bajista opina que la empresa debería apuntarse como pasivo los 1.313 millones de euros que, calcula, le costaría recomprar esas sociedades.

Juan Basterra, socio de la auditora PKF Attest, cree que ambas versiones pueden ser erróneas. "Resulta inconsistente incorporar los beneficios de esas dos sociedades, y no hacer lo mismo con la deuda. La crítica de Gotham parece justificada. No puedes contabilizar una empresa sobre la que tienes control para lo bueno, y olvidarte de ella para lo malo. Pero Gotham cae en la misma contradicción, pero a la inversa", al incluir la deuda pero no los beneficios.

Si Grifols tiene el "control sustantivo" sobre BPC y Haema, Scranton no puede asumirlo también

Recomprar las sociedades podría tener un coste de 1.313 millones de euros, dice Gotham

"Quizá lo que tendría más sentido a mi entender", dice Basterra, "es dejar de incluir los resultados de explotación de empresas que no son propiedad absoluta y no atribuirle a una empresa una deuda que no es obligatoria. Ambos fallan a la hora de

evaluar resultados objetivos y desvirtúan la realidad de la empresa, lo que se está dirimiendo estos días".

3 ¿Pueden Grifols y Scranton consolidar las mismas empresas a la vez?

Un punto en el que ha insistido Gotham, después de su primer informe y de la réplica de Grifols, es que falta aclarar por qué tanto esta empresa como Scranton consolidan a la vez las mismas empresas, BPC y Haema.

La normativa contable parece dar aquí la razón al *short seller*. Según la citada NIIF 10, "para que un inversor que posee más de la mitad de los derechos de voto de una participada tenga poder sobre ésta, los derechos de voto del inver-

sor deben ser sustantivos. Si hay otra entidad con derechos en vigor que le proporcionan el derecho a dirigir las actividades relevantes y dicha entidad no es un agente del inversor, este último no tendrá poder sobre la participada".

Es decir, si aceptamos que Grifols tiene el control sustantivo sobre BPC y Haema, Scranton no lo ejerce. O si ese poder compartido, ambas deberían anotarlas como sociedades conjuntas.

A fin de cuentas: Grifols tiene fundamento para consolidar BPC y Haema; si lo hace debería incluir como pasivo el coste de la recompra; y Scranton no debería entonces integrar esas empresas.



El expresidente ejecutivo de Jobandtalent, Felix Ruiz, y los cofundadores de la plataforma, Juan Urdiales y Felipe Navío.

La jueza avala el precio de venta de las acciones de los Cortina en J&T

Álvaro Zarzalejos, Madrid

El Juzgado de Primera Instancia número 12 de Madrid ha reconocido que Pelayo Cortina Koplowitz y su padre, Alberto Cortina, deben cobrar 818.853,02 euros por la venta de unas acciones de Jobandtalent, y no los hasta 8 millones de euros que reclamaban a los fundadores de la *start up*. Se trata de la cuantía ofrecida por el expresidente ejecutivo de la compañía, Félix Ruiz, y los cofundadores de la plataforma, Juan Urdiales y Felipe Navío, y que ya fue consignada ante notario en 2020.

A comienzos de 2016, el fondo Atómico hizo una oferta para adquirir alrededor del 20% de la compañía, pero los Cortina consideraron que era demasiado baja. La propuesta de Atómico fue aceptada por varios de los accionistas y las acciones de los Cortina finalmente fueron vendidas a otros inversores que hicieron una oferta más elevada y que sí fue aceptada por los empresarios.

Poco antes de firmar, los Cortina acordaron que se quedarían con los derechos económicos de 315.000 participaciones pertenecientes a los fundadores de Jobandtalent. Es decir, que si se vendían esas acciones, la cuantía sería transferida a los Cortina. Estas acciones fueron vendidas a Atómico pocos días después de la firma, pero los Cortina defienden que se vendieron por un precio por debajo de mercado.

Fue entonces cuando la familia Cortina demandó a los tres empresarios y cifró en hasta 8,1 millones de euros la cuantía máxima reclamada. En caso de desestimarse, en último lugar pedían la cantidad ofrecida por los fundado-

La sentencia fija un pago de 800.000 euros a los Cortina, cuantía ofrecida por los fundadores

res, que es la que el juzgado ha considerado que se debe abonar, si bien confirma que el cumplimiento del contrato fue “tardío”, ya que la prima a cobrar se comunicó más tarde de lo acordado.

Inversión

En la sentencia la jueza apunta que mientras los empresarios han aportado un informe pericial de KPMG que avala sus cifras, los Cortina no han aportado “informe alguno que contradiga dichas conclusiones”. Y añade: “No podemos dejar de resaltar que los demandantes, de la cascada de peticiones del suplico [las diferencias cuantías demandadas], tras el acto de la vista, y tras haber renunciado a todas sus testificales, ya centran en conclusiones el debate en la pretensión subsidiaria tercera (que supone pasar de reclamar nada menos que 8.126.406,45 euros a 1.978.200 euros), y nada prueban de la congruencia de lo que reclaman”. La sentencia no es firme y contra ella cabe recurso ante la Audiencia Provincial de Madrid.

Fuentes cercanas al proceso señalan que la familia Cortina está “satisfecha” con la resolución porque pone de manifiesto “que se incumplió el contrato” y que se “ocultó durante cuatro años la venta de sus participaciones”. Otras fuentes próximas a los fundadores “celebran que después de varios años se les dé la razón y se desestimen las desorbitadas pretensiones de Pelayo y Alberto Cortina”.

“El acuerdo de Iberia y Qatar crecerá y se desarrollará”

ENTREVISTA ERIC ODONE Vicepresidente de compras en Europa de Qatar Airways / La aerolínea ve España como un mercado fuerte y con los ingresos “muy por encima” de 2019.

Artur Zanón, Londres

Al frente de la actividad comercial de Qatar Airways en 44 países europeos desde 2021, Eric Odone había trabajado anteriormente tres años en Nueva York pendiente de los mercados americanos de la aerolínea. Odone se licenció en La Sorbona (Francia) y en su trayectoria figuran 18 años en Air France en la capital británica y otros once para la hongkonesa Cathay Pacific, a caballo entre San Francisco y Londres.

En una entrevista con EXPANSIÓN en las oficinas que la enseña tiene en el barrio londinense de Mayfair, Odone califica de exitoso el primer mes de funcionamiento del acuerdo de negocio conjunto con Iberia por el que ambas operan tres vuelos diarios entre Madrid y Doha.

“No existe solapamiento entre ambas redes y ambos ganamos. Por supuesto, el acuerdo va a crecer y a desarrollarse”, apunta el directivo. En la alianza ya participaba British Airways –filial de IAG, como Iberia– desde 2016. Cada aerolínea aporta al resto las rutas donde es fuerte: Iberia en Latinoamérica, BA en Norteamérica y Qatar en Asia y el este y sur de África.

“Con Iberia, trabajamos con un puñado de agencias a las que incentivamos la venta de billetes de este negocio conjunto. La idea es probar el funcionamiento y extenderlo después. Habría que trabajar con nuestros socios para asegurar que generamos valor para todos”, avanza.

En este ir más allá, Odone se refiere a un contrato conjunto en el que los tres ofrezcan a “socios y clientes corporativos el acceso a la red de vuelos y horarios de cada aerolínea, apoyado en un equipo de gestión conjunto”. “Qatar quiere incrementar su relación con Iberia de forma particular; las redes son complementarias del todo”, añade.

Aunque Qatar tiene puesto el foco en las conexiones entre Asia y África con Europa a través de Doha, la aerolínea ve que tiene “mucho sentido” una estrategia en la que, más allá de alguna ruta directa puntual, como la que Iberia reabrirá el próximo invierno entre Madrid y Tokio, ambas aprovechen el *punto aéreo* entre Madrid y Doha para ca-



Eric Odone, en la sede de Qatar Airways en Londres, la semana pasada.

“La idea es probar nuevos acuerdos incentivados para ver si funcionan y extenderlos después”

“España va como un tiro; existe un buen nivel de ingresos, el tráfico es equilibrado y la ocupación está en torno al 90%”

“El reto del sector es [cubrir] la demanda: no hay suficiente capacidad. Es la primera vez que veo esto en 35 años”

nalizar los tráficos conjuntos con América Latina desde Barajas, y los de Asia y África a través del aeropuerto Hamad.

“Nosotros nunca tendremos la cantidad y la frecuencia de las rutas de Iberia con América Latina. Además, la distancia es muy larga”, abunda el ejecutivo de Qatar, para quien estos acuerdos no guardan relación con el hecho de que la aerolínea del Golfo sea el máximo accionista de IAG, con un 25,14%. “Es una inversión estratégica que no puedo comentar y que no tiene que ver con el acuerdo conjunto,

que está funcionando extremadamente bien”, subraya.

“España es un mercado de masas y está entre las prioridades de la compañía. Va como un tiro. Los ingresos están muy por encima de los niveles pre-Covid”, razona. La firma opera también en Barcelona (tres vuelos diarios) y la ruta veraniega de Málaga. “Hay un mercado corporativo fuerte –continúa–, como también lo es en ocio premium de turismo, por ejemplo, hacia Maldivas, Tailandia o Sri Lanka, así como el tráfico de emigrantes con India o Pakistán. Existe

un buen nivel de ingresos y una ocupación de los aviones en torno al 90% durante todo el año, que es el paso previo al aumento de capacidad.”

El 30% del tráfico del corredor España-Catar se capta en el país de Oriente Próximo y el 70% restante, en Europa. Y cuatro de cada cinco pasajeros usan Doha para conectar.

Faltan aviones

Qatar, que en su primer semestre fiscal obtuvo ingresos y beneficio récords, tiene unos 180 aviones encargados. Ya “resolvió” sus diferencias con Airbus a cuenta de los problemas con el A350 y ahora el problema es la falta de aviones en el mercado.

“El principal reto del sector hoy es la demanda: hay mucha y no tengo suficiente capacidad. Llevo 35 años en el sector y es la primera vez que veo algo así”, expone Odone.

Preguntado sobre la consolidación del sector, la explica por la necesidad de “racionalizar recursos”, pero recomienda que las absorbidas “mantengan su identidad”.

Qatar Airways ha apostado fuerte en los últimos años por los patrocinios deportivos. “Creo que el deporte y los viajes son complementarios y lanzan mensajes positivos. Esponsorizamos al PSG y ahora al Inter de Milán y por ahora no tenemos nada previsto en España”, termina.

La temporada baja ya no existe

A.Z. Londres

El vicepresidente de Qatar Airways duda de que, con ocupaciones constantes del 90%, tenga sentido distinguir las campañas. “A mi equipo le digo: ¿De qué temporada baja hablamos?”, bromea.

Qatar reconoce que las tarifas aéreas son ahora superiores a las previas a la pandemia, aunque considera que el precio no lo es todo y cada vez es más importante una excelente experiencia de cliente.

Sobre la pandemia, considera que ha tenido la única virtud de situar los viajes “no como un gasto accesorio, sino como algo necesario”. “Hemos reabierto rutas [Qatar tiene 170] y la respuesta ha sido fantástica”, expone.

La demanda muestra que la gente ha recuperado la confianza, con reservas con una antelación de “seis u ocho meses”. “Analizamos si hay una caída, pero no la hay”, concluye.

PRÓXIMO FIN DE SEMANA GRATIS CON **Expansión**
Fin de Semana

LA GRAN GUÍA DE LA VIVIENDA

Una guía útil para seleccionar la mejor inversión



ZONAS CLAVE

De las principales ciudades españolas



ALQUILAR

¿Qué rentabilidad se puede alcanzar?



HIPOTECAS

Consiga los mejores préstamos



COMPRAR

¿Es buen momento?



Movistar lanza su mercado de API en España ante el MWC

'TELECOS' Inicia en España la venta a terceros de API, herramientas para ajustar a medida las funciones de su red, para abrir un nuevo nicho de ingresos en el sector.

Ignacio del Castillo. Madrid

Telefónica iniciará en los próximos días la comercialización en España de sus servicios de API (pequeños programas de software que activan funciones en las redes de *telecos*), para permitir a las empresas que están desarrollando aplicaciones y servicios que funcionan sobre sus redes móviles ajustar las funciones de esas redes a la medida de sus necesidades.

En definitiva se trata de dotar a los desarrolladores de servicios que funcionan sobre las redes (servicios de *cloud*, bancos, *streaming* de TV, *gaming*, comercio electrónico, *utilities* o servicios de la administración, entre otros) de una caja de herramientas, que sea estándar en todo el mundo. Y que esas herramientas, las API, puedan ser incorporadas por los que desarrollan estos servicios para configurar las funciones y características de las redes de *telecos*, para que se ajusten mejor a sus necesidades.

Para comercializar estas API, Telefónica y otras muchas operadoras de *telecos*, están negociando con grandes empresas tecnológicas que ofrecen servicios para terceros y que tienen miles o centenares de miles de desarrolladores de servicios certificados, como las grandes empresas de la nube pública, como Amazon Web Services o Microsoft Azure.

Antes del MWC

La idea de Telefónica es lanzar ya la comercialización real a clientes españoles de estos servicios –lo que las *telecos* denominan “exponer las API” como en un mostrador digital para que pueda ser adquiridas por terceros– para poder mostrar la viabilidad del mercado de las API en el próximo Mobile World Congress (MWC) de Barcelona, que celebrará del 26 al 29 de febrero próximo.

Éste es un nuevo mercado, que prevé generar ingresos importantes para las operadoras de telecomunicaciones,

Junto con Telefónica, es probable que Orange y Vodafone también inicien la venta de API



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

Cerca de Amazon y Microsoft y lejos de Google y Facebook

Uno de los problemas de querer vender API es el canal de distribución. Por eso, las 'telecos' han elegido a grandes gigantes digitales como 'supermercados' ya que éstos, grupos como Amazon o Microsoft, tienen comunidades de decenas de miles de desarrolladores en todo el mundo que usan desde hace años sus API para ajustar las funciones de sus servicios de 'cloud'. Es decir, ya tienen los mostradores y los clientes. Por eso Telefónica –y otras 'telecos'– llevan tiempo negociando para que estos gigantes digitales distribuyan sus API. Pero no todos los gigantes lo ven claro. Con Microsoft y Amazon las negociaciones de las 'telecos' han avanzado mucho y están muy cerca de cerrarse, como con Vonage, la filial de Ericsson. Pero con Google y Facebook es mucho más difícil. Ambas, que tienen mucho negocio residencial ven en el intento de cobro de las 'telecos' una amenaza a su rentabilidad.

y que ha sido desarrollado de forma estándar a través de la GSMA y su programa Open Gateway, que fue el anuncio estrella del sector *teleco* en el pasado Mobile World Congress de febrero de 2023.

4.000 millones en 2026

De hecho, este nicho de negocio constituye una de las grandes esperanzas de las operadoras de *telecos* para lograr ingresos adicionales que compensen las continuas caídas de ingresos que están experimentando, al menos en Europa, los servicios tradicionales de conectividad. Telefónica anunció el pasado 8 de

noviembre –con motivo de la presentación de su plan estratégico bautizado como *GPS*– que los servicios de Open Gateway podrían generar un mercado de unos 4.000 millones de euros de ingresos para las operadoras de telecomunicaciones en 2026 en los doce países en los que está presente la *teleco* española.

De esos 4.000 millones de mercado total, Telefónica, dadas sus cuotas de mercado en cada uno de los países, podría capturar aproximadamente un tercio de esos ingresos, es decir, unos 1.300 millones de euros, según señalan analistas del mercado.

Las 'telecos' buscan compensar las continuas caídas de ingresos de los últimos años

GSMA Open Gateway engloba a 35 grandes *telecos* que se han comprometido a desarrollar API de forma estándar, que funcionen igual en todas las filiales de todas las *telecos* en cada país. Se trata de ofrecer una caja de múltiples herramientas de software, todas ellas estándar, para que los desarrolladores de aplicaciones y de servicios sólo tengan que ajustar en una ocasión sus sistemas para que sean compatibles con dichas API en todo el mundo.

El lanzamiento pionero de este tipo de servicios de API se produjo en Brasil, el pasado 28 de noviembre, a cargo de Vivo, la filial de Telefónica, de Claro (América Móvil) y la italiana TIM, las tres mayores operadoras del gigante sudamericano.

Las API que se lanzaron en Brasil tienen como clientes preferentes a las empresas de servicios financieros, como los bancos o medios de pago, y son aplicaciones destinadas a reforzar la seguridad de las transacciones financieras que se realicen a través de los teléfonos móviles para así reducir el fraude. Una de ellas es SIM Swap, que permite al banco saber si el *smartphone* ha tenido un cambio de SIM y verificar si ése es su número real; otra es Device Status, que proporciona información del dispositivo, sobre si está encendido, si está en *roaming*, etc.; y la tercera es de localización para ver si el GPS está hackeado y si realmente el móvil se encuentra en donde dice que está.

Una decena en España

En España, sin embargo, el abanico que lanzará Telefónica será más amplio, de cerca de una decena de API, que cubren más casuísticas. Junto con Telefónica, es previsible que también inicien la comercialización de los servicios otras grandes *telecos* como Orange España y Vodafone España.



Carlos Ochoa, María Sánchez-Palomo y Miguel Ángel Díez, nuevos 'senior managing directors' de FTI Consulting España.

FTI Consulting refuerza su cúpula en España

Á. Zarzalejos. Madrid

FTI Consulting ha acordado promocionar a María Sánchez-Palomo, Miguel Ángel Díez y Carlos Ochoa como nuevos *senior managing directors* de la firma en España, según informa la compañía en un comunicado. En total, FTI ha aprobado el nombramiento de 49 nuevos *senior managing directors* en todo el mundo.

Los tres profesionales pertenecen a diferentes áreas de la firma: María Sánchez-Palomo forma parte del departamento de *Construction, Projects and Assets*, encargado de asesorar a compañías del sector de las infraestructuras y construcción en la gestión de riesgos, disputas y litigios; y Miguel Ángel Díez forma parte del equipo de *Corporate Finance* desde 2020 y es el responsable del asesoramiento en deuda y reestructuraciones financieras en España, desde donde ha participado en las reestructuraciones de Prodiel, Siro, OHL, Dia o Bergé.

Por último, Carlos Ochoa es el responsable de la división de asuntos públicos en España, que forma parte del área de comunicación estratégica que encabeza Juan Rivera Ochoa, que ha trabajado durante 12 años en proyectos regulatorios en Bruselas, cuenta con experiencia asesorando a clientes españoles y globales relacionados con la inteligencia artificial, el sector

La firma ha nombrado 49 nuevos 'senior managing partners' en todo el mundo

audiovisual y digital, la energía, el transporte y el medio ambiente.

Incorporación

Estas tres promociones se suman al reciente fichaje de Francisco Polo como *senior advisor* de su equipo de Comunicación Estratégica. Polo, director de Comunicación y Reputación Corporativa de Ferrovial hasta el pasado mes de mayo, fue anteriormente socio de LLYC, *managing director* de Burson-Marsteller y director de Comunicación de Cruz Roja.

FTI Consulting España, con más de 200 profesionales repartidos entre las oficinas de Madrid y Barcelona, cuenta con equipos que prestan servicios en reestructuraciones & *turnaround*, transformación de negocio y transacciones, *forensic*, asesoramiento en litigios y disputas, investigación de fraude, prevención de riesgo, *compliance*, *ediscoversy*, y asesoramiento en comunicación estratégica y asuntos públicos.

A nivel global, la firma de servicios profesionales cuenta con 8.000 empleados en 31 oficinas y factura 3.000 millones de dólares.

Crecimiento de la firma

● FTI Consulting factura en España más de 60 millones y ha aumentado sus ingresos un 30% en los dos últimos ejercicios.

● La firma trabaja con fondos de capital riesgo, bancos, bufetes de abogados y grandes compañías.

Talde confía a Lazard la venta de la antigua filial de cargo de Iberia

CACESA/ El fondo de capital riesgo español aspira a lograr una valoración de al menos 200 millones por la compañía.

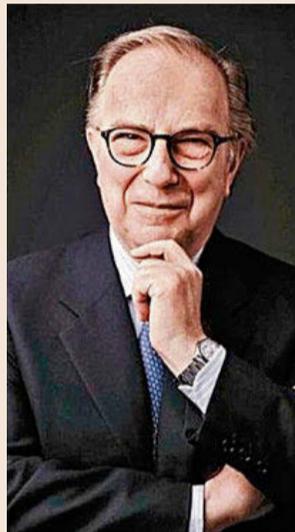
Pepe Bravo. Madrid

La gestora española de capital riesgo Talde Private Equity ha contratado los servicios de Lazard para preparar el proceso de venta de Cacesa, el antiguo operador logístico de Iberia, según coinciden varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN, que indican que la valoración a la que aspiran los vendedores se sitúa en al menos 200 millones de euros.

Talde compró Cacesa -en la que también participa el grupo empresarial de Iñaki López Gandásegui KCE- en el año 2021, cuando pagó 45 millones de euros a IAG y Maresa Logística, los antiguos accionistas de la sociedad con participaciones del 75% y 25%, respectivamente.

Desde entonces, la compañía ha experimentado un importante crecimiento gracias a la recuperación del sector de la aviación y el auge del comercio electrónico, lo que explica su precio actual. Además, cuenta con una plataforma tecnológica única que eleva su valor.

La operación aún está en fase preliminar y es previsible que se articule a través de un proceso competitivo. Ya se ha contactado con inversores de perfil tecnológico de cara a su



José María Zalbidegoitia, presidente de Talde.

venta. Según las fuentes consultadas, el ebitda de Cacesa Tech & Logistics alcanza en la actualidad los 16 millones de euros.

Talde y KCE quieren conseguir una valoración de al menos doce veces el ebitda, lo que se traduce en los 200 millones mencionados anteriormente, aunque el precio podría ser mucho mayor si el proceso despierta un gran apetito en el mercado.

Cacesa, acrónimo de Compañía Auxiliar al Cargo Expres, se dedica a trámites administrativos y aduaneros en

el comercio electrónico y la paquetería exprés.

La empresa conoce profundamente los procesos y rutas comerciales y su plataforma tecnológica, desarrollada de forma interna, le ha permitido trabajar con los principales operadores de comercio electrónico a nivel mundial, optimizando sus procesos de tramitación aduanera en tiempo y coste.

La evolución de los servicios de e-commerce de Cacesa ha sido exponencial: 50.000 paquetes en 2015; un millón en 2016, tres millones en 2017, siete millones en 2018, 34 millones en 2019, 74 millones en 2020, 132 millones en 2021 y 160 millones estimados en 2023, según datos de la empresa. Se trata del líder comunitario en gestión de aduanas.

Gestión

Para Talde, la venta de Cacesa será la segunda gran desinversión tras el traspaso, junto a Espiga Equity Partners, del 85% del capital de Deltalab por 84,9 millones de euros en el año 2021.

Este año, el fondo estuvo muy cerca de vender Engineered Fire Piping a PAI Partners, pero la transacción descarriló en el último momento.

Teka saca al mercado el fabricante líder de barriles de cerveza Thielmann

Pepe Bravo. Madrid

Teka Industrial, propiedad del grupo alemán Heritage B, ha encargado a la boutique estadounidense de banca de inversión Lincoln International el proceso de venta de su filial de barriles de cerveza Thielmann Portinox, según varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

La operación forma parte de la desmembración del conglomerado industrial de origen alemán, pero con sede en Santander, pues Lincoln International también es el encargado de coordinar una subasta al respecto de la división de sanitarios Stroh. El banco británico HSBC, por su parte, está intentando vender el negocio de electrodomésticos desde hace varios meses en el marco de la reestructuración de la compañía.

El negocio de barriles de cerveza, englobado bajo la marca Thielmann, tiene sede en Granada tras la adquisición de Portinox por parte de Teka en 1978. Se trata de uno de los tres grandes fabricantes europeos de barriles de cerveza junto a las alemanas Schaffer y Franke Blefa, con una cuota de mercado global en el entorno del 20%.

Ebitda de 9 millones

Factura en torno a 80 millones de euros, con ocho o nueve millones de ebitda, tras haberse recuperado del bajón en su negocio que ocasionó la



Thielmann fabrica barriles de cerveza de acero inoxidable.

Lincoln subasta las filiales de grifos y barriles y HSBC vende la división de electrodomésticos

pandemia del coronavirus, según explican las fuentes consultadas. Dispone de una cuota de mercado global en el entorno del 20% y su planta principal está ubicada en la localidad granadina de Pulianas, aunque también cuenta con instalaciones productivas en Alemania y México.

Comercializa sus productos en toda prácticamente to-

do el mundo, especialmente en Europa y EEUU, pues la cerveza de grifo se consume sobre todo en el hemisferio norte. También en Australia, aunque en Latinoamérica y otras regiones es más común que la cerveza se consuma embotellada.

Thielmann fabrica más de un millón y medio de barriles de acero inoxidable al año para transporte, almacenamiento, mezcla, destilación o fermentación de bebidas en diferentes medidas, de cinco a 50.000 litros, y formatos. Stroh factura unos 65 millones y el área de electrodomésticos otros 500 millones.

Kave Home vende su centro logístico por 100 millones

Gabriel Trindade. Barcelona

El fabricante y distribuidor de muebles Kave Home llegó a un acuerdo a finales del año pasado con la gestora alemana Aquila Capital para vender su centro logístico ubicado en Tordera (Barcelona), según señalan fuentes del mercado a EXPANSIÓN. La operación de *sale & leaseback*, que se ha llevado a cabo sin intermediarios, se ha pactado por un precio de alrededor de 100 millones de euros, aunque todavía

quedan algunos detalles por cerrar.

Kave Home, propiedad de la familia Julià, anunció hace dos años una inversión de hasta 90 millones en la construcción de su centro logístico. La compañía firmó préstamos hipotecarios con CaixaBank y Santander para financiar el proyecto. Hasta aquel momento, el fabricante de muebles había operado en una nave en régimen de alquiler en Fogars (Girona) de 30.000 metros cuadrados.

En una primera fase, la compañía ha promovido una nave de 53.000 metros cuadrados de superficie útil, 59 muelles de carga y placas fotovoltaicas para autoabaste-



El centro logístico de Kave Home en Tordera.

cerse de electricidad. La segunda fase del proyecto, que se espera que arranque en 2025, consta de una nave de 40.000 metros cuadrados.

Con la venta de su plataforma logística, Kave Home se asegura un contrato de alquiler a largo plazo y libera recursos para dar apoyo a su

fuerte crecimiento. La compañía tiene previsto para este mismo año la ampliación de su sede corporativa, ubicada en Sils (La Selva). En el plano industrial, Kave ha adquirido una planta de muebles en Yecla (Murcia), donde tiene también otra de tapicería, que también ha ampliado. En el último año, la empresa dirigida por Francesc Julià Ametller ha crecido un 30%, hasta sumar una facturación de 200 millones de euros y contar con 100 puntos de venta en 50 países.

Para Aquila Capital, esta operación es la tercera inversión en el sector logístico en España. La gestora alemana ha invertido 80 millones de

euros en la promoción del complejo Sevilla Green Logistics Park, de 90.000 metros cuadrados, en la capital andaluza y promueve actualmente la plataforma Illescas Green Logistics Park, de 25.000 metros cuadrados, en Toledo.

En Cataluña, Aquila Capital ya tenía presencia. La compañía anunció hace un año y medio una inversión de 300 millones de euros en la puesta en marcha de un centro de datos de 40MW en unos terrenos en el Parc de l'Alba, en Cerdanyola del Vallès. También ha invertido 250 millones a través de su filial AQ Acentor en promover 1.200 viviendas en la Marina del Prat Vermell, en Barcelona.

Aquila Capital suma su tercera plataforma logística en España tras Sevilla y Toledo

GOBIERNO CORPORATIVO

España pierde peso entre los líderes en sostenibilidad

RÁNKING MUNDIAL GLOBAL 100/ EDP Renováveis es la única firma de la Bolsa española entre los mejores grupos en políticas sociales, ambientales y de gobernanza.

Ana Medina. Madrid

La compañía de energías renovables EDP Renováveis es la única empresa con sede en España que logra situarse entre las 100 compañías más sostenibles del mundo, según el ránking Global 100. Esta clasificación, diseñada por la firma de investigación y medios Corporate Knights, está considerada una de las de mejor desempeño en sostenibilidad social y ambiental y buen gobierno a nivel mundial.

Corporate Knights compara y clasifica a las mayores cotizadas del mundo (con ingresos superiores a 1.000 millones de dólares), analizando el impacto que sus operaciones, productos y servicios tienen en las personas y el planeta. En total, este año se han evaluado 6.733 compañías en base a 25 indicadores clave de rendimiento (KPI). Estos indicadores abarcan desde la gestión de los recursos, el porcentaje de ingresos sostenibles o de inversión responsable, la relación entre la productividad y la huella de carbono, la diversidad racial y de género, el salario del primer ejecutivo comparado con los empleados de la compañía o los impuestos pagados en los últimos cinco años en relación a los beneficios.

Australia, líder

La recicladora de metales australiana Sims ha pasado a ser la corporación más sostenible del mundo, según la lista Global 100, escalando desde el puesto 14 que ocupaba el año anterior. Recibe la máxima puntuación A+, en una clasificación que desciende hasta la D-. Desbanca del primer puesto a la americana Schnitzer Steel Industries, uno de los líderes de la industria de reciclaje de metales.

En segunda posición este año se coloca otra australiana, la empresa de logística de la cadena de suministro Brambles, que era tercera en 2023, obteniendo una A.

EDP Renováveis entra en el ránking en el puesto 39, recibiendo una puntuación de B.

De la lista sale Iberdrola, una de las habituales en esta clasificación. El año pasado se colocó en el puesto 24. Tam-

LOS GRUPOS MÁS SOSTENIBLES DEL MUNDO

Puesto	Empresa		Localización sede	Puntuación global
	2024	2023		
1	14	Sims	Australia	A+
2	3	Brambles	Australia	A
3	2	Vestas Wind Systems	Dinamarca	A
4	9	Taiwan High Speed Rail	Taiwán	A
5	--	Nordex	Alemania	A
6	15	Banco do Brasil	Brasil	A-
7	7	Schneider Electric	Francia	A-
8	18	CHR Hansen Holding	Dinamarca	A-
9	7	Stantec	Canadá	A-
10	--	SMA Solar Technology	Alemania	A-
11	5	Autodesk	Estados Unidos	A-
12	--	WSP Global	Canadá	B+
13	--	Clean Harbors	Estados Unidos	B+
14	--	Enphase Energy	Estados Unidos	B+
15	65	Telefonaktiebolaget LM Ericsson	Suecia	B+
16	35	SunPower	Estados Unidos	B+
17	13	Ørsted	Dinamarca	B+
18	--	Alstom	Francia	B+
19	29	Neste	Finlandia	B+
20	10	Dassault Systèmes	Francia	B+
21	51	Giant Manufacturing	Taiwán	B+
22	28	City Developments	Singapur	B+
23	--	Trane Technologies	Irlanda	B+
39	--	EDP Renováveis	España	B
75	--	Telefónica Brasil	Brasil	C+

Fuente: Global 100 de Corporate Knights

Las australianas Sims y Brambles encabezan la lista, en la que entran 31 nuevas compañías

Los grupos del índice generan tres veces más ingresos sostenibles que el resto de empresas

bién sale el fabricante de aerogeneradores Siemens Gamesa, ahora integrado en Siemens Energy.

Si figura este año Telefónica Brasil, filial del grupo de telecomunicaciones español Telefónica, entrando en el puesto 75, con una C+.

Un total de 31 empresas son nuevas en el ránking de 2024, ampliando así la huella geográfica del índice, particularmente en China.

Global 100 también ha otorgado un *pivot prize* a la

compañía energética italiana ERG, que ha completado la transición anunciada en 2013 para pasar de ser un grupo petrolero y gasista a una empresa de energía verde. El año pasado ERG se desprendió de su último activo de combustibles fósiles.

Más rentabilidad

Corporate Knights ha destacado que las 100 empresas más sostenibles destinan tres veces más capital a inversiones responsables sobre el total (55% frente a 17%) y generan tres veces más ingresos sostenibles como porcentaje de la facturación total en comparación con la media de las grandes compañías (51% frente a 16%).

El índice Global 100 también registra continuamente rentabilidades más altas (en dólares netos) desde su creación en 2005, con una rentabilidad del 295% a finales de 2023, frente al 278% del índice MSCI ACWI (All Country World Index).

La ESG atrae a los asesores pero menos a los clientes españoles

Ana Medina. Madrid

Los asesores financieros tienen un alto interés en España (50%) por los temas de ESG, mientras que apenas el 9,9% de los clientes españoles muestra un elevado interés en invertir con criterios ambientales, sociales y de gobierno, según una encuesta de Nordea Asset Management, junto a CoreData. La investigación involucró a 300 asesores financieros y banqueros privados en España, Italia y Alemania. Los asesores financieros en España tienen un interés personal fuerte (50%) en los temas de ESG, sólo superado por sus colegas italianos (62%), quedando los alemanes en último lugar (39%).

Conocimiento

Este interés, según Nordea, es un indicador del creciente reconocimiento de la importancia de la sostenibilidad en la inversión, lo cual demuestra que no sólo están bien informados sobre cuestiones ambientales, de responsabilidad social y de gobierno corporativo, sino que también están profundamente involucrados en la promoción de estos temas entre sus clientes.

En el caso de los clientes,

Apenas el 10% de los clientes en España muestra un alto interés por la inversión sostenible

junto al 9,9% que en España dice estar interesado por la inversión ESG, otro 48,5% dice estar "algo interesado" mientras que otro 41,6% dice que no lo está. En Italia, un 14,2% asegura estar "interesado" y un 50,7% "algo interesado". Los porcentajes en Alemania son del 13,5% y del 46%, respectivamente.

Tema dominante

El cambio climático sigue siendo el tema predominante en las discusiones entre asesores financieros y clientes tanto en España (74%) como en Italia (75%) y Alemania (75%). La mayoría de los clientes con preferencias de sostenibilidad responden positivamente a la información que les brindan los asesores financieros, haciendo especial hincapié en la importancia de entender estas necesidades ESG para aprovechar al máximo las oportunidades existentes en este campo.



Miguel Stilwell, CEO de EDP Renováveis.



Stephen Mikkelsen, consejero delegado de Sims.



Graham Chipchase, consejero delegado de Brambles.

Give & Gain potencia el voluntariado en 2024

A. Medina. Madrid

El proyecto Give & Gain (bajo el formato de 'Semana del Voluntariado y la Acción Solidaria de las empresas) de Forética contará desde este 2024 con un enfoque más estratégico y transformador, de duración anual, en línea con el objetivo de dar una visibilidad más continuada a la importancia de impulsar el voluntariado corporativo y la acción solidaria de las compañías.

Considerada la iniciativa de referencia en el ámbito del voluntariado corporativo y de la acción solidaria de los empleados, en sus doce años de trayectoria eGive & Gain ha beneficiado a 306.342 personas por parte de más de 42.000 voluntarios de 605 empresas que han colaborado con 810 organizaciones.

Esta iniciativa pondrá aho-

ra el foco en favorecer alianzas de alto impacto entre empresas y tercer sector, potenciando a su vez la profesionalización de las ONG. Con este fin tendrán lugar diferentes hitos durante este 2024 centrados en impulsar la visibilidad y posicionamiento de la acción solidaria y el voluntariado desde las compañías, así como talleres y eventos.

Cuenta con la participación de Santander, Endesa e Informa D&B como empresas impulsoras y once ONG socias de Forética: Acción contra el Hambre, Aldeas Infantiles SOS, Asociación Reforesta, Ayuda en Acción, Comisión Española de Ayuda al Refugiado (Cear), Fundación Juan XXIII, Fundación Tomillo, Plan Internacional, Trabajando en Positivo, SEO/BirdLife y World Vision Internacional.

EL MUNDO

MARCA

Expansión

TELVA

YO

ESUE

www.escuelaunidadeditorial.es

EDICIÓN

24
25

Tu Futuro es
PERIODISMO
COMUNICACIÓN
DEPORTE
MODA
EMPRESA
TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Becas del
25%
y prácticas
garantizadas
de hasta
6 meses

Tu Futuro **ESUE**

*Elige tu futuro, construye tus sueños,
asume tus retos...*

informacion@escuelaunidadeditorial.es

Avalada por:



Beneficio neto de 35 millones en 2023 con un ebitda récord de 68 millones

LOXAMHUNE La filial en España y Portugal del mayor alquilador de maquinaria europeo obtuvo un resultado neto de 35 millones de euros en 2023, con un resultado bruto de explotación (ebitda) récord para la compañía de 68,1 millones de euros, un 25% más que en el ejercicio anterior. Esto supone un margen del 42,3% sobre los 164,3 millones de euros de facturación, que superó un 16% la alcanzada el año anterior, según lo ha anunciado el consejero delegado de LoxamHune para España y Portugal, Luis Ángel Salas, durante la convención anual de la compañía.

Sinia vende un parque en México por 30 millones

Eric Galián, Barcelona

Sinia Renovables, la división de energías renovables y sostenibilidad de Banco Sabadell, ha vendido el parque eólico Fuerza Eólica San Matías, de 30,6 megavatios (MW), en México, a Fibra Orión, un fideicomiso local que cuenta con el respaldo de varios fondos de pensiones mexicanos, según ha podido saber EXPANSIÓN de fuentes del mercado. La operación, sellada el pasado 15 de diciembre por 30 millones de euros (a un millón por MW), supone la primera desinversión de un activo de Sinia en México.

Con el parón de las renovables en España en 2014, la filial de Sabadell decidió dar el salto internacional y entrar en el país norteamericano, donde el sector comenzaba a despegar y había grandes oportunidades. La firma hizo sus primeras inversiones en deuda *mezzanine* acompañando a empresas españolas que querían crecer en el país.

En 2018, Sinia compró el 100% de Fuerza Eólica San Matías a la cementera Cemex, su primera inversión en *equity* en México. El parque, ubicado en Baja California, todavía no estaba levantado pero ya contaba con todos los permisos. Durante 2019 y 2020, Sinia construyó el proyecto y en 2021 comenzó a operarlo. Fuerza Eólica San Matías se encuentra en una zona de alta demanda de energía y mantiene contratos de venta a largo plazo con clientes AAA mexicanos, tanto industriales como de cadenas comerciales.

No obstante, la llegada de Andrés Manuel López Obrador a la presidencia de México a finales de 2018 supuso un cambio de prioridades en la política energética estatal. El actual mandatario ha sido más proclive a favorecer a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la compañía eléctrica pública mexicana,



Parque Fuerza Eólica San Matías, en México.

El entorno político ha hecho complicada la gestión del activo, comprado por el fondo Fibra Orión

que a los proyectos privados. Como consecuencia, Sinia tuvo dificultades debido a las trabas burocráticas para conectar el parque y pleiteo judicialmente.

En 2021, Fibra Orión preguntó por el activo. Esta firma está especializada en invertir en carreteras y autopistas y quería diversificar su portafolio con renovables. A finales de 2022 hizo una oferta no vinculante y durante todo el año pasado se llevó a cabo la *due diligence*, que se alargó casi un año por la prudencia del comprador en un entorno de mercado poco receptivo.

Sinia, que también ha desinvertido en Chile y Perú, seguiría interesada en invertir en México. La perspectiva de que el sustituto de López Obrador –en junio hay elecciones y el actual presidente no puede volver a presentarse– sea más receptivo con el sector abre la puerta a nuevas oportunidades, por ejemplo, en el desarrollo de instalaciones de autoconsumo.

Solicita al Ministerio de Transportes liberalizar el mercado del autobús

FLIXBUS El director general en España y Portugal del gigante alemán del transporte *low cost*, Pablo Pastega, ha pedido al nuevo ministro de Transportes y Movilidad Sostenible, Óscar Puente, que sea “valiente” y abra el mercado del autobús a la competencia en beneficio de millones de viajeros, que verían rebajados los billetes y ampliadas las frecuencias. En una entrevista a *Europa Press*, Pastega le insta a tomar esta decisión para dejar atrás un modelo que lleva sin actualizarse más de 30 años, que es deficitario y que cuenta con la mayor parte de los contratos caducados desde hace años.

Retoma las negociaciones sobre la subrogación de empleados de ‘handling’

IBERIA La aerolínea española y los sindicatos retoman este lunes las negociaciones sobre el futuro laboral de los 4.000 empleados de tierra (“handling”) que temen ser subrogados por parte de otras empresas, que, en principio, han de mantener sus condiciones laborales hasta el final de 2025. Iberia subrogará a otras empresas al menos a 1.000 de los 8.000 empleados del área después de haber perdido la licencia para prestar el servicio de rampa a terceros en ocho aeropuertos, entre ellos cuatro de los cinco principales. La cifra definitiva dependerá del resultado de las negociaciones.

El ‘private equity’ roza el récord de captación en Europa

CAPTA 117.800 MILLONES DE EUROS EN 2023/ Los megafondos de CVC, KKR y Permira dan alas al sector, pese al difícil entorno.

Mamen Ponce de León, Madrid

A pesar de los problemas que los fondos de *private equity* han tenido que afrontar en 2023, el sector consigue acabar el año con un dato de captación de potencial para nuevas compras en Europa que roza el récord alcanzado en la región en 2021. Tres grandes megavehículos son los artífices de este resultado: los cerrados en el año por los gigantes CVC, KKR y Permira.

El efecto denominador (que obligó a los inversores a reasignar la cartera y reducir la exposición a los activos alternativos), primero, y las dudas generadas por la inflación y el rebote de los tipos de interés, después, provocaron que el entorno en el que se movían los fondos de *private equity* diera un giro de 180 grados el año pasado. No obstante, en Europa, han salvado la situación y han recolectado un importe que excede todas las expectativas: 117.800 millones de euros, según los cálculos preliminares del servicio de análisis Pitchbook.

Este resultado acaricia el máximo de recaudación del sector en el Viejo Continente, que se registró en 2021 en 118.400 millones, también sobre la base de la información recopilada por Pitchbook. Ahora bien, existe una importante diferencia entre la bolsa recabada aquel año y la del pasado: los recursos estaban más repartidos entonces.

Vehículos

Los 117.800 millones recaudados en 2023 se distribuyeron en 117 fondos, mientras que los 118.400 levantados en 2021 se corresponden con más del doble de vehículos cerrados: en total, 280. Esto significa que la



Javier de Jaime, ‘managing partner’ de CVC en España.

El gigante CVC cerró en 2023 el mayor vehículo europeo de la historia, con 26.000 millones

concentración en los pesos pesados de esta industria de la asignación de los inversores se ha agudizado en el último año.

De hecho, hay un trío de proyectos que han sido claves para que Europa resista los embates del entorno al *fundraising* del capital riesgo. Se trata de los megafondos puestas en pie por CVC, KKR y Permira. Sólo ellos representan el 42% de la captación global del sector en la zona.

El nuevo vehículo *bandera* de Permira, Permira VIII, que echó el cierre en marzo de 2023, recolectó 16.700 millones, rebasando el propósito de

15.000 millones que tenía cuando dio el salto al mercado. KKR con KKR European Fund VI, para invertir en exclusiva en Europa, reunió alrededor de 7.000 millones en un proceso que finalizó en abril. Y a la cabeza del ranking está el supermegafondo de CVC, CVC Capital Partners Fund IX. Después de recabar 26.000 millones, se convirtió en julio en el mayor que ha constituido nunca antes el *private equity* en la región.

En el cuarto trimestre, PAI Partners Fund VIII (7.100 millones) y Bain Capital European Fund VI (6.300 millones) han dado un impulso adicional al nuevo potencial atraído en 2023 por los fondos para Europa, que se incrementa, así, un 45% respecto al total de 2022.

La Llave / Página 2

Stellantis plantea un ERE para 90 personas en Vigo

Expansión, Madrid

Stellantis Vigo ha presentado a los representantes sindicales la propuesta de un expediente de regulación de empleo (ERE) voluntario para 90 trabajadores, de los cuales 60 serían de estructura y 30 de taller.

Según han trasladado fuentes sindicales a *Europa Press*, el ERE planteado tendría una vigencia desde este 19 de enero hasta la misma fecha del año que viene. La mesa de negociación ya está constituida y se prevén tres reuniones entre la empresa y los sindicatos a partir del jueves 25 de enero y hasta el 2 de febrero.

Vitor Mariño, del sindicato CUT, ve “incongruente” que la empresa “siga solicitando ayudas públicas, siga realizando contratación y simultáneamente ponga un ERE encima de la mesa”. “Parece que las ayudas públicas se utilizan para amortizar puestos de trabajo”, señaló.

El representante sindical cree que este ERE no va a “cambiar nada” respecto al aplicado en 2023. Con todo, insiste en que “van a seguir amortizando no puestos de trabajo, sino trabajadores con cierta antigüedad para, a su vez, seguir contratando por abajo con condiciones y contratos por abajo y a tiempo parcial”.

Vehículo eléctrico

El pasado viernes, Stellantis presentó la plataforma STLA Large, su nueva plataforma nativa para vehículos eléctricos de batería (BEV) con hasta 800 kilómetros de autonomía y sobre la que la compañía construirá una “amplia gama” de vehículos de los segmentos D y E, como el lanzamiento de ocho modelos de cinco marcas entre 2024 y 2026.

Stellantis señaló que la plataforma STLA L, se instalará en Europa y Norteamérica.

FINANZAS & MERCADOS



Ana Botín, presidenta de Santander.



Carlos Torres, presidente de BBVA.



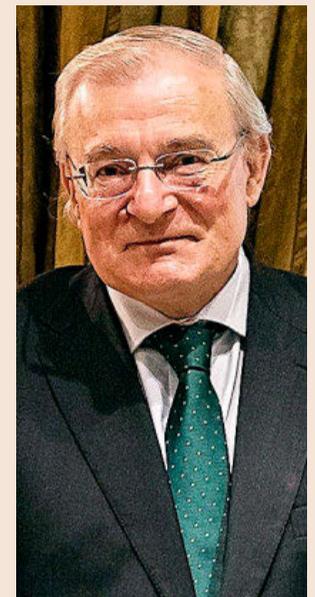
José Ignacio Goirigolzarri, presidente de CaixaBank.



Josep Oliu, presidente de Sabadell.



Mª Dolores Dancausa, CEO de Bankinter y futura presidenta.



Manuel Azuaga, presidente de Unicaja.

Los bancos deterioran sus márgenes

RESULTADOS/ La menor actividad crediticia y el aumento del coste del pasivo empiezan a provocar descensos del margen financiero de las entidades en comparación con los obtenidos en el trimestre anterior.

Salvador Arancibia. Madrid

Los beneficios de los grandes bancos nacionales de 2023, que se empezarán a conocer esta semana, crecerán claramente respecto a los del año anterior, pero las advertencias de las autoridades monetarias sobre los efectos negativos de la subida de los tipos de interés y del enfriamiento de la actividad empiezan a tornarse reales. Los márgenes financieros y los ingresos por comisiones del cuarto trimestre serán inferiores a los del tercero.

El descenso de la cartera de créditos de los bancos en lo que se refiere a su actividad en España, en el entorno del 4% en el conjunto del año, está mermando los ingresos financieros de las entidades a pesar de la repreciaación de su cartera de préstamos a interés variable que ha tenido lugar durante todo el ejercicio pasado.

La caída del crédito es tanto para el segmento de empresas como el de las familias, aunque algunas entidades hayan conseguido mantener una cifra positiva en relación a las primeras, pero son una excepción. Respecto a las familias, el crédito al consumo ha aumentado, y con él la morosidad de este tipo de préstamos, pero representa un porcentaje pequeño del conjunto y, sobre todo, lo que ha ocurrido es que las nuevas operaciones hipotecarias se han caído a plomo por la subida de los tipos al tiempo que, quienes tenían un préstamo ligado al euríbor y han podido, lo han

Los bancos empiezan a registrar menores aumentos de sus márgenes en sus cuentas

amortizado total o parcialmente. Y hay que recordar que en algunos bancos, especialmente los que proceden de las antiguas cajas de ahorros, pero no exclusivamente, suponen un porcentaje muy relevante del total de su inversión crediticia. El descenso de las nuevas operaciones hipotecarias se sitúa, según fuentes del sector, entre el 40% y el 50% respecto a un año antes.

Si el margen financiero ha empezado a deteriorarse por unos menores ingresos también lo ha hecho por el lado de los costes que se han ido incrementando respecto a los anteriores. Cuando los tipos de interés se situaron en terreno positivo los bancos primero dejaron de cobrar a grandes empresas e inversores institucionales por guardarles su liquidez (apuntándose inicialmente esos ingresos en comisiones) para, luego, empezar a pagarles y ver como el coste de su pasivo se iba incrementando.

Las campañas de captación de nuevos clientes, bien a través de ofertas para que domicilien sus nóminas, bien con las que algunos bancos hacen para que abran cuentas on line o directamente en depósitos a plazo (generalizados o a la búsqueda de clientes con

EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE INTERÉS

Datos a 30 de septiembre, en millones de euros.

Santander	32.139
BBVA	17.843
CaixaBank	7.364
Sabadell	3.512
Bankinter	1.639
Unicaja	973

Expansión

Fuente: las entidades

La caída del crédito y el mayor coste del pasivo introduce presión sobre el margen financiero

elevada liquidez) tienen un coste directo que pesa cada vez más sobre el margen financiero y que es probable que siga así en 2024 sin que, por el contrario, todavía se puedan contabilizar los ingresos que deberían proporcionar los nuevos clientes. "Hoy por hoy son gastos y los ingresos se conseguirán en el futuro a medida que logremos una mayor vinculación de esos clientes", señalan en uno de los bancos más activos en los últimos tiempos en su intento

La inflación y las elevadas inversiones provocan un aumento de los costes generales

de conseguir nuevos clientes. La bajada del euríbor no ha influido en todo esto en el pasado ejercicio pero sí se dejará notar ya en los primeros resultados de 2024.

Antes de empezar a remunerar de manera generalizada por el pasivo, en la pequeña parte en que se ha hecho hasta ahora, los bancos optaron por rebajar o reducir completamente las comisiones que venían cobrando a los clientes particulares como compensación de los bajos tipos de inte-

La baja morosidad sigue permitiendo que algunos bancos puedan hacer menos provisiones

res. Las campañas puestas en marcha en este sentido han sido muy generalizadas. La última el anuncio de Kutxabank de que el 80% de sus clientes dejarán de pagar comisiones pero los demás también lo han hecho. Ello supone que, salvo los muy activos en los mercados o en otro tipo de productos y servicios fuera de balance, registrarán también descensos en sus ingresos por comisiones respecto a un año antes.

Por el lado de los gastos generales la inflación, por un lado, y el agotamiento en la mayoría de los casos de los efectos de ahorros de costes derivados de los ajustes de plantillas y cierre de oficinas llevados a cabo en años anteriores van a hacer que la práctica totalidad de las entidades registre un aumento que contrastará con lo que ocurrió en los pasados ejercicios en los que los costes descendían.

El efecto de la inflación se dejará notar tanto en la evolución de los costes laborales como en el resto. Conviene recordar que las patronales del sector llegaron a un acuerdo al margen del convenio para compensar la subida de precios en los sueldos y salarios de los empleados de los bancos. El resto de costes, como los alquileres o los sumi-

nistros básicos también se han incrementado.

A ello hay que añadir las importantes inversiones en tecnología que los bancos vienen realizando tanto en la parte que se ve de prestación de servicios a los clientes como en la interna, especialmente en lo que se refiere a ciberseguridad y nuevas tecnologías.

Donde puede que haya diferencias notables entre unas y otras entidades es en lo referente a las provisiones para hacer frente a posibles deterioros de los activos de los bancos. Las autoridades de supervisión piden prudencia cada vez que intervienen a la hora de prepararse para un futuro incierto. Pero la realidad es que la morosidad apenas está enseñando su cara ya que el crecimiento de la misma es muy pequeño y parece estar controlado.

Por eso es probable que algunos bancos sigan rebajando el volumen de provisiones respecto a las efectuadas el año anterior, aunque es seguro que otras las aumentarán.

Todos estos elementos son los que van a permitir, en definitiva, un considerable aumento de los resultados anuales respecto a los de 2022, que ya fueron relevantes y que fueron los que sirvieron de motivo para que el Gobierno decidiera poner en marcha el gravamen temporal que recientemente ha sido transformado en permanente, a la espera de que sufra alguna modificación de la que no se sabe nada en absoluto hasta ahora mismo.

Sabadell ficha para TSB a una exjefa en Morgan Stanley

Nicolás M. Sarriés. Madrid

Judith Eden se ha incorporado al consejo de administración de TSB, la filial bancaria de Sabadell en Reino Unido.

El nombramiento se hizo efectivo el pasado 1 de enero, según informó la entidad, que ha designado a Eden consejera no ejecutiva. Además, desempeñará el cargo de presidenta del Comité de Auditoría de TSB. Es el órgano delegado responsable de revisar que las cuentas auditadas se elaboran de manera que reflejen la imagen fiel de la entidad.

Sabadell ha fichado a una consejera con un amplio recorrido en el sector financiero británico. Licenciada en Lingüística por la Universidad de Surrey y contable desde su llegada al sector privado, Eden cuenta con una carrera de más de 30 años en las finanzas, ocupando distintos puestos directivos en firmas como Morgan Stanley y PwC.

En la entidad estadounidense es donde Eden pasó un mayor número de años (25 en total), ocupando distintas funciones. Dentro de este periodo, durante 14 años fue responsable de Auditoría y Gestión de las Operaciones en el negocio británico del banco de inversión, para luego desarrollar distintos puestos ejecutivos en MISM, una *boutique* que Morgan Stanley desarrolló de forma interna especializada en estrategias cuantitativas vinculadas a materias primas y divisas.

Además, Eden trabajó como miembro ejecutivo del comité de auditoría internacional de Morgan Stanley.

Dejó el gigante norteamericano en 2017 para empezar a sentarse en varios consejos de administración como experta independiente.

Actualmente, Eden desem-

Judith Eden cuenta con una experiencia de más de 30 años en el sector financiero británico

peña varios puestos no ejecutivos en compañías vinculadas al sector financiero. De ella dependen, a menudo, comités con un alto nivel de especialización, como auditoría, cumplimiento normativo y riesgos.

Comité de auditoría

El nuevo fichaje de Sabadell preside, por ejemplo, el Comité de Auditoría de ICBC Standard Bank, la *joint venture* bancaria lanzada por el gigante chino ICBC y el grupo sudafricano Standard Bank. En este consejo también ocupa un sillón en los comités de Riesgos y Remuneraciones.

También Riesgos y Auditoría son las áreas de especialización designadas para Eden por la filial en Reino Unido de la gestora independiente Invesco. En la aseguradora británica Pension Insurance Corporation, por su parte, preside el órgano responsable de las remuneraciones, al tiempo que se sienta también en Riesgos.

“Estoy encantado de dar la bienvenida en TSB a Judith. Su extensa experiencia en servicios financieros y profundo conocimiento serán una aportación valiosa al consejo en la medida en que ayudaremos al banco a proporcionar más confianza a su clientela”, señala Nick Prettejohn, presidente de la filial de Sabadell.

El nombramiento está todavía pendiente de recibir la aprobación definitiva por parte de las autoridades bancarias británicas.

“El cobro como renta es la esencia de la previsión”

ENTREVISTA IGNACIO ETXEBARRIA Presidente de la Federación de Epsv de Euskadi/ Pide a la Administración que “no de bandazos” a la hora de regular el sector.

Marián Fuentes. Bilbao

Las entidades de previsión social voluntaria (Epsv), versión vasca de los planes de pensiones, han cumplido ya 40 años de vida. Acumulan un patrimonio que roza los 27.000 millones de euros, el 31% del PIB de la comunidad autónoma, lejos del 10% de media en España, pero a distancia también del 150% de Holanda. A falta de cerrar los datos de 2023, el presidente de la Federación de Epsv de Euskadi, Ignacio Etxebarria, confía en que el sector vasco haya recuperado el patrimonio perdido en 2022, más de 2.000 millones, y da por hecho que la rentabilidad ha sido buena. Etxebarria aboga por generalizar la previsión con sistemas de empleo impulsados con incentivos fiscales; pero advierte contra la tentación de quitar ventajas a las Epsv individuales para dar más a las de empleo: “El impulso a la previsión no debe basarse en un rebalanceo”, indica.

– El Gobierno vasco tiene listo el nuevo decreto de Epsv, que impulsa las de empleo. ¿Incluye sus demandas?

Llevamos años esperando esa normativa, y finalmente recoge muchas de nuestras sugerencias. Amplía el ámbito de inversión, que llega a derivados e inversión sostenible y responsable. También recoge el desarrollo reglamentario de las Epsv preferentes; y reduce los gastos de administración. La federación pretendía que el recorte no dejara a las entidades en Euskadi peor que en el Estado, pero no hemos tenido éxito. Así, por ejemplo, las Epsv que invierten en renta fija mixta –que son más del 90%– tendrán un tope de gasto máximo del 1,3%, frente al 1,5% en el Estado.

– Las entidades de empleo preferentes están aún pendientes de los incentivos fiscales prometidos...

Vamos a tener que esperar a la reforma tributaria que plantean las Diputaciones forales (competentes en Euskadi en materia fiscal), y no sé si estará lista este año. El borrador de decreto fija una cuantía máxima de 27.000 euros para cobrar este tipo de Epsv como capital; a partir de ahí el rescate será como renta. El próximo 26 de enero se reúne el consejo vasco de previsión so-



Ignacio Etxebarria, presidente de la Federación vasca de Epsv (Entidades de previsión social voluntaria).

“ Si no se dan ventajas fiscales, nadie querrá cobrar sus prestaciones en forma de renta, como estamos viendo ahora ”

“ El impulso a los planes de empleo no debe basarse en un rebalanceo de incentivos, quitando a las Epsv individuales ”

cial, que previsiblemente acordará ese tope. Será una regulación más restrictiva que la actual, y habrá que hacer un esfuerzo incentivador para primar las entidades preferentes. Las actuales Epsv preferentes –Lagun Aro, Elkarkidetzeta y Geroa– tendrán 5 años para cambiar sus estatutos y adaptarse. La regulación española, inspirada en la vasca, no fija finalmente el cobro como renta de los planes de empleo, que sí figuraba en algún borrador.

– ¿Qué espera de los cambios fiscales en individuales y preferentes?

Compartimos el criterio de que hay que generalizar la previsión, y que sólo puede hacerse con sistemas de em-

pleo, en especial preferentes, con cobro como renta. Ésta es la auténtica previsión, generalizada a toda la plantilla, con incorporación temprana y obligatoria. Es una carrera de fondo para poder cobrar 200 euros mensuales... Pero este impulso no debe basarse en un rebalanceo de incentivos, quitando a unas Epsv para dar a otras. No se pueden dar bandazos ni cambios radicales porque dañarían al sistema; y hay que incentivar el cobro como renta; si no, nadie lo querrá, como ocurre ahora. Las haciendas dan datos del gasto fiscal de las entidades de previsión, pero nunca calculan el retorno por las prestaciones que pagan. Cuando un socio cobra la prestación y tributa, una parte es por lo que ha aportado. Hay una discriminación, porque en otras formas de ahorro, como fondos de inversión, el rendimiento tributa como capital mobiliario, no como IRPF.

– ¿Cuál debería ser el trato tributario al cobro como renta de un plan de empleo?

El cobro como renta no puede tener peor tratamiento que como capital. Hay que mejorar la tributación para hacerla tanto o más atractiva.

Planteamos que cuando se cobre como renta –no sólo en las Epsv preferentes– exista una parte exenta de tributación en función de los años que el socio haya estado en el sistema, primando la permanencia. También habría que recuperar la deducción en el Impuesto sobre Sociedades para las empresas que aporten a los planes de empleo.

– ¿Cómo se calcula la renta?

El actuario calcula la esperanza de vida. Si mueres pronto no pierdes el dinero, que va a tus beneficiarios.

– ¿Serían las entidades financieras las encargadas de los pagos mensuales?

Los bancos no tendrían ningún problema a la hora de pagar como renta, porque eso les permitirá mantener al cliente; y el tiempo que éstos están cobrando van generando intereses. Si está en un sistema individual, el socio de una entidad de previsión social que opte por cobrar como renta podrá elegir su orientación inversora con gastos inferiores a los de un fondo de inversión, que es la alternativa si sacas el dinero como capital. Los proveedores de servicios financieros no trabajan gratis.



ANUNCIO

En Pleno 22/12/2023 del Ayuntamiento de Torreemocha de Jarama se aprobó inicialmente el Plan Especial de Infraestructuras Planta Solar Fotovoltaica GR COLIMBO y líneas asociadas. De conformidad con los artículos 56 bis y 57.b) y 59.1, de la LSCM, se somete a información pública por el plazo de un mes, a contar desde el día siguiente al de publicación en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid. También, estará a disposición de los interesados en la sede electrónica y página web municipal. Durante dicho plazo podrá ser examinado por cualquier interesado para que se formulen las alegaciones que se estimen.

El Alcalde-Presidente,
D. Carlos Rivera Rivera,
a fecha de firma.

Manos Unidas

PLÁNTALE CARA AL HAMBRE:

SIEMBRA



colabora: 900 811 888 - manosunidas.org



El BCE mantendrá tipos, pero ya habla de cuándo empezar a bajarlos

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El consejo del Banco Central Europeo (BCE) mantendrá los actuales tipos de interés oficiales en su reunión del próximo día 25, pero es posible que se empiece a discutir, de forma más o menos reconocida, el horizonte de la esperada reducción de las tasas. La presidenta, Christine Lagarde, ha acotado que dicha bajada podría tener lugar en verano.

Los mercados siguen apostando por una decidida reducción del precio del dinero a lo largo de 2024, iniciándose el descenso en el entorno de la primavera, a pesar de que las autoridades monetarias tratan, sin mucho éxito, al menos por el momento, de rebajar las expectativas, señalando, por una parte, que la inflación, aunque menor, todavía no puede darse por controlada y, por otra, alertando de que las incertidumbres geopolíticas siguen siendo elevadas y, por lo tanto, que podría producirse un empeoramiento de la situación.

Lo cierto es que los datos sobre la evolución de la inflación al final del pasado año fueron mejores de lo que los expertos del BCE, y de buena parte de los organismos de análisis, esperaban, lo que hace pensar que esta mejor marcha de los precios puede adelantar la llegada a la meta del 2% establecida como la que se debe perseguir y mantener para que la economía funcione sin tensiones.

Esta mejoría, que debería corroborarse en los primeros meses de este año y materializarse cuando en el mes de marzo los técnicos del BCE hagan públicas sus nuevas previsiones sobre el PIB y la inflación de la eurozona, es lo que hizo que los inversores redoblaran su convencimiento de que los tipos empezarán a bajar más pronto que tarde, presionando a la baja los precios del dinero en los mercados financieros, tratando, una vez más, de adelantarse a las decisiones formales de las autoridades.

Tiempo prolongado

La respuesta de los responsables del BCE fue recordar que las decisiones se toman reunión



Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo (BCE).

a reunión y conforme a los datos de que se dispone en cada momento y repitiendo como un mantra el convencimiento de que “manteniendo durante un prolongado periodo de tiempo los actuales tipos” se alcanzaría el objetivo de llevar la inflación al 2%. Es decir, que los tipos no bajarán de inmediato, pero que tampoco subirían, salvo que se produjera una catástrofe no contemplada.

Naturalmente algunos miembros del BCE, los más duros, no se contentaron con esta respuesta, que también ellos dieron como los demás, sino que fueron algo más lejos, señalando que todavía no es el momento ni siquiera de hablar de cuándo pueden empezar a bajar los tipos de interés. Sí era el momento de acordar la retirada pausada de las últimas medidas extraordinarias de compra de deuda, pero no de la evolución a la baja de los tipos de interés.

Y es aquí donde pueden sorprender las re-

Los mercados prevén una decidida rebaja de los tipos de interés durante este año y a partir de la próxima primavera

Lagarde ha abierto la puerta a una bajada del precio del dinero, pero otros miembros del BCE afirman que no es el momento

cientes declaraciones de Lagarde, realizadas apenas una semana antes de que el consejo se reúna, en las que señala como posible que los tipos empiecen a bajar en el verano, siempre y cuando las cifras lo permitan, la inflación subyacente continúe su senda descendente y la evolución de los salarios, medida a través de los acuerdos alcanzados en los convenios colectivos, que mayoritariamente se firman en el primer trimestre del año, permita pensar que no habrá efectos de segunda ronda en la marcha de la inflación.

Son varias las condiciones impuestas en esas declaraciones, pero en todo caso sí abren la discusión sobre el momento en que los tipos empezarán a bajar y, aunque no se quiera hablar de ello todavía, hasta dónde deben hacerlo para que también, lo mismo que la inflación, no afecten en ningún sentido, pero especialmente de forma negativa, a la evolución de la economía.

GCO mantiene una exposición “muy residual” a Israel y no ha cambiado

Expansión. Madrid

GCO (Grupo Catalana Occidente) sigue teniendo una exposición “muy residual” a Israel en el negocio tradicional y ha mantenido sin cambios los contratos de reaseguro que se han renovado, informa *Servimedia*.

Esta es la respuesta de la compañía al ser preguntada por la información de *Financial Times*, según la cual algunas reaseguradoras mundiales han empezado a incluir cláusulas de cancelación en las pólizas con las asegurado-

ras para protegerse del riesgo del conflicto en Israel.

Si se activan estas cláusulas las aseguradoras implicadas no tendrían cobertura de reaseguro a partir de ese momento para ningún activo ni local por daños como un ataque militar.

La exposición del seguro mundial a Israel es de 10.000 millones de dólares a través de estas pólizas.

Desde GCO comentaron que su exposición a la zona es “muy residual” en negocio tradicional al señalar que

opera “solo en España” y que sus contratos de reaseguro “no han sufrido variaciones en este aspecto en la reciente renovación”.

Precisamente en la última rueda de prensa con motivo de los resultados del tercer trimestre, GCO fue preguntada por la afectación por el conflicto en Israel y aseguró que la exposición directa es “residual” y la gestionarían “activamente”.

Indicaron entonces que el riesgo en el seguro de crédito en Israel no superaba el 0,4%

de un 1,7% que calcularon para la categoría ‘resto del mundo’ en la que se engloba Israel. Según las cuentas del grupo, el riesgo de ‘resto del mundo’ se situó en 14.761 millones entre enero y septiembre, la menor cifra de los países y grupos de países reflejados. Además, esta cuantía se redujo un 0,5% respecto a 2022, representando el 1,7% del total del riesgo en seguro de crédito antes citado.

Atradius, perteneciente a GCO y dedicada precisamente al seguro de crédito en el exterior, destaca en su último



Sede GCO (Grupo Catalana Occidente) en Madrid.

informe, de diciembre de 2023, sobre el panorama global que el conflicto entre Israel y Palestina añade “incertidumbre” aunque es “poco probable” que se extienda al resto de la región o incluso

empeore. Considera que el daño económico será sobre todo para las partes implicadas, con efectos económicos “limitados” como la cancelación de vuelos hacia la zona o desde allí.

El 'Ibex 35 inglés' busca recuperar el esplendor perdido al cumplir los 40

BOLSA DE LONDRES/ El Ftse 100 se disparó en sus primeros años y permanece estancado en este siglo. Downing Street busca reimpulsarlo para evitar que siga la fuga de cotizadas que optan por Nueva York.

Artur Zanón. Londres

La Bolsa de Londres celebra este enero el 40 aniversario de la constitución de su índice considerado hoy de referencia, el Ftse 100, con el sabor agri dulce que da la revalorización experimentada pero con las alertas por el goteo de empresas que optan por otros parques al ser más atractivos.

El 3 de enero de 1984 se enterró el FT30, una cartera de otros tantos valores, ponderados por igual e inamovibles, que había seleccionado el diario *Financial Times*.

La privatización de grandes empresas como British Telecom estaba a punto y faltaban tres años para que la Margaret Thatcher impulsase una desregulación de los mercados (el *Big Bang*).

Se cuenta la anécdota de que el FT30 no se actualizó un día porque el encargado de ello había ido al dentista. El nuevo índice –salvando las distancias, comparable al Ibex 35 español, que nació en 1992– suponía un salto tecnológico, con renovaciones constantes y revisión de sus integrantes cada trimestre.

El Ftse 100 fue creado por London Stock Exchange Group (LSEG). Se iba a denominar SE 100, pero el diario económico montó en cólera para que se mantuvieran sus iniciales. Hoy es uno de los 1,4 millones de índices que ofrece LSEG, que cotiza además en ese codiciado índice y que centra su negocio no tanto en las operaciones bursátiles, como en la venta de datos.

Petroleras, banca, tabaquerías y mineras eran y siguen siendo el grueso del índice bursátil. Y mientras los valores tecnológicos tienen un peso residual en el Ftse 100, solo Apple o Microsoft, ambas con casi tres billones de dólares (2,75 billones de euros) de capitalización en el Nasdaq, superan el valor agregado de las cien cotizadas del principal referente de la capital británica, con 1,9 billones de libras (2,2 billones de euros).

En sus 40 años de vida, la trayectoria se puede ver desde dos grandes prismas. El positivo, como ha hecho el propio LSEG, es centrarse en que la capitalización de sus cien empresas se ha multiplicado por once y que el índice ha subido un 654%, frente al



Del ajeteo en 1984 cuando comenzó a cotizar el Ftse 100...



...a la diferente imagen, tecnológica, que se ve hoy en el parque.

CUARENTA AÑOS DEL FTSE 100

Evolución del índice desde su creación, en puntos



Expansión

Fuente: Raconteur y London Stock Exchange

419% del oro y el 70% de los bonos de gobierno de Reino Unido en esas cuatro décadas.

Pero la mayoría de análisis publicados sobre la efeméride abonan la tesis de que la Bolsa de Londres globalmente –y no solo el FTSE 100– ha perdido el atractivo de antaño: la evolución ha sido casi plana durante este siglo y las acciones en Londres apenas suponen un 4% de la capitalización global, frente al 10% de hace más de una década. “Por supuesto, cuanta más gente desinvierta en Reino Unido y

cuanto menos dinero fresco entre, menos relevante será globalmente el mercado bursátil británico, con la posibilidad de crear un círculo vicioso”, dice el director de análisis de inversión de AJ Bell, Laith Khalaf. Muchos informes vinculan esta decadencia al Brexit y a la inestabilidad política que le ha seguido. “El Brexit ha revelado que parte del negocio se debía a nuestra posición en Europa”, afirma James Wootton (Linklaters).

AJ BELL calculó la revalorización del FTSE 100 en los úl-

timos 40 años, con un 5,2% anualizado (un 0,4% anual desde 2000), por debajo del 9,1% del S&P 500 y del 7,8% del MSCI europeo (sin Reino Unido), pero por encima del 4,2% del índice japonés Topix. Con dividendos, la comparativa es más favorable: un 8,6% anual, frente al 8,7% europeo y el 11,5% de EEUU.

¿Gran futuro?

El consejero delegado de LSEG, David Schwimmer, ha augurado un gran futuro financiero a la capital británica

y ha negado que irse a Nueva York salga a cuenta: es un “mito” que la valoración en EEUU sea más alta.

No obstante, en los últimos meses se ha producido un goteo incesante de empresas que se trasladan a Nueva York, que eligen EEUU como su principal cotización en detrimento de Londres o que directamente salen a Bolsa en la ciudad norteamericana. “Los inversores en EEUU tienen un gran apetito por este tipo de compañías y creemos que la valoración será mejor en

Supervivientes, récords y los más rentables

LSEG ha celebrado que el Ftse 100 ha cumplido 40 años como el “índice de los *blue chip* con más capitalización”. De los 100 fundadores solo quedan 26, con enseñanzas como Barclays, BP, Pearson, Reckitt Benckiser, Shell o Unilever. El acento español lo ponen el presidente del fabricante de bebidas Diageo, Javier Ferran, así como IAG, el grupo de Iberia y Vueling, con consejero delegado español (Luis Gallego) y que también cotiza en el Ibex 35. AstraZeneca (161.713 millones de libras), Shell (154.387 millones) y HSBC (112.950 millones) son las más valiosas y el grupo más pequeño es Endeavour Mining (3.399 millones). La mayor caída fue el 20 de octubre de 1987, con un desplome del 12,22% (un lunes negro en EEUU que en Reino Unido fue martes negro), mientras que el alza más significativa se registró el 24 de noviembre de 2008, con un avance del 9,84%, un día para tomar posiciones cuando había comenzado la Gran Recesión. ¿Qué firmas presentan un mayor retorno? Entre los supervivientes, figura Relx, proveedor de datos para empresas y profesionales, donde las 100 libras invertidas en 1984 se habrían transformado ahora en 35.493 libras (con los dividendos reinvertidos). En cambio, en el banco NatWest se habrían quedado en 312 libras. Precisamente por caída de la cotización de la banca está detrás de la reunión que ejecutivos de los principales bancos mantendrán mañana con el Gobierno inglés.

Nueva York que en Londres”, replicaba Gary Nagle, consejero delegado de Glencore, al justificar por qué pondrá a cotizar en Nueva York su división de carbón.

Aunque el Gobierno británico ha anunciado medidas para atraer más flujos a la Bolsa –por ejemplo, que los fondos de pensiones puedan invertir más–, Arm, CRH y Ferguson, entre otros, siguen un camino inverso. La última es TUI, que no ve sentido estar en Londres y optará por hacerlo solo... En Fráncfort.

Quince valores europeos para pescar en las caídas de la Bolsa

ESTRATEGIA/ Inditex, BBVA, Repsol, Acciona Energía, Sacyr, Solaria, Cie Automotive y Técnicas Reunidas están en el radar de los analistas.

Susana Pérez. Madrid

Las ventas se han dejado notar en las principales bolsas en las últimas semanas después del rally de más de dos meses. La pérdida de la cota de los 10.000 puntos por parte del Ibex ha encendido las alarmas entre algunos inversores. Pero lo cierto es que los expertos llevan tiempo esperando una corrección que permita corregir excesos y allane el camino para el que consideran puede ser otro buen año de la renta variable. Eso sí, no estará exento de sobresaltos y dificultades puntuales. Comprar en las caídas es una estrategia que muchos gestores están preparados para desplegar.

Los expertos consultados por EXPANSIÓN tienen en el radar en Europa valores como **Inditex** o **Sacyr** para pescar en los recortes. La cadena textil, que cerró el viernes un 1,5% por debajo de su récord (ajustado por operaciones financieras) de 39,43 euros alcanzado el pasado 29 de diciembre, "puede seguir haciéndolo bien en 2024 si la salud del consumidor se mantiene en niveles estables", sostiene Franco Macchiavelli, responsable de análisis en Admirals España, que reconoce estar vigilando cualquier retroceso que "sirva de apoyo para ofrecer nuevos impulsos y oportunidades de subirse al valor".

Sacyr, cuyas acciones cayeron en torno al 8% la última semana, "lleva tiempo haciendo las cosas bien, transformando su modelo de negocio de gran constructora global a operador de infraestructuras", lo que le da mucha solidez, según Antonio Castelo, analista de iBroker.

• **Bancos.** El enfriamiento de las expectativas de un próximo giro de las políticas monetarias juega a favor del sector bancario. En XTB prevén que los tipos no empiecen a bajar hasta junio y posiblemente a un ritmo más lento de lo esperado, por lo que tienen en el punto de mira a **BBVA**, del que esperan que el beneficio pueda seguir creciendo durante este primer semestre, según Joaquín Robles, analista de la firma. Para Castelo, un entorno de menores tipos favorecería más a los

UN ARRANQUE DE AÑO COMPLICADO

Variación en 2024, en porcentaje,

Inditex	-1,42
Sacyr	-1,73
BBVA	-2,8
Repsol	-3,35
Société Générale	-3,68
TotalEnergies	-5,39
Cie Automotive	-5,91
Stellantis	-7
BMW	-8,41
LVMH	-10,11
Técnicas Reunidas	-10,3
Adidas	-10,58
Kering	-12,16
Acciona Energía	-16,67
Solaria	-23,24

Expansión

Fuente: Bloomberg

bancos globales, de negocios, que a los puramente comerciales, y se inclinaría por **Société Générale**, que está cotizando a un PER (precio/beneficio) de 4,99 veces frente a un media de 8,83 veces en los últimos 10 años y por debajo del promedio del sector y con un precio/valor contable de 0,3 veces "claramente insuficiente para una Rote del 9%".

• **Sector petrolero.** Macchiavelli se fija en dos petroleras. De **Repsol** destaca cómo ha superado las estimaciones de resultados en los últimos trimestres y creen que la horquilla de cotización de sus acciones entre los 13 y los 16 euros representa una oportunidad para operar a corto plazo. Y ve varios puntos fuertes en **TotalEnergies** de cara a tomar posiciones en una corrección: los buenos soportes técnicos, el incremento de sus ingresos netos y márgenes (del 8% al 12% en un trimestre). Para Juan José del Valle, analista de Activotrade, una opción interesante sería **Técnicas Reunidas**. "Además de la baja valoración actual, se espera que 2023 sea el primero de los úl-

timos tres en contabilizar beneficios", explica.

• **Automoción.** Aunque todavía pueda sufrir volatilidad, el sector del automóvil europeo puede ofrecer oportunidades de compra durante este primer semestre, en opinión de Robles. Subraya la oportunidad que representa **BMW** tras las fuertes caídas por el desplome de la venta de vehículos eléctricos en Alemania ante la eliminación de las ayudas gubernamentales para su compra. En iBroker apostarían por **Stellantis**, que ha comenzado el año "renqueante" y, sin embargo, les gusta mucho por su diversificación de marcas, su fuerte exposición "al pujante mercado norteamericano" y su solidez financiera. Dentro de la industria auxiliar de automoción, los analistas de XTB se enfocan en **Cie Automotive**, compañía "muy bien posicionada" en la instalación de componentes de coches eléctricos, tanto en el software como en el motor.

• **Renovables.** Las compañías españolas del sector de renovables, muy castigadas por el encarecimiento de los costes

de financiación y los problemas de las cadenas de suministro, también están en el foco. "Si los gobiernos son congruentes con sus ideas de descarbonización, debería esperarse un crecimiento importante en los próximos años", dice Castelo, al tiempo que destaca el potencial de revalorización cercano al 40% de **Acciona Energía**. Del Valle asegura que **Solaria** cuenta con una zona de soporte muy importante entre 12,5 y 13 euros.

• **Lujo.** La debilidad de la economía china está pasando factura en Bolsa a los grandes conglomerados de lujo europeos, ya que sus ventas en el país asiático representan una porción muy importante de sus ingresos totales. Sin embargo, los analistas y los gestores sostienen que estas compañías cuentan con sólidos resortes para compensar esta coyuntura adversa (el gran poder de fijación de precios, entre otros) y retomar el vuelo. Para Robles, **LVMH** es una clara opción de compra en las caídas ya que "durante los últimos años ha demostrado su capacidad para crecer ante entornos complejos, sus ingresos han crecido un 14% y para este año se espera un nuevo avance de doble dígito. Opera con márgenes altos, tiene una clientela muy fidelizada y está abriendo nuevos mercados como el de la India", justifica.

Del Valle se inclina por **Kering**, que engloba firmas como Balenciaga, Gucci o Saint Laurent. Comenta que mientras cotiza en los mínimos de los últimos seis años, sus ingresos entre 2018 y 2022 crecieron un 49%. "Diversificación y marca son dos variables que nos gustan de cara al medio plazo de la compañía", reconoce. En Activotrade también ponen el foco en la emblemática compañía de material deportivo **Adidas**, que se encuentra en proceso de reestructuración y se ha visto "perjudicada indiscriminadamente" por el *profit warning* emitido por JD Sports durante la primera semana del año. "Mientras que técnicamente no pierda los 155 euros, mínimos de octubre de 2023, estaríamos tranquilos en el corto plazo", concluye.

OPINIÓN

Ion Zulueta

Diez sorpresas en la gestión de activos para 2024

A finales de 2022 nos animamos a lanzar la primera edición de este artículo. Algún lector quizá recuerde que en lugar de copiar al legendario Byron Wien y tratar de identificar 10 *sorpresas* para los mercados para el año entrante, decidimos enfocarlo en la industria de gestión de activos, algo que nadie había hecho hasta la fecha.

Este año, que además coincide con el desafortunado fallecimiento del señor Wien, hemos decidido actualizar la lista de sorpresas en la industria de *asset management*:

1 Permítanme repetir una de la lista del año pasado, que creo es muy relevante y sigue estando vigente. Se refiere a problemas de liquidez que se pueden generar a futuro en vehículos con subyacentes ilíquidos o poco líquidos, y términos de liquidez ventajosos. Este desequilibrio es una bomba de relojería.

2 Tras más de una década en la que ha sido muy difícil batir al S&P 500 y en la que unos pocos grandes valores han tenido un protagonismo inusitado, en 2024 el liderazgo del mercado se vuelve menos estrecho, facilitando ello que los gestores activos batan a este índice. A consecuencia de lo anterior, los inversores, que invierten en muchos casos mirando por el retrovisor, deshacen parcialmente posiciones en ETF del S&P 500 y vuelven a invertir en fondos de gestión activa.

3 Uno de los ETF más famosos en EEUU, aparte del S&P 500, ha sido el orientado a compañías de alto crecimiento, Ark Innovation. Desde que marcó pico de rentabilidad ha caído cerca de un 80%. ¿Y si hace *catch up* con el Nasdaq y recupera el nivel de máximos de 2021? Esto más que una sorpresa constituiría una gran sorpresa.

4 Una de las víctimas del subóptimo resultado de la gestión activa los últimos años han sido los selectores, aquellos que nos dedicamos a seleccionar gestores excepcionales que inviertan por nosotros en los mercados, activos y estrategias en los que decidamos enfocarnos. Unos mejores resultados de estos gestores podrían volver a ensalzar la figura del selector de fondos/gestores, siempre que, eso sí, honremos nuestro trabajo y hagamos un digno trabajo de análisis.

5 A pesar del flujo de noticias en contra, las gestoras *boutique* siguen sobreviviendo y coexistiendo con las grandes, gracias a su mayor especialización, alineación de intereses y rentabilidad.

6 Desafortunadamente para sus inversores, salvo excepciones, las gestoras seguirán cargando comisiones altas y fijas, sin ligar éstas al *alpha* generado ni a la lealtad y paciencia de sus inversores (Tiempo que están invertidos en sus fondos).

7 Asistimos a un nuevo buen año para los mercados de renta variable, generando ello dudas entre aquellos asesores e inversores que los últimos años han apostado fuertemente por los mercados privados.

8 Sorprendidos por los escasos *mark downs* (ajuste a la baja del precio) recientes los reguladores aumentan la supervisión sobre el capital riesgo, revisando sus métodos de valoración.

9 Las gestoras diseñan un nuevo argumento para vender la inversión sostenible. "Menos riesgo y volatilidad no implica sacrificar rentabilidad" no convence al inversor medio tras la experiencia vivida con la corrección del *growth* en 2021 y 2022.

10 La inteligencia artificial, a pesar del catastrofismo reinante, no destruye empleos en el sector. Al contrario, nuevas herramientas y software que se apoyan en ésta facilitan y mejoran nuestro trabajo.

Director de Análisis en iCapital

Los problemas de liquidez en gestión de activos son un problema también en 2024

ECONOMÍA / POLÍTICA

“España es un país abierto a toda la inversión extranjera, incluida la saudí”

ENTREVISTA JOSÉ MANUEL ALBARES Ministro de Asuntos Exteriores / Albares da la “bienvenida” a la inversión foránea, aunque “eso no quita que haya mecanismos de escrutinio” para proteger empresas estratégicas, igual que en otros países de la UE.

Miguel Á. Patiño.

Enviado Especial Davos (Suiza)

José Manuel Albares, ministro de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación del Gobierno de España, es diplomático de carrera. Pero, sobre todo, es conciliador y afable por naturaleza.

Especialmente cuando, como dice él, hay momentos en los que “hay que hacer país”, “hay que hacer *marca España*”, “hay que arrimar el hombro”.

Abierto, campechano y sencillo, Albares (Madrid, 1972), es capaz de explicar con amabilidad y paciencia, asuntos extremadamente complejos en el contexto internacional.

En una entrevista con EXPANSIÓN en el Foro Económico Mundial de Davos, en Suiza –la única que ha concedido a un medio español en ese evento–, Albares hizo un repaso la pasada semana a los temas más sensibles en el terreno económico, empresarial y político.

Todo ello sin evasivas, porque Albares parte del convencimiento de que “España es un país con voz propia” en el contexto internacional, capaz de “generar confianza” y “atraer inversión”.

“Ocupamos el puesto número doce del ranking mundial en el flujo de inversiones, según los datos de Naciones Unidas”, dice orgulloso durante la entrevista.

Albares se refiere al informe anual de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (*Unctad* por sus siglas en inglés, United Nations Conference on Trade and Development).

“Récord” de inversión

Según los datos de este informe, España viene alcanzando desde hace tres años cifras récord de flujos de inversión extranjera nueva hacia el país, con números que superan la horquilla de entre 780 millones de dólares y 800 millones anuales. Ocurre desde 2019, coincidiendo con el primer Gobierno de Pedro Sánchez, que supuso un importante impulso para las energías verdes, uno de los motores de esas inversiones foráneas. En la UE, a España solo le supe-

“España genera confianza y estamos batiendo récords de inversión foránea en nuestro país”

“La percepción exterior es muy positiva; se ve un país atractivo para la inversión, estable y cuya economía crece”

“España cuenta con un sistema de escrutinio de inversión extranjera que funciona y que es transparente”

ran Países Bajos (2.600 millones de dólares), Alemania (1.000 millones) y Francia (800 millones). Las cifras no son fruto del azar. Hay razones objetivas detrás, a juicio de Albares, que se mueve como pez en el agua en asuntos económicos y empresariales.

La agenda de encuentros de Albares en Davos ha sido, de hecho, más empresarial que diplomática. Además de reunirse con sus homólogos de otros países (Irán y Perú, por ejemplo) o primeros ministros (Líbano), también ha tenido una maratónica lista de reuniones con representantes empresariales, tanto españoles como internacionales.

Entre otros, se ha reunido “con los primeros ejecutivos de Naturgy y Repsol y los consejeros delegados de Moderna, Coursera y Planet Labs”, dice el ministro, consciente de que el Foro de Davos es “un escaparate mundial” para cualquier país desde el punto de vista empresarial y financiero.

Crecimiento “sostenido”

“La percepción positiva hacia España por parte de la comunidad internacional ya es muy elevada, lo que sí estamos consolidando aún más es la múltiple perspectiva que hay ahora”, explica Albares.

Por un lado “España es un país muy atractivo para la inversión”, y también “tiene un crecimiento sostenido”. Hay además “una estabilidad polí-

tica con un Gobierno que sigue al frente y que ha conseguido armar mayorías sólidas”, dice Albares.

“España es un país abierto a la inversión extranjera”, insiste repetidamente Albares. ¿Toda la inversión? ¿Incluida la procedente de países como Arabia Saudí? “Toda”, contesta.

Albares es consciente del revuelo que causan en España algunas operaciones. Por ejemplo, la entrada en el capital de Telefónica –la primera operadora de telecomunicaciones española– del grupo STC, controlado por el Estado de Arabia Saudí. Y ahora más recientemente, la compra por parte de BlackRock –el mayor fondo de inversión privado del mundo– de Global Infrastructure Partners (GIP), uno de los primeros accionistas de Naturgy, la primera gasista en España, con el 20%.

Albares insiste en “dar la bienvenida a la inversión extranjera”. “Eso no quita que haya sectores estratégicos” que están “protegidos”. Albares se refiere a la normativa sobre inversiones extranjeras, popularmente conocida como la ley antiopas, o de blindaje de empresas clave.

Desde la pandemia, y para evitar inversores cazagangas no deseados a la búsqueda de empresas a las que la crisis había dejado maltrechas, el Gobierno español fue introduciendo sucesivos decretos para impedir movimientos no deseados.

Ahora, cualquier adquisición de empresas estratégicas, como las de telecomunicaciones, energía o inteligencia artificial, por mencionar algunos sectores, tiene que someterse a autorización del Gobierno. Es una regulación equivalente a la de otros países europeos.

Que España sea receptiva a la inversión extranjera “no es incompatible con esa vigilancia”, explica Albares.

Empresas protegidas

“Tenemos un sistema de escrutinio de las inversiones que funciona” para proteger los activos estratégicos y no tiene que haber “ningún temor” a la llegada de capital foráneo. Esos sectores estraté-



José Manuel Albares, ministro de Asuntos Exteriores, ha participado en el Foro Económico Mundial.

“Argelia es más que un socio estratégico, es un país amigo”

Miguel Á. Patiño. Enviado Especial Davos

Uno de los retos a los que se ha tenido que enfrentar José Manuel Albares son las consecuencias para España de la disputa entre Marruecos y Argelia por el problema saharauí, un asunto que ha desatado varios episodios de tensión.

El más sonado fue el del suministro de gas de Argelia a España en 2021. Aunque desde algunos ámbitos se vio como un problema histórico

de seguridad de suministro, Albares lo desdramatiza. “Nunca hubo un problema de gas”, explica. El asunto se circunscribía a “contratos privados entre compañías”. Naturgy, principal gasista en España, negoció durante meses la actualización de precios con el monopolio estatal argelino del gas, Sonatrach. “Argelia siempre ha sido un suministrador fiable y un socio estratégico”, dice Albares. Francisco Reynés, presidente de Naturgy, ha si-

do uno de los directivos que Albares ha visto individualmente en Davos, que se atreve a decir que más que socio estratégico, Argelia es “un amigo”. Sigue siendo “el primer suministrador de gas a España”, dice.

Recuerda que las relaciones se han reafirmado en noviembre “con el envío de un nuevo embajador argelino a Madrid”, o el “acuerdo avícola” para reactivar las exportaciones de aves españolas hacia Argelia.

gicos están “protegidos” con un mecanismo que “es transparente y que no es exclusivo de un país u otro en la UE, sino que es común para todos”.

En cualquier caso, señala

Albares, este tipo de movimientos “hay que verlos como algo normalizado”. Al margen de que la entrada de STC en Telefónica haya creado más o menos expectación, lo cierto

es que España ha tenido, tiene y debe seguir teniendo una buena relación con Arabia Saudí y con los países del Golfo, por su importancia estratégica para el Mediterráneo y

Economía y política

“Tenemos una estructura macro sólida y la estabilidad política que garantiza este Gobierno, que sigue al frente y consigue mayorías”

Gobierno de coalición

“Lo gobiernos de coalición es la norma en política europea; son normal las opiniones distintas, incluso dentro de un partido; el PP tuvo bandos”

Asunto catalán

“Hubo tiempos en los que el asunto catalán sí estaba entre las preocupaciones en el exterior, con anteriores gobiernos”

desde el punto de vista energético, señala Albares. “Tenemos una buena relación bilateral con Arabia Saudí”, dice sin dudar. “He estado recientemente con mi homólogo”, señala. Para el ministro español de Asuntos Exteriores “es fundamental que España tenga buena relación con los países del entorno del Golfo”. “Los países del Golfo son importantísimos”, insiste.

Basta con mirar los suministros energéticos hacia España. Qatar es el sexto suministrador de gas natural hacia España, con cerca del 4%. Qatar Investment, el fondo estatal de Qatar, es además primer accionista de Iberdrola, la mayor energética española. Arabia Saudí es el quinto suministrador de crudo a España, con más del 6%, igual que Libia.

Con este país tiene importantes negocios de exploración y producción Repsol, la primera petrolera española. Mubadala, el fondo estatal del Emirato Árabe de Abu Dabi, por su parte, es el primer accionista de Cepsa, la segunda petrolera en España.

Albares explica que ha tenido ocasión de ver en Davos a los máximos responsables ejecutivos de Iberdrola (Ignacio Galán), Cepsa (Maarten Wetselaar); Repsol (Josu Jon Imaz) y Naturgy (Francisco Reynés). Además de encuentros individuales con Imaz y Reynés, Albares estuvo en la reunión informal que tuvo el Gobierno Pedro Sánchez con esos y otros altos directivos españoles en Davos.

“Confianza” en España

Para Albares, “España no necesita hacer más de lo que ya está haciendo” en el contexto económico internacional. “Simplemente seguir la senda que ha trazado este Gobierno”.

“Si está habiendo inversiones récord desde el exterior es porque España genera confianza y porque se ha creado una hoja de ruta clara en áreas que ahora son clave para la economía y para las empresas, como es la digitalización, la transición energética, la sostenibilidad, descarbonización e incluso la inteligencia artificial”, dice Albares.

“Fuera de España nadie me pregunta por Puigdemont, no es una preocupación”

Miguel Á. Patiño.

Enviado Especial Davos (Suiza)

José Manuel Albares fue nombrado ministro de Asuntos Exteriores en el Gobierno de Pedro Sánchez en julio de 2021. Desde entonces forma parte del Gobierno, del que valora por encima de todo “la solidez del Consejo de Ministros”.

Por su formación académica –diplomático de carrera y licenciado en derecho y económicas por la Universidad de Deusto– Albares domina las relaciones internacionales y también los asuntos económicos y empresariales. Pero no rehúye la política doméstica. Sobre todo cuando le preguntan por cómo afecta a la percepción internacional que pueda tenerse de España desde el exterior los asuntos internos.

Entre ellos, las tensiones catalanas, especialmente por la presión al Gobierno que pueda estar haciendo Junts y su jefe Carles Puigdemont en frentes como la ley de amnistía, para extinguir delitos de los líderes independentistas.

“Ni una sola vez”

“Ni una sola vez me preguntan al respecto fuera de España”, dice Albares. E insiste, “ni una sola vez desde que soy ministro me han preguntado sobre Carles Puigdemont”. Entre otras cosas, piensa Albares, “porque en el ámbito internacional de las instituciones o la empresa son conscientes de que es un asunto de política interna, y que se ha encauzado”.

Albares admite que sí hubo un momento en el que “detectó preocupación” en el ámbito internacional con respecto a un asunto interno de la política española. “Fue la moción de censura, para ver que podía pasar”.

Albares alude así a la moción de censura al Gobierno de Sánchez presentada en marzo de 2023 por Santiago Abascal, líder de Vox, y que



José Manuel Albares antes de su entrevista con EXPANSIÓN en Davos.

fracasó con un mayoritario voto en contra.

En “otros tiempos”, sí

Albares, que antes de ser ministro fue embajador en Francia y Mónaco, y secretario general de Asuntos Internacionales, Unión Europea y G20,

“Fuera, el asunto catalán se considera que es un tema de política interna española y no se ve con preocupación”

admite que “hubo otros tiempos en los que el tema catalán sí que estaba en las preocupaciones de la comunidad internacional con respecto a España”. Rememora así el duro enfrentamiento que mantuvieron el independentismo catalán y los anteriores go-

“Este Gobierno está demostrando que España es un país que aporta ideas en el contexto internacional”

biernos del PP. Por relevantes que sean los problemas internos, donde de verdad España se juega su papel en el mundo es en si participa o no del contexto internacional como una potencia de primer orden. Para Albares no hay duda de que España sale fortalecida de Davos.

“Voz propia”

Este Gobierno está demostrando que “España es un país que aporta ideas y es activo en participar en las soluciones globales en problemas a nivel internacional, como la guerra de Rusia contra Ucrania, o el conflicto palestino-israelí”.

Albares recuerda que uno de los líderes políticos protagonistas en Davos ha sido el presidente español. España “tiene voz propia” en los debates más importantes en estos momentos, como son “la lucha contra el cambio climático como abordar humanitariamente el problema de inmigración”.

“El PP difunde bulos apocalípticos”

Miguel Á. Patiño. Enviado Especial Davos

“Hay un momento para hacer oposición, y hay otro momento para arrimar el hombro” y hacer entre todos “marca España”, dice el ministro de Asuntos Exteriores español José Manuel Albares, que recrimina al Partido Popular (PP) sus formas.

“Yo creo que el PP sigue ausente, sin tener nada que aportar, centrado solo en esparcir bulos, económicos y políticos”, con una visión

“apocalíptica”. Por ejemplo, dice Albares, uno de esos bulos “era que se había generado un problema con Argelia y que este país iba a cortar el gas a España”.

“Datos macro no ciertos”

Es algo que “no solo no ocurrió”, sino que “además se demostró que Argelia fue clave para que España siguiera contando con gas” en plena escalada de precios por la guerra de Rusia contra Ucrania. Otro tipo de infor-

maciones que lanza el PP, dice Albares, es cuando “difunde ideas que no son ciertas con respecto a los datos económicos macro”. “En esto, el PP mantiene un discurso apocalíptico, que luego no se refleja en los resultados, por mucho que se empeñe”.

Albares también arremete contra el PP por alentar la idea de las divergencias en el seno de los gobiernos de coalición que ha ido configurando Pedro Sánchez. “Los gobiernos de coalición son la

norma en la política europea en la actualidad”. Ese esquema da al Gobierno “estabilidad jurídica”.

“Bandos en el PP”

Para Albares, “es normal que haya opiniones distintas, e incluso es normal que las haya dentro del mismo partido, dentro del mismo color político”. Y recuerda que el propio PP “llegó a tener bandos” que tenían incluso “sus propios nombres” que los identificaban.

Sánchez y Feijóo abren en Galicia la batalla electoral por la Xunta



PUGNA POR EL VOTO EL 18 DE FEBRERO/ La cúpula del PSOE llama a la participación para lograr un cambio de gobierno regional mientras la del PP pide apoyo a los votantes de Vox y PSdeG para frenar al sanchismo.

J.P.C. Madrid

El foco de la clase política nacional se posó ayer en Galicia, a donde acudieron los líderes de los cuatro grandes partidos nacionales a apenas un mes de las elecciones autonómicas del próximo 18 de febrero. Particularmente relevante fue el despliegue efectuado por las cúpulas del PSOE, ante la que su secretario general y presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, hizo un llamamiento a la movilización para lograr un cambio de signo en la Xunta, y PP, frente a la que su líder, Alberto Núñez Feijóo, pidió el apoyo de los votantes de Vox y el socialismo gallego para frenar al sanchismo.

Así, de una parte, Sánchez clausuró en A Coruña la Convención Política del PSOE llamando a la movilización de los votantes. “En Galicia, lo que sucede es que cuando hay una baja participación, gobierna el PP. Y cuando hay una participación masiva, la izquierda gobierna seguro”, aseveró, pidiendo el voto para el candidato de los socialistas gallegos, José Ramón Gómez Besteiro, al que incorporó al comité federal. El órgano también dio entrada a la ministra Teresa Ribera en la ejecutiva del partido y consumó



Alberto Núñez Feijóo, y el presidente de Galicia y candidato a la reelección, Alfonso Rueda, ayer.

el relevo en la portavocía del PSOE, que pasa de manos de la ministra de Educación y portavoz del Gobierno, Pilar Alegría, a la diputada por Burgos Esther Peña.

“El PP no quiere que haya participación el próximo 18 de febrero porque ¿sabéis lo que ocurre cuando hay participación? Que a urnas llenas, cambio seguro. A votar el próximo 18 de febrero por ese cambio”, culminó Sánchez, que aseveró tener “buenas vibraciones” sobre los

Las encuestas dan mayoría absoluta al PP, que lleva al frente del Gobierno gallego desde 2009

próximos comicios gallegos.

Feijóo, por su parte, contrató desde Orense, donde el PP celebró la reunión de su unión interparlamentaria, pidiendo el voto para su sucesor al frente de la Xunta. “A quien me votó a mí durante los últi-

mos 15 años, yo le pediré que confíe en Alfonso Rueda el 18 de febrero. A quienes nos votaron muy recientemente, el 23 de julio, les pediré que confíen en Alfonso Rueda”, insistió, para añadir que “a quien votó a Vox, le pediré que apoye la única alternativa para que el sanchismo no gobierne en Galicia”. Finalmente, Feijóo pidió también apoyo a los votantes del Partido Socialista de Galicia (PSdeG) que consideren que Sánchez les ha “tomado el pelo” porque “el pro-

grama electoral que se está aplicando en España no es el del PSOE sino que es el de Junts, Bildu y ERC”.

Feijóo instó a sus propios partidarios a no confiarse de las encuestas, que prevén una nueva mayoría absoluta para el PP en Galicia, donde lleva gobernando desde 2009. “Por un puñado de votos se puede estar dentro o fuera”, y “es mucho mejor estar dentro”, dijo, aludiendo a su experiencia en las Elecciones Generales del pasado julio.

El duelo protagonizado por los dos grandes líderes políticos del país abre una precampaña electoral que promete convertirse en una prolongación de su confrontación nacional, lo que podría restar foco al BNG, hoy segunda fuerza del parlamento nacional.

En paralelo, Santiago Abascal acudió a Pontevedra para defender la “obligación” de Vox de concurrir a las elecciones gallegas, frente al “acomodo” del PP en la Xunta. A su vez, la vicepresidenta segunda del Gobierno y líder de Sumar, Yolanda Díaz, participó en una manifestación en Santiago de Compostela en protesta por el vertido de pellets que afecta a las costas gallegas, secundando a su candidata, Marta Lois.

Pedro Sánchez prevé un plan de refuerzo escolar de 500 millones

El presidente del Gobierno y líder del PSOE, Pedro Sánchez, aprovechó ayer su discurso de clausura de la Convención Política del partido, celebrada en A Coruña a un mes de las elecciones gallegas, para anunciar que los próximos Presupuestos Generales del Estado para 2024 incluirán un plan de refuerzo en matemáticas y comprensión lectora para por valor de más de 500 millones de euros. El plan, que beneficiará a 4,7 millones de alumnos desde tercero de Primaria a cuarto de Secundaria, es la respuesta del Gobierno al empeoramiento de resultados del informe PISA y consistirá en una reducción de alumnos por aula, profesores de apoyo fuera del horario lectivo y planes de formación del profesorado en matemáticas. El PP, por su parte, acusó a Sánchez de copiar “una vez más” una iniciativa suya pero “tarde y mal”, e instó al Ejecutivo a convocar la Conferencia de Presidentes e iniciar la reforma de la financiación autonómica y local. El presidente del Gobierno, a su vez, pidió al PP que rompa con Vox y “se abra a grandes acuerdos de país”. “Nuestra mano está tendida”, aseguró Sánchez.

CEOE quiere neutralizar a Díaz en el Congreso



LA ESQUINA

Miguel Valverde
mvalverde@expansion.com
@MiguelValverde4

La indignación de los empresarios con el Gobierno y, en particular, con la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, ha alcanzado ya velocidad de crucero. Un colapso a las relaciones entre el Ejecutivo y la patronal CEOE arroja numerosos agravios que el sector privado ha encajado por la aplicación implacable del decretazo. Por ejemplo, la subida constante del salario mínimo interprofesional y de las cotizaciones sociales que el Gobierno ha previsto para los próximos años con el fin de financiar las pensiones. Además, la tarifa mínima del 15% en el impuesto de Sociedades y los golpes asestados a las compañías energéticas y a la banca. La tentación de romper la negociación colectiva con el blindaje de los convenios autonómicos y la caja única de la Seguridad Social. Ambos puntos están en el acuerdo del PSOE con el PNV para la

investidura de Pedro Sánchez, como presidente del Gobierno. Amén de la irritación que ha causado entre los empresarios la decisión del Gobierno de conceder la amnistía a los condenados por el intento de golpe de Estado en Cataluña en septiembre y octubre de 2017. Un ataque contra la Constitución, el Estatuto de Autonomía y la democracia. Los empresarios sienten que están ante un Gobierno que les persigue fiscalmente y en la política laboral, mientras perdona por un puñado de votos, la violación de las leyes, la corrupción, y la malversación de los fondos públicos. Un Gobierno que depende de un prófugo de la justicia y que, por un puñado de votos, fomenta la desigualdad de los ciudadanos ante la ley.

Por ello, la patronal ha decidido reforzar su trabajo de presión en el Congreso de los Diputados. Y ello pasa por rechazar que el Gobierno

Los empresarios estiman que pueden influir en el PP, PNV y Junts para defender sus tesis en las normas del Gobierno

signa abroquelando su táctica de decretazos. Los empresarios comparten los criterios de muchos de los partidos de la oposición, porque no justifican la urgencia para que el Gobierno pueda actuar así. Y, además, son normas que se han convertido en un rebalaje de materias que nada tienen que ver entre sí, y algunas afectan muchísimo a los derechos de las empresas y de los trabajadores. Por esta razón, CEOE va a defender que el Gobierno trabaje con los proyectos de ley, para poder incluir enmiendas a los textos, a través de los grupos parlamentarios. “La diplomacia florentina”, que dice Josep Sánchez Llibre, presidente de la patronal catalana Fomento Nacional del Trabajo. Sabe de lo que habla, porque, durante años, fue el portavoz económico de la CiU en el Congreso. CEOE intuye que puede influir en el PP, Vox e incluso algún partido relativamente próximo en las ideas económicas como Junts o el PNV.

Máxime cuando los empresarios comprueban que el “Gobierno está cambiando la negociación colectiva por su cuenta”, a través de los decretazos. Tres claros ejemplos de ello son la subida constante del salario mínimo interpro-

fesional, la reducción de la jornada con el mantenimiento de las retribuciones o el blindaje de los convenios autonómicos frente a los de ámbito nacional para favorecer a los convenios de País Vasco. Otro gesto del Gobierno, junto a la amnistía y la tentativa de transferencia de la Seguridad Social a aquella comunidad autónoma que aumentará la desigualdad entre los españoles. Con esta inquietud, los empresarios quieren discutir con el Ejecutivo varios temas que les interesan: la subida del impuesto de Sociedades y los golpes fiscales a la banca y a las compañías eléctricas. La reducción de la jornada laboral, que es una cuestión de la negociación colectiva, además del Estatuto del Becario, que está pendiente desde la legislatura pasada. CEOE teme también que el Gobierno meta en el diálogo social a otras asociaciones empresariales, como Pimec o Conpyme. El pacto de legislatura de PSOE y Sumar prevé una ley de participación institucional. En este punto, la patronal se plantea romper con cualquier vía de financiación pública, para resaltar su independencia. Por último, quiere abordar cómo reducir el enorme absentismo laboral.

Las pymes afrontan costes laborales al alza y productividad a la baja

SEÑALA CEPYME/ Mientras que la productividad no ha recuperado los niveles de 2011, la presión de los salarios es inédita en los últimos 30 años: nueve trimestres seguidos de incrementos de más del 5%.

Carlos Polanco. Madrid

Las pequeñas y medianas empresas españolas llevan meses soportando fuerzas contrapuestas: mientras que la productividad, estadística crucial en tanto en cuanto supone un ancla o un motor para el crecimiento empresarial, encadena ya tres trimestres a la baja, los costes laborales suman nueve trimestres consecutivos de subidas por encima del 5%, una situación inédita en los últimos 30 años. Ese es al menos diagnóstico que realiza la organización que defiende los intereses de estas compañías, la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (Cepyme).

En su último informe, que analiza el devenir de estas compañías en el tercer trimestre del pasado año, Cepyme asegura que en ese periodo la productividad de pequeñas y medianas empresas sufrió un nuevo retroceso, del 0,9%. Aunque lo cierto es que hay rachas anteriores más preocupantes: la pérdida de productividad es del 1% con respecto a 2019, pero del 4,7% respecto a 2011. Porque tras ese año se sucedieron un par de ejercicios de desplome de esa estadística, tras el cual las pequeñas y medianas empresas solo se han podido recuperar levemente (ver gráfico). El Covid no ayudó, precisamente, y provocó un nuevo

socavón, aunque el tiempo de recuperación fue inferior.

Frente a esta realidad, la subida del 5,2% de los costes laborales. La organización considera que la estadística de productividad debe ser tenida en cuenta especialmente ahora, un momento en el que desde el Gobierno se han liderado un par de subidas del Salario Mínimo Interprofesional. “Las caídas de productividad implican para las pymes mayores costes y menor rentabilidad, por lo que este escenario desaconseja subidas acumulativas de los costes laborales como las que vienen soportando las empresas en los últimos años vía aumento del SMI y cotizaciones, a las que podría sumarse un alza indirecta en caso de materializarse algún tipo de reducción de jornada”, expresan desde la organización, que, sin realizar referencias directas, apunta de forma implícita a la cartera de Trabajo, dirigida por la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz. Ya esta semana otra organización empresarial, la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos (ATA), realizó críticas indirectas al departamento de Díaz. Su presidente, Lorenzo Amor, protestó por que el Ejecutivo “se inmiscuya cada vez más” en las relaciones laborales y hasta llegó a hablar

PRODUCTIVIDAD VS COSTES LABORALES

> Productividad en las pymes

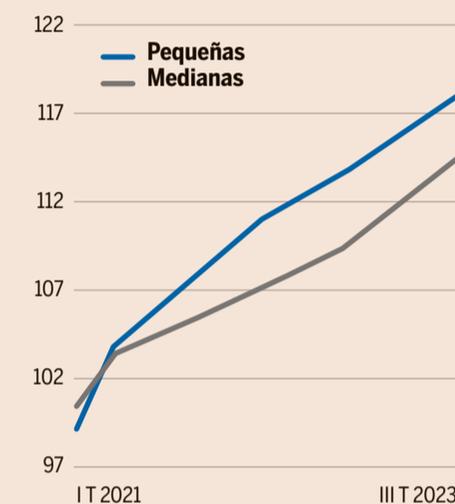
Índice 2015=100; medias móviles de cuatro trimestres.



Expansión

> Coste laboral total

Índice 2015=100; media móvil de cuatro trimestres.



Fuente: Cepyme

de “amenazas” por parte del Gobierno, en referencia a las negociaciones por el SMI, en las que Trabajo ha llegado a acuerdos con sindicatos pero no con la patronal.

Cepyme reconoce, no obstante, que hay otros costes, ajenos a los laborales, que están dando una tregua a las pequeñas y medianas empresas. Así, apunta sobre todo a los costes energéticos, con una bajada interanual del 27%. Sin embargo, “las empresas sufren unos costes acumulados

que resultan un 15,9% superiores a los del mismo periodo de 2021”. Esto, añade, puede ir a más, y vuelve a señalar al Gobierno como uno de los causantes: “Las empresas se enfrentan a una situación adversa definida no solo por una política gubernamental de aumento de costes para las compañías, sino también por la puesta en marcha de medidas y reformas normativas que mermarán más la flexibilidad de las empresas, precisamente lo que las empresas

necesitan para ajustarse a la coyuntura prevista”. A esto hay que sumarle circunstancias de corte geopolítico y mundial, como “el encarecimiento del crédito o el impacto en los suministros de crisis como la del mar Rojo”.

También derivada de una cuestión geopolítica proviene otro de los problemas que afrontan las pymes, porque solo se puede entender las subidas de tipos, y las consecuencias que tienen éstas para la financiación de las em-

La organización empresarial crítica la “política gubernamental” en materia laboral

presas, por la invasión rusa de Ucrania y sus efectos en la inflación. De ahí que desde Cepyme señalen que “la fuerte subida de los tipos de interés que afrontan las pymes ha propulsado el esfuerzo financiero de la pequeña empresa tipo de 9.600 euros en el tercer trimestre de 2022 a 23.300 euros en el mismo periodo de 2023”. En el caso de la mediana empresa, esta estadística ha pasado en el mismo periodo de los 231.800 a los 605.900 euros.

Se moderan las ventas

Como colofón a estos datos, la organización empresarial añade que el contexto actual es poco propicio porque la actividad empresarial se está viendo ralentizada, con una afectación directa en las ventas. Por eso, Cepyme pide poner en valor “el compromiso de los empresarios españoles con la producción de sus bienes y servicios para atender la demanda y sostener la facturación necesaria para la supervivencia de las pymes gracias a la creación de empleo en un contexto económico adverso de severas alzas de costes laborales, tributarios, financieros y operativos, de mayores rigideces normativas y burocráticas para las pymes, y de dificultades para encontrar perfiles con formaciones específicas. El aumento de los asalariados en las pymes es aún más valorable y significativo si tenemos en cuenta tanto la caída de la productividad como la merma del parque empresarial”.

La Generalitat busca iniciar la toma de Rodalies este año

Expansión. Barcelona

La Generalitat tiene prisa con el traspaso de Cercanías. La consejera catalana de Territorio, Ester Capella, aseguró ayer en una entrevista con la agencia Efe que quiere asumir al menos una primera línea antes de que finalice 2024, posiblemente la R1. Además, espera que la empresa mixta Rodalies Catalunya, que debe gestionar el traspaso del servicio, eche a andar en la primera mitad de este año. “Este es el calendario que manejamos”, afirma.

Capella pactó el pasado 10 de enero con el ministro de Transportes y Movilidad Sostenible, Óscar Puente, constituir la comisión política sobre

este traspaso a lo largo de la primera semana de febrero, si bien sin fijar todavía el día concreto. La consejera espera que este espacio de decisión política “avalará lo que decidan las diferentes comisiones” encargadas de desplegar un acuerdo de traspaso “integral” de Cercanías –sellado por ERC y PSOE en el marco de la investidura de Pedro Sánchez– que “es muy detallado” y se debe completar a lo largo de la legislatura estatal.

El pacto por Cercanías contempla el traspaso “al menos” de la R1 (la que discurre por entre Maresme y Barcelona), de la R2 sur (Sant Vicenç de Calders y Barcelona) y de la R3 (el Papiol y l’Hospitalet de

Llobregat-Vic-Puigcerdà). Capella señaló que “a priori” la línea que parece “más sencilla” de traspasar es la R1, si bien matizó que “una cosa es lo que puede pensar una y otra qué dirán los técnicos”. También dejó la puerta abierta a acelerar los planes para 2024: “Si nos traspasan dos, pues dos”.

Empresa mixta

Otro de los acuerdos es constituir una empresa mercantil bajo el nombre Rodalies Catalunya que asuma los recursos materiales y humanos de Renfe en la comunidad autónoma y cuyo consejo de administración estará compuesto a partes iguales por repre-

sentantes de la Administración General del Estado y de la Generalitat. El presidente o presidenta lo deberá proponer a la Generalitat, que tendrá un voto de calidad para decantar las votaciones, si bien las decisiones estratégicas requerirán de una mayoría cualificada del consejo. Capella indicó que “durante el primer semestre del año debería estar lista la empresa, ya presidida y con su composición establecida”.

El texto pactado entre ERC y PSOE también contempla el abono de diversas partidas, cuantificadas en poco más de 500 millones de euros en el momento de cerrar el acuerdo. Sin embargo, una vez ana-

lizadas en detalle, superan los 575 millones.

Déficit tarifario

Una parte importante de este montante es el déficit tarifario; en esencia, la parte del coste del servicio que no se sufraga mediante la venta de billetes, sino con aportaciones de las administraciones. Capella cifra este apartado en 2023 en 410,7 millones de euros, frente a la primera cifra ofrecida por su departamento de 335 millones.

Estos recursos deben traspasarse durante el primer trimestre de cada año, según reza el acuerdo. En realidad, el traspaso del déficit tarifario ya estaba incluido en el tras-

paso de Rodalies de 2010, pero nunca se acabó efectuando.

Otras partidas que deberán traspasarse a la Generalitat son la deuda generada por el Plan de Acción de Renfe (152 millones, frente a los 132,7 estimados en el texto), la duplicación de los servicios entre Lleida y Manresa (4,8 millones) y el coste de incrementos de servicios provocados por los cortes de servicio (9,7 millones).

La voluntad de Capella es que el Estado incluya estos recursos en los Presupuestos Generales del Estado (PGE). Si estos no se aprobaran, la consejera señala que el Gobierno debe encontrar fórmulas alternativas.

Insolvencias, ¿qué se puede esperar en 2024?

RETOS/ La Ley Concursal entra en su segundo año, en el que es prioritario impulsar los planes de reestructuración para empresas viables, abordar el auge de los 'concursos sin masa' y en el que Europa se pronunciará sobre la exoneración del crédito público.

Alejandro Rey Suañez

Afrontamos en este 2024 el segundo año de vigencia de la actual Ley Concursal. Las expectativas son altas, los hitos a comprobar no son pocos y las necesidades no desaparecen. Me atrevo en esta líneas, en las que parto de un resumen de las múltiples conversaciones con profesionales y colegas de profesión, a intentar resumir aquellas expectativas para este nuevo ejercicio en una materia tan importante para la realidad económica y financiera de las empresas, de cualquier tamaño, así como para las personas físicas y, por impuesta extensión, para las familias españolas.

• **2024 debe ser una continuación del trabajo realizado en pos de alcanzar el entendimiento del derecho de insolvencia como un instrumento de viabilidad empresarial.**

No podemos cejar en el empeño por parte de todos los profesionales, en el sector privado y público. Entre todos se debe continuar con el necesario esfuerzo desinteresado para lograr borrar la mala y vetusta imagen del procedimiento concursal.

Se trata de una labor en cierta manera didáctica, fuera de las aulas pero también dentro de ellas, cuyo fin debe ser hacer entender entre la población que el derecho de insolvencia es una herramienta prevista para alcanzar la viabilidad empresarial y personal de todo a aquel que se encuentre ante dificultades financieras, incluso veinticuatro meses antes de comprobarse como ciertas.

• **Los planes de reestructuración deben consolidarse entre los profesionales del derecho, directores financieros y asesores en materia económica como un instrumento necesario.**

La realidad nos dice que la ya no tan novedosa figura de los planes de reestructuración se ha conceptualizado por los profesionales como una materia destinada y/o reservada para pocas empresas. Así se ha comprobado hasta ahora como un instrumento desconocido por muchos y considerado ajeno a su realidad profesional y financiera por otros tantos.

Los números son tozudos. Si bien hemos comprobado cómo cada vez son más los



planes de reestructuración que se plantean y homologan en ciertas ocasiones, la realidad invita a pensar que los planes de reestructuración continúan considerándose extraños e indiferentes para muchos empresarios.

Este nuevo ejercicio debe suponer el año de consolidación como la solución para aquellas empresas en las que, con una viabilidad real y responsable, concurren los requisitos impuestos por la norma concursal.

Para ello, la labor de los profesionales se me antoja esencial, no hay otra vía para alcanzar el éxito esperado. La labor de calado en los empresarios por parte de los profesionales se debe considerar un ejercicio de responsabilidad autoimpuesto que redundará en el beneficio de la economía nacional.

• **Durante 2024 recaerán resoluciones judiciales que nos va a permitir seguir construyendo la realidad de los planes de reestructuración.**

Lo relativamente novedoso de los planes de reestructuración hace que no pocos aspectos procesales y procedimentales de dichos planes a la hora de su formulación, planteamiento, aprobación y homologación judicial resul-

El TJUE se pronunciará sobre la exoneración del pasivo insatisfecho y el crédito público

Por escasa que sea la masa activa, hay que maximizar las expectativas de cobro de los acreedores

ten aún terreno desconocido y pantanoso.

Durante 2023 fueron algunas las resoluciones que a modo de campanada empezaron a poner coto a la realidad de los planes de reestructuración y a la realidad española de las reestructuraciones empresariales. Ciertos aspectos han ido aclarándose y gozando de mayor luz respecto a la oscuridad que ofrecían en septiembre 2022. Durante este nuevo año debemos de esperar con ilusión un nuevo ejercicio judicial de resoluciones que continúen haciendo el camino en el que nos encontramos en sus primeros pasos.

• **Reacondicionamiento del mal concepto que se ha adoptado sobre el 'concurso sin masa'.**

La situación que se está cons-

tando en España es preocupante. La realidad nos dice que una gran parte, sino la mayoría, de los procedimientos concursales que se presentan son aquellos denominados sin masa, para su posterior y casi simultáneo cierre.

Cuando antes de la ya olvidada pandemia este tipo de procedimientos concursales, mal llamados concursos exprés, era algo residual, la realidad durante el año 2023 ha sido una diametralmente opuesta. Los concursos de acreedores sin masa se han convertido en una realidad ciertamente incomoda por lo extraño de la misma, originada, entiendo, por un concepto mal adoptado como consecuencia de una realidad sanitaria que ya no existe, pero que seguimos arrastrando concursalmente de manera indebida e incorrecta.

Este 2024 debe ser el año en el que volvamos a la realidad en la que, por escasa que sea la masa activa, al procedimiento concursal se le permita cumplir con algunos de sus objetivos, que no son otros que la maximización de las legítimas expectativas de cobro de los derechos crediticios de los acreedores.

• **Resolución de Europa sobre cuestiones prejudiciales**

en materia de exoneración del pasivo insatisfecho y el crédito público.

En materia de derecho de insolvencia de las personas físicas se espera como agua de mayo el pronunciamiento del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) sobre el alcance de la exoneración del pasivo insatisfecho respecto al crédito público como consecuencia de la correcta o incorrecta transposición de la Directiva (UE) 2019/1023 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de junio de 2019 sobre marcos de reestructuración preventiva, exoneración de deudas e inhabilitaciones.

El cambio de rumbo que sufrió la mal y comúnmente llamada "segunda oportunidad" como consecuencia de la entrada en vigor de la actual Ley Concursal puede verse este 2024 revertido, volviendo a regir el criterio contenido en la Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de julio de 2019 (381/2019). De ser así, la avalancha de concursos de acreedores de personas físicas puede colapsar los Juzgados de lo Mercantil, que ya conocen de estos procesos de insolvencia.

• **Aprobación de la Directiva 702/2022 sobre armonización de determinados as-**

pectos del Derecho de la Insolvencia.

Pese la escasa vida práctica de la actual Ley Concursal, no es descartable que durante este 2024 entre en juego la Directiva europea 702/2022, con el ánimo de consolidar las legislaciones europeas en materia de insolvencia. Sólo el tiempo dirá si con acierto o no y si es este ejercicio el definitivo para ello.

• **Vigencia del reglamento de la administración concursal.**

Los últimos coletazos de 2023 nos permitieron comprender lo que parece puede ser el texto del nuevo reglamento de la administración concursal, tras el evidente orillamiento que sufrió tan importante órgano en el nuevo texto de Ley Concursal.

Así, el texto del reglamento propuesto en principio debe de tener como objetivo más plausible mejorar la eficiencia del sistema concursal a través de la profesionalización de la administración concursal. Y como medios para lograr tal objetivo, se refuerzan los requisitos de acceso al cargo, se determinan distintos elementos del nuevo sistema de nombramientos, se revisa el diseño del arancel de la administración concursal y se regula la cuenta de garantía arancelaria

• **Entrada en vigor y funcionamiento del Registro Público Concursal (Real Decreto 892/2013, de 15 de noviembre)**

La publicidad de cuanto sucede en un procedimiento concursal se antoja necesario y esencial para la mejor defensa de los derechos e intereses de todos los afectados por el mismo, ello unido a la coordinación de todos los órganos que en sede concursal intervienen, trae causa del Registro Público Concursal, cuya entrada en vigor puede verse revertida para este 2024.

Dicho Registro pretende constituirse como un punto de encuentro a efectos de la publicidad tanto de las resoluciones procesales que se adopten a lo largo del proceso concursal, como de las que implican la apertura de negociaciones para alcanzar los acuerdos extrajudiciales y su finalización, así como los asientos registrales derivados de los mismos.

Socio RSGM abogados

IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

Latinoamérica, ante sus mejores oportunidades en una generación

POTENCIAL ECONÓMICO/ La región cuenta con ventajas en materia de producción de alimentos, energías renovables y minerales. La prosperidad de muchos países depende de sus gobiernos.

Michael Stott, Financial Times

Las predicciones que hablan de un nuevo amanecer para América Latina tienden a provocar escepticismo, como poco. La región ha decepcionado tanto a ciudadanos como a inversores durante la última década. Sus economías apenas han crecido y el nivel de vida se ha mantenido cuando no ha decrecido. El sudeste asiático ha eclipsado a la región como destino de inversiones y centro manufacturero.

El ex diplomático estadounidense Henry Kissinger aseguró, de forma despectiva, que Chile no era más que “un puñal clavado en el corazón del Antártico”; subrayaba así la falta de importancia estratégica de este país, en su opinión.

A pesar de todo, América Latina concita atención por el potencial que aporta a la tarea de alcanzar los principales desafíos del siglo XXI: producir alimentos, generar energías limpias, extraer minerales críticos y luchar contra el cambio climático.

Latinoamérica dispone de dos tercios de las reservas mundiales de litio y un 40% de las de cobre. Además, controla el 45% del comercio mundial de productos agrícolas, según datos de la Unión Europea y cuenta, además, con un stock abundante de tierras de cultivo y agua.

Es el hogar de la mayor selva del mundo, el Amazonas, y su diversidad geográfica incluye algunas de las mejores zonas del mundo para generar energía eólica y solar.

Esta combinación de fortalezas ofrece a Latinoamérica su mejor oportunidad en una generación para elevar las economías de la región por encima del estancamiento, hacer que sus habitantes sean un poco más ricos y asumir un papel de mayor peso en el orden global.

Cuenta también que otras ventajas menos obvias en este mundo turbulento. Sus Estados no están en guerra los unos contra los otros, es más democrática que otras regiones emergentes y está construyendo una suerte de poder blando a través de la música latina, la comida, el arte y



VENTAJAS

Latinoamérica cuenta con el **40%** de las reservas mundiales de cobre y dos tercios de las de litio. Además, controla el 45% del comercio mundial de productos agrícolas, según datos de la Unión Europea.

El presidente de Brasil, Luiz Inácio 'Lula' da Silva.

Argentina podría sacar mayor partido a su potencial si Milei logra aprobar sus reformas

películas de éxito. Además, los nómadas digitales citan a Ciudad de México, Medellín y Buenos Aires entre las mejores ciudades del mundo para teletrabajar.

En esta región, acostumbrada a ser la eterna promesa futura, la clave está en ver si los gobiernos están a la altura de la tarea.

México, el centro manufacturero de América Latina, es la ubicación elegida por las compañías que quieren abandonar China para producir más cerca del enorme mercado estadounidense. En junio los mexicanos elegirán al sucesor o sucesora del actual presidente, Andrés Manuel López Obrador, cuyas nacionalistas políticas de inversión controlada por el Estado han alterado el crecimiento.

Los inversores confían en que la sucesora elegida por López Obrador, la ex alcaldesa de México DF, Claudia Sheinbaum, o la candidata de la oposición, desplegarán po-

líticas más favorables hacia la inversión y permitirán así que México capitalice el auge de la relocalización que ya está vi-

En Brasil, el presidente izquierdista Luiz Inácio Lula da Silva, quiere que la mayor economía de la región se convierta en líder global en materia medioambiental y ha facilitado una oleada de inversiones verdes en todo tipo de activos relacionados con la energía sostenible.

Brasil y Argentina

Durante una visita al Golfo Pérsico el año pasado, Lula aseguró que Brasil se convertirá en la “Arabia Saudí de la energía renovable” en un plazo de diez años. En su tercer mandato, Lula jugará un mayor papel político en el exterior; Brasil será anfitrión del G-20 en noviembre y del COP 30, el año siguiente. Cree que Brasil, como país neutral y pacifista, podría mediar en los conflictos globales.

En Argentina, los inversores han recibido con fuertes apuestas por la bolsa y los bonos soberanos la llegada a la Casa Rosada del recién elegido presidente, Javier Milei. El economista libertario ha decretado el final de los contro-

'Lula' asegura que Brasil se convertirá en diez años en la Arabia Saudí de las renovables

les económicos estatales y defiende un capitalismo libre.

No obstante, está por ver si el Congreso de la nación, dominado por los peronistas, y los poderosos sindicatos argentinos, le permiten desmontar el generoso Estado del Bienestar argentino, las protecciones a los trabajadores y la amplia red de compañías públicas.

Si Milei, que se autodefine como “anarcocapitalista” consigue algunos de sus objetivos, Argentina podría aprovechar más y mejor su enorme potencial en los sectores de la agricultura, la minería y los hidrocarburos.

En la costa caribeña, el petróleo ha convertido a Guyana en uno de los países de mayor crecimiento del mundo y en un exportador relevante; la vecina Surinam está siguiendo su ejemplo. El caso de Guyana recuerda que los países más pequeños de la región, como Panamá, Uruguay y la República Dominicana se en-

México suma inversiones por valor de 100.000 millones

Expansión. Madrid

Durante 2023, la iniciativa privada en México realizó 378 anuncios de inversión en el país, equivalentes a 110.744 millones de dólares (101.658 millones de euros), según informó la Secretaría (ministerio) de Economía del Gobierno mexicano.

Esa cifra, precisó la dependencia, equivale a 6,7% del producto interno bruto (PIB) de México registrado en 2022, además de que esas inversiones generaron aproximadamente 234.725 empleos directos.

En un comunicado, la Secretaría precisó que del 1 de enero al 31 de diciembre de 2023, se identificaron 378 anuncios de inversión, con una expectativa de inversión de 110.744 millones de dólares e indicó que “se espera que dicho monto ingrese al país en los siguientes dos o tres años”.

Agregó que el mayor número de anuncios proviene de empresas de Estados Unidos, seguido de China, Dinamarca, Australia y Corea. En el caso de Estados Unidos los anuncios suman una expectativa de inversión por 42.144 millones de dólares, un 38% del total.

China representa anuncios de inversión por 13.190 millones de dólares, con un 12% del total, mientras que desde Dinamarca se esperan inyecciones de capital al país por 10.170 millones de dólares, un 9%. Le siguen Australia, con 7.290 millones de dólares y Corea del Sur, con 6.962 millones de dólares.

Relocalización

La secretaria apuntó que con la diversificación del origen de las inversiones, “se observa un interés en las industrias de los sectores clave que impulsa el Gobierno mexicano y agregó que la relocalización de empresas es “ya una realidad”.

En el informe se indicó que por sectores, los principales anuncios se dieron en la manufactura, con una inversión estimada en 52.600 millones de dólares, seguida de la industria energética, con 23.605 millones de dólares; el transporte, con 17.332 millones de dólares; la construcción, con 9.290 millones de dólares, y el comercio, con 4.327 millones de dólares.

ENCUENTRO EXPANSIÓN FINSEGRALIA

Las empresas españolas aseguran sus riesgos profesionales

CONCIENCIACIÓN/ Los seguros de responsabilidad civil profesional y D&O, así como las pólizas 'ciber', generan cada vez más interés debido al aumento de la sensibilización y los nuevos riesgos para las compañías.

Jesús de las Casas. Madrid

Las empresas españolas se enfrentan hoy a una serie de riesgos emergentes de signo profesional y tecnológico, que quedan más allá del alcance de los seguros tradicionales que solían cubrir sus daños. En los últimos años se ha producido un notable crecimiento en el ámbito de los seguros profesionales, que abarcan desde las pólizas de responsabilidad civil profesional y D&O –aquellas que cubren a los administradores, consejeros, directivos y altos cargos de las compañías– hasta los seguros de riesgos cibernéticos.

Aunque la concienciación sobre la importancia de estas pólizas ha aumentado en gran medida entre las empresas, todavía existe un amplio camino por recorrer. Estas asignaturas pendientes se abordaron en el encuentro *Así aseguran las empresas españolas sus riesgos profesionales*, que organizó EXPANSIÓN en colaboración con Finsegralia.

Nuevas amenazas

Los representantes de compañías especialistas en la distribución de este tipo de seguros coincidieron en que el grado de sensibilización oscila según el perfil de cada organización. “La visión de las grandes multinacionales es distinta que la de las pymes y el nivel de concienciación varía en función del volumen y la actividad de cada empresa”, indicó Olivier Marcén, head de líneas profesionales de Somp International en Iberia. Como recaló Marcén, “a medida que la sociedad y las empresas evolucionan, surgen nuevos riesgos y unas compañías son más conscientes que otras”.

“El nivel de preparación de las empresas ante estos riesgos depende de su concienciación y sensibilización al riesgo”, confirmó Francisco Antonio Alcaide, responsable de Beazley Digital. La adaptación para las compañías no es sencilla, teniendo en cuenta que los cambios suceden a una velocidad de vértigo. En este sentido, Alcaide agregó que “cada vez aparecen más



Rafael Sierra, director de SegurosNews.com y elAsesorFinanciero.com; Margarita Sánchez-Sus, directora general de Dual Ibérica; Francisco Antonio Alcaide, responsable de Beazley Digital (que participó por videollamada); Olivier Marcén, 'head' de líneas profesionales de Somp International en Iberia; y Héctor de la Huerta, responsable de líneas financieras de Berkley.

FRANCISCO ANTONIO ALCAIDE
Responsable de Beazley Digital

“El nivel de preparación de las empresas depende de su concienciación y sensibilización al riesgo”

riesgos nuevos que debemos tener en cuenta, como todos los aspectos relacionados con la inteligencia artificial, la cadena de suministro, los ciberriesgos o los temas ESG y de gobierno corporativo”.

Margarita Sánchez-Sus, directora general de Dual Ibérica, se mostró de acuerdo con que existe una gran diferencia entre multinacionales y pymes pero abogó por la formación para cerrar la brecha: “Debería haber una mayor concienciación por parte de instituciones públicas a las pequeñas empresas acerca de la necesidad de asegurar estos riesgos y transferirlos a una compañía de seguros”. De forma adicional, Sán-

HÉCTOR DE LA HUERTA
Responsable de líneas financieras de Berkley

“Las principales brechas están en la parte de ciberriesgos y de responsabilidad medioambiental”

Los riesgos que amenazan las firmas evolucionan al ritmo de los cambios sociales

chez-Sus añadió que las aseguradoras deben hacer un esfuerzo para que estos productos resulten más accesibles y fáciles de entender.

La importancia de poner de relieve este déficit no sólo se aplica a las compañías, sino también a otros actores como los corredores y mediadores de seguros. Por ello, “notamos ciertos requerimientos por parte de asociaciones de corredores para re-

MARGARITA SÁNCHEZ-SUS
Directora general de Dual Ibérica

“Aún no hay suficiente conciencia entre las empresas acerca de la necesidad de cubrir los ciberriesgos”

El grado de atención a estos riesgos es muy distinto entre las grandes empresas y las pymes

cibir más información y conocimientos”, comentó Héctor de la Huerta, responsable de líneas financieras de Berkley.

Necesidades no cubiertas
¿Cuáles son estas necesidades de aseguramiento que no están del todo cubiertas por las empresas españolas? “En este momento, las principales brechas están en la parte de ciberriesgos y en los temas

DÉFICIT

En un entorno más digital que nunca, los **riesgos vinculados a la ciberseguridad** destacan entre los principales déficit aseguradores de las compañías españolas.

sional, Héctor de la Huerta apuntó que “notamos que ahora el mercado está más estable y no hay bandazos: las compañías han entendido que resulta peligroso no planificar bien”.

“Tanto *cyber* como D&O han sido muy volátiles en los últimos años, con muchas subidas y bajadas. Esto se debe a la siniestralidad, tanto en grandes empresas como en pymes”, complementó Olivier Marcén, que abogó por la visión a largo plazo y agregó que los clientes agradecen esa estabilidad. Asimismo, reconoció que algunas de estas pólizas son muy jóvenes, por lo que es lógico que tarden un tiempo en calar. Por ejemplo, el responsable de Somp International en Iberia indicó que “el ciberriesgo es muy técnico: aquellas empresas que no cuentan con un CIO o un CISO tienen dificultades para entender los riesgos a los que se exponen”.

En la misma línea, Margarita Sánchez-Sus recaló que “la parte de los riesgos cibernéticos es la más descubierta en la actualidad, porque aún no hay suficiente conciencia acerca de la necesidad de cubrir este riesgo”. En cambio, apuntó que “el nivel de penetración en la responsabilidad civil profesional es mayor que en los ciberriesgos, donde en muchos casos es casi inexistente”. La directora general de Dual Ibérica puso de manifiesto que la labor de los colegios profesionales ha sido muy importante para difundir la importancia de este tipo de seguros.

“A medida que cambian los tiempos, también cambian los riesgos”, aseveró Francisco Antonio Alcaide. Precisamente, la siniestralidad y los incidentes en el ámbito cibernético no han dejado de crecer desde el salto acelerado hacia la digitalización que provocó la pandemia. Por esta razón, el responsable de Beazley Digital indicó que “la póliza que ahora está en boca de todos y en la que hay que hacer más trabajo de evangelización es la de ciberriesgos, pero sin desmerecer la responsabilidad civil profesional”.

de responsabilidad medioambiental”, explicó De la Huerta. Dado que la obligatoriedad del seguro de responsabilidad medioambiental depende de la actividad que se desempeñe, no todas las compañías han puesto el foco sobre este aspecto.

Por otra parte, el responsable de líneas financieras de Berkley añadió que, con la pandemia, “hubo un endurecimiento del mercado y la entrada de nuevos actores en este tipo de riesgos ha provocado bajadas en las primas que no son sostenibles, sobre todo en el tramo de D&O, y en ciberriesgos ocurre algo parecido”. En el caso de la responsabilidad civil profes-

Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo

CUADROS

IBEX

Semana 15-01-2024 al 19-01-2024

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Año ant.	DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector		
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo		Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024 (%)	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	Año act.	Año sig.	Valor contable	PER	Año act.	Año sig.			Valor contable	
																											PER
Acciona	115,500	-11,63	127,750 L	115,500 V	121.797	131,700 En	115,500 En	85.807	0,40	203,989 Ag22	17,523 My00	4,51	Jl-22 U	4,11	Jl-23 A	4,51	3,85	-13,35	-13,35	54.856.653	6.336	12,88	12,09	1,34	ANA	CON	
Acciona Ener	23,400	-7,87	24,840 L	23,080 X	446.363	27,180 En	23,080 En	340.046	0,26	42,734 Ag22	22,800 Oc23	0,70	Ab-22 U	0,28	Jn-23 A	0,70	2,96	-16,67	-16,67	329.250.589	7.704	16,26	17,68	1,29	ANE	ENR	
Acerinox	9,846	-4,22	10,400 L	9,846 V	976.130	10,590 En	9,846 En	752.300	0,71	11,406 En22	2,296 En99	0,60	En-23 A	0,30	Jl-23 C	0,30	6,06	-7,59	-7,59	270.546.193	2.664	7,37	6,75	0,90	ACX	MET	
ACS	39,440	-0,74	39,803 L	39,220 J	488.183	39,892 En	38,963 En	494.502	0,45	39,892 En24	1,941 Fe00	1,96	Fe-23 C	0,48	Jl-23 A	1,48	5,00	-1,79	-0,65	278.164.594	10.971	16,88	14,80	1,98	ACS	CON	
Aena	163,350	-3,26	168,800 L	161,750 X	127.529	168,850 En	159,800 En	129.016	0,22	172,518 Jn19	49,455 Fe15	4,75	Ab-19 U	6,93	My-23 A	4,75	2,90	-0,46	-0,46	150.000.000	24.503	15,65	14,33	3,26	AENA	TRS	
Amadeus	64,620	0,98	64,620 V	63,060 X	496.878	64,620 En	63,060 En	629.792	0,36	78,594 Oc18	8,742 My10	0,74	Jl-23 A	0,74	En-24 A	0,44	1,84	-0,40	0,28	450.499.205	29.111	22,21	19,55	5,13	AMS	TUR	
ArceflorMittal	24,180	-0,84	24,430 L	24,065 X	156.330	25,805 En	24,065 En	252.598	0,07	121,556 Jn08	5,883 Fe16	0,35	Jn-23 A	0,17	Di-23 A	0,17	1,42	-5,79	-5,79	877.809.772	21.225	5,33	4,71	0,34	MTS	MET	
B. Sabadell	1,151	=	1,153 L	1,120 X	21.255.751	1,234 En	1,120 En	25.424.962	1,19	3,830 Fe07	0,233 Oc20	0,03	Di-22 A	0,02	Di-23 A	0,03	2,62	3,37	3,37	5.440.221.447	6.259	5,00	5,48	0,42	SAB	BCO	
B. Santander	3,710	-2,41	3,760 L	3,665 X	27.880.656	3,930 En	3,665 En	35.511.879	0,56	5,192 Di07	1,325 Se20	0,14	My-23 C	0,06	No-23 A	0,08	3,78	-1,84	-1,84	16.184.146.059	60.043	5,37	5,15	0,59	SAN	BCO	
Bankinter	5,880	-2,97	6,120 L	5,842 J	2.861.891	6,178 En	5,842 En	2.741.875	0,78	6,344 No23	0,687 J12	0,43	Se-23 A	0,13	Di-23 A	0,14	7,43	1,45	1,45	898.866.154	5.285	6,24	6,59	0,95	BKT	BCO	
BBVA	7,996	-3,52	8,252 L	7,996 V	7.671.715	8,602 En	7,996 En	12.047.868	0,53	8,696 No23	1,830 Se20	0,47	Ab-23 C	0,31	Oc-23 A	0,16	5,81	-2,80	-2,80	5.837.940.380	46.680	6,05	6,05	0,91	BBVA	BCO	
CaixaBank	3,833	-1,97	3,927 L	3,830 X	7.771.802	4,058 En	3,826 En	10.779.481	0,34	4,197 No23	0,976 Mz09	0,23	Ab-22 U	0,15	Ab-23 A	0,23	6,02	2,87	2,87	8.060.647.033	30.896	5,94	5,99	0,79	CABK	BCO	
Cellex Telecom	33,740	-5,81	35,570 L	33,630 J	810.797	35,820 En	33,630 En	1.079.986	0,41	60,895 Ag21	9,441 No16	--	No-18 A	0,05	No-21 A	0,03	--	-5,38	-5,38	679.327.724	22.921	--	--	--	1,83	CANX	TEL
Colonial	5,645	-5,92	5,960 L	5,645 V	940.963	6,510 En	5,645 En	1.027.974	0,49	3,314 J89	1,292 J12	0,20	Jl-22 A	0,07	Jl-23 A	0,20	3,48	-13,82	-13,82	539.615.637	3.046	16,77	16,33	0,64	COL	INM	
Enagás	15,190	-4,38	15,855 L	15,190 V	833.196	15,885 En	15,190 En	797.529	0,78	18,237 Fe20	1,031 Se02	1,73	Jl-23 C	1,03	Di-23 A	0,70	11,14	-0,49	-0,49	261.990.074	3.980	16,51	18,21	1,44	ENG	ENE	
Endesa	18,655	-5,78	19,770 L	18,655 V	1.431.759	19,800 En	18,530 En	1.183.582	0,29	19,800 En24	1,033 Se02	1,59	Jl-23 A	1,59	En-24 A	0,50	10,95	1,06	3,76	1.058.752.117	19.751	11,66	10,17	3,39	ELE	ENE	
Ferrovial Se	34,630	-0,40	34,960 M	34,510 X	983.932	34,960 En	33,330 En	894.305	0,18	34,960 En24	27,350 Oc23	0,43	--	--	No-23 R	0,43	1,23	4,88	4,88	740.688.365	25.650	--	--	--	FER	ATP	
Fluidra	18,700	-2,35	18,960 L	18,670 X	221.967	19,300 En	18,310 En	455.857	0,61	34,563 Oc21	1,452 Di11	0,70	Jl-23 R	0,35	Di-23 R	0,35	3,72	-0,80	-0,80	192.129.070	3.593	16,40	13,75	2,18	FDR	ING	
Grifols*	8,368	-5,70	8,984 M	8,368 V	4.903.173	14,940 En	8,368 En	1.758.573	1,05	33,423 Fe20	1,894 My06	--	Oc-20 C	0,16	Jn-21 R	0,36	--	-45,86	-45,86	426.129.798	5.148	8,24	6,59	0,80	GRF	FAR	
IAG	1,676	-0,39	1,693 L	1,656 X	7.994.672	1,792 En	1,656 En	10.213.335	0,52	5,223 En20	0,787 No11	--	Jl-19 C	0,17	Di-19 A	0,15	--	-5,92	-5,92	4.971.476.010	8.330	4,31	3,77	1,19	IAG	TRS	
Iberdrola	11,220	-3,90	11,665 L	11,220 V	9.062.235	11,834 En	11,220 En	8.977.913	0,36	11,834 En24	1,010 Oc02	0,19	Ag-22 C	0,27	En-23 A	0,19	1,64	-5,48	-3,76	6.350.278.000	71.250	14,84	13,75	1,57	IBE	ENE	
Inditex	38,870	-0,44	38,890 L	38,420 X	1.414.786	39,150 En	37,620 En	2.381.187	0,19	39,430 Di23	1,853 Se01	1,20	No-23 E	0,40	No-23 C	0,20	3,11	-1,42	-1,42	3.116.652.000	121.144	22,58	20,61	6,65	ITX	TEX	
Indra	15,670	3,02	15,800 L	15,240 M	410.158	15,800 En	13,930 En	488.272	0,70	15,800 En24	2,718 My99	0,25	Jl-23 A	0,15	Jl-23 A	0,25	1,18	11,93	11,93	176.654.402	2.768	11,87	10,81	2,11	IDR	ELE	
Logista	24,960	-2,80	25,800 M	24,960 V	189.227	25,800 En	24,800 En	169.190	0,33	25,800 En24	8,116 Oc14	1,44	Fe-23 C	0,95	Ag-23 A	0,49	5,75	1,96	1,96	132.750.000	3.313	10,15	10,15	5,36	LOG	TRS	
Mapfre	1,966	-2,48	2,020 L	1,966 V	1.899.759	2,028 En	1,953 En	2.675.010	0,22	2,085 My17	0,282 J100	0,15	My-23 C	0,09	No-23 R	0,06	7,40	1,18	1,18	3.079.553.273	6.054	7,00	6,39	0,76	MAP	SEG	
Meliá Hotels Int.	6,125	4,17	6,125 V	5,795 M	533.674	6,125 En	5,795 En	716.644	0,83	16,548 Ab07	1,509 Mz09	--	Jl-18 A	0,17	Jl-19 A	0,18	--	2,77	2,77	220.400.000	1.350	12,34	11,01	2,12	MEL	TUR	
Merlin Properties	9,330	-1,94	9,525 L	9,330 V	527.829	9,985 En	9,330 En	695.656	0,38	10,716 No19	4,579 Oc20	0,44	Jl-19 C	0,24	Di-23 A	0,20	4,71	-7,26	-7,26	469.770.750	4.383	14,93	14,35	0,71	MRL	INM	
Naturgy	25,300	-6,92	27,120 L	25,300 V	301.488	27,180 En	25,300 En	301.480	0,08	28,216 Ag22	3,605 Mz09	1,00	Ag-23 A	0,50	No-23 A	0,50	3,89	-6,30	-6,30	969.613.801	24.531	13,99	14,98	3,07	NTGY	ENE	
Redeia	14,860	-2,27	15,220 L	14,860 V	1.329.481	15,220 En	14,650 En	963.450	0,45	18,387 Ag22	0,503 Fe00	1,00	Jl-23 C	0,73	En-24 A	0,27	6,64	-0,34	1,49	541.080.000	8.040	16,04	15,56	1,59	RED	ENE	
Repsol	13,000	-0,84	13,275 M	13,000 V	2.996.843	13,354 En	12,930 En	3.755.779	0,78	15,266 Se23	3,490 Jn02	0,70	En-24 R	0,38	En-24 A	0,03	6,67	-3,35	-0,37	1.227.396.053	15.956	4,60	4,75	0,56	REP	PET	
ROVI	63,350	4,28	63,350 V	61,900 L	56.195	63,350 En	60,750 En	116.568	0,55	70,415 Di21	3,008 Mz09	1,29	Jl-22 U	0,96	Jl-23 U	1,29	2,06	5,23	5,23	54.016.157	3.422	21,90	18,57	4,90	ROVI	FAR	
Sacyr	3,072	-2,60	3,148 L	3,026 X	1.975.372	3,250 En	3,026 En	1.894.889	0,71	27,930 No06	0,675 J12	0,14	En-23 A	0,06	Jl-23 C	0,08	4,47	-1,73	0,30	683.083.887	2.098	13,96	13,96	1,99	SCYR	CON	
Solaria	14,285	-13,21	16,490 L	14,285 V	1.120.165	17,870 En	14,285 En	505.823	0,13	30,940 En21	0,300 My12	--	My-11 A	0,02	Oc-11 A	0,02	--	-23,24	-23,24	124.950.876	1.785	14,24	12,43	3,54	SLR	ENE	
Telefónica	3,780	1,64	3,780 V	3,733 J	8.334.698	3,780 En	3,628 En	11.230.383	0,50	8,651 Mz00	1,978 Oc02	0,30	Jn-23 R	0,15	Di-23 R	0,15	8,04	6,96	6,96	5.750.458.145	21.737	10,82	10,99	0,85	TEF	TEL	
Unicaja Banco	0,839	-7,29	0,909 L	0,839 V	9.752.151	0,938 En	0,839 En	7.514.068	0,72	1,439 My18	0,385 My20	0,05	Ab-22 U	0,03	Ab-23 A	0,05	5,45	-5,73	-5,73	2.654.833.479	2.227	4,94	4,94	0,35	UNI	BCO	

(*) Datos de las acciones ordinarias de Grifols, a excepción de la capitalización. Ésta corresponde a la suma de las acciones ordinarias y las acciones preferentes.

RESTO DE MERCADO CONTINUO

Semana 15-01-2024 al 19-01-2024

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Año ant.	DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector	
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo		Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024 (%)	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	Año act.	Año sig.	Valor contable	PER	Año act.	Año sig.			Valor contable
Adolfo Domínguez	4,920	=	4,920 V	4,920 V	95																					

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

Semana 15-01-2024 al 19-01-2024

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.	2024 (%)	2024 (%)	2024	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable				
OHLA	0,400	-3,10	0,414 M	0,400 V	2.837.325	0,466 En	0,400 En	2.431.663	1,05	15,623 Jn14	0,373 Oc23	--	Jl-18 U 0,05	Jn-18 A 0,35	--	-11,08	-11,08	591.124.583	236	19,97	8,88	--	OHL	CON
Opdenergy	5,790	=	5,790 V	5,770 J	27.312	5,800 En	5,770 En	94.607	0,16	5,800 En24	3,325 Oc22	--	--	--	--	0,00	--	148.033.474	857	--	--	--	OPDE	ENR
Oryzon Genomics	1,860	-3,63	1,924 L	1,860 V	136.007	2,215 En	1,860 En	118.781	0,51	5,140 No16	1,630 Mz20	--	--	--	--	-1,48	-1,48	59.715.324	111	--	--	--	ORY	FAR
Pescanova	0,212	-3,64	0,219 X	0,212 V	31.497	0,226 En	0,206 En	60.917	0,54	30,577 No07	0,205 Di23	--	Ab-11 U 0,50	Ab-12 U 0,55	--	3,41	3,41	28.737.718	6	--	--	--	PVA	ALI
PharmaMar	38,240	-4,40	39,820 L	38,020 J	33.898	42,420 En	38,020 En	48.930	0,68	130,745 Jl20	10,623 Oc18	0,65	Jl-22 A 0,65	Jn-23 A 0,65	1,71	-6,91	-6,91	18.354.907	702	42,68	13,64	3,03	PHM	FAR
Prim	10,100	-1,94	10,250 J	10,100 V	1.916	10,600 En	10,100 En	4.077	0,06	14,940 Ab22	1,393 En00	0,37	Jl-23 C 0,15	Di-23 A 0,11	3,58	-3,35	-3,35	17.036.578	172	8,86	--	1,24	PRM	FAR
Prisa	0,280	=	0,284 J	0,280 V	34.870	0,298 En	0,280 En	196.865	0,05	432,516 Se00	0,275 Di23	--	Mz-07 U 0,16	Mz-08 U 0,18	--	-3,45	-3,45	1.008.271.193	282	14,00	7,00	--	PRS	PUB
Prosecur	1,760	0,57	1,764 J	1,736 M	558.043	1,780 En	1,736 En	458.799	0,21	5,204 En18	0,351 Oc99	0,07	Di-22 R 0,07	Di-23 R 0,07	3,75	0,00	--	548.604.222	966	8,19	7,04	1,20	PSG	SER
Prosecur Cash	0,490	-2,97	0,510 L	0,490 V	623.561	0,542 En	0,490 En	449.363	0,08	2,325 En18	0,490 En24	0,05	Jl-23 R 0,03	Oc-23 R 0,01	9,23	-8,75	-8,75	1.522.946.683	746	5,46	5,46	2,86	CASH	SER
Realia Business	1,060	=	1,070 L	1,060 V	23.096	1,070 En	1,060 En	46.428	0,01	5,717 Jl07	0,315 Jl12	0,05	Jn-08 A 0,06	Jl-23 R 0,05	4,72	0,00	--	820.265.698	869	26,50	--	--	RLIA	INM
Reig Jofre	2,290	-4,18	2,380 X	2,290 V	15.404	2,400 En	2,290 En	8.847	0,03	33,612 Fe07	1,610 My12	0,04	Jl-22 A 0,04	My-23 A 0,04	1,72	1,78	1,78	79.635.945	182	6,74	4,98	0,80	RJF	FAR
Renta Corp.	0,780	-1,27	0,798 X	0,778 J	9.954	0,798 En	0,778 En	24.320	0,19	33,060 Fe07	0,508 Di12	--	No-21 A 0,04	Ab-22 C 0,07	--	-2,50	-2,50	32.888.511	26	--	--	--	REN	INM
Renta 4 Banco	10,100	=	10,100 V	10,100 V	1.349	10,100 En	10,100 En	1.650	0,01	10,400 Di23	2,504 Mz09	0,30	No-22 A 0,25	No-23 A 0,30	2,97	-0,98	-0,98	40.693.203	411	--	--	--	R4	CAR
Soltec Power Holdings	2,834	-6,16	3,030 L	2,834 V	155.034	3,376 En	2,834 En	236.508	0,63	14,840 En21	2,564 Oc23	--	--	--	--	-17,66	-17,66	95.617.358	271	--	--	--	SOL	ENE
Squirrel	1,400	4,48	1,430 J	1,400 V	11.238	1,520 En	1,340 En	9.455	0,03	115,100 Di07	1,310 No23	--	--	--	--	-6,04	-6,04	90.668.819	127	8,35	6,76	--	SQRL	PUB
Talgo	4,150	-5,68	4,425 L	4,150 V	118.207	4,425 En	4,150 En	108.946	0,22	7,975 My15	2,403 Oc22	--	Jn-17 A 0,07	Ab-22 U 0,08	--	-5,47	-5,47	126.377.776	524	18,91	11,72	1,73	TLGO	TRG
Técnicas Reunidas	7,490	-2,79	7,520 J	7,390 X	217.752	8,425 En	7,390 En	201.088	0,64	38,288 Ag15	5,353 Ag22	--	En-18 A 0,67	Jl-18 R 0,26	--	-10,30	-10,30	80.301.265	601	6,15	5,43	1,20	TRE	INS
Tubacex	3,455	-0,58	3,520 X	3,365 M	233.196	3,640 En	3,365 En	166.611	0,34	11,291 Se87	0,855 Se01	0,06	En-19 A 0,02	Jn-23 C 0,06	1,84	-1,29	-1,29	126.549.251	437	8,53	6,64	1,53	TUB	MET
Tubos Reunidos	0,793	-3,29	0,870 L	0,793 V	3.933.220	0,870 En	0,713 En	1.861.442	2,72	4,851 Oc07	0,102 Mz20	--	Jn-14 A 0,02	Jn-15 A 0,01	--	22,95	22,95	174.680.888	139	--	--	--	TRG	MET
Urbas Gr.Financiero	0,005	4,17	0,005 V	0,005 X	80.162.710	0,005 En	0,004 En	79.954.926	1,45	3,400 En07	0,003 Di18	--	Fe-90 C	Jl-90 C	--	16,28	16,28	14.027.368.962	70	--	--	--	UBS	INM
Vidrala	92,400	0,11	92,400 V	89,900 M	23.834	92,900 En	89,500 En	27.004	0,21	97,229 Ab23	1,891 Di00	1,22	Fe-23 A 0,89	Jl-23 C 0,34	1,33	-1,49	-1,49	32.263.115	2.981	12,81	12,05	2,12	VID	CON
Viscofan	52,100	-2,43	54,500 M	52,100 V	42.983	54,500 En	52,100 En	41.266	0,23	65,914 Mz23	2,391 Se01	0,54	Di-22 A 1,40	Jn-23 C 0,54	1,02	-2,80	-2,80	46.500.000	2.423	14,24	12,79	2,38	VIS	ALI
Vocento	0,538	-4,95	0,554 L	0,538 V	35.300	0,568 En	0,538 En	44.234	0,09	12,018 No07	0,537 Se20	0,05	My-22 A 0,05	My-23 U 0,05	8,55	-2,18	-2,18	124.319.743	67	10,76	--	0,33	VOC	PUB

BME GROWTH

Semana 15-01-2024 al 19-01-2024

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector	
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.	2024 (%)	2024 (%)	2024	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable					
Adriano Care Socimi	10,200	3,55	10,200 V	9,950 L	1.102	10,200 En	9,850 En	1.578	0,03	10,891 Jn23	9,521 Fe22	0,20	--	--	Jl-23 R 0,20	1,96	-3,77	-3,77	12.000.000	122	--	--	--	YADR	INM
Advero	10,900	=	10,900 V	10,900 V	245	10,900 En	10,900 En	397	0,02	10,900 En24	6,500 No19	0,03	Jn-20 A 0,03	Jl-23 A 0,03	0,30	9,00	9,00	4.217.061	46	--	--	--	YADV	INM	
Aeternal Mentis	9,000	=	9,000 V	9,000 V	17	9,300 En	9,000 En	215	0,00	22,000 En22	4,400 Jl21	--	--	--	--	-3,23	-3,23	13.322.166	119	--	--	--	AMEN	HAR	
Agile Content	3,200	=	3,270 M	3,200 V	2.719	3,390 En	3,160 En	4.206	0,05	11,000 En21	1,259 Di18	--	--	--	--	-3,03	-3,03	23.207.112	74	--	--	--	AGIL	ELE	
Akiles	0,113	=	0,113 V	0,113 V	298.609	0,113 En	0,113 En	298.609	2,77	4,004 Mz14	0,080 Mz20	--	--	--	--	0,00	--	27.367.811	3	--	--	--	EBI	ENR	
Albirana Properties	28,000	=	28,000 V	28,000 V	195	28,000 En	28,000 En	195	0,01	33,600 Fe21	16,800 Ab18	--	--	--	--	0,00	--	9.650.870	270	--	--	--	YAPS	INM	
All Iron Re Socimi	9,550	-1,55	9,750 M	9,550 V	752	9,900 En	9,550 En	2.979	0,06	11,900 Jl21	8,650 Jl23	0,01	--	--	Jl-23 A 0,01	0,11	-2,55	-2,55	13.219.787	126	--	--	--	YAI1	ING
Alquiber Qua	10,000	-2,91	10,200 M	10,000 V	636	10,300 En	10,000 En	1.026	0,05	10,500 No23	4,465 Ag21	0,32	Jn-21 A 0,12	Jn-23 A 0,32	3,15	-2,91	-2,91	5.614.783	56	--	--	--	ALQ	ENE	
Alta	4,920	2,50	5,050 M	4,920 V	2.084	5,050 En	4,300 En	2.197	0,01	5,050 En24	0,194 Di12	0,03	Di-22 A 0,24	Di-23 A 0,03	0,61	6,96	6,96	68.781.850	338	--	--	--	ALC	ELE	
Am Locales Property Socimi	21,800	=	21,800 V	21,800 V	475	21,800 En	21,800 En	753	0,04	22,180 No20	18,285 No17	0,38	Jn-22 A 0,37	Jl-23 A 0,38	1,74	0,00	--	5.028.013	110	--	--	--	YAML	INM	
Ap67 Socimi	4,720	=	4,720 V	4,720 V	200.000	4,720 En	4,720 En	56.836	1,93	6,672 Se18	4,570 Fe21	0,14	Jl-22 A 0,06	Jl-23 A 0,14	2,96	-2,48	-2,48	7.497.353	35	--	--	--	YAP67	INM	
Arrianda Rental	2,900	=	2,900 V	2,900 V	1.460	2,900 En	2,900 En	1.726	0,02	2,900 En24	2,555 Di18	0,13	Jn-23 A 0,06	Jl-23 A 0,06	4,43	0,00	--	20.605.753	60	--	--	--	YAR	INM	
Arteche	3,740	-4,59	3,820 L	3,740 V	9.430	3,960 En	3,740 En	5.076	0,02	4,204 Jn21	2,679 Ab22	0,08	My-23 C 0,04	Jn-23 C 0,04	2,12	-6,50	-6,50	57.094.013	214	--	--	--	ART	ENE	
Atom Hoteles	10,700	=	10,700 V	10,700 V	1.531	10,700 En	10,700 En	2.183	0,02	11,000 Jn23	7,429 No20	0,38	My-22 A 0,22	My-23 A 0,38	3,59	0,00	--	32.288.750	345	--	--	--	YATO	INM	
Axon Partners	17,500	=	17,500 V	17,500 V	500	17,500 En	17,500 En	640	0,03	19,200 Mz23	17,000 Di23	--	--	--	--	-8,85	-8,85	5.307.435	93	--	--	--	APG	CAR	
Azaria Rental	8,500	=	8,500 V	8,500 V	580	8,500 En	8,500 En	580	0,02	8,893 Di20	3,385 Di19	0,17	En-23 A 0,10	Se-23 A 0,07	1,99	0,00	--	9.510.604	81	--	--	--	YAZR	INM	
Barcino Property Socimi	1,000	=	1,000 V	1,000 V	54.935	1,000 En	1,000 En	14.478	0,15	1,610 My21	1,000 En24	--	--	--	--	0,00	--	24.524.110	25	--	--	--	YBAR	INM	
Biotechnology	0,401	-3,14	0,420 L	0,401 V	200.721	0,432 En	0,390 En	635.502	2,87	13,400 Jn14	0,094 Se22	--	--	--	--	1,26	1,26	56.523.243	23	--	--	--	BST	FAR	
Castellana Prop	6,600	=	6,600 V	6,600 V	77	6,600 En	6,600 En	264	0,00	6,600 En24	4,847														

BME GROWTH (Continuación)

Semana 15-01-2024 al 19-01-2024

Valor	ÚLTIMA SEMANA					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.	Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024	Total con div. 2024	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	Año act.	Año sig.	Valor contable				
Jaba I Inversiones	1,060	=	1,060 V	1,060 V	6.095	1,060 En	1,060 En	3.348	0,03	1,120 J120	1,021 Ab16	--	--	--	Jl-17 A 0,01	--	0,00	--	33.623.028	36	--	--	YABA	INM
Jss Real Estate Br	9,200	=	9,200 V	9,200 V	519	9,300 En	9,200 En	512	0,03	9,977 No22	9,200 En24	0,93	Jl-23 A 0,31	Di-23 A 0,48	10,09	-1,08	-1,08	5.000.000	46	--	--	YISS	INM	
Knowmad Mood	3,300	=	3,320 X	3,240 M	1.086	3,320 En	3,220 En	1.331	0,01	7,755 En23	3,023 Di22	0,02	--	--	Se-23 U 0,02	0,61	1,23	1,23	50.000.000	165	--	--	ATSI	FAB
Kompuestos	0,775	=	0,775 V	0,775 V	586	0,780 En	0,775 En	5.377	0,11	3,600 Fe20	0,750 My23	--	--	--	--	--	-0,64	-0,64	12.155.700	9	--	--	KOM	HAR
Ktesios	15,900	=	15,900 V	15,900 V	207	15,900 En	15,900 En	657	0,07	15,900 En24	14,000 My23	--	--	--	--	--	0,00	--	1.797.120	29	--	--	YKTS	INM
La Finca	4,320	=	4,320 V	4,320 V	1.158	4,320 En	4,320 En	964	0,01	4,760 Mz22	3,407 No21	0,22	Jn-21 A 0,29	Jl-23 A 0,22	5,00	0,00	--	37.817.310	163	--	--	YLFJ	INM	
Labiana Health	1,340	-6,94	1,490 X	1,340 V	7.904	1,490 En	1,180 En	2.710	0,10	4,750 J122	1,080 Oc23	--	--	--	--	--	7,20	7,20	7.221.255	10	--	--	LAB	FAR
Lleidanetworks	0,770	-1,28	0,784 M	0,770 V	3.401	0,830 En	0,770 En	35.947	0,57	10,328 Oc20	0,506 Oc17	--	Jn-21 A 0,02	Jn-22 A 0,02	--	0,00	--	16.049.943	12	--	--	LLN	TEL	
LLYC	8,300	1,84	8,300 V	8,150 L	237	8,350 En	8,150 En	1.106	0,02	13,769 Fe22	8,150 En24	0,13	Jl-22 U 0,13	Jl-23 E 0,13	1,59	-0,60	-0,60	11.639.570	97	--	--	LLYC	PUB	
Making Science	10,000	-0,99	10,100 X	10,000 V	1.181	10,100 En	9,800 En	1.242	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	--	--	--	--	--	0,00	--	8.418.903	84	--	--	MAKS	HAR
Matritense	1,010	=	1,010 V	1,010 V	1.500	1,010 En	1,010 En	3.037	0,04	1,010 En24	0,918 Ag22	--	--	--	--	--	0,00	--	20.275.817	20	--	--	YMAT	INM
Medcom Tech	0,690	=	0,690 V	0,690 V	6.689	0,690 En	0,685 En	4.878	0,09	14,473 Mz14	0,276 Oc23	--	Fe-15 A 0,02	Di-15 A 0,03	--	1,47	1,47	13.218.462	9	--	--	MED	SER	
Mercal Inmuebles	48,600	=	48,600 V	48,600 V	140	48,600 En	48,600 En	120	0,03	48,600 En24	17,715 J114	1,66	My-23 C 1,01	Di-23 A 0,65	3,42	0,00	--	919.907	45	--	--	YMEI	INM	
Meridia Real Estate III	0,825	=	0,825 V	0,825 V	756	0,825 En	0,825 En	2.145	0,00	0,825 En24	0,322 Di17	0,11	Se-22 A 0,01	Mz-23 A 0,11	12,84	0,00	--	122.723.624	101	--	--	YMBE	INM	
Miciso Real	1,000	=	1,000 V	1,000 V	1.000	1,000 En	1,000 En	1.000	--	1,010 My23	1,000 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	--	--	--	YMCs	INM
Milepro	26,600	=	27,000 L	26,600 V	400	27,000 En	26,600 En	206	0,01	27,600 No23	26,000 J123	--	--	--	--	--	0,00	--	2.399.200	64	--	--	YMLI	INM
Millenium Hospitality	2,660	=	2,660 V	2,660 V	460	2,660 En	2,600 En	2.932	0,01	5,500 En20	2,600 En24	--	--	--	--	--	1,53	1,53	76.926.101	205	--	--	YMHRE	INM
Miogroup	4,160	=	4,160 V	4,160 V	331	4,200 En	4,140 En	468	0,02	10,100 Ag21	4,140 En24	--	--	--	--	--	-5,45	-5,45	6.666.667	28	--	--	MIO	SER
Mistral Iberia Br	1,090	=	1,090 V	1,090 V	4.500	1,090 En	1,090 En	30.266	0,35	1,105 Di19	0,971 Jn23	--	--	--	Di-21 A 0,10	--	0,00	--	22.011.618	24	--	--	YMBI	INM
Mistral Patrim.	0,960	=	0,960 V	0,960 V	88	0,960 En	0,960 En	5.127	0,11	1,549 Mz21	0,960 En24	0,08	No-23 A 0,05	En-24 A 0,10	18,53	-9,43	--	11.358.000	11	--	--	YMPI	INM	
NBI Bearings Europe	4,680	-1,27	4,740 M	4,680 V	1.718	4,980 En	4,680 En	1.292	0,03	7,400 Ab21	1,049 Mz16	--	My-18 A 0,03	Di-18 A 0,04	--	-6,02	-6,02	12.330.268	58	--	--	NBI	ING	
Netex Br	3,800	-4,52	3,880 L	3,800 V	1.066	4,000 En	3,620 En	2.731	0,08	5,100 Fe21	1,160 Oc19	--	--	--	--	--	-4,04	-4,04	8.865.610	34	--	--	NTX	ELE
Nextpoint Cap.	10,300	=	10,300 V	10,300 V	9.963	10,300 En	10,300 En	1.501	0,37	10,700 Jn23	10,300 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	1.043.783	11	--	--	YNPC	INM
Numalae	1,980	=	1,980 V	1,980 V	8.056	1,980 En	1,980 En	3.116	0,06	2,055 Ag20	1,702 No19	--	Jl-21 A 0,02	Jl-22 A 0,02	--	0,00	--	12.961.357	26	--	--	YNUM	INM	
Optimum III	8,600	=	8,600 V	8,600 V	--	8,600 En	8,600 En	1.362	0,04	8,893 Ab23	4,662 J123	0,31	--	--	My-23 A 0,31	3,59	0,00	--	5.403.000	46	--	--	YOVA	INM
Optimum Re.	13,000	=	13,000 V	13,000 V	3	13,000 En	13,000 En	3	0,00	14,000 Jn19	10,300 Se16	--	--	--	Ab-21 A 1,75	--	0,00	--	5.000.000	65	--	--	YORS	INM
Ores	1,060	=	1,060 V	1,060 V	2.574	1,060 En	1,050 En	5.341	0,01	1,060 En24	0,655 Jn20	0,02	Ab-23 A 0,00	No-23 A 0,02	2,35	0,95	0,95	196.695.211	208	--	--	YORE	INM	
Pangaea Oncology	1,840	=	1,840 V	1,840 V	195	1,900 En	1,820 En	1.925	0,02	3,128 En17	0,958 Ag20	--	--	--	--	--	0,00	--	25.328.480	47	--	--	PANG	FAR
Parlem	2,190	-18,89	2,700 L	2,190 V	19.720	2,850 En	2,190 En	7.101	0,11	7,820 No21	2,190 En24	--	--	--	--	--	-24,48	-24,48	16.415.833	36	--	--	PAR	TEL
Prevision Sanitaria Ntl Socimi	16,100	=	16,100 V	16,100 V	2.535	16,100 En	16,100 En	1.221	0,16	16,684 No22	11,827 Se19	0,30	Jl-23 A 0,16	No-23 A 0,14	1,86	0,00	--	1.979.469	32	--	--	YPSN	INM	
Proeduca Altus	17,500	-2,23	17,500 V	17,300 X	4.851	17,900 En	17,300 En	1.482	0,01	20,095 En23	4,904 Mz19	0,50	Ag-23 A 0,33	En-24 A 0,33	4,73	1,74	3,67	45.178.967	791	--	--	PRO	TEL	
QPQ Alquiler	1,220	=	1,220 V	1,220 V	17	1,220 En	1,220 En	4.288	0,10	1,220 En24	0,930 Jn21	0,04	Jn-22 A 0,03	Jl-23 A 0,04	3,20	0,00	--	10.606.539	13	--	--	YQPO	INM	
Quonia Socimi	1,410	=	1,410 V	1,410 V	10.000	1,410 En	1,410 En	45.264	0,42	2,020 Mz18	1,400 Se23	0,02	Jl-19 A 0,06	My-23 A 0,02	1,53	0,00	--	27.301.408	38	--	--	YQO	INM	
Revenqa Smart Solutions	3,040	-2,56	3,120 X	2,900 J	3.126	3,180 En	2,900 En	5.051	0,03	3,440 Oc23	2,900 En24	--	--	--	--	--	1,33	1,33	11.055.967	34	--	--	RSS	HAR
Robot	1,460	=	1,460 V	1,460 V	178	1,460 En	1,460 En	1.182	0,11	7,396 My18	1,460 En24	--	--	--	Jl-18 A 0,05	--	0,00	--	2.850.483	4	--	--	RBT	ELE
Secuoya	9,900	3,13	9,900 V	9,900 V	400	9,900 En	8,300 En	1.453	0,05	9,956 My18	2,930 My14	0,07	En-21 R 0,37	Di-23 A 0,07	0,71	19,28	19,28	8.073.574	80	--	--	SEC	PUB	
Seresco	4,700	4,91	4,700 V	4,480 L	531	4,860 En	4,480 En	1.330	0,04	4,860 En24	2,940 No23	0,04	--	--	Jn-23 A 0,04	0,88	4,44	4,44	9.602.962	45	--	--	SCO	HAR
Serrano 61 Desarrollo Socimi	21,400	=	21,400 V	21,400 V	250	21,400 En	21,400 En	250	0,01	21,400 En24	20,806 Ab18	--	Jl-19 A 0,29	Jl-20 A 0,14	--	0,00	--	5.000.014	107	--	--	YSRR	INM	
Silius	10,900	=	10,900 V	10,900 V	902	10,900 En	10,900 En	462	0,00	16,951 Ab22	10,900 En24	0,28	My-22 A 0,03	Jl-23 A 0,28	2,59	-22,70	-22,70	31.393.925	342	--	--	YSIL	INM	
Singular People	3,430	-3,11	3,550 L	3,400 X	7.720	3,550 En	3,400 En	5.177	0,02	4,435 Fe22	2,960 Oc23	0,04	--	--	Jl-23 A 0,04	1,16	0,88	0,88	53.852.526	185	--	--	SNG	SER
SolarProfit	1,140	-8,80	1,210 X	1,140 V	32.539	1,310 En	1,140 En	33.501	0,44	10,200 Di21	1,000 Oc23	--	--	--	--	--	-12,98	-12,98	19.629.000	22	--	--	SPH	ENR
Substrate Artificial	0,218	-4,80	0,225 M	0,218 V	276.729	0,263 En	0,218 En	796.543	2,92	4,100 My22	0,170 Di22	--	--	--	--	--	-3,96	-3,96	69.495.318	15	--	--	SAI	HAR
Substrate B	0,236	=	0,236 V	0,236 V	20.000	0,246 En	0,236 En	7.152	0,01	0,476 Jn23	0,181 J123	--	--	--	--	--	-4,07	-4,07	138.638.460	33	--	--	SALB	HAR
Tander Inver Br	12,300	=	12,300 V	12,300 V	195	12,300 En	12,300 En	269	0,01	12,300 En24	8,641 My19	--	Fe-22 A 0,11	Jl-22 A 0,13	--	0,00	--	7.875.437	97	--	--	YTAN	INM	
Tarjar Xairo	60,500	=	60,500 V	60,500 V	104	60,500 En	60,500 En	36	0,05	60,500 En24	39,887 Se20	1,57	Jn-23 C 1,56	Jn-23 A 0,01	2,59	0,00	--	173.385	10	--	--	YTAR	INM	
Tecnoquark	0,930	=	0,930 V	0,930 V	506	0,930 En	0,930 En	506	0,02	1,906 Se16	0,930 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	5.325.249	5	--	--	TQT	FAB
Tempore	4,320	=	4,320 V	4,320 V	1.158	4,320 En	4,320 En	1.158	0,01	12,100 J119	4,320 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	32.155.167	139	--	--	YTEM	INM
Testa Resid	3,520	=	3,520 V	3,520 V	240	3,620 En	3,520 En	622	0,00	6,507 No18	3,520 En24	--	--	--	--	--	-2,76	-2,76	132.270.202	466	--	--	YTST	INM
Tier 1 Technology	2,090	-1,42	2,110 M	2,010 X	5.930	2,180 En	2,000 En	6.158	0,16	3,619 En22	1,365 Oc20	0,03	Jl-22 A 0,05	Jn-23 A 0,03	1,52	14,84	14,84	10.000.000	21	--	--	YTRI	HAR	
Torimbia Br	26,000	=	26,000 V	26,000 V	180	26,000 En	26,000 En	170	0,01	26,000 En24	23,627 J119	2,70	My-22 A 0,72	My-23 A 2,70	10,40	0,00	--	5.119.074	133	--	--	YTRM	INM	
Trajano Iberia	4,640	=	4,640 V	4,640 V	2.232	4,640 En	4,500 En	435	0,01	5,178 My22	3,170 Mz16	0,10	My-23 A 0,02	Di-23 A 0,08	2,23	3,11	3,11	14.223.840	66	--	--	YTRA	INM	
Trivium	43,600	=	43,600 V	43,600 V	18	43,600 En	43,600 En	53	0,00	43,791 My23	41,611 Se19	3,06	Jn-23 A 1,80	Di-23 A 0,50	7,02	0,00	--	5.040.911	220	--	--	YTRI	INM	
Umbrella Solar	6,4																							



FONDOS DE INVERSIÓN

RENTABILIDADES MEDIAS POR CATEGORÍAS

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
MONETARIO							
Monetario Dólar	15,31	3,98	1,74	1,17	4,55	679.857	1,00
Monetario Euro	1,90	3,07	0,14	0,27	1,66	358.468	0,50
Monetario Libra	9,29	6,56	1,55	0,77	0,41	22.202	0,50
Monetario Otras Divisas	-0,97	-3,82	-1,73	-1,54	0,36	26.658	0,14
RENTA FIJA CORTO							
RF CP Estados Unidos	7,21	2,81	0,97	0,75	3,79	114.795	0,62
RF CP Otras Divisas	-6,50	-0,90	-0,25	-0,02	5,51	32.971	1,14
RF CP Reino Unido	6,80	5,01	1,31	0,61	0,71	107.057	,00
RF CP Zona Euro	-0,80	2,95	-0,11	0,10	4,85	241.142	0,60
RENTA FIJA LARGO							
RF LP Asia	-5,53	-0,80	0,34	0,45	6,98	11.691	1,25
RF LP Estados Unidos	-5,10	-0,84	-0,19	-0,12	8,23	47.396	0,91
RF LP Europa	--	8,39	-0,86	-0,57	165.703		
RF LP Global	-6,82	1,17	-0,63	-0,30	5,87	101.699	1,02
RF LP Reino Unido	-4,33	1,62	0,27	0,06	3,31	62.269	,00
RF LP Suiza	5,46	6,49	-2,33	-0,25	3,07	107.618	0,90
RF LP Zona Euro	-9,89	2,34	-0,97	-0,71	20,24	133.169	0,89
OTRA RENTA FIJA							
RF Bonos Convertibles	-15,95	-0,45	-1,44	-0,97	9,36	54.692	1,60
RF Bonos Ligados a Inflación	3,58	1,02	-0,99	-0,82	4,40	42.319	0,64
RF Bonos Subordinados	-2,57	5,19	-0,36	-0,03	10,26	50.028	1,22
RF Deuda Corporativa	-3,65	3,78	-0,47	-0,12	5,34	85.776	0,92
RF High Yield	-0,03	4,53	-0,26	0,16	18,44	84.090	1,29

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RF Mercados Emergentes							
RF Mercados Emergentes	-8,14	3,38	-0,80	-0,32	33,80	47.898	1,62
MIXTOS							
Mixtos Flexibles	2,93	3,45	-0,99	-0,62	10,14	101.333	1,35
MIXTOS FIJOS							
Mixtos RF Europa	0,30	3,86	-0,68	-0,37	5,67	114.287	0,97
Mixtos RF Global	-2,94	2,65	-0,61	-0,27	11,90	271.826	1,13
MIXTOS VARIABLES							
Mixtos RV Asia	-11,43	-0,60	-1,58	-0,55	9,59	207.925	,00
Mixtos RV Estados Unidos	-3,99	8,09	-1,28	-0,67	11,55	76.314	1,25
Mixtos RV Europa	7,13	5,50	-1,55	-1,29	12,18	27.307	1,34
Mixtos RV Global	2,13	4,25	-0,73	-0,29	16,00	287.724	1,29
RENTA VARIABLE							
RV Alemania	-0,83	0,95	-2,90	-2,78	20,73	34.188	1,64
RV Asia	-11,02	-3,93	-2,13	-0,10	19,19	69.834	2,33
RV Asia (ex Japón)	-24,43	-10,82	-4,25	-2,85	15,64	15.852	1,77
RV Australia y Nueva Zelanda	18,49	-6,61	-6,12	-4,49	19,17	23.819	1,83
RV Brasil	15,06	14,31	-4,79	-4,42	33,53		1,75
RV China y Hong Kong	-48,17	-29,82	-6,49	-4,51	42,38	207.106	1,81
RV Corea	-53,35	-17,68	-5,52	-5,31	13,61	14.304	2,25
RV Escandinavia	3,93	3,04	-2,26	-0,65	14,96	360.409	2,00
RV España	23,79	8,78	-3,00	-2,52	19,75	46.332	1,56
RV Estados Unidos	24,43	18,10	0,62	0,71	19,26	131.783	1,53
RV Europa	17,60	3,32	-2,14	-1,56	18,09	129.252	1,72
RV Global	13,61	7,22	-0,96	-0,46	16,72	148.031	1,53

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RV India							
RV India	32,09	9,81	0,21	0,51	30,96	80.087	1,50
RV Italia							
RV Italia	22,93	1,78	0,02	0,46	20,54	110.184	1,86
RV Japón							
RV Japón	15,48	23,94	3,48	5,53	24,58	35.344	1,70
RV Latinoamérica							
RV Latinoamérica	20,13	15,31	-3,45	-2,62	29,57	34.286	1,66
RV Mercados Emergentes Global							
RV Mercados Emergentes Global	-18,38	-6,05	-3,58	-2,33	15,71	94.548	1,60
RV Reino Unido							
RV Reino Unido	9,09	-0,63	-0,12	1,35	11,99	4.004	1,05
RV Sudafrica							
RV Sudafrica	-17,28	-16,28	-4,10	-6,86	15,28	7.457	,00
RV Suiza							
RV Suiza	10,07	0,48	-3,14	-1,66	12,76	79.982	1,50
RV Zona Euro							
RV Zona Euro	19,85	6,01	-1,95	-1,85	42,69	151.543	1,52
R.V. EMPRESAS PEQ./MED. CAPITALIZACION							
RV Pequeñas/Med. comp. Alemania	0,91	4,85	-1,02	0,48	16,78	47.803	,00
RV Pequeñas/Med. comp. Europa	4,95	0,77	-3,01	-1,61	20,05	64.021	1,58
RV Pequeñas/Med. comp. Global	0,07	5,14	-1,53	-0,60	18,26	6.462	1,70
RV Pequeñas/Med. comp. Suiza	2,42	1,19	-4,16	-2,05	15,26	116.396	,00
RV Pequeñas/Med. comp. USA	-25,42	1,62	-3,38	-2,97	30,17	42.887	1,77
SECTOR							
Agricultura y Alimentación							
Agricultura y Alimentación	4,09	-8,85	-2,55	-1,92	14,37	9.187	1,77
Bienes de Consumo							
Bienes de Consumo	-2,21	-11,08	-1,87	-1,09	12,99	13.132	1,80
Biocología y Sanidad							
Biocología y Sanidad	-5,66	-0,38	1,51	3,07	19,27	125.600	1,99
Construcción							
Construcción	2,01	-8,98	-2,63	-2,54	12,67	50.297	1,55
Ecología y Medio Ambiente							
Ecología y Medio Ambiente	0,45	-1,41	-3,72	-2,80	18,20	93.549	1,31
Energía							
Energía	6,39	-15,85	-6,05	-5,84	26,72	117.614	1,81
Finanzas							
Finanzas	30,75	8,01	-0,73	-0,47	18,60	100.485	1,56
Industria							
Industria	19,71	7,57	-1,70	-1,28	32,11	536.984	1,77

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
Inmobiliarios (RV)							
Inmobiliarios (RV)	6,98	1,33	-3,38	-2,37	17,33	10.860	1,75
Materias Primas							
Materias Primas	37,00	-13,80	-4,55	-5,35	212,92	81.424	1,48
Metales Preciosos							
Metales Preciosos	-3,98	-17,51	-8,94	-9,03	28,26	49.466	1,63
Odo							
Odo	11,15	5,43	-3,09	-2,62	26,64	71.584	2,34
Tecnología y Telecomunicaciones							
Tecnología y Telecomunicaciones	9,70	30,48	0,49	0,76	25,98	261.962	1,85
GARANTIZADOS							
Garant. Renta Fija							
Garant. Renta Fija	-7,85	1,66	-0,37	-0,07	3,64	148.028	0,45
Garant. Renta Variable							
Garant. Renta Variable	-3,38	2,08	-0,26	-0,08	5,01	57.712	0,54
Garantía Parcial							
Garantía Parcial	-4,73	1,28	0,15	0,23	5,32	6.025	0,95
INVERSIONES ALTERNATIVAS							
Objetivo Volatilidad (0% - 2%)							
Objetivo Volatilidad (0% - 2%)	2,81	3,56	-0,20	0,07	1,75	356.841	0,63
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)							
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)	-2,16	2,41	-0,63	-0,28	4,12	192.966	0,90
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)							
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)	1,19	4,04	-0,31	-0,07	9,29	112.300	1,06
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)							
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)	4,86	3,96	-0,67	-0,28	6,74	108.185	0,90
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)							
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)	-2,53	5,16	-1,39	-0,74	8,69	104.993	1,01
Rentabilidad Absoluta							
Rentabilidad Absoluta	0,52	0,34	-0,65	-0,40	7,20	45.881	1,30
Inv. Alt. Arbitraje							
Inv. Alt. Arbitraje	1,56	2,86	0,12	0,46	1,61	75.359	1,03
Inv. Alt. Derivados							
Inv. Alt. Derivados	3,25	-1,27	-0,22	-0,17	5,69	68.434	1,36
Inversión Libre (FIL)							
Inversión Libre (FIL)	20,96	6,11	-0,90	-0,18	11,36	37.229	1,14
Solidarios							
Solidarios	-1,01	3,71	-0,91	-0,49	4,25	158.910	1,40
OTROS							
Gestión Pasiva							
Gestión Pasiva	7,09	2,51	0,18	0,29	7,29	33.243	0,27
Otros							
Otros	-1,50	0,83	-0,06	0,23	7,76	11.706	0,95

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
Monetario						
Monetario Dólar						
1 JPM USD LIQ LVNAV W-Acc	19,07	4,96	1,87	1,25	0,11	JPMorgan Asset M.
2 JPM USD ST MM VNAV A-Acc	18,49	4,80	1,88	1,25	0,60	JPMorgan Asset M.
3 JPM USD ST MM VNAV D-Acc	18,28	4,69	1,88	1,24	0,45*	JPMorgan Asset M.
4 JPM USD Dollar Mon.Mk A-Acc	18,46	4,69	1,88	1,22	0,25	JPMorgan Asset M.
5 Cand. Mon.Mkt Usd C C	18,21	4,61	1,85	1,23	0,00	Candriam
6 JPM USD LIQ LVNAV A-Acc	18,24	4,55	1,85	1,22	0,40	JPMorgan Asset M.
7 JPM USD Tr. CNAV A Acc	--	4,33	1,84	1,20	0,40	JPMorgan Asset M.
8 JPM Managed Res.A-acc-USD	16,79	4,19	1,89	1,27	0,40	JPMorgan Asset M.
9 Cha. Liquidity USD L	14,69	3,91	1,96	1,60	0,81	Mediolanum
10 Cha. Liquidity USD S	14,30	3,79	1,95	1,59	0,81	Mediolanum
11 BBVA Bonus Dólar CP	17,18	3,28	1,72	0,74	1,10*	BBVA
12 Ibercaja Dólar A	14,52	2,99	1,56	1,29	1,15	Ibercaja
13 JPM Manag.Reser.A-acc Hdg	0,29	2,51	0,21	0,33	0,40	JPMorgan Asset M.
14 Fondmapfre Rentadólar	10,48	2,39	1,90	0,83	1,95*	Mapfre Asset Mgmt.
JPM USD Tr. CNAV W Acc	--	--	1,86	1,23	1,10	JPMorgan Asset M.
Monetario Euro						
1 Sab Bonos Flot Eur/Cart	3,37	3,81	0,24	0,35	0,40	Sabadell Asset Mgmt
2 Sab Bonos Flot Eur/Prem	3,21	3,76	0,24	0,34	0,45	Sabadell Asset Mgmt
3 Abanca R.Fija Patrimonio	0,30	3,75	-0,27	0,03	0,70	ABANCA Gestion de Act
4 Gesconsult Corto Plazo I	--	3,74	0,22	0,35	0,35	Gesconsult
5 Mediolanum Fondcuenta E	2,64	3,58	0,17	0,31	0,65	Mediolanum Gestión
6 Profit Corto Plazo	3,86	3,56	0,10	0,27	0,32	Gesprofit
7 Sab Bonos Flot Eur/Plus	2,83	3,55	0,23	0,33	0,65	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab Bonos Flot Eur/Empr	2,83	3,55	0,23	0,33	0,65	Sabadell Asset Mgmt
9 March Tesorero C	--	3,50	0,16	0,31	0,00	March
10 Evo Fondo Int. RF-CP	2,33	3,44	0,21	0,34	0,70	Gesconsult
11 Gesconsult Corto Plazo	2,97	3,43	0,21	0,33	0,65	Gesconsult
12 Tea Cajamar Corto Plazo	2,06	3,43	0,17	0,29	0,45	Trea Asset Mgmt.
13 March Tesorero A	2,43	3,42	0,16	0,31	0,50	March
14 Sab Bonos Flot Eur/Pyme	2,53	3,40	0,22	0,32	0,80	Sabadell Asset Mgmt
15 Renta 4 RF 6 meses	2,67	3,39	0,17	0,31	0,50	Renta 4

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes sub-sections: RF LP Estados Unidos, RF LP Europa, RF LP Global.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes sub-sections: RF LP Reino Unido, RF LP Suiza, RF LP Zona Euro.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes sub-sections: Otra Renta Fija, RF Bonos Convertibles, RF Bonos Ligados a Inflación, RF Bonos Subordinados, RF Deuda Corporativa.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes sub-sections: RF High Yield.

Advertisement for Expansión & Empleo featuring a person at a computer and text: 'Los más cualificados nos leen cada fin de semana, CONSIGA AQUÍ EL MEJOR CANDIDATO.' Includes contact info: 900 878 050 | 91 443 54 06 | 690 065 582.

Advertisement for GRUPO VETERINARIO PETSALUD, S.L. ('Sociedad Absorbente'). Text: 'CENTRO VETERINARIO HENARES, S.L., MARBELLA VETS, S.L., VETERSALUD CANGAS, S.L., BELLMAR VETERINARIOS, S.L., HOSPITAL VETERINARIO VETINDRA, S.L., ESTEVANIA SALUD ANIMAL, S.L., THECMAL VET, S.L., PETSALUD TIAS, S.L., SERVICIOS VETERINARIOS FINAT, S.L., POINTER VETERINARY CLINIC, S.L., URVET COSTA DEL SOL, S.L., LINDO PULGOSO, S.L., ZHORAVA PROYECTOS, S.L., PETSALUD CANARIAS, S.L. y PETSALUD VECINDARIO, S.L. ("Sociedades Absorbidas")'. Includes details about the merger and contact info for En Madrid, a 19 de enero de 2024.

CUADROS



Desde Orby, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like JPM GbHYCoBdMF ETF CHFH, Ibercaja High Yield A, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Tarfondo, BB Dynamic Coll. Hed. S, Fon Fincos Inversión, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Pentathlon, DP Selección, BB Coupon Strategy L-B, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Fonengin ISR A, Mutafondo Evolución A, Tabor, etc.

Sub-sections: RF Mercados Emergentes, Mixtos, Mixtos Flexibles, Mixtos RV Asia, Mixtos RV Estados Unidos, Mixtos RV Europa. Each section contains a list of funds with their performance metrics.

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)



Table with 7 columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include CBK Gestión 60, GVC G Crossover FQ 75 RVME, Finances Global, etc.

Table with 7 columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include ING Cart.Naranja40-60, DB Moderado ESG A, Gestifonsa Cartera Pr 50, etc.

Table with 7 columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include RV Asia, RV Asia (ex Japón), RV Australia y Nueva Zelanda, etc.

Table with 7 columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include EDM Spanish Equity L, CI Iberian Equity A, MVI UCITS Iberian Eq R, etc.

CUADROS

Desde Orby, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
81 JPM USVal D Acc(Hdgd)	11,35	-0,40	-2,52	-2,14	2,25*	JPMorgan Asset M.
AGI US Large Cap V AT USD	--	--	2,33	6,55	1,50	Allianz Global Invest
Renta 4 EEUU Acciones R	--	--	2,21	1,91	1,45	Renta 4
Rural EEUU Bolsa Cartera	--	--	2,02	1,40	0,45	Gescooperativo
Rural EEUU Bolsa Estandar	--	--	1,92	1,25	2,37	Gescooperativo
RV Europa						
1 EDM Strategy L	30,17	14,07	-1,41	-0,50	1,11	EDM Gestión S.A
2 Solventis Eos, Sicav	10,87	12,71	-1,58	-1,64	1,42	Solventis
3 AGF-Europ. Quality-A	28,78	8,88	-5,13	-5,14	0,90	Abante Asesores
4 AGF-Europ. Quality-C	28,78	8,88	-5,13	-5,14	1,50	Abante Asesores
5 BBVA Europa DesarrolloSR	22,21	8,77	-1,14	-0,59	2,10*	BBVA
6 Mediolanum Europa RV E	16,25	8,43	-3,05	-2,45	1,10	Mediolanum Gestión
7 AGF-Europ. Quality-B	26,66	8,24	-5,18	-5,19	2,15	Abante Asesores
8 AGI European Eq Div AT	21,25	8,04	-1,38	-0,75	1,50	Allianz Global Invest
9 Miralta Narval Europa A	--	7,96	-4,56	-3,71	1,30	Miralta Asset Mgmt.
10 U.Europa Dividendos CL C	--	7,93	0,15	-0,01	0,57	Unigest SGIC
11 Multifondo Europa	19,73	7,84	-2,80	-1,86	0,79	Fineco
12 Mediolanum Europa RV L	13,50	7,57	-3,10	-2,51	1,90	Mediolanum Gestión
13 JPM Europe Eq PIs A(P)Acc	35,85	7,48	-0,09	-0,09	1,50*	JPMorgan Asset M.
14 JPM Euro Eq A-Acc EUR	31,21	7,10	-1,20	-0,90	1,50*	JPMorgan Asset M.
15 Mediolanum Europa RV S	11,98	7,08	-3,12	-2,55	2,35	Mediolanum Gestión
16 Panza Valor	--	6,93	-3,59	-3,83	1,19	Panza Capital, SGIC,
17 AM Index MSCI Europe	27,24	6,88	-0,98	-0,65	0,00	Amundi Iberia
18 Inclusion Responsable I	26,96	6,84	-3,42	-2,69	0,50	Mapfre Asset Mgmt.
19 U.Europa Dividendos CL A	--	6,81	0,09	-0,10	1,64	Unigest SGIC
20 JPM Europe Eq PIs D(P)Acc	31,86	6,44	-0,10	-0,15	2,50*	JPMorgan Asset M.
21 JPM Euro Sel Eq A-Acc	23,21	6,38	-2,27	-1,96	0,00	JPMorgan Asset M.
22 Magallanes European Eq.P	46,24	6,33	-2,93	-2,91	1,82*	Magallanes Value Inv.
23 JPM Euro Eq D-Acc EUR	28,22	6,28	-1,24	-0,98	2,25*	JPMorgan Asset M.
24 JPM Euro Sst Eq A-Acc	20,38	6,25	-1,16	-0,55	1,50*	JPMorgan Asset M.
25 JPM EuroResEnhldEq(ESG)UE	27,82	6,24	-1,71	-1,24	0,00	JPMorgan Asset M.
26 BBVA MI Inver. Bolsa Acc	23,41	6,13	-1,46	-0,59	1,75	BBVA
27 Inclusion Responsable R	23,92	6,00	-3,45	-2,76	1,25	Mapfre Asset Mgmt.
28 MVI UCITS European Eq I	45,86	5,82	-3,59	-2,82	1,30	Magallanes Value Inv.
29 Magallanes European Eq.M	44,07	5,80	-2,95	-2,95	1,82*	Magallanes Value Inv.
30 JPM Euro Sel Eq D-Acc	20,09	5,48	-2,31	-2,02	2,25*	JPMorgan Asset M.
31 JPM Euro Sst Eq Dacc	17,59	5,43	-1,20	-0,61	1,50*	JPMorgan Asset M.
32 CBK Bolsa Sel Europa PI	18,32	5,28	-1,49	-1,11	1,52*	CaixaBank AM
33 JPM Euro Dy A-Acc EUR	22,49	5,27	-0,97	-0,69	1,50*	JPMorgan Asset M.
34 JPM Euro Str V A-AccEUR	32,56	5,27	-1,57	-0,92	1,50*	JPMorgan Asset M.
35 Fondmapfre Bolsa Europa	16,28	5,26	-2,97	-2,19	2,45	Mapfre Asset Mgmt.
36 MVI UCITS European Eq R	43,55	5,25	-3,62	-2,87	1,80	Magallanes Value Inv.
37 JPM EuroResEnhldEq(ESG)UED	--	5,17	-1,90	-1,44	0,00	JPMorgan Asset M.
38 AGI Europe Eq Gr S AT	7,24	5,12	-4,51	-3,81	1,50	Allianz Global Invest
39 Abanca R. Variable Europa	24,11	4,97	-1,97	-1,84	2,14	ABANCA Gestion de Act
40 Grande Europe	8,82	4,88	-0,70	-1,15	0,16	Carmignac Gestion Lux
41 MFS Blended Res. Eq A1	27,48	4,84	-1,11	-0,49	0,00	MFS Meridian F.
42 AGI Europe Eq Grw AT	3,29	4,74	-1,42	-1,75	1,50	Allianz Global Invest
43 Cleo Index Europe Eq C C	21,72	4,58	-2,44	-1,69	1,00	Candriam
44 CBK Bolsa Sel Europa Est	15,86	4,55	-1,52	-1,17	2,22*	CaixaBank AM
45 MFS Continental Eur Eq A1	25,44	4,55	-0,76	-0,06	1,05	MFS Meridian F.
46 CPR Silver Age	9,88	4,44	-0,36	0,52	0,00	Amundi Iberia
47 JPM Euro Dy D-Acc EUR	19,68	4,44	-1,04	-0,75	2,50*	JPMorgan Asset M.
48 JPM Euro Str V D-Acc	29,51	4,44	-1,61	-0,98	2,25*	JPMorgan Asset M.
49 JPM Euro Str G A-AccEUR	17,66	4,40	-0,47	-0,47	1,50*	JPMorgan Asset M.
50 AF European Eq Value	26,14	3,83	-2,29	-1,99	1,50	Amundi Iberia
51 JPM Euro Str G D-AccEUR	15,03	3,60	-0,53	-0,53	2,25*	JPMorgan Asset M.
52 Trea Cajamar RV Europa S.	8,01	3,52	-3,32	-2,84	0,00	Trea Asset Mgmt.
53 GVC Gaesco Europa	33,97	3,46	-2,11	-1,74	2,35	GVC Gaesco Gestión
54 BBVA Bolsa Plan Dv Europa	18,80	3,39	-1,13	0,18	1,75*	BBVA
55 Renta 4 Europa Acciones	12,35	3,29	-2,16	-2,41	1,45	Renta 4
56 Ibercja Europa Star A	7,83	2,86	-2,92	-1,97	1,80	Ibercja
57 AXA Europe Sustain.	22,33	2,84	-2,01	-1,29	1,50	Axa Investment
58 BBVA Bolsa Europa Cartera	31,83	2,80	-3,08	-1,78	0,00	BBVA
59 BBK Dividendo Europa	23,73	2,66	-1,78	-1,33	1,75*	Bankinter Gestión
60 Sant. Dividendo Europa B	21,72	2,29	-1,88	-0,48	1,55	Santander Asset Mgt.
61 AF Europe Eq Conservat	12,83	2,28	-0,21	0,50	1,30	Amundi Iberia
62 Challenge European Eq. L	12,51	2,18	-1,72	-1,34	1,61	Mediolanum
63 MFS European Core Eq A1	15,99	2,04	-1,69	-1,31	5,15	MFS Meridian F.
64 Sant. Dividendo Europa A	19,91	1,78	-1,91	-0,52	2,05	Santander Asset Mgt.
65 Challenge European Eq. S	11,05	1,66	-1,75	-1,37	2,11	Mediolanum
66 CBK Bol. Divid. Europa PI	21,25	1,65	-2,52	-1,74	2,63*	CaixaBank AM
67 U.Europa Dividendos CL B	18,85	1,60	-0,87	-1,07	1,80*	Unigest SGIC
68 BB European Collection L	9,86	1,47	-2,23	-1,80	1,81	Mediolanum
69 JPM Europe StradDivA(div)	10,03	1,41	-1,14	-0,34	1,50*	JPMorgan Asset M.
70 MFS European Res.A1	11,06	1,35	-1,42	-1,02	1,15	MFS Meridian F.
71 Sant. European Dividend B	18,99	1,25	-1,93	-0,56	1,04*	Santander SICAV
72 Sab. Eur Bolsa ESG-Gart	18,73	1,23	-1,61	-1,05	0,90*	Sabadell Asset Mgmt
73 BBVA Bolsa Europa	25,78	1,21	-3,16	-2,19	2,35*	BBVA
74 Cha. Europ. Eq. L Hedged	9,80	1,16	-1,61	-1,47	1,61	Mediolanum
75 Sab. Eur Bolsa ESG-Prem	17,84	1,03	-1,62	-1,07	1,10	Sabadell Asset Mgmt
76 BB European Collection S	8,44	0,96	-2,24	-1,84	2,31	Mediolanum
77 CBK Bol. Divid. Europa Est	18,75	0,95	-2,56	-1,80	2,33*	CaixaBank AM
78 Sant. European Dividend AU	16,67	0,86	-2,15	-0,40	2,00	Santander SICAV
79 Sant. European Dividend A	17,22	0,75	-1,95	-0,60	1,54*	Santander SICAV
80 Ibercja Bolsa Europa A	1,55	0,72	-1,61	-1,09	1,70*	Ibercja
81 CBK Bolsa Gest Europa PI	21,68	0,72	-2,13	-0,95	1,65	CaixaBank AM
82 JPM Europe StradDivD(div)	7,62	0,66	-1,19	-0,41	1,50*	JPMorgan Asset M.
83 Cha. Europ. Eq. S Hedged	8,38	0,64	-1,75	-1,51	2,11	Mediolanum
84 CL Bolsas Europeas	6,05	0,63	-1,86	-1,12	2,30*	C. Laboral
85 Bellevue Sust Ent EUR B	8,04	0,59	-1,46	-0,82	0,00	Bellevue Asset Mgmt
86 Behavioral I	-4,36	0,57	-3,71	-3,17	1,25	Mapfre Asset Mgmt.
87 BB European Coll. Hed. L	7,36	0,43	-2,25	-1,93	1,91	Mediolanum
88 Sab. Eur Bolsa ESG-Plus	15,89	0,43	-1,66	-1,12	1,70	Sabadell Asset Mgmt
89 Sab. Eur Bolsa ESG-Empr	15,73	0,43	-1,66	-1,12	1,70	Sabadell Asset Mgmt
90 BBVA European Equity Fund	23,62	0,24	-3,97	-2,44	1,35	BBVA
91 Sab. Eur Bolsa ESG-Pyme	15,05	0,18	-1,67	-1,14	1,95	Sabadell Asset Mgmt
92 Behavioral R	-5,89	0,02	-3,74	-3,22	1,76	Mapfre Asset Mgmt.
93 CBK Bolsa Gest Europa Est	19,06	-0,01	-2,16	-1,00	2,38	CaixaBank AM
94 Sab. Eur Bolsa ESG-Base	14,21	-0,07	-1,68	-1,16	2,20	Sabadell Asset Mgmt
95 BB European Coll. Hed. S	5,88	-0,07	-2,27	-1,97	2,41	Mediolanum
96 MFS European Value A1	11,94	-0,24	-1,71	-1,18	5,15	MFS Meridian F.
97 DWS Inv Eur Top Div LC	9,16	-0,99	-2,16	-1,63	1,50	DWS International Esp
98 Mutafond. Bolsa Europea C	12,65	-1,25	-3,46	-2,89	0,72	Mutuaactivos
99 March Europa Convicción	19,14	-1,70	-2,31	-1,39	1,95	March

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
100 Cand. Eq. L. Eu. OptQua C C	3,97	-1,91	-1,17	0,15	1,50*	Candriam
101 Cand. Sust Eq Europe CC	-81,40	-2,00	-1,53	-0,23	1,25	Candriam
102 ALKEN European Opps R	35,64	-2,88	-3,20	-2,56	1,50	Alken Asset Managent
103 ALKEN European Opps A	32,69	-3,58	-3,23	-2,59	1,50	Alken Asset Managent
104 Cand. Eq. L. Eu. Inn C C	-1,06	-4,22	-3,38	-1,96	3,50	Candriam
105 Belgravia V Strategy A	--	-5,71	-2,44	-1,90	1,68	Singular Asset Mgmt
106 SIH Equity Europe A	-7,59	-9,40	-3,47	-2,37	0,03*	Andbank
Olympus Europe	--	--	-1,69	-1,45	1,45	ATI Capital Gestión
Belgravia V Strategy Z	--	--	-2,40	-1,84	0,93	Singular Asset Mgmt
GVC Gaesco Col Europ Eq	--	--	-4,43	-2,38	2,34	GVC Gaesco Gestión
RV Global						
1 Rural RV Intnacional Car	39,73	27,02	2,10	1,76	0,57	Gescooperativo
2 Rural RV Intnacional Est	32,38	24,75	2,00	1,61	2,37	Gescooperativo
3 JPM Gb Growth Fund USD A	-10,28	24,51	0,30	1,22	1,50*	JPMorgan Asset M.
4 JPM Gb Growth Fund EUR D	-12,27	23,69	0,25	1,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
5 Aumum Renta Variable	16,99	22,73	0,18	0,44	1,45	Santander Asset Mgt.
6 MFS Gb Stratg Eq A1 Acc	--	22,53	3,26	2,77	0,00	MFS Meridian F.
7 CPR Inv Gb Disrupt Opp	-16,99	22,30	1,97	2,79	0,00	Amundi Iberia
8 MFS Gb Stratg Eq A1 Acc	--	22,01	3,32	2,97	0,00	MFS Meridian F.
9 AGI Best Styles Gb E ATH	25,07	21,51	0,12	0,40	1,00	Allianz Global Invest
10 Grandchilones	--	20,94	2,59	3,07	0,00	Carmignac Gestion Lux
11 MFS Gb Stratg Eq AH1 Acc	--	20,28	1,53	1,79	0,00	MFS Meridian F.
12 Paradox Equity Fund A	--	19,92	0,88	0,31	1,73	Welzia Management
13 JPM Gb ResEnhldEq(ESG)UE	39,86	18,83	0,99	0,68	0,00	JPMorgan Asset M.
14 NSF Wealth Defender Gb I	25,63	17,85	2,65	1,91	1,06	Nevasar Finance Lux.
15 JPM Gb ResEnhldEq(ESG)UED	--	17,60	0,87	0,57	0,00	JPMorgan Asset M.
16 NSF Wealth Defender Gb A	27,92	17,43	2,65	1,89	1,56	Nevasar Finance Lux.
17 Family Governed	--	17,25	0,14	0,57	0,00	Carmignac Gestion Lux
18 Abanca RV ESG 360	--	17,07	0,71	0,87	0,28	ABANCA Gestion de Act
19 Ibercja Bolsa Internac.	23,90	17,05	0,93	0,69	2,00*	Ibercja
20 JPM Caribf Gb Eq(CB)IETF	35,67	16,99	0,81	0,61	0,00	JPMorgan Asset M.
21 Marango Equity Fund	19,12	16,77	0,84	0,57	1,45	Renta 4
22 JPM Caribf Gb Eq(CB)IETFH	--	16,74	0,03	0,26	0,00	JPMorgan Asset M.
23 JPM GIREEnhldEq A accEUR	--	16,56	0,65	0,82	0,00*	JPMorgan Asset M.
24 JPM GIREEnhldEq A AccUSD	--	16,13	0,33	0,53	4,30	JPMorgan Asset M.
25 AM Index MSCI World	33,91	16,10	0,77	1,62	0,00	Amundi Iberia
26 EDM International Equities	--	15,98	-0,59	-0,19	1,17	EDM Gestión S.A
27 JPM GIREEnhldEq A accEURH	--	15,80	-0,55	0,09	0,00*	JPMorgan Asset M.
28 GCO Internacional	29,55	15,53	0,89	0,65	1,79	GCO Gestión de Activo
29 SIH Global Equity	--	15,39	-0,48	-0,32	0,00	Andbank
30 JPM Gb Select Eq AAcc USD	39,61	15,15	-0,04	0,52	1,50*	JPMorgan Asset M.
31 JPM Gb Select Eq AAccEUR H	--	14,92	-0,83	0,11		



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
25 Kutxabank Bol Emerg. Cart	-21,79	-6,54	-4,76	-3,20	0,86	Kutxabank Gestión
26 Sab. Bolsa Emerg-Cart	-1,94	-6,54	-3,54	-2,55	0,95	Sabadell Asset Mgmt
27 JPM Em Mkts Divid A(div)	-16,82	-6,69	-3,86	-1,82	1,50*	JPMorgan Asset M.
28 Sab. Bolsa Emerg-Prem	-2,75	-6,77	-3,55	-2,57	1,20	Sabadell Asset Mgmt
29 Rural Emergts RV Cart.	-22,70	-6,96	-4,62	-3,26	0,12	Gescooperativo
30 MFS Em Mkt Eq Rch Fd AH1	--	-7,07	-5,37	-3,60	0,00	MFS Meridian F.
31 Sab. Bolsa Emerg-Empr	-4,33	-7,28	-3,58	-2,62	1,75	Sabadell Asset Mgmt
32 Sab. Bolsa Emerg-Plus	-4,26	-7,29	-3,58	-2,62	1,75	Sabadell Asset Mgmt
33 JPM Em Mkts Divid D(div)	-18,68	-7,38	-3,90	-1,89	1,50*	JPMorgan Asset M.
34 Sab. Bolsa Emerg-Pyme	-5,13	-7,56	-3,59	-2,64	2,05	Sabadell Asset Mgmt
35 Kutxabank Bolsa Emergent.	-24,44	-7,60	-4,82	-3,29	2,00	Kutxabank Gestión
36 BB Em. Markets Coll. L	-24,38	-7,75	-4,24	-3,17	2,11	Mediolanum
37 Cand. Eq. Lm Mkts C C	-30,15	-7,82	-4,40	-3,23	1,00	Candriam
38 Sab. Bolsa Emerg-Base	-5,96	-7,84	-3,61	-2,66	2,35	Sabadell Asset Mgmt
39 Mir. - Eq Gbl Emerg Mkt A	-27,70	-8,15	-3,67	-2,51	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt
40 BB Em. Markets Coll. S	-25,42	-8,22	-4,26	-3,21	2,61	Mediolanum
41 JPM GblEmMkResEnhdEqESGD	--	-8,24	-4,88	-2,86	2,00	JPMorgan Asset M.
42 Rural Emergentes RV Est	-26,77	-8,62	-4,71	-3,41	2,37	Gescooperativo
43 JPM Em Mkts Opp Acc	-28,33	-8,80	-4,35	-2,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
44 Catalana Occid Emerg.	-21,24	-8,96	-4,22	-2,84	2,08	Geslisur Asset Mgmt.
45 Cand. Sust. Eq Em Mkt CC	-32,97	-9,39	-3,44	-1,89	1,50	Candriam
46 JPM Em Mkts Opp D-Acc-USD	-30,07	-9,52	-4,39	-2,76	2,25*	JPMorgan Asset M.
47 JPM Em MktsSustEqA(acc)-E	-20,50	-10,06	-3,97	-3,10	1,50*	JPMorgan Asset M.
48 LK Mercados Emergentes	-26,09	-10,19	-4,56	-3,20	2,29*	C. Laboral
49 JPM Em MktsSustEqA(acc)-U	-20,65	-10,38	-4,28	-3,39	1,50*	JPMorgan Asset M.
50 JPM Em Mkts Eq AAcc(hgd)	-42,11	-11,49	-6,43	-4,26	1,50*	JPMorgan Asset M.
51 JPM Em Mkt Eq D-Acc (Hdg)	-43,42	-12,15	-6,46	-4,30	1,50*	JPMorgan Asset M.
52 Geslisur Mtg. Emerg Glob	--	-23,48	-9,49	-6,66	1,43	Geslisur Asset Mgmt.
JPM MdeEstAfricaEEOAccEU	--	--	1,07	2,07	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM MdeEstAfricaEEOAccUS	--	--	0,74	1,77	1,50*	JPMorgan Asset M.
JPM Mid East Africa Emg	--	--	-0,93	-0,82	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM Em SocAdv A acc EUR	--	--	-3,37	-1,81	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM Em SocAdv A acc USD	--	--	-3,69	-2,10	2,00	JPMorgan Asset M.

RV Reino Unido

1 MFS UK Equity A1	9,09	-0,63	-0,12	1,35	1,05	MFS Meridian F.
--------------------	------	--------------	-------	------	------	-----------------

RV Sudáfrica

1 Bellevue Africa Opp. B	-17,28	-16,28	-4,10	-6,86	0,00	Bellevue Asset Mngmt
--------------------------	--------	---------------	-------	-------	------	----------------------

RV Suiza

1 AXA Switzerland	10,07	0,48	-3,14	-1,66	1,50	Axa Investment
-------------------	-------	-------------	-------	-------	------	----------------

RV Zona Euro

1 Bestinfor	11,30	12,87	-1,95	-1,41	1,63	Bestinvest
2 Sant. Índice Euro Clase I	36,31	11,16	-2,33	-2,18	0,15	Santander Asset Mgmt.
3 Sabadell Euroacción-Cart	29,02	10,44	-2,13	-1,81	0,80	Sabadell Asset Mgmt
4 Sabadell Euroacción-Prem	28,64	10,33	-2,14	-1,82	0,90	Sabadell Asset Mgmt
5 Sant. Índice Euro B	32,66	10,18	-2,38	-2,25	0,00	Santander Asset Mgmt.
6 CBK Bolsa Ind. Euro Est.	31,79	9,96	-2,38	-2,27	1,20	CaixaBank AM
7 Sabadell Euroacción-Empr	26,91	9,84	-2,16	-1,86	1,35	Sabadell Asset Mgmt
8 Sabadell Euroacción-Plus	26,88	9,84	-2,16	-1,86	1,35	Sabadell Asset Mgmt
9 Sabadell Euroacción-Pyme	25,96	9,56	-2,17	-1,88	1,60	Sabadell Asset Mgmt
10 Sabadell Euroacción-Base	25,01	9,29	-2,19	-1,90	1,85	Sabadell Asset Mgmt
11 AF Euroland Equity	30,32	8,95	-2,14	-1,88	1,50	Amundi Iberia
12 ING D Fin Eurostoxx50	30,45	8,80	-1,48	-1,83	0,00	Amundi Iberia
13 Gesconsult RV Eurozona	2,65	8,78	-1,12	-1,06	2,12*	Gesconsult
14 JPM EurResEnlnEqESUETFacc	--	7,88	-1,61	-1,89	0,00	JPMorgan Asset M.
15 Geslisur Euro Equities	28,45	7,75	-1,38	-1,59	2,35*	Geslisur Asset Mgmt.
16 BBVA Bolsa Índice Euro	28,90	7,38	-2,58	-2,62	1,30*	BBVA
17 Lazard Equity SRI	34,30	7,12	-0,45	-0,08	1,30*	Lazard Frères Gestion
18 Fondante Eurobolsa	21,96	6,91	-0,72	-0,76	1,30	GesNorte
19 JPM Euro A-Acc EUR	26,80	6,78	-1,38	-1,46	1,50*	JPMorgan Asset M.
20 CI Bolsa Euro Plus I	10,95	6,77	-1,93	-1,75	0,00	C. Ingenieros
21 AGI Valeurs Durables RC	17,70	6,59	-0,29	-0,23	1,79	Allianz Global Invest
22 Rural Euro RV Cartera	26,20	6,43	-2,90	-3,16	0,57	Gescooperativo
23 Lazard Equity Recovery R	20,17	6,29	-0,43	0,43	2,20*	Lazard Frères Gestion
24 Gestifonsa RV Euro B	7,99	6,24	-0,97	-0,83	0,00	CBNK
25 Kutxabank Dividendo Car	20,05	6,06	-1,94	-1,91	0,86	Kutxabank Gestión
26 JPM Euro D-Acc EUR	23,88	5,97	-1,46	-1,52	2,25*	JPMorgan Asset M.
27 GCO Eurobolsa	21,40	5,90	-1,84	-2,08	1,79	GCO Gestión de Activo
28 JPM Euro Dyn.AP(A)Acc EUR	27,00	5,88	-1,00	-1,24	0,00	JPMorgan Asset M.
29 CI Bolsa Euro Plus A	5,96	5,77	-1,98	-1,83	1,50	C. Ingenieros
30 Gestifonsa RV Euro A	5,27	5,34	-1,02	-0,90	2,10	CBNK
31 Accion Eurostoxx50 ETF	22,27	5,31	-2,53	-2,53	2,20	BBVA
33 JPM Euro Dyn.D(P)Acc EUR	24,18	5,09	-1,04	-1,30	0,00	JPMorgan Asset M.
34 Kutxabank Dividendo	16,03	4,86	-2,00	-2,00	2,00*	Kutxabank Gestión
35 Gestifonsa RV Dividendo B	18,65	4,70	-0,26	-0,31	0,43	CBNK
36 AM Indx MSCI EMU	20,80	4,61	-2,12	-2,68	0,00	Amundi Iberia
37 Lazard Obj. Alpha Euro	26,37	4,59	-2,02	-1,74	2,00	Lazard Frères Gestion
38 Rural Euro RV Estandar	19,56	4,53	-3,00	-3,30	2,37	Gescooperativo
39 Gestifonsa RV Dividendo A	17,88	4,48	-0,29	-0,33	0,65	CBNK
40 Fin Focno Valor	18,92	4,35	-3,00	-2,62	1,79	Finoco
41 JPM EurResEnlnEqESUETFacc	--	4,12	-2,11	-2,39	0,00	JPMorgan Asset M.
42 DWS Inv CROCI Euro LC	12,71	3,76	-2,97	-2,84	1,50	DWS International Esp.
43 Deut Inv I Top Euro	9,03	3,73	-2,55	-2,80	1,60	DWS International Esp.
44 Dux R. Variable Euro	27,41	3,65	-1,27	-1,74	1,07	DUX Inversiones
45 Cand. Sust. Eq EMU CC	18,65	3,32	-1,67	-0,72	1,25	Candriam
46 Sant. Euro Equity B	14,12	2,80	-2,80	-2,34	1,50	Santander SICAV
47 Kutxabank Bol. Euroz. Car	13,05	2,73	-2,42	-2,93	0,86	Kutxabank Gestión
48 Sant. Euro Equity A	12,41	2,28	-2,83	-2,38	2,00	Santander SICAV
49 Sant. Acciones Euro	12,01	2,19	-2,78	-2,34	2,02	Santander Asset Mgmt.
50 BK RV Euro	23,33	1,94	-1,37	-1,55	2,05	Bankinter Gestión
51 Kutxabank Bolsa Eurozona	9,27	1,58	-2,48	-3,02	2,00	Kutxabank Gestión
52 CBK Euro Top Ide Univ	12,47	1,12	-3,41	-2,29	2,15*	CaixaBank AM
53 AGI Euro Eq Grw AT	-8,43	1,10	-4,43	-4,63	1,50	Allianz Global Invest
54 Cand. Eq Lmu Innovation	6,54	1,01	-2,59	-1,38	3,50	Candriam

R.V. empresas peq./med. capitalización

1 Bellevue Eur SM B	0,91	4,85	-1,02	0,48	0,00	Bellevue Asset Mngmt
---------------------	------	-------------	-------	------	------	----------------------

RV Pequeñas/Med. comp. Alemania

1 GVC Gaecco Small Caps	16,92	13,98	-2,02	0,11	1,80	GVC Gaecco Gestión
-------------------------	-------	--------------	-------	------	------	--------------------

RV Pequeñas/Med. comp. Europa

2 Magallanes Microcaps EurB	42,22	4,52	-1,86	-0,27	1,80*	Magallanes Value Inv.
3 Magallanes Microcaps EurC	40,98	4,24	-1,88	-0,29	1,80*	Magallanes Value Inv.
4 Objectif Small Caps Euro	11,93	3,65	-2,31	-0,40	2,20	Lazard Frères Gestion

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
5 Ibercaja Small Caps	-12,54	2,76	-3,97	-3,15	2,20	Ibercaja
6 Mir. - Disco. Euro. A EUR	-5,47	2,41	-2,20	0,11	1,50*	Mirabaud Asset Mgmt
7 Sant. Small Caps Europa	-0,60	2,36	-2,75	-1,58	2,20	Santander Asset Mgmt.
8 MFS European Sm Co A1	3,96	2,14	-1,64	-0,46	0,75	MFS Meridian F.
9 ALKEN Sm Cap Europ R	45,73	1,20	-3,32	-2,20	1,75	Alken Asset Management
10 JPM Euro SC A-Acc EUR	-4,01	0,09	-2,13	-0,81	1,50*	JPMorgan Asset M.
11 Mut. Valores Sm&Mid L	17,15	-0,08	-3,89	-2,66	0,70	Mutuaactivos
12 Mir. - Disco. Euro. Ex UK	12,02	-0,17	-2,61	-0,13	0,80	Mirabaud Asset Mgmt
13 JPM Europe Sust SC EqAacc	0,03	-0,28	-3,26	-2,21	1,50*	JPMorgan Asset M.
14 Kutxabank B Sm&Mid Eur Ca	0,16	-0,83	-3,85	-2,39	0,64	Kutxabank Gestión
15 JPM Euro SC D-Acc EUR	-6,91	-0,91	-2,18	-0,91	2,50*	JPMorgan Asset M.
16 BK Pequeñas Clas. Europa	16,40	-1,04	-4,26	-3,30	1,75	Bankinter Gestión
17 AXA ACT Human Capital	-4,17	-1,06	-3,61	-2,24	1,75	Axa Investment
18 K. Bolsa S&M Caps Euro	-2,23	-1,63	-3,89	-2,45	1,45	Kutxabank Gestión
19 JPM Europe Dyn SC A(P)Acc	-13,91	-2,80	-2,07	-1,10	1,50*	JPMorgan Asset M.
20 Renta 4 Small Caps Euro	-15,24	-2,84	-5,71	-4,61	1,35	Renta 4
21 JPM Euro Dyn SC D(P)Acc	-16,60	-3,81	-2,12	-1,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
22 AXA Europe SmallCap	-16,95	-4,94	-4,74	-3,33	1,75	Axa Investment

RV Pequeñas/Med. comp. Global

1 MFS M F Gb N Disc Fd A1	1,64	7,12	-1,46	-0,95	0,00	MFS Meridian F.
2 MFS M F Gb N Disc Fd A1	1,90	6,68	-1,38	-0,83	0,00	MFS Meridian F.
3 Abante Quant Value SM	15,99	5,62	0,47	1,56	1,45	Abante Asesores
4 MFS M F Gb N Disc Fd AH1	-14,59	4,92	-3,14	-1,97	0,00	MFS Meridian F.
5 True Value Small Caps F.I	-4,60	1,33	-2,14	-0,82	1,95	Renta 4

RV Pequeñas/Med. comp. Suiza

1 Mir. - Eq Swiss Sm&Mid A	2,42	1,19	-4,16	-2,05	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt
----------------------------	------	-------------	-------	-------	-------	---------------------

RV Pequeñas/Med. comp. USA

1 JPM BB US SmCapEQ UETF SAc	--	7,59	-2,22	-2,78	0,00	JPMorgan Asset M.
2 JPM BB US SmCapEQ UETF SDI	--	6,46	-2,36	-2,92	0,00	JPMorgan Asset M.
3 JPM US SC Growth Acc	-31,22	-0,44	-3,53	-2,67	1,50*	JPMorgan Asset M.
4 JPM US SC Growth Dacc	-32,80	-1,23	-3,56	-2,72	1,50*	JPMorgan Asset M.
5 JPM US Sm Comp AccEURHdg	-12,24	-4,25	-4,61	-3,01	2,00	JPMorgan Asset M.
GVC Gaecco Zebra US SM LP	--	--	-3,99	-3,75	2,09	GVC Gaecco Gestión

Sector

Agricultura y Alimentación

1 Panda AgriculturaWater	3,35	-1,91	-3,13	-2,22	1,98	Geslisur Asset Mgmt.
2 DWS Inv Gl Agribusiness L	4,83	-15,80	-1,98	-1,61	1,56	DWS International Esp.

CUADROS

Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)						
1 Welzia Ahorro S	3,63	4,28	-0,83	-0,45	0,78	Welzia Management
2 Renta 4 Pegasus	-1,84	4,10	-0,66	-0,35	1,00	Renta 4
3 Renta 4 Valor Relativo	0,21	3,52	-0,36	-0,22	1,35	Renta 4
4 Abanca G. Conservador	-1,52	3,04	-0,40	-0,12	0,63	ABANCA Gestion de Act
5 Unifond Conservador C	--	2,84	-1,22	-0,47	0,29	Unigest SGIC
6 ING DIR FN Conservad	-5,13	2,63	-0,76	-0,46	1,20	Amundi Iberia
7 CS Director Bond Focus	-5,12	2,15	0,15	0,26	0,70	Credit Suisse
8 Unifond Conservador A	-4,90	1,80	-1,27	-0,55	0,82	Unigest SGIC
9 BK Multiestrategia	-6,13	1,38	-0,72	-0,58	1,00	Bankinter Gestión
10 CI Balanced Opp I	1,09	0,84	-0,39	-0,05	0,60	C. Ingenieros
11 CI Balanced Opp A	-1,85	-0,11	-0,44	-0,13	1,50*	C. Ingenieros
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)						
1 AGF - Equity Manager A	-0,09	8,63	-0,22	-0,25	1,50	Abante Asesores
2 AGF - Equity Manager C	-0,08	8,63	-0,22	-0,24	1,50	Abante Asesores
3 AGF - Equity Manager B	-2,96	7,54	-0,29	-0,33	2,15	Abante Asesores
4 Dunas Valor Equilibrado I	14,33	6,51	-0,02	0,24	0,60	Dunas Capital
5 U.Gestión Prudente C	--	6,10	-0,08	0,22	0,37	Unigest SGIC
6 Dunas Valor Equilibrado R	13,02	6,02	-0,06	0,20	1,15	Dunas Capital
7 Creand Gest. Flex. Sost.	9,01	5,86	0,14	0,32	0,16	Creand Wealth Mngmt.
8 Abanca G. Moderado	0,24	3,87	-0,62	-0,34	1,09	ABANCA Gestion de Act
9 U.Gestión Prudente D	--	3,80	-0,63	-0,34	0,42	Unigest SGIC
10 Dunas Valor Equilibrado RD	--	3,50	-0,06	0,20	1,15	Dunas Capital
11 Librbank RF Flexible C	5,73	3,38	0,59	0,52	0,35	Unigest SGIC
12 Ibercaja Estrategia Din A	-4,58	3,24	-0,18	0,22	1,50	Ibercaja
13 Dunas Valor Equilibrado D	--	3,12	-0,02	0,24	0,62	Dunas Capital
14 U.Gestión Prudente B	--	3,03	-0,67	-0,40	0,00	Unigest SGIC
15 CBK Diversificado Dinám.	1,49	2,86	-0,49	-0,31	1,10	CaixaBank AM
16 CBK Sel Ret Absoluto PI	1,67	2,76	0,19	0,63	0,92*	CaixaBank AM
17 Librbank RF Flexible A	3,98	2,70	0,52	0,44	0,77*	Unigest SGIC
18 GVC Gaesco Ret Absoluto	6,28	2,51	-0,73	-0,64	1,50	GVC Gaesco Gestión
19 ING DIR FN Moderado	-6,32	2,37	-1,32	-1,01	1,20	Amundi Iberia
20 Sant. PB System Balanced	-5,01	2,30	-0,16	0,39	0,00	Santander Asset Mg.
21 CS Director Income	-7,30	1,56	0,21	0,33	1,10	Credit Suisse
22 Sant. Sost. Crecimiento I	-6,07	1,48	-1,85	-1,32	1,30	Santander Asset Mg.
23 CBK Evol Sost. 30 Univ	-1,92	1,18	-1,23	-0,74	1,35*	CaixaBank AM
Dunas Valor Flexible RD	--	--	-0,10	0,19	1,60	Dunas Capital
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)						
1 Dunas Valor Flexible I	21,34	7,47	-0,17	0,09	0,80	Dunas Capital
2 Dunas Valor Flexible R	19,32	6,80	-0,21	0,03	1,55	Dunas Capital

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
3 Medigestión	12,20	5,99	0,10	0,36	0,00	Andbank Wealth
4 Unifond Moderado C	--	5,38	-1,91	-0,88	0,38	Unigest SGIC
5 Fonarrad Internacional	14,32	5,01	-1,85	-1,43	0,90	GVC Gaesco Gestión
6 Abante Moderado A	5,30	5,01	-0,37	0,10	0,60	Abante Asesores
7 Sant. PB System Dynamic	0,41	4,61	0,54	0,64	0,00	Santander Asset Mg.
8 Penta Inversión B	7,10	4,32	-0,24	-0,09	0,00	Renta 4
9 Unifond Moderado A	-3,92	4,25	-1,96	-0,97	0,55	Unigest SGIC
10 Dunas Valor Flexible D	10,18	3,37	-0,17	0,09	0,80	Dunas Capital
11 ING DIR FN Dinámico	-6,47	2,49	-1,94	-1,60	1,20	Amundi Iberia
12 CS Director Flexible	-20,37	2,30	0,27	0,40	0,70	Credit Suisse
13 CIG Dinámica I	8,29	1,58	-0,59	-0,26	0,60	C. Ingenieros
14 CIG Dinámica A	4,73	0,54	-0,64	-0,36	1,50	C. Ingenieros
15 Mutua. Gest. Óptima Mod A	-4,44	0,35	-0,86	-0,38	1,27	Mutuactivos
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)						
1 Unifond Dinámico C	2,53	9,17	-2,57	-1,40	0,50	Unigest SGIC
2 Unifond Dinámico A	-0,45	7,99	-2,63	-1,48	2,40	Unigest SGIC
3 Abanca G. Decidido	6,62	6,97	-0,59	-0,32	0,09*	ABANCA Gestion de Act
4 CS Director Growth	-16,24	3,54	0,03	0,73	1,45	Credit Suisse
5 CBK Selección Alternativa	-0,30	2,19	-0,09	0,30	0,02	CaixaBank AM
6 Sant. Sost. Evolución	-7,32	1,10	-2,90	-2,27	1,60	Santander Asset Mg.
Rentabilidad Absoluta						
1 Tramontana R. A. Audaz	8,99	7,20	-3,95	-4,44	2,20	GVC Gaesco Gestión
2 U.Gestión Prudente A	7,94	5,39	-0,12	0,16	0,82	Unigest SGIC
3 Cand. Bds Total Ret C C	16,05	4,37	0,55	0,53	0,90	Candriam
4 Bellevue Global Macro B	-6,58	4,08	-0,21	0,21	1,40	Bellevue Asset Mngmt
5 Sab.Selec.Altern.-Carte	5,44	3,79	0,03	0,27	0,55	Sabadell Asset Mgmt
6 Sab.Selec.Altern.-Premier	5,10	3,68	0,03	0,26	0,65	Sabadell Asset Mgmt
7 Sab.Selec.Altern.-Empresa	4,51	3,48	0,02	0,25	0,85	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab.Selec.Altern.-Plus	4,50	3,48	0,01	0,25	0,85	Sabadell Asset Mgmt
9 Sab.Selec.Altern.-Pyme	4,25	3,37	0,01	0,24	0,95	Sabadell Asset Mgmt
10 Sab.Selec.Altern.-Base	3,93	3,27	0,00	0,23	1,05	Sabadell Asset Mgmt
11 BBVA Retorno Absoluto	5,85	3,15	0,70	0,75	0,90	BBVA
12 GVC Gaesco Ret Abs Clas I	8,19	3,13	-0,70	-0,59	0,43	GVC Gaesco Gestión
13 Cand. Bds Tot Ret C C	-0,26	2,71	-1,10	-0,39	0,60	Candriam
14 BBVA Bonus Dur Flexible	2,94	2,67	-0,44	-0,11	0,70*	BBVA
15 CBK Sel Ret Absoluto Est	1,37	2,66	0,18	0,62	1,02*	CaixaBank AM
16 Cand. Divers.Futures C C	17,59	2,21	-1,02	0,11	1,70*	Candriam
17 CH Solidity & Return LA	-14,69	2,02	-1,47	-0,93	1,21	Mediolanum
18 MFS Global Tot Ret A1	11,07	1,77	-0,80	-0,28	1,05	MFS Meridian F.
19 SWM Capital 2 Plus	-5,74	1,63	-0,14	-0,52	0,20	Singular Asset Mgmt

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
20 JPM MM Alte.A-Acc EUR Hdg	-8,51	0,69	-0,56	-0,44	0,00	JPMorgan Asset M.
21 Sant. Gest Dinam Alternat	4,75	0,51	-0,34	-0,19	1,00*	Santander Asset Mg.
22 JPM MM Alternat DAcc(hgd)	-9,51	0,30	-0,58	-0,47	1,50*	JPMorgan Asset M.
23 CH Solidity & Return LB	-16,49	0,24	-2,22	-1,68	1,21	Mediolanum
24 Liberbank Global Macro P	-8,36	-1,86	0,31	0,10	0,70	Unigest SGIC
25 Liberbank Global Macro A	-9,59	-2,30	0,29	0,07	1,15	Unigest SGIC
26 ALKEN Abs Rtn Europ I	14,38	-3,20	-1,95	-1,41	1,50	Alken Asset Management
27 ALKEN Abs Rtn Europ A	12,54	-3,78	-1,98	-1,45	2,25	Alken Asset Management
28 AF Absol Ret MultiStrat	-10,64	-3,78	-1,33	-0,91	1,20	Amundi Iberia
29 Sapphire Absolute Funds A	-11,90	-5,92	-0,46	-1,11	0,00	GVC Gaesco Gestión
30 Belgravia Epsilon C	-2,69	-6,94	-0,90	-0,42	1,10	Singular Asset Mgmt
31 Clase A URV Europa Selec	--	-8,09	-1,94	-1,94	0,30*	Unigest SGIC
32 Belgravia Epsilon R	-5,47	-9,15	-0,91	-0,44	1,35	Singular Asset Mgmt
33 Belgravia Delta A	-12,36	-9,57	-0,62	0,01	0,00	Singular Asset Mgmt
Belgravia Delta Z	--	--	-0,58	0,06	0,59	Singular Asset Mgmt
Inv. Alt. Arbitraje						
1 Cand. Indx Arbitrage C	3,74	4,01	0,28	0,67	1,80	Candriam
2 Cand. Risk Arbitrage C	-0,61	1,71	-0,05	0,26	0,80*	Candriam
Inv. Alt. Derivados						
1 JPM Eur EqAbsAlpha(P)Acc	29,32	7,11	3,14	2,24	1,50*	JPMorgan Asset M.
2 JPM Eur EqAbsAlphaD(P)Acc	28,04	6,70	3,12	2,19	1,50*	JPMorgan Asset M.
3 Carmignac Abs Ret Europ A	4,40	0,50	0,68	1,14	1,50*	Carmignac Gestion Lux
4 JPM Gb Macro A-Acc	7,57	0,39	2,01	1,19	1,25*	JPMorgan Asset M.
5 Liberbank Multi-Manager P	-8,53	0,24	-0,76	-0,16	0,45*	Unigest SGIC
6 Liberbank Multi-Manager A	6,13	-0,06	1,98	1,16	1,70*	JPMorgan Asset M.
7 Liberbank Multi-Manager A	-9,49	-0,11	-0,77	-0,19	0,75	Unigest SGIC
8 Tordesillas Long/Short Z	-3,27	-0,44	-3,47	-2,69	1,14	Bestinvest
9 JPM Gb Macro A-Acc hgd	-7,65	-1,13	0,31	0,25	1,75	JPMorgan Asset M.
10 Tordesillas Long/Short A	-5,36	-1,18	-3,51	-2,75	1,14	Bestinvest
11 JPM Gb Macro D-Acc Hdg	-8,88	-1,57	0,29	0,22	2,20	JPMorgan Asset M.
12 AGI Multi Asset LS ATH	6,74	-4,45	-0,99	-0,44	1,50	Allianz Global Invest
13 Value Minus Growth Mneuvr	--	-22,56	-4,83	-4,35	1,35	GVC Gaesco Gestión
Inversión Libre (FIL)						
1 Cobas Concentrados	81,94	12,74	0,00	5,10	1,75*	Cobas Asset Mngt
2 Bestinvest Consumo Global	-32,82	7,19	-0,50	-0,62	1,85*	Bestinvest
3 Sab.Selec.Epsilon-Cart.	23,36	5,71	-1,54	-1,15	0,75	Sabadell Asset Mgmt
4 Sab.Selec.Epsilon-Premier	23,18	5,66	-1,54	-1,15	0,80	Sabadell Asset Mgmt
5 Sab.Selec.Epsilon-Empresa	22,25	5,39	-1,56	-1,17	1,05	Sabadell Asset Mgmt

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
6 Sab.Selec.Epsilon-Plus	22,25	5,39	-1,56	-1,17	1,05	Sabadell Asset Mgmt
7 Sab.Selec.Epsilon-Pyme	21,34	5,13	-1,57	-1,19	1,30	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab.Selec.Epsilon-Base	20,43	4,87	-1,58	-1,21	1,55	Sabadell Asset Mgmt
9 Mutuafondo Estrategia Gl.	6,74	2,88	-0,47	-0,09	0,65	Mutuactivos
Kenta Pagarés Corp. I	--	--	0,25	0,38	0,35	Renta 4
Kenta Pagarés Corp R	--	--	0,22	0,34	0,60	Renta 4
SDLF II BP FIL	--	--	--	--	1,27	Solventis
SDLF II PC FIL	--	--	--	--	0,00	Solventis
Spanish Dir Leasing I	--	--	--	--	1,08	Solventis
Spanish Dir Leasing B	--	--	--	--	1,25	Solventis
SDLF II INST. FIL	--	--	--	--	0,00	Solventis
Alternative Cinvest	--	--	--	--	1,77	Creand Wealth Mngmt.
Solidarios						
1 Fondo Ético Europa 5.0	--	6,15	-0,54	-0,23	1,35	Renta 4
2 LRB Solidario E.R. Madrid	--	5,19	-0,66	-0,11	1,55	Unigest SGIC
3 Lbk Solidario Fun Cantabr	-1,01	5,19	-0,66	-0,11	1,55	Unigest SGIC
4 Lbk Solidario Fun Gjustur	-1,01	5,19	-0,66	-0,11	1,55	Unigest SGIC
5 Lbk Solidario Fun Extremd	-1,01	5,19	-0,66	-0,11	1,55	Unigest SGIC
6 Microbank Fondo Ético	5,38	4,97	-1,31	-0,58	1,56	CaixaBank AM
7 BBVA Futuro Sostenible	1,32	4,15	-0,49	-0,16	1,30*	BBVA
8 Sab.Inv.Ética.Sol.-Cart	0,91	3,04	-1,02	-0,71	0,80	Sabadell Asset Mgmt
9 Sab.Inv.Ética.Sol.-Prem	0,60	2,94	-1,03	-0,72	0,90	Sabadell Asset Mgmt
10 Sab.Inv.Ética.Sol.-Empr	0,15	2,78	-1,03	-0,73	1,05	Sabadell Asset Mgmt
11 Sab.Inv.Ética.Sol.-Plus	0,15	2,78	-1,03	-0,73	1,05	Sabadell Asset Mgmt
12 Sab.Inv.Ética.Sol.-Pyme	-1,49	2,22	-1,06	-0,78	1,60	Sabadell Asset Mgmt
13 Sant. Resp. Solidario A	-4,95	2,17	-1,30	-0,89	1,59*	Santander Asset Mg.
14 Kutxabank Fondo Solidario	-9,63	1,89	-1,07	-0,55	1,60	Kutxabank Gestión
15 Sab.Inv.Ética.Sol.-Base	-2,52	1,86	-1,08	-0,81	1,95	Sabadell Asset Mgmt
Otros						
Gestión Pasiva						
1 CBK Valor 97/50 Eurost2	7,09	2,51	0,18	0,29	0,27	CaixaBank AM
Otros						
1 AGI Volatility Strat PT12	9,65	5,92	0,12	0,43	1,00	Allianz Global Invest
2 Fon Fineco Euro Líder	13,37	4,67	-1,32	-1,39	1,04*	Fineco
3 BK Bolsa Esp Objetivo2027	--	4,50	-1,13	-0,98	0,54*	Bankinter Gestión

RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES (Continuación)

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
CI Climate Sustainab. ISR	8,95	-0,51	5,52	2,68	23,93	C. Ingenieros
Tressis Carte Equilibrada	15,42	-0,54	6,68	1,98	19,66	Medvida Partners
Medvida Partners Decidido	10,03	-0,58	8,50	4,11	19,46	Medvida Partners
Seci Futuro	7,77	-0,68	3,74	4,34	10,83	Mutuactivos
March Pension 50/50	11,09	-0,91	4,16	12,31	23,53	March G.
BK Premium Moderado	14,92	-0,92	4,69	7,75	20,52	Bankinter
Finizens Decidido (4)	13,09	-0,92	6,34	7,75	29,50	Caser
Santalucia VP O.Jubi 2035	10,34	-0,96	5,40	1,33	--	Santa Lucia
Santalucia MPersonal 2035	9,85	-0,96	5,39	--	--	Santa Lucia
Finizens Equilibrado (3)	11,74	-0,96	5,18	2,32	20,22	Caser
Arquiplan Profim Disc 50	117,64	-0,98	5,93	4,33	23,98	Arquipensiones EGFP
Santalucia MPersonal 2045	9,77	-0,99	7,20	--	--	Santa Lucia
Santalucia VP O.Jubi 2045	10,29	-0,99	7,26	2,09	--	Santa Lucia
BK Premium Dinámico	7,08	-1,00	5,79	12,37	--	Bankinter
Uniplan Contigo 2046	12,49	-1,04	8,07	7,06	--	Unicorp Vida
Uniplan Contigo 2054	12,49	-1,05	8,88	8,48	--	Unicorp Vida
Santalucia VP O.Jubi 2055	10,62	-1,06	6,49	0,39	--	Santa Lucia
Santalucia MPersonal 2055	9,56	-1,06	6,43	--	--	Santa Lucia
Mapfre Crecimiento	10,54	-1,08	6,52	13,09	29,54	Grupo Mapfre
B&H Jubilación PP.	12,39	-1,29	10,43	23,96	41,24	Caser
BBVA Plan Equilibrado	1,11	-1,48	2,98	5,29	12,01	BBVA Pensiones
Tu Plan Liberbank 2035	10,53	-1,50	3,01	6,29	13,83	Unicorp Vida
Agroespaña	8,54	-1,54	5,27	6,36	5,60	Unicorp Vida
BS Plan 60 Plus 1	6,80	-1,57	1,10	8,21	23,07	B. Sabadell
BS Plan 60 Plus 2	6,31	-1,58	0,91	7,60	21,87	B. Sabadell
BS Plan 60	9,20	-1,59	0,70	6,94	20,69	B. Sabadell
Asefarma Equilibrado	11,44	-1,64	4,67	-2,41	11,47	Mutua. Collegi Engin.
Asefarma Variable	10,36	-1,64	4,67	0,69	14,99	Mutua. Collegi Engin.
A&G Variable PP	10,36	-1,64	4,67	0,69	14,99	Mutua. Collegi Engin.
A&G Equilibrado PP	11,42	-1,64	4,67	-2,41	11,50	Mutua. Collegi Engin.
BBVA Plan Dinámico	1,29	-1,64	4,14	12,70	22,15	BBVA Pensiones
Profit Previsión	133,41	-1,64	2,84	6,63	18,84	Dunas Capital
Cobas Mixto Global, PP	101,77	-1,72	2,67	34,98	24,33	Cobas Pensiones
Cajamar G. Futuro 2040	11,52	-1,73	3,85	2,51	15,24	Cajamar Vida
Tu Plan Liberbank 2045	10,87	-1,76	3,36	9,77	19,27	Unicorp Vida
Santalucia Pardo Decidido	59,08	-1,85	6,23	6,81	3,46	Santa Lucia
Cajamar G. Futuro 2050	12,57	-1,95	5,73	11,33	27,63	Cajamar Vida
Caja Ingenieros Skyline	8,99	-2,34	4,42	4,59	14,39	C. Ingenieros
CABK Crecimiento Premium	16,45	--	5,89	7,09	14,80	VidaCaixa
Cabk Destino	12,78	--	4,18	4,08	16,24	VidaCaixa
Rentabilidad Media		-1,05	5,61	7,57	21,05	
Rentab. Media Ponderada		-0,76	4,91	7,31	21,70	

MONETARIO

Zurich Suiza	8,66	0,06	1,66	-1,23	-3,54	Deutsche Zurich P
BBVA P. Mercado Monetario	1,17	0,06	2,68	2,56	1,50	BBVA Pensiones
DB Money Market	6,61	0,05	1,49	-0,67	-3,09	Deutsche Zurich P
BK Inversión Monetario	10,62	0,02	2,38	-0,38	-1,81	Bankinter
BS Plan Monetario Plus 1	8,35	0,00	2,65	0,15	-0,40	B. Sabadell
BS Plan Monetario Plus 2	7,67	-0,01	2,29	-0,89	-2,13	B. Sabadell
BS Plan Monetario	7,04	-0,02	2,14	-1,34	-2,87	B. Sabadell
MPP Monetario	6,32	-0,02	2,71	-0,45	-1,88	Axa Pensiones
Duero Tranquilidad PP.	7,71	-0,05	3,05	-0,02	0,32	Unicaja
Rentabilidad Media		0,01	2,34	-0,25	-1,54	
Rentab. Media Ponderada		0,03	2,51	1,02	-0,20	

OBJETIVO VOLATILIDAD 0-2

CABK Retorno Absoluto	11,51	--	-0,26	-1,59	4,68	VidaCaixa
Rentabilidad Media			-0,26	-1,59	4,68	
Rentab. Media Ponderada			-0,26	-1,59	4,68	

OBJETIVO VOLATILIDAD 4-7

Santalucia VP Ret. Abs.	8,99	0,08	1,95	-1,01	-16,19	Santa Lucia
Fondomutua Conservador	13,19	-0,36	5,26	1,71	0,03	Mutuactivos
Renta 4 Dédalo	14,45	-0,58	4,56	-2,45	3,17	Renta 4
Rentabilidad Media		-0,29	3,92	-0,58	-4,33	
Rentab. Media Ponderada		-0,45	4,78	-0,49	1,01	

RENTA FIJA CORTO PLAZO ZONA EURO

CR Corto Plazo	6,85	0,64	2,38	-1,92	-2,88	Caser
Caser Premier RF	7,74	0,34	3,54	0,67	1,07	Caser

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
Caser RF	7,87	0,33	3,27	-0,02	-0,18	Caser
Caser Enero 2009	7,98	0,33	3,27	-0,02	-0,20	Caser
Círculo RF	7,71	0,33	3,28	-0,01	-0,19	Caser
Caser Seguridad Plus	10,06	0,33	3,28	-0,01	-0,18	Caser
Atlantis I, PP	7,76	0,33	3,27	-0,02	-0,19	Caser
Merchbank PP	19,09	0,14	2,77	1,17	-1,01	Merchbank
Renta 4 Renta Fija	15,95	0,10	3,95	-1,36	2,84	Renta 4
Renta 4 Deuda Pública	11,20	0,10	2,36	-0,75	-1,58	Renta 4
Acueducto Rentabilidad PI	11,17	0,07	3,13	0,11	0,33	Caser
Caser Ard Premier	10,99	0,07	3,08	-0,02	0,05	Caser
Caser 3x3	11,10	0,06	3,03	-0,19	-0,22	Caser
Canarias R.Protegida	6,35	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Caser Depósito 35	10,60	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Círculo Tranquilidad	10,19	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Rioja Plandepósito	11,02	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Renta 4 2013	7,58	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Caser 2012	8,44	0,06	2,87	-0,64	-0,97	Caser
Caser 2009 Plus	7,19	0,06	2,86	-0,67	-1,02	Caser
Trea Tranquilidad PP	13,70	0,02	3,21	0,75	3,33	Trea Asset Managem.
Mediolanum Act.Monetarios	1.302,73	0,02	3,26	0,01	1,78	Mediolanum Pensiones
Ibercaja Horizonte 2024	12,91	0,01	1,44	-5,05	0,63	Ibercaja
RGA-Dinero	7,00	0,00	2,28	-2,65	-3,43	Rural
Ibercaja Ahorro R. Fija	8,20	-0,04	2,22	-1,46	-1,52	Ibercaja
Plan Pensión Creciente PP	7,24	-0,05	2,43	-2,72	-1,70	March G.
Arquia Banca Obj. 2024	128,01	-0,05	4,58	-2,35	0,16	Arquipensiones EGFP
Uniplan Renta Fija	1,12	-0,07	3,19	0,29	0,96	Unicorp Vida
Santalucia VP Ges. Estable	9,91	-0,07	3,14	-0,58	--	Santa Lucia
Liberbank Tranquilidad	6,83	-0,08	2,77	-0,28	-1,60	Unicorp Vida
Arquia Banca P. Monetario	7,87	-0,15	4,48	-1,54	1,52	Arquipensiones EGFP
BK Renta Fija Corto Plazo	8,59	-0,18	2,29	-1,85	-2,66	Bankinter
GCO Pensiones Renta Fija	12,15	-0,18	2,90	-1,14	-0,06	GCO Gestora de Pens.
Generali Renta Fija	7,35	-0,18	2,64	-1,09	-1,29	Generali
Cajamar Dinero	11,12	-0,22	2,27	-2,36	-1,53	Cajamar Vida
CABK Ambición CP Premium	11,91	--	2,51	-2,13	-1,50	VidaCaixa
CABK RF Corto Plazo	109,32	--	2,23	-1,99	-1,41	VidaCaixa
Plancaixa Proyección 2024	12,67	--	1,71	-4,20	-2,36	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 2024	13,99	--	1,48	-4,73	-2,98	VidaCaixa
CABK Ambición Corto Plazo	11,08	--	2,51	-2,13	-1,49	VidaCaixa
Rentabilidad Media		0,07	2,86	-1,10	-0,62	
Rentab. Media Ponderada		0,07	2,50	-1,82	-1,16	

RENTA FIJA LARGO PLAZO GLOBAL

Indexa Mas Rent. Bonos	8,89	-1,16	1,06	-14,48	-7,86	Caser
A&G Conservador PP	11,81	--	4,86	-6,00	1,43	Mutua. Collegi Engin.
Asefarma Conservador	11,85	--	4,86	-5,97	1,45	Mutua. Collegi Engin.
Rentabilidad Media		-1,16	3,59	-8,82	-1,66	
Rentab. Media Ponderada		-1,16	3,15	-13,83	-7,14	

RENTA FIJA LARGO PLAZO ZONA EURO

Arquia Banca P. Inversión	8,16	0,06	5,26	-1,95	7,88	Arquipensiones EGFP
PSN Pen. RF Confianza	11,32	-0,01	4,13	3,78	5,56	Prev. Sanitaria N.
Trea Horizonte PP	12,12	-0,48	2,16	-3,92	-0,83	Trea Asset Managem.
CI Eurobond RF 100	7,48	-0,66	4,03	-5,47	-2,17	C. Ingenieros
Cajamar Renta Fija	13,15	-0,78	2,96	-6,62	-2,12	Cajamar Vida
Abanca RF Flexible	13,13	-0,80	2,66	-6,39	-3,68	Abanca Vida y Pensio.
Solventis Cronos	98,90	-0,81	2,52	-5,56	-4,83	Arquipensiones EGFP
Ibercaja Pensiones 1 RF	22,38	-0,89	4,76	-6,37	-3,18	Ibercaja
Ibercaja Horizonte 2028	13,58	-0,91	2,28	-12,67	4,86	Ibercaja
Ruralcoop Toledo	9,13	-0,93	2,65	-5,56	-3,04	Rural
Farmacéuticos de Soria	10,16	-0,93	2,65	-5,56	-3,05	Rural
RGA-Renta Fija	22,09	-0,93	2,65	-5,56	-3,05	Rural
C.R. Navarra	22,34	-0,93	2,65	-5,56	-3,04	Rural
Pelayo Vida Renta Fija	10,94	-0,94	3,84	-3,16	2,39	Santa Lucia
Santalucia VP Renta Fija	1,56	-0,94	3,83	-3,17	2,33	Santa Lucia
Arquia Banca Obj 2027	114,83	-0,95	1,68	-3,25	-0,38	Arquipensiones EGFP
BK Renta Fija Largo Plazo	20,75	-0,97	2,66	-5,10	-2,77	Bankinter
Estabilidad II	6,37	-1,00	3,49	-4,63	-1,79	Unicaja
Uniplan RF Largo Plazo	9,58	-1,01	3,73	-4,26	0,16	Unicorp Vida
Duero Estabilidad PP	10,91	-1,02	3,78	-4,40	-1,43	Unicaja
Liberbank Estabilidad	20,81	-1,05	3,32	-3,03	-2,51	Unicorp Vida

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
Openbank Renta Fija	1,04	-1,05	1,45	-10,78	-7,59	Santander
Santander Renta Fija	1,88	-1,05	1,49	-10,74	-7,57	Santander
BS Plan Renta Fija	7,45	-1,09	1,12	-10,95	-7,19	B. Sabadell
BBVA Plan Renta Fija	16,01	-1,23	1,42	-6,96	-5,48	BBVA Pensiones
MPP Renta Fija	7,59	-1,33	2,48	-6,37	-5,93	Axa Pensiones
CABK RF Largo Plazo	9,86	--	2,52	-5,73	-1,41	VidaCaixa
Plancaixa Proyección 2029	14,04	--	1,45	-14,84	-3,33	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 160	15,70	--	2,04	-9,28	-2,07	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 170	16,47	--	2,07	-9,32	-1,83	VidaCaixa
CABK R Fija LP Premium	14,74	--	2,52	-5,73	-1,41	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 2026	16,37	--	2,06	-9,32	-1,87	VidaCaixa
Rentab. Media Ponderada		-0,87	2,76	-6,20	-1,89	

DIRECTIVOS

Los cretinos competentes tienen fecha de caducidad

COMPORTAMIENTO La falta de consideración hacia los compañeros puede limitar la carrera.

Anjli Raval. Financial Times

Todo el mundo conoce al menos a uno. El cretino de la oficina que tiene un rendimiento tan alto que se sale con la suya siendo horrible con sus compañeros. Sus colegas cotillean sobre él y le guardan rencor, pero parece seguir una trayectoria siempre ascendente. ¿Por qué? Porque estos llamados “cretinos competentes” son buenos en la gestión. Consiguen resultados para sus jefes y no les importa tocar las narices a algunos de sus compañeros para conseguirlos. Hay infinidad de ejemplos en un lugar de trabajo típico. La empresa farmacéutica Pfizer llegó a establecer una política de “no cretinos”.

Me refiero a los compañeros que pueden ser crueles, groseros y mezquinos, más que a los que pueden ser molestos pero intentan hacer lo correcto, como los sabelotodos en las llamadas de Zoom. Puede tratarse del trabajador que menosprecia los logros de los demás para impulsar su propia carrera; del directivo que alaba su estatus por encima de los miembros más jóvenes del equipo, o del empleado que quiere que las cosas se hagan a su manera y arma ruido cuando no salen bien.

El problema para muchas de estas personas es que es probable que alcancen un límite. Es posible que hayan progresado en su organización sin apenas darse cuenta de su efecto en los demás. Algunos incluso se ven a sí mismos como inconformistas, al estilo de Elon Musk, que creen que los que les rodean tienen que asumir los comportamientos negativos en el lugar de trabajo y sus consecuencias. Pero cuando muchos de estos cretinos competentes alcanzan cierto nivel, sus malas relaciones y su reputación de no poder llevarse la contraria o confrontarles acaban por pasarles factura. “No se dan cuenta de que no se explican ni se ganan a la gente”, afirma Linda Hill, profesora de la Harvard Business School y una de las mayores expertas mundiales en liderazgo.

Su capacidad para triunfar por sí solos, combinada con una ambición desmedida, “les ciega”, añade. Como no se cuestionan a sí mismos, no desarrollan tan rápido habilidades de empatía y son menos conscientes de sí mismos. “Si has sido una estrella y rara vez has fracasado, probablemente no hayas trabajado en ti mismo”. En algún momento, las relaciones con los compañeros empiezan a contar de forma más significativa. Jean-François Manzoni, presidente del International Institute for Management Development, afirma que la



Como le ocurre a Elon Musk, algunos creen que los demás tienen que asumir sus comportamientos negativos.

entrada en el comité ejecutivo suele ser el momento en que las tensiones se revelan con mayor crudeza. Es entonces cuando estas personalidades (normalmente alfa) tienen que abandonar la comodidad de sus leales feudos individuales y trabajar con colegas que también han ascendido en el escalafón.

Un director de personal de una empresa industrial recuerda a una persona que había ascendido al comité ejecutivo pero, cuando fue evaluada por los cazatalentos y por Recursos Humanos para el puesto de CEO, quedó claro que se la veía como una bravucona. “Hasta ese momento, sus superiores no lo sabían. En ese punto, quedó automáticamente descartada”, explica.

En última instancia, el comportamiento de estas personas afectará al funcionamiento de los equipos directivos, a su forma de concebir la estrategia y a su colaboración con el consejo de administración. Es probable que en algún momento se conviertan en un problema para los responsables. “¿Cómo se crea un equipo con este conjunto de individuos que se reúnen con relativa po-

Las malas relaciones y su reputación de bravucón pueden pasarle factura a un mal compañero

Las empresas se han dado cuenta de las ventajas que aporta un líder más empático

competentes llegarán a un punto en el que “dejarán de ser promocionables”. Fundamentalmente, la gente quiere trabajar con personas a las que no sólo respeta, sino que le caen bien.

Las empresas cotizadas también se han dado cuenta de las ventajas de un líder más empático. La gente se siente atraída por quienes no sólo se preocupan por sí mismos, sino que hacen cosas por los demás. De hecho, estas personas suelen crear más valor para sí mismas y para sus organizaciones. Adam Grant, profesor de psicología organizativa, analiza este tema en su libro *Give and Take* (Dar y recibir). Según Grant, la idea generalizada es que los mejores llegan a la cima gracias a su trabajo, talento y suerte. Pero el éxito depende en última instancia de cómo interactúan con los demás. “Cuando ganan los que reciben, suele haber alguien más que pierde”. En el caso de los que dan, cuando tienen éxito, éste “se amplía y propaga”.

Quien se haya sentido desgraciado a manos de un cretino competente en la oficina, que no tema, probablemente tendrá su merecido.

PISTAS



Un festival que fusiona vino y hoteles

Hotel Wine Fest es un festival que fusiona la excelencia vinícola y el lujo hotelero y que celebrará su primera edición del 2 al 7 de febrero en Barcelona. Con la participación de cinco denominaciones de Origen –DO Cava, DO Penedès, DO Jumilla, DO Yecla y DO Bullas–, se crearán rutas al estilo de Hotel Tapa Tour en hoteles de lujo como El Palace Barcelona, Cottón House, Majestic, Monument, Neri Relais & Châteaux o Kimpton Vividora.

Guess presenta una innovación sostenible

Guess acaba de presentar en Pitti Uomo Airwash, una tecnología sostenible que reduce significativamente el consumo de agua al reemplazar el uso de piedras pómez gruesas para lavar los vaqueros por luz y aire. Precisamente fue en Florencia donde arrancó la aventura europea de esta marca hace cuarenta años y allí es donde se ha presentado esta innovación que reduce en más de un 80% el consumo de agua durante este lavado.

El célebre drama de Henryk Ibsen

Con *Hedda*, un retrato de varias mujeres, la directora belga Aurore Fattier se sumerge en los últimos días de los ensayos de *Hedda Gabler*, la célebre obra de Henryk Ibsen. Esta variación contemporánea del famoso drama del escritor noruego se estrena en España en Teatros del Canal, donde se representará el 6 y 7 de febrero, en versión francesa con sobretítulos en español. Es una producción del Teatro de Lieja.

GASTRONOMÍA

Psicodelia en la mesa

NOVEDADES Grupos, chefs y 'celebrities' fomentan el desarrollo del concepto de 'dinner club' o restaurantes experienciales.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

“Rhudo es más que un restaurante; somos un concepto que fusiona gastronomía, arte y cultura en un espacio emblemático en el corazón de Madrid”. Es la última incorporación a una franja del mercado hotelero que parece consolidarse especialmente en la capital: locales que aunque se presentan bajo la denominación de restaurantes, son, en realidad, espacios de ocio, donde, efectivamente, se come, pero, sobre todo, se encuentra música, coctelería, espectáculo e, incluso, hasta efectos especiales.

Aunque con variaciones, este modelo se ha ido repitiendo en los últimos tiempos, incluso y sobre todo a raíz de la pandemia, como sustituto de bares o discotecas cuando el punto de ocio nocturno está ligado al simple de hecho de cenar.

En el caso de Rhudo, se cumplen algunas de esas pautas, bajo un proyecto en el que se alían varias *celebrities*, como los actores Álex González y Miguel Ángel Silvestre y los futbolistas Marcos Llorente y Antoine Griezmann, junto con el chef biestrellado Paco Roncero. Abierto el pasado jueves en la calle Velázquez, suma tres ambientes: restaurante, con una oferta a la carta diseñada por Roncero, con apartados de ostras, crudos, ensaladas y vegetales, arroces y pastas, pescado del día, carnes, guarniciones y postres –como ya publica su web–; coctelería, quizás como confirmación de que el perfil de barman ya está entre los más demandados de la hostelería; y club, donde es posible reservar mesa para “vivir la transformación de Rhudo en un selecto paraíso” a medianoche.

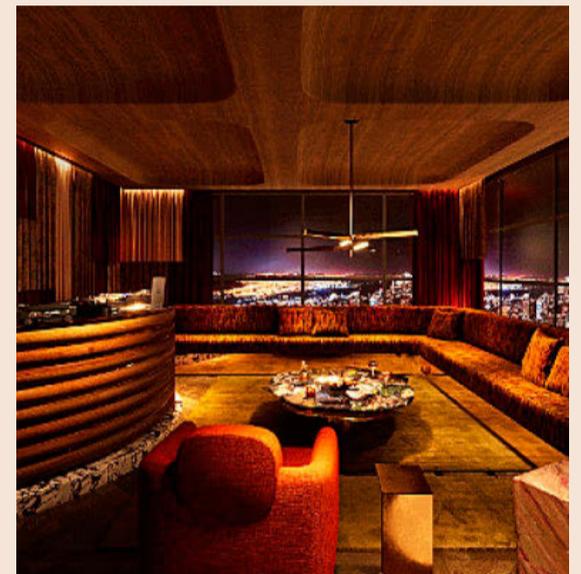
Entre Amazónico y Salvaje

Rhudo llega a una escena culinaria y de ocio en Madrid, donde en 2020 aterrizó Salvaje desde Latinoamérica o, mucho antes, Perrachica, de Larrumba Holding, ya demostró que al acabar de dar cenas su espacio en la calle Eloy Gonzalo podía transformarse en una pseudodiscoteca. Del formato *dinner show* al restaurante con club o las discotecas donde se sirve comida, el fenómeno se multiplica, sin que todavía esté claro si es solo una moda o se asentará como un modelo más que ocupa locales habitualmente apoyados en elevadas inversiones.

En realidad, habría que rebobinar un poco más para reconocer en Grupo Paraguas y sus fundadores, Sandro Silva y Marta Seco, la idea de añadir diversión a la comida, lo que arrancó en 2011 con Tenconten y, en 2016, se consolidó con la apertura Amazónico en la calle Jorge Juan, en cuyo sótano funciona el club de jazz The Jungle Jazz Club.



Grace, abierto en 2023 por Grupo Gunilla en el paseo de Recoletos.



Zona club de Rhudo, recién inaugurado con Paco Roncero al frente de la oferta gastronómica.



Mesa de Sublimotion, creado por Paco Roncero hace una década en Ibiza.



Quintoelemento, en la séptima planta de Teatro Kapital.

De los grupos Larrumba y Carbón, agrupados en un *hólding* –con el fondo Aurica en su capital–, llegaron después Habanera, La Fonda Lironda y Fanático, que en el otoño de 2021 confirmó el matrimonio oferta gastronómica-*entertainment*. Lo próximo para esta empresa es Pabulo, que abrirá próximamente junto a Torre Picasso.

Por su parte, Salvaje, originario de Panamá y con sedes en Bogotá y Miami, ha ido creciendo en los últimos cuatro años, añadiendo otras marcas como Arrogante, donde a la cocina italiana se suma espectáculo en vivo. Papúa, Tatel, Panthera, Bulé Bulé –de Grupo El Escondite– e, incluso, las sedes de Grupo Big Mamma (Bel Mondo y Villa Capri) se alinean con esta tendencia.

Aperturas recientes lo reafirman. Gunilla es un grupo de ocio y hostelería fundado en 2010, que a Graf o Bianca sumó el restaurantes Bribón en 2021 y los conceptos Giselle (2023) o Grace (2023). “Del plato a la pista”, anuncian para conceptualizar sus fórmulas de *dinner club*. Ubicados en el Paseo de Recoletos, Grace –definido como “el *dinner & dance* al más puro estilo neoyorquino”– y Giselle –“inspirado en la mo-



Sinestesia, recién inaugurado por Kiko Moya en Caleido.

da y el *lifestyle* de la década de 1990”– se plantean como espacios que “invitan a disfrutar de una noche completa, desde la cena hasta el amanecer”, definen desde el grupo.

Restaurantes experienciales

Más allá de los *dinner show*, surgen restaurantes experienciales, que, en algún caso, pueden rozar la psicodelia. Teatro Kapital, famosa discoteca en la calle Atocha, abrió hace un par de años Quintoelemento, restau-

te su séptima planta presentado como “una experiencia gastronómica y audiovisual donde los sentidos y los cuatro elementos son los protagonistas del espectáculo”. Eso significa que a la oferta bajo el sello de Juan Suárez de Lezo como director gastronómico, se añade videoarte, pantallas LED interactivas y *video mapping*, de modo que se proyectan contenido de ultradefinición 4K en paredes y una gran cúpula, “con una de las mayores pantallas cóncavas

retráctiles de Europa, en una instalación de estas características”.

Entonces, ¿no se trata solo de comer? Parece que no, al menos, para una parte de los hosteleros y de la clientela. Primero, habría que recordar que hace una década Paco Roncero creó Sublimotion en Ibiza como un restaurante de una sola mesa a todo lujo, donde lo audiovisual se mezcla con lo culinario, en un menú que sigue siendo presentado como uno de los más caros del mundo (1.650 euros, en el verano de 2023). Mientras, los dueños de El Celler de Can Roca idearon en 2013 Somni como una mesa donde mezclaban diferentes artes y gastronomía con solo 12 invitados, lo que dio pie incluso a un documental.

Lo último es Sinestesia, abierto poco antes de Navidades en Caleido, centro comercial junto a las Cuatro Torres. Se trata de una “experiencia gastronómica inmersiva” de la mano de Kiko Moya, con dos estrellas en L’Escala. En una mesa para 16 comensales y con un menú por 250 euros (con maridaje de vino), combina tecnología y alta cocina “en un viaje multisensorial diseñado para dar respuesta a la pregunta: ¿A qué saben los colores?”.

Opinión

Hacia la normalización de la economía global



Miguel Jiménez González-Anleo

El desempeño de la economía global en 2023 ha resultado ser mejor de lo previsto, sobre todo si tenemos en cuenta el panorama al que se enfrentaba a principios de año y los *shocks* a los que se ha visto sometida. Recordemos que hace doce meses China estaba saliendo de su política de *Covid Cero*, Europa se encontraba aún muy pendiente del impacto que la guerra en Ucrania podía tener en la provisión de energía, y los bancos centrales de las principales economías avanzadas estaban enfrascados en un ciclo de subidas de tipos de interés para frenar una inflación aún elevada que podían dar lugar a una recesión en Estados Unidos y otros países. A ello se ha añadido el conflicto entre Israel y Hamás desde octubre, que no ha dado lugar a un aumento brusco de los precios de la energía como sí ocurrió con otras guerras pasadas en la zona, pero que aún supone riesgos importantes en el comercio global, como los recientes ataques en el mar Rojo.

A pesar de esta situación de partida complicada, el crecimiento global se ha podido mantener bastante mejor de lo esperado, en torno al 3% frente al 2,3% previsto a finales de 2022. Estados Unidos, con un 2,4%, ha aguantado claramente mejor que Europa (0,4%), gracias a los soportes del mercado de trabajo y del ahorro acumulado. La economía de la zona euro permanece prácticamente estancada desde la primavera, a pesar de que su mercado de trabajo también resiste muy bien (la tasa de paro está en mínimos históricos), aunque se ve arrastrada sobre todo por el mal comportamiento de la economía alemana, muy afectada por el *shock* energético del gas, problemas

internos variados, y una mayor dimensión del sector manufacturero, a su vez dependiente del menor crecimiento en Asia. China ha crecido un 5,2%, gracias al fuerte rebote de su economía a principios de año, aunque no mantuvo el ritmo durante los otros tres trimestres, y tuvo que ser apoyada por estímulos de política económica, mientras se hacen más patentes los retos estructurales ligados al sobreendeudamiento y, sobre todo, a la amenaza de un rápi-

La normalización facilita hacer frente a los retos en geopolítica, energía, demografía y tecnología

do envejecimiento de su población.

De los varios factores que explican este comportamiento relativamente mejor de lo previsto se pueden destacar dos. Primero, la mencionada resiliencia del mercado de trabajo, sujeto a dinámicas complejas tras el Covid-19 y con factores demográficos que llevan a escasez de mano de obra y salarios más elevados. Segundo, la política monetaria de la Fed y el BCE, que se enfrentaban a un reto muy importante de frenar las expec-

tativas de inflación generadas por los *shocks* de oferta del período 2020-22 (los cuellos de botella vinculados a la pandemia y la amenaza energética tras el estallido de la guerra en Ucrania), y que han conseguido su objetivo sin provocar una recesión, algo en lo que muchos analistas no creían. Aunque el trabajo no esté acabado, ambos bancos centrales han cumplido su objetivo con nota, elevando los tipos de interés en su justa medida en un entorno complejo.



Continuidad

Para este año esperamos una continuación de las tendencias actuales, con un crecimiento global muy similar al año pasado (3%), una desaceleración más evidente en Estados Unidos (hasta el 1,5%), una paulatina recuperación en Europa (creciendo el 0,7%), y el mantenimiento del aterrizaje muy suave, más estructural que cíclico, de la economía china (4,4%). La inflación subyacente (en la que hay que fijarse en períodos volátiles como el actual) se seguirá acercando al objetivo del 2% en Estados Unidos y Europa, aunque el ritmo al que lo haga determinará el perfil de la reducción de tipos de interés de referencia, que comenzará alrededor de mediados de año. En definitiva, seguiremos asistiendo a la normalización de tasas de crecimiento, inflación y tipos de interés hacia niveles de equilibrio a largo plazo.

Esta normalización facilitaría poder afrontar mejor los retos a largo plazo de la economía global, tanto los geopolíticos (sobre todo la rivalidad de Estados Unidos con China), como de transición energética, demográficos, o de aprovechamiento e integración del desarrollo explosivo de la inteligencia artificial. Todo ello requerirá mantener un crecimiento sólido y reasignar el gasto a nuevos sectores y necesidades.

BBVA Research

Carrie Gibson y la América hispánica



Carlos Rodríguez Braun

Todos los estadounidenses son capaces de rastrear el origen de su país hasta la llegada de los peregrinos a bordo del *Mayflower* a las costas del cabo Cod en noviembre de 1620. Son menos, empero, los que subrayan que un siglo antes otros europeos habían poblado lo que después iban a ser los estados del sur del país.

Agradezco a mi amiga Pilar Lladó Arburúa que me haya recomendado la lectura de un interesante libro de Carrie Gibson que realiza el papel de España, la América hispánica y el Caribe, en la historia de Estados Uni-

dos: *El Norte. La epopeya olvidada de la Norteamérica hispánica* (Edaf).

El ambicioso proyecto de esta historiadora estadounidense residente en Londres no solo es contar toda la historia, sino huir de estereotipos y leyendas negras. Lo consigue. Cubre la historia desde los primeros conquistadores hasta las más recientes tribulaciones de los inmigrantes latinoamericanos que se afanan en llegar a Estados Unidos, y habla desde la política hasta la gastronomía, desde la religión hasta la guerra, desde el lenguaje hasta los sindicatos, desde la economía hasta la música, desde las grandes ciudades hasta los pueblos de las fronteras, y desde el deporte hasta la literatura. Y los escenarios van desde México hasta Canadá, desde Nueva York hasta Florida, y desde Texas hasta Cuba.

“Los hispanos fueron parte del pasado de EEUU y serán también parte de su futuro”, afirma

Su ambicioso proyecto no solo es contar la historia, sino huir de estereotipos y leyendas negras

Argumenta sólidamente su tesis, como resumió en *El Cultural* Rafael Núñez Florencio: “El legado cultural e institucional de la intervención española en esas latitudes septentrionales es importantísimo, hasta el punto de que la propia nación estadounidense no puede entenderse sin la impronta hispana”.

Reconocimiento reciente

Por supuesto que hay prejuicios de remotos orígenes que aún perviven, desde el recelo ante la Iglesia Católica hasta la caricaturización de lo hispánico como paradigma de la incompetencia, el atraso y la brutalidad. Lentamente, sin embargo, se despejan los equívocos, como apuntó en *Alfa y Omega* la propia Gibson: “Hay un reconocimiento reciente de que los inmigrantes de América Latina traba-

jan duro y en trabajos difíciles o mal pagados, que contrasta con el estereotipo de la pereza, extensivo a todos los hispanos católicos”. *The New Yorker* elogió el espíritu abierto con el que Carrie Gibson aborda una realidad muy compleja: “Ahora que se presta tanta atención a la construcción de muros, Gibson defiende la opción de desdibujar los límites”.

El retrato que emerge no está exento de conflictos y contradicciones, pero su pluralismo es veraz y atractivo. Cuando evoquemos las luchas por los derechos civiles, convendrá reunir a los afroamericanos con los hispánicos, y recordar que el racismo no margina solo a los primeros. Concluye Carrie Gibson: “Los hispanos fueron parte del pasado de Estados Unidos y serán también parte de su futuro”.

Sánchez solo puede gobernar España con el apoyo de los secesionistas y maniobrá lo que haga falta para satisfacerles.

La realidad y la verdad



ENSAYOS LIBERALES

Tom Burns
Marañón

Mañana habrán pasado seis meses desde que el Partido Popular de Alberto Núñez Feijóo venció al Partido Socialista de Pedro Sánchez en elecciones generales y la semana pasada se cumplieron dos meses desde que media docena de partidos nacionalistas pactaron la obtención de dineros y de poderes varios e invistieron un gobierno socio-comunista. Se levantó lo que Sánchez, de nuevo presidente del Gobierno, llamó un “muro” para frenar la “extrema derecha y la derecha extrema” que desprecia.

Sánchez, que miente según las hemerotecas o, según él, cambia de opinión, dice últimamente que “la verdad es la realidad”. Más vale que se entienda la “realidad” del presidente del Gobierno porque así no habrá sorpresas. Quiere una Segunda Transición y todo indica que esta vez la ruptura va muy en serio.

El axioma sugiere que Sánchez seguramente podrá agotar la legislatura y que, al cabo de cuatro años, España será más plurinacional y plurilingüe que sociedad única e indisoluble. Y que su economía estará más acotada por la intervención de gobiernos centrales y regionales que cualquier otra en la Unión Europea. Los españoles, por lo tanto, estarán más divididos y serán más pobres. Quienes piensan que la Constitución y las Instituciones forman un sólido e inexpugnable conjunto se equivocan. La democracia liberal flojea por doquier y en España es frágil.

Ayer, en A Coruña, Sánchez revalidó la vigencia de su régimen frente populista al cerrar una Convención Política que había convocado la cúpula del Partido Socialista, es decir Sánchez, el secretario general, con

dos fines muy concretos. Uno, que era de una importancia bastante relativa, consistía en dar el pistoletazo de salida a su campaña para las elecciones gallegas que se celebrarán el 18 de febrero. El otro es de importancia capital.

El Partido Socialista permanecerá en un discreto tercer lugar en el nuevo Parlamento de Galicia y, de acuerdo con las encuestas, el Partido Popular podrá consolidar su mayoría absoluta en la patria chica de Núñez Feijóo. El interés de la Convención reside en el volantazo que Sánchez ha dado a la política territorial de su partido. Su giro es solamente comparable con el que protagonizó Felipe González cuando forzó el abandono del marxismo en el ya lejano año de 1979.

González decía que había que ser “socialista ante que marxista”. Sánchez viene a decir que se ha de ser “sanchista antes que socialista”. Hoy como entonces el partido dirá amén porque los socialistas son muy disciplinados.

En A Coruña se habrá enterrado el ideario federalista del Partido Socialista que reconocía “hechos diferenciales” pero que era vertebrador porque no admitía ni “privilegios” ni “discriminaciones”. En cambio, el sanchismo, al convivir con el supremacismo identitario, admite una muy amplia amnistía para los encausados por el *procés*.

Se llega así a lo de la verdad y la realidad que dice el presidente del Gobierno. El *copyright* de la sentencia pertenece a Aristóteles y el aforismo lo empleó Juan Domingo Perón. Puesto que unos dos milenios separan el polímata griego del verdugo de la prosperidad argentina, la frase ha estado en boca de tropecientos y cada cual la ha repetido según su yo y su circunstancia.

Aristóteles, para ser exactos, dijo “la *única* verdad es la realidad” y al decirlo el alumno de Platón en la



El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ayer durante la Convención Política del PSOE en A Coruña.

El presidente podrá agotar la legislatura pero España será más plurinacional que única

El Tribunal Constitucional dará su visto bueno a la ley de amnistía con su mayoría sanchista

Academia de Atenas señaló que se distanciaba de su maestro. Ya se sabe, Platón era idealista y utópico y Aristóteles era de los del pan, pan, y el vino, vino. Así se ha de entender al presidente del Gobierno.

Sánchez es todo un realista que tiene los pies en la tierra y quiere que esto se sepa. Ya aleccionó a todo el mundo sobre cómo se ha de hacer de la necesidad virtud cuando faltan votos para asegurar ese valor supremo que es la permanencia en el poder. Ahora amplía lo que tiene *in mente*: la realidad es la verdad porque es lo que él pulsa y tiene un valor práctico.

Platón dio alas a los soñadores mientras que Aristóteles fortaleció a los hombres que padecen la pasión de mandar. Por eso el destructivo déspota de Perón también fue aristotélico a su manera. En 1948 citó, correctamente, al griego –la *única* verdad es la realidad– para explicar el aumento de precios en la autárquica economía argentina de la posguerra.

Aquí hay dos realidades. Una es que Sánchez solo puede gobernar España con el apoyo de los secesionistas y que maniobrá lo que haga falta para satisfacerles. La otra es que una mayoría parlamentaria apoyará al gobierno socio-comunista y que el tribunal constitucional, de mayoría sanchista, dará su visto bueno a la ley orgánica de amnistía. Ambas son verdades como templos. No habrá caída del “muro”.

Desde hace seis meses se ignora al platónico poeta Antonio Machado: “Tu verdad no, la Verdad, y ven conmigo a buscarla. La tuya, guárdetela”.

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

Subdirector: Pedro Blurrún. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelia Viaña, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mazo, José Orihuel (Cataluña) y Miguel Ángel Patiño

Empresas Víctor M. Osorio / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Opinión Ricardo T. Lucas / Directivos Nerea Serrano Nueva York Sergio Saiz / Londres Artur Zanón / Comunidad Valenciana Julia Brines / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella



EDITORA

Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.
Avenida de San Luis, 25 (28033 Madrid)
Teléfono de contacto: 91 443 50 00

ADMINISTRADORES

Marco Pompignoli
Laura Múgica

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD

Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD

Sergio Cobos

Expansión

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2024. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser -ni en todo ni en parte- reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".

CON MÁS EXPORTACIONES QUE NUNCA, LAS 148 DESTILERÍAS ESCOCESAS DE WHISKY SE HAN CONVERTIDO EN UN MOTOR ECONÓMICO POR SU PRODUCCIÓN Y POR SU ATRACTIVO TURÍSTICO. LA SUBIDA DE IMPUESTOS EN REINO UNIDO Y LOS MENSAJES PARA MODERAR EL CONSUMO DE ALCOHOL NO IMPIDEN SU CRECIMIENTO.

El whisky escocés brinda por su récord



Artur Zanón. Londres

Perdida entre las islas Hébridadas, al noroeste de Escocia, la destilería Isle of Harris abrió en 2015 con el doble objetivo de desarrollar la industria más célebre del territorio y revertir la decadencia demográfica que ha llevado a la isla a perder la mitad de su población en medio siglo.

Las instalaciones pusieron a la venta su primer whisky el pasado septiembre. Los 11 millones de libras (13 millones de euros) invertidos hace casi una década han devenido en uno de los motores de la isla y en todo un atractivo turístico. De los 10 empleados iniciales ha pasado a 50 en una isla con menos de 2.000 habitantes.

Esta pequeña destilería ilustra el crecimiento que ha experimentado el sector del whisky escocés, con récord de ingresos y de exportaciones tras la pandemia.

“En los últimos cinco años, que han sido turbulentos, con nuevos aranceles y con la pandemia, la industria del whisky escocés ha mostrado resistencia y ha redoblado su apuesta por el empleo y la inversión en Escocia y más allá”, explica el consejero delegado de la Scotch Whisky Association, Mark Kent. La asociación integra a 90 empresas (no están todas), cotizadas y familiares, como Chivas, Diageo, Highland o John Walker.

El sector generó en 2022 un valor bruto añadido de 7.100 millones de libras (8.300 millones de euros) en Reino Unido, de los que tres cuartas partes correspondieron a Escocia, cuya economía depende en un 3% de esta bebida. Y, aunque su peso en la exporta-



Destilerías como Isle of Harris son un negocio y un atractivo para el turismo.

ción de bienes y servicios para Reino Unido esté lejos del que tienen las finanzas, el whisky supuso el 2% de las ventas al exterior de bienes del país y el 77% de todas las exportaciones de alimentos y bebidas de Escocia.

EEUU y Francia lideran

El valor de la exportación de este producto se disparó un 31% entre 2018 y 2022, hasta un récord de 6.200 millones de libras. España es el décimo mercado, con 173 millones de libras en 2022, un 43% más que en 2021; EEUU y Francia lideran la lista. Otras cifras para calibrar el sector son los 66.000 empleos que genera,

España es el décimo país donde más whisky escocés se exporta, con 173 millones de libras

Agua, levadura y cereales, la fórmula de una bebida de la que hay constancia escrita desde 1494

de los que 41.000 están ubicados en Escocia.

Agua, levadura y cereales son los únicos ingredientes de un producto que solo se puede producir como tal en Escocia, con particularidades como los tres años que, como mínimo, debe madurar la bebida en barricas de roble, y la graduación, que debe ser de al menos 40°.

Las 148 destilerías son, globalmente, el atractivo turístico más visitado de Escocia, con dos millones de visitas anuales. El primer documento en el que se tiene constancia del destilado data de 1494 y justo un siglo y medio después se le aplicó el primer im-

EN MÁXIMOS



Expansión

Fuente: Scotch Whisky Association

puesto. La mayoría datan de pasada la Segunda Guerra Mundial y entre sus célebres consumidores destacan Winston Churchill, el escritor Truman Capote, Frank Sinatra y, ya en la ficción, el personaje de Bob Harrys en *Lost in Translation* o el capitán Haddock, en *Tintín*.

¿La culpa del alto IPC?

Hoy los impuestos superan el 50% del precio del alcohol en Reino Unido y la industria del alcohol se ha situado recientemente en el centro de la polémica a cuenta del repunte de la inflación, del 3,9% al 4% el pasado diciembre. La Oficina Nacional de Estadísticas

acusó a las bebidas alcohólicas de ser las principales responsables del alza de los precios, pero el sector mira a Downing Street por haberle subido los impuestos.

El desarrollo de destilerías como la de la isla de Harris -y otras que se abrirán en 2024- o de negocios paralelos, como el Johnnie Walker Experience de Edimburgo en 2021, ejemplifican el crecimiento de una industria que es la segunda con una mayor productividad en Escocia, con una media de 249.674 libras por empleado, solo detrás del sector de la energía, un 12% por encima, y por delante de las farmacéuticas.

Consigue con **MARCA**

BIBLIOTECA INDISPENSABLE

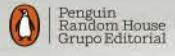
Una selección de 30 de los mejores libros de la literatura universal en una colección única.



SÁBADO 27
PRIMERA ENTREGA

El hombre invisible

por sólo **9,95€**



[WWW.MARCA.COM/PROMOCIONES](http://www.marca.com/promociones)



Cada sábado una nueva entrega con **MARCA**

Promoción válida en Península. Unidades limitadas. Bases depositadas en www.marca.com/promociones/ Teléfono de atención al cliente 91 205 37 12

Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES



LAS RONDAS DE LA SEMANA

Las operaciones de **Harbiz**, **Leemons**, **Depasify**, **Delfos Energy**, **Remuner** y las megarrondas de **Electra** y el unicornio **Cohere**.



Equipo de Nucaps, compañía fundada por Ana Brotons y Mariano Oto.



Equipo de Cocuus, 'start up' con sede en Navarra.



Efrén Álvarez y Andrés Casalba, fundadores de Wetaca.

La revolución tecnológica de los fogones

El sector de la alimentación está en plena **ebullición de innovaciones** desarrolladas por las firmas 'foodtech'. Estas compañías se proponen alcanzar una mayor eficiencia en la cadena de producción e impulsar una cocina más responsable que evite el desperdicio de comida y que elabore propuestas alternativas de origen vegetal optimizando los recursos.



Baltasar López, CEO de Millor Battery..

TENDENCIAS

'Start up' que aceleran la llegada del coche eléctrico



Antonio Espinosa, CEO y cofundador de Liux.

Santander
Impulsa
Empresa

Lleva a tu negocio
al siguiente nivel



Entra ahora en
impulsa-empresa.es



TECNOLOGÍA | 'FOODTECH'

Emprendedores que cocinan la alta innovación

La **robótica**, la **inteligencia artificial** o las **tecnologías** para elaborar comida con **proteínas vegetales** mejoran la eficiencia en la producción y ayudan a llegar a un consumidor cada vez más interesado por una alimentación saludable.

M^a José G. Serranillos. Madrid

¿Imaginan unos callos elaborados con ingredientes vegetales e impresos en 3D? Las *start up* navarras **Foody's** y **Cocuu** fueron las artífices de esta sorprendente versión de uno de los platos más tradicionales de la gastronomía española. La propuesta se pudo degustar en el popular almuerzo de San Fermín de 2023 en Pamplona, al que asistieron reconocidos chefs. “Estamos ante una tecnología que cambiará para siempre la forma de producir alimentos saludables, sabrosos, sanos y sostenibles a escala industrial”, afirmaba **Patxi Larumbe**, cofundador de **Cocuu**, durante el evento.

La propuesta de callos de estas *foodtech* es sólo una muestra de la innovación que se está desarrollando en el sector alimentario y que está definiendo la cocina del futuro. Estas compañías están incorporando tecnologías como la inteligencia artificial, la nanotecnología, la robótica, el análisis de datos o el 3D, que hasta hace poco tiempo eran impensables en un ámbito como la agroalimentación. Esta ebullición tecnológica está revolucionando esta industria, un sector clave en la economía española con un peso del 9,2% en el PIB que generó un volumen de 111.147 millones de euros en 2022, según datos de Cajamar.

Las innovaciones de las *foodtech* persiguen, entre otros propósitos, la mejora de la eficiencia, seguridad y sostenibilidad en toda la cadena de la industria alimentaria. Es uno de los mensajes que se transmitieron



EL IMPERIO DE LOS 'TUPPERS'

Fundada en Madrid hace diez años por dos emprendedores gallegos, Efrén Álvarez y Andrés Casalba, **Wetaca** ha sabido crecer prácticamente con recursos propios. La compañía cerró dos rondas de financiación de menos de 500.000 euros antes de 2020 y, desde entonces, su negocio de envíos de 'tuppers' a domicilio con recetas hechas con alimentos saludables sin aditivos ha mantenido un crecimiento constante con los ingresos que ha ido generando año a año. **Wetaca** ya es una compañía rentable: el año pasado logró una facturación de 16,2 millones de euros y gestiona ya 10.000 pedidos semanales. Estas cifras suponen un aumento del 70% con respecto a las de hace dos años cuando la compañía lanzó el modelo de suscripción del servicio, similar a otras plataformas como Netflix. El cliente se suscribe de forma semanal y elige los platos del menú que comerá los siguientes días que le serán enviados desde la cocina de la compañía ubicada en Madrid. En ella un equipo de cocineros prepara cerca de 65.000 platos cada semana, con recetas sanas y variadas, y con opciones para clientes que optan por la cocina vegana. La compañía cuenta ya con una plantilla de 92 profesionales y a finales de 2024 los objetivos serán alcanzar los 110.

en la pasada edición de la feria *Food 4 Future* celebrada en Bilbao. Las tecnologías encaminadas a frenar el desperdicio de alimentos, las soluciones para reducir el desecho de envases de plástico, la nutrición de alta precisión y personalizada basada en el análisis de datos fueron otras de las innovaciones mostradas en el evento.

Sergio Fabregat, director del salón, recuerda que “estamos en un momento en que la tecnología debe ser la aliada para lograr una produc-

ción de alimentos más eficiente y sostenible, con menores consumos de agua y energía. Somos cada vez más habitantes en el planeta y los recursos son limitados”. En este sentido, Fabregat subraya que una de las grandes tendencias actuales en las que se enfocan las *foodtech* es la producción de alimentos alternativos a partir de proteínas de origen vegetal o animal, como los insectos.

“Otra aportación importante es el impulso de herramientas de IA para ofrecer una nutrición personalizada

a las distintas necesidades, por ejemplo en casos de intolerancias alimentarias o alergias”, añade Fabregat. “Otros usos están fomentando soluciones de sensorización para seguir la evolución de todo el ciclo del estado de un alimento y detectar en qué momento puede perder sus propiedades”, subraya.

Por su atractivo actual para adoptar tecnologías punteras, el sector *foodtech* se ha convertido en un foco de interés para los inversores. Según un informe de **Eatable Adventures**,

en 2023 el sector concentró 226 millones de euros de inversión en España, lo que supuso una caída del 16% comparada con 2022. “Es un descenso más leve que las cifras registradas en otros mercados internacionales, lo que demuestra que el sector *foodtech* español mantiene su estabilidad. De cara a 2024 tenemos buenas perspectivas”, defiende **José Luis Cabañero**, fundador y CEO del fondo, que enfoca sus inversiones en las tecnologías alimentarias. El informe refleja que el ecosistema *foo-*



Equipo de Nucaps, compañía fundada por Ana Brotons y Mariano Oto.

El potencial de lo diminuto

Mariano Oto y Ana Brotons crearon en 2017 **Nucaps**, una compañía navarra que se ha enfocado en explotar las posibilidades de las nanocápsulas para aportar más nutrientes y principios activos a los alimentos. La tecnología de la compañía permite recoger estos componentes y revestirlos con cápsulas minúsculas de proteínas, que se incorporan a distintos alimentos, con la finalidad de que sean absorbidos mejor por el organismo y, por tanto, que su eficacia sea mayor. La compañía surgió como 'spin off' de la Universidad de Navarra y cuenta ya con varias patentes para proteger sus productos.

“La novedad que lanzamos en 2023 fue un producto que incorporaba nanocápsulas para potenciar distintos sabores salados en la boca, reduciendo los niveles de sal en los alimentos. Es una opción idónea para las personas que deben controlar su consumo, pero no quieren perder el sabor original de este alimento”, detalla Oto. El próximo lanzamiento en el que ya trabaja la compañía es 'Nugar', una propuesta similar pero con sabor azucarado. “Con las nanocápsulas se puede reducir el consumo de estos componentes y ayudar a personas con problemas de colesterol y diabetes”, explica el emprendedor.

La dieta para los deportistas de élite

Mejorar la salud de los deportistas a través de una nutrición adecuada y personalizada es uno de los focos de interés creciente para el sector 'foodtech'. En este campo firmas como **MioBio**, surgida en 2018, están aportando grandes avances. La compañía se dedica a elaborar y enviar comida personalizada para deportistas de élite y varios clubes de fútbol de España, Reino Unido y próximamente de Bélgica y Georgia. En 2022 la 'start up' valenciana levantó capital por valor de 250.000 euros de la aceleradora Demium y un inversor italiano. Los alimentos se elaboran desde una cocina atendida por tres chefs que personalizan los menús según las necesidades de cada deportista o club. Uno de los fundadores de MioBio, Sergio Brisa, compitió en judo a nivel profesional durante su juventud y en esa etapa vio la necesidad específica de aportar una alimentación adecuada al deporte de élite. "Muchos componentes de plantillas profesionales conocen cómo alimentarse, pero no quieren emplear tiempo en cocinar. Y en muchos clubes la gestión de los catering antes y después de los partidos se limita a bus-

car un restaurante cercano que les provea de menús, que no siempre se alinean con sus objetivos nutricionales", explica. La cocina de MioBio es variada y hecha con un producto de muy alta calidad, basada en las instrucciones de los nutricionistas y médicos con los que trabaja la 'start up'. Las recetas se adaptan con ingredientes que sirvan según los objetivos deportivos de cada caso.



Sergio Brisa, CEO de MioBio.

El batido saciante y energético

Natural Fonan es una compañía nacida en 2022, acelerada por uno de los programas de Lanzadera el año pasado, que ha encontrado en los batidos de distintos sabores su particular filón de negocio. Su propuesta son estas bebidas que tienen altas propiedades nutricionales para el consumidor, además de ser saciantes y energéticas para el día a día. Otra de sus ventajas es que no contienen azúcares añadidos. Andrés Gómez, fundador de la compañía junto a su socio Alfonso Cubillo, relata que la idea de Natural Fonan se empezó a gestar cuando percibieron que el sector de la alimentación tenía que abordar el reto de satisfacer a un consumidor cada vez más preocupado por su salud que busca alternativas naturales y sostenibles. "Es un batido natural y nutricionalmente completo diseñado para tomar por las mañanas, con ingredientes de digestión lenta que consiguen mantener saciado y con energía hasta la hora de comer. Fonan viene en forma de polvos preparados para mezclar con agua y es-



Alfonso Cubillo y Andrés Gómez, fundadores de Natural Fonan.

tán disponibles en cuatro sabores: chocolate, café, vainilla y matcha", detalla el emprendedor. En 2023 la 'start up' levantó fondos por valor de 130.000 euros que le están permitiendo escalar el negocio y llegar a más clientes. Ya son más de 1.500 usuarios los que compran los batidos a través de la web de Fonan o en Amazon.

dtech español está compuesto por 420 start up.

Por lo que se refiere a las fases de inversión de las start up, se observa una estabilidad en las rondas preseed y seed (presemilla y semilla), con operaciones tanto de inversores nacionales como internacionales. En 2023, las operaciones en fase semilla fueron la mayoría, representando aproximadamente el 38,9%, segui-

das por las preseed, con alrededor del 29%.

El pasado año fueron relevantes las dos operaciones de financiación (15 y 2 millones de euros) de **Cocoon Bioscience** –firma vasca con una tecnología que emplea insectos para producir proteínas destinadas, entre otros usos, a la elaboración de carne alternativa– y la ronda de la compañía navarra **Nucaps** (475.000 euros),

que fue otro movimiento reseñable. Su tecnología desarrolla nanocápsulas y biocápsulas para llevar proteínas naturales dirigidas a la industria alimentaria y a la salud.

Son dos ejemplos que reflejan esa gran tendencia de producir alimentos alternativos de manera más sostenible y dirigidos a un consumidor cada vez más preocupado por ingerir alimentos más saludables.

"Crece la presencia de la inteligencia artificial en el sector, por ejemplo, para mejorar los procesos de fermentación de alimentos, manteniendo sus propiedades nutricionales", señala Cabañero.

La alimentación del futuro piensa también en perfiles veganos y es capaz de ofrecerles huevos elaborados con componentes 100% vegetales. Es una de las propuestas ofrecidas

por **Shukran Food**, compañía de alimentación saludable fundada por el libanés **Bill Saad** y **Patricia Gallego**. **Uebo** es el huevo vegano de esta start up, elaborado con proteína de garbanzo, y con una textura y sabor prácticamente idénticos a los del huevo de gallina. Sólo se diferencia en que contiene menos calorías y grasas, y, por tanto, es idóneo para los intolerantes al gluten y la lactosa.

De microalgas a calamares

"Ya somos capaces de alimentarnos sin sacrificar los océanos". Es uno de los mensajes que lanza en su web la 'start up' **Isauki Food**, que elabora calamares, gulas y gambas a partir de algas marinas. De este modo, el propósito de la compañía, dirigida y fundada por Milos Dukat, es producir alimentos de forma más sostenible y responsable sin sobreexplotar los recursos marinos.

Desde la fundación de la compañía a principios de 2022 el departamento de I+D lleva trabajando en las posibilidades ofrecidas por las microalgas marinas para convertirlas en un alimento de sabor y textura similar a los calamares y gambas tradicionales.

Los ingredientes que se usan en la elaboración de estos alimentos contienen un alto valor nutricional para el consumidor, con proteínas, vitaminas, calcio, hierro, magnesio, omega 3...

"Estamos comprometidos con la preser-



Equipo de Isauki.

vación del fondo marino. No utilizamos barcos de arrastre ni redes de pesca; así reducimos el impacto negativo del plástico en los mares", aseguran desde la compañía con sede en Bilbao.

En sus inicios la empresa se impulsó desde Seedbed, la incubadora del programa europeo EIT Food que ayuda a proyectos de emprendedores en sus fases iniciales.

Beicon salido de una impresora

Es una de las 'foodtech' que más interés está suscitando entre inversores y profesionales del sector alimentario. La navarra **Cocuus** ofrece a terceros una innovadora tecnología que aúna la impresión en 3D con una formulación para elaborar alimentos con proteínas de origen vegetal y animal. Con esta combinación tecnológica Foody's, también de origen navarro, ha conseguido llevar a supermercados Carrefour de toda España el primer beicon vegetal creado con impresión 3D.

La compañía, cofundada por Patxi Larumbe y Javier Zaratiegui, cerró en 2022 una ronda de 2,5 millones de euros, liderada por Big Idea Ventures, fondo enfocado en la inversión en tecnologías de proteínas alternativas con sede en Nueva York. Con el capital ha seguido mejorando su tecnología y ha ganado presencia en distintos mercados internacionales, en los que varias compañías del sector alimentario ya utilizan su tecnología. "Nuestras

impresoras están capacitadas también para elaborar chuletones y 'foie'. Entre nuestros planes para este año está empezar a elaborar atún y explorar otras posibilidades de productos", explica Javier Zaratiegui. "Cada vez más clientes consumen estos alimentos alternativos al ser considerados una opción más saludable. Pero el cambio de percepción sobre estos productos es algo paulatino, no de la noche a la mañana", defiende el emprendedor.



Equipo de Cocuus, 'start up' con sede en Navarra.

TENDENCIAS | NEGOCIO

‘Start up’ para acelerar la llegada del coche eléctrico

El futuro de la **movilidad** pasa por la electrificación, pero España se retrasa en la adopción del vehículo eléctrico en Europa. Esta **transición** abre una oportunidad que algunos emprendedores están decididos a aprovechar.

Jesús de las Casas. Madrid

España es un referente europeo en la industria de la automoción, pero acumula un notable retraso en la implantación del coche eléctrico. Tres son las principales barreras que dificultan su adopción masiva: el elevado coste de los vehículos, las limitaciones que aún ofrecen en términos de autonomía y la insuficiencia de las infraestructuras existentes.

En particular, nuestro país padece un déficit alarmante en este último apartado. Según datos de Anfac al cierre del tercer trimestre de 2023, existían unos 34.000 puntos de recarga de acceso público en el territorio nacional, pero uno de cada cuatro no estaba operativo. Esta cifra queda muy lejos de los más de 300.000 puntos propuestos por el Gobierno para el año 2030 y sitúa a España entre los países con más asignaturas pendientes de Europa. Esta demora en el despliegue está lastrando la entrada del coche eléctrico en el mercado español, a años luz de líderes como los países nórdicos, Francia y Alemania.

A la incertidumbre que generan factores como la escasez de microchips y los problemas logísticos se suma este cambio de paradigma en el sector. Se trata de una transición que brinda una oportunidad para que España lidere la nueva movili-



El ‘Liux Animal’ es el primer prototipo de coche eléctrico creado por la ‘start up’ española Liux.

dad, y así lo han percibido algunas *start up* que ya innovan en distintos ámbitos de la industria.

Es el caso de **Liux**, una marca alicantina de coches eléctricos pionera en la utilización de materiales sostenibles. Su CEO y cofundador, Antonio Espinosa, reconoce que “la adopción está siendo mucho más difícil en España que en la mayoría de los países europeos”.

Mario Carranza, CEO y fundador de **Vamos**, percibe que “la principal barrera de entrada que tiene el coche

eléctrico es su elevado precio, muy alejado de la merma de capacidad adquisitiva del español medio, especialmente entre el cliente particular”. En este sentido, añade que el perfil del usuario de un vehículo eléctrico suele ser el de una persona que vive en una gran ciudad y cuenta con alto poder adquisitivo.

Este es uno de los principales argumentos, pero no el único. Como matiza Espinosa, Portugal tiene una renta per cápita un 20% inferior a la española y, sin embargo, las ventas

Un cargador de Wallbox, que en verano de 2023 superó la barrera de los 500.000 vendidos en todo el mundo.



de coches eléctricos en el país luso duplican a las de España. Es decir, entran en juego factores económicos, culturales e incluso geográficos. Pese a estos desafíos por resolver, “hay que entender que las cifras de venta de coches nuevos se mantie-

nen bajas y el precio medio de venta es comparativamente bajo. Si la economía mejora y eso se convierte en un aumento de poder adquisitivo, las cifras se pondrán al nivel de nuestros vecinos europeos”, augura Baltasar López, CEO de **Millor Battery**.



Enric Asunción, CEO y cofundador de Wallbox.

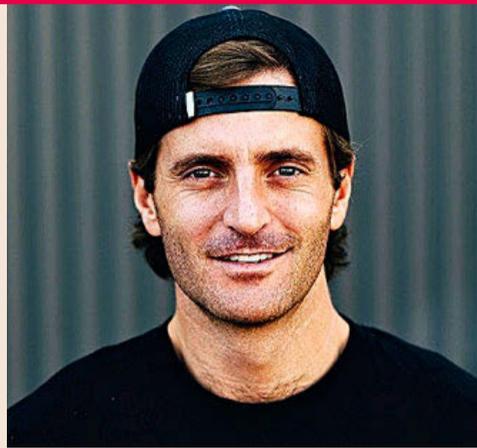
Soluciones al déficit de cargadores

La falta de infraestructura es uno de los principales obstáculos para la adopción masiva del coche eléctrico en España. No es casualidad que este sea el ámbito donde pone el foco **Wallbox**, la ‘start up’ de cargadores inteligentes para vehículos eléctricos fundada por Eduard Castañeda y Enric Asunción. Tras dar el salto a la Bolsa de Nueva York en 2021, la compañía atraviesa ahora un momento de dificultad que le ha llevado a perder el estatus de unicornio, aunque en agosto de 2023 superó la barrera de los 500.000 cargadores vendidos en todo el mundo. En busca de músculo financiero, en el pasado mes de diciembre cerró una ampliación de

capital de 29 millones de euros con el apoyo de Generac, Iberdrola y la firma de inversión de Francisco Riberas. Uno de sus competidores en este sector de los cargadores es **Zunder**, que desde sus orígenes se fijó en la falta de una red de puntos de recarga ultrarrápidos para automóviles. La empresa recibió en septiembre 22,5 millones de euros de la Comisión Europea para construir más de 1.000 de estos puntos. También las ‘start up’ extranjeras se fijan en el mercado español: la francesa planea invertir unos 100 millones de euros en los próximos cuatro años para desplegar 150 electrolineras con 1.000 puntos de recarga en España.



Daniel Pérez, CEO y cofundador de Zunder.



Antonio Espinosa, CEO y cofundador de Liux.

El coche más sostenible, con sello español

Antonio Espinosa y David Sancho pusieron en marcha **Liux** con el sueño de fabricar los coches más sostenibles del planeta. "Lo primero que hicimos fue desarrollar tecnología para ello: un 'biocomposite' de fibra de lino para fabricar el chasis y la carrocería, un robot de impresión 3D para hacer los moldes de producción y un sistema de baterías modulares", explica Espinosa, CEO y cofundador de la 'start up'.

Esta innovación se plasmó en el primer prototipo de la compañía, bautizado como Liux Animal, un turismo compacto de cuatro puertas, 240 caballos y 90 kWh de capacidad de batería. Sin embargo, "cuando lo terminamos, empezamos a ver que el sector entraba en una fase diferente: el entorno financiero hacía muy difícil un proyecto tan intensivo en capital como la fabricación en serie de un turismo y el mercado demandaba vehí-

culos ligeros urbanos". Así, abordaron un cambio estratégico hacia el modelo urbano Liux Geko. "Es el primer chasis estructural hecho con lino, un material que se ha usado hasta ahora en aplicaciones cosméticas", destaca Espinosa. Tras presentar el prototipo a finales de 2023, el vehículo entra ahora al proceso de homologación, con la primera línea de producción ya diseñada y planificada.

Una fábrica de chips 'made in Spain'

Fundada en 2010 y con sede en Tres Cantos (Madrid), **Kdpof** es una compañía que se dedica al diseño y la comercialización de chips dirigidos a comunicaciones ópticas de alta velocidad, con la industria automotriz como principal cliente. Sus chips hacen posible conectar entre sí distintos elementos de un vehículo, como las cámaras, sensores y procesadores. Hace unos me-

ses la empresa anunció que comenzaría a encapsular los chips que diseña, un proceso clave en las últimas etapas de la cadena de valor de los semiconductores, para dar el salto e incorporar la fabricación. Para ello, va a llevar a cabo una inversión de más de 40 millones de euros, 33 de los cuales procederán de los fondos europeos y el resto serán aportados por sus actuales accio-

nistas, como Caixa Capital Risc, Bullnet Capital y Kibo Ventures, así como otros inversores. Esta inversión se traducirá en la apertura de una fábrica en la Comunidad de Madrid, que producirá sus primeros chips para coches a finales de 2024. Con experiencia en países como Estados Unidos, Japón y Suecia, Kdpof prevé alcanzar los 25 millones de euros de facturación en 2025.



Carlos Pardo, CEO y cofundador de Kdpof.



Baltasar López, CEO de Millor Battery.

Baterías que impulsan la movilidad limpia

Los problemas en la cadena de suministro y el incremento de precios de las materias primas han puesto contra las cuerdas la viabilidad del coche eléctrico en los últimos años, con el alza de materiales necesarios para producir las baterías como el níquel, el cobalto y el litio. Respecto a la etapa más crítica, que se extendió entre 2021 y 2022, "la falta de suministro ha mejorado en la

mayoría de los casos, pero la subida de precios en los componentes se ha mantenido", cuenta Baltasar López, CEO de **Millor Battery**, que fabrica baterías para vehículos eléctricos e híbridos desde sus instalaciones en Barcelona. En un escenario tan complejo, esta empresa tiene la ventaja de ser fabricante con tecnología propia, lo que le permitió contar con la flexibilidad ne-

cesaria para adaptarse y rediseñar sus baterías sin verse obligada a detener su actividad. López pone de relieve que "nos hemos hecho un hueco en el mercado con nuestra tecnología y el mercado acompaña, por lo que estamos en fase de consolidación y crecimiento desarrollando nuevas baterías que fabricaremos en series más largas y para nuevos mercados".

Rénting para facilitar el acceso

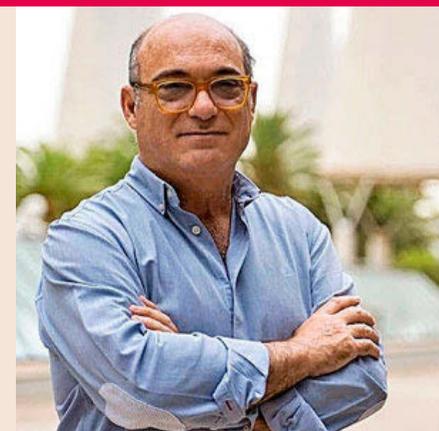
En años difíciles para las ventas de automóviles, el renting puede convertirse en la puerta de acceso al coche eléctrico para muchos usuarios. "Es el gran aliado para la electrificación del parque móvil: además del precio, la tecnología cambia tan rápido que el cliente final no quiere atarse a un vehículo eléctrico a largo plazo", subraya Mario Carranza, CEO y fundador de **Vamos**. La 'start up', que nació a mediados de

2019, permite que los consumidores accedan al coche como servicio de un modo ágil y sencillo. Desde sus inicios, ha detectado un crecimiento muy significativo en la demanda de vehículos híbridos -pasando de suponer el 10% a más del 25% de su negocio-, mientras que el peso del coche eléctrico representa aún menos del 5% del total, algo que Carranza explica por su mayor precio.

Tras crecer a doble dígito y alcanzar la rentabilidad en 2023, Vamos ha logrado dejar atrás las limitaciones que había sufrido años atrás por la falta de abastecimiento de vehículos. La empresa ya ha comercializado más de 7.000 coches nuevos en toda España con unas ventas acumuladas de más de 75 millones de euros, gracias a "la apuesta por un mercado en auge que queremos doblar este año".



Mario Carranza, CEO y fundador de Vamos.



Antonio Gutiérrez, CEO y cofundador de Blowind.

La autonomía, punto débil del vehículo eléctrico

Aunque la autonomía de los vehículos eléctricos ha aumentado en gran medida en los últimos años, sigue siendo uno de los principales puntos débiles de estos coches respecto a los tradicionales de gasolina y diésel. En esta limitación ha puesto el foco la 'start up' sevillana **Blowind**, que está desarrollando un generador de energía capaz de aumentar la autonomía de los vehículos eléctricos en grandes rutas.

Su solución aprovecha la energía eólica generada por el propio movimiento del vehículo para incrementar la duración de las baterías sin necesidad de recarga, a partir de tecnología que combina la utilización de superconductores y criogenia. Además, este generador tiene un tamaño y un peso inferior al de las baterías a las que sustituye parcialmente. La innovación de Blowind resultaría es-

pecialmente atractiva para grandes vehículos de transporte por carretera como camiones y autobuses, que pueden beneficiarse de esta mayor independencia de las infraestructuras de recarga para optimizar sus rutas de larga distancia sin necesidad de hacer desvíos. Si las pruebas en entornos reales tienen éxito, será clave para acelerar la transición del vehículo de combustión al eléctrico.

LAS RONDAS DE LA SEMANA

La plataforma de 'fitness' Harbiz consigue 5 millones de euros

La firma destinará los nuevos fondos a consolidar su **crecimiento** en Inglaterra y Alemania. En la operación han participado **Octopus Ventures, JME, Enzo Ventures** y **Athos Capital**.

M^a José G. Serranillos. Madrid

Harbiz, la plataforma tecnológica para profesionales con negocios de *fitness* todo en uno, ha cerrado una ronda de financiación de 5 millones de euros para potenciar su proceso de internacionalización y fortalecer su presencia en los principales mercados europeos.

En concreto, la compañía busca consolidar el crecimiento de su negocio en los mercados inglés y alemán, destinos en los que entró el pasado año. Los nuevos fondos servirán igualmente para seguir incorporando talento a su plantilla de profesionales.

En la operación de financiación, liderada por la firma de capital riesgo británica Octopus Ventures, han participado los fondos españoles JME Ventures, Athos Capital y Enzo Ventures.

Esta nueva ronda de financiación también permitirá a Harbiz continuar reforzando sus actividades de innovación, investigación y desarrollo de su producto tecnológico para ofrecer a los profesionales del *fitness*, entrenadores personales, los nutricionistas, fisioterapeutas o profesores de yoga, una gestión de sus clientes de forma 100% online sin impor-



Mario Morante, cofundador y CEO de Harbiz, y Javier Ortega, cofundador y director de operaciones de la compañía.

tar el lugar del mundo desde el que se conecten. Una de las nuevas mejoras de la plataforma será incorporar herramientas de inteligencia artificial enfocadas en mejorar la experiencia del usuario.

Harbiz, fundada en 2020 por Mario Morante y Javier Ortega, está presente actualmente en más de 35 países y cuenta con más de 6.000

profesionales del sector *fitness* asesorando y mejorando los hábitos saludables de más de 120.000 clientes.

Mario Morante, CEO y cofundador de Harbiz, señala que "es importante haber alcanzado este hito para la empresa y contar con un nuevo socio como Octopus Ventures, uno de los fondos de *venture capital* con más experiencia y proyección de Europa.

Estamos convencidos de que con el gran equipo humano que forma Harbiz y el apoyo de nuestros socios seremos capaces de cumplir con nuestros objetivos de convertirnos en el líder global de nuestro sector". Por su parte, Uthish Ranjan, socio de Octopus Ventures, destaca que "la fidelización del cliente es fundamental para el éxito de cualquier negocio de bienestar y Harbiz ha conseguido cambiar las reglas del juego para los profesionales del *fitness* y llegar a este objetivo".

Previamente a esta ronda de financiación, en mayo de 2022 la compañía cerró su anterior operación por valor de 2,5 millones de euros en la que también participaron JME Ventures, Athos Capital y Enzo Ventures, además de *business angels* como el emprendedor Hugo Arévalo, Íñigo Juantegui (fundador de Ontruck) o Andreas Mihalovits, entre otros.

Hace un año la compañía lanzó la nueva versión de su plataforma, con un rediseño y tecnología puntera utilizada por gigantes como Airbnb, Facebook e Instagram. Con el nuevo producto ha conseguido mejorar notablemente la experiencia de los usuarios.



Alberto Martín Mazaira, fundador de Depasify.

Wayra invierte en Depasify para impulsar los activos digitales

M. J. G. S. Madrid

Wayra, el *hub* de innovación abierta de Telefónica, invierte en Depasify, *start up* que facilita la unión del mundo financiero tradicional y los activos digitales tanto para empresas nativas en web3, como para entidades financieras tradicionales como bancos y gestoras de activos. Wayra ha entrado en la operación por valor de más 2 millones de euros, liderada por JME Ventures y GoHub Ventures, en la que también han participado otros inversores como Andbank y Lanai Capital Partners. El objetivo perseguido con el nuevo capital es lograr la expansión internacional de la compañía, así como ampliar equipo para expandir sus operaciones.

"En Depasify nos encargamos de la parte menos atractiva, pero esencial de los activos digitales. Queremos simplificar la vida de nuestros clientes permitiéndoles que se enfoquen en escalar sus negocios", señala Alberto Martín Mazaira, CEO de Depasify.

En el ámbito financiero, un activo digital se refiere a una representación digital de valor que se registra y se transfiere utilizando la tecnología de cadena de bloques (*blockchain*). Estos activos, que abarcan desde criptomonedas hasta *tokens* representativos de activos tangibles, se caracterizan por su naturaleza descentralizada y su capacidad para facilitar transacciones seguras y transparentes sin la necesidad de intermediarios tradicionales. Son instrumentos innovadores en el sector financiero que ofrecen nuevas oportunidades y desafíos en términos de regulación y gestión de riesgos.

La *fintech* ha creado un *core* (negocio) bancario basado en operativas fáciles y rápidas con activos digitales.

La 'edtech' Leemons obtiene 1,5 millones en su tercera ronda

M. J. G. S. Madrid

Tercera ronda de financiación para la *edtech* Leemons, firma fundada por Johan Sosa y Lula de León. La compañía consigue fondos por valor de 1,5 millones de euros en una ronda a la que han acudido el fondo hispano israelí Swanlaab, Ship2b Ventures, la firma mexicana Stella Maris Partners, *business angels* y algunos inversores previos de la compañía, nacida en 2021.

La *start up* ofrece una plataforma SaaS para la enseñanza basada en datos en universidades, empresas y colegios. La herramienta hace posible un aprendizaje más eficaz y dinámico para el alumno. Según señalan los fundadores de Leemons, "se trata de una plataforma única en el mercado educativo".

Durante 2023 el equipo de profesionales de Leemons ha estado desarrollando la versión SaaS del producto y con esta ronda trabaja en su internacionalización con la intención de llegar a distintos países europeos. Además, la compañía quiere crecer en clientes y en profesionales que refuercen el equipo actual. "Desde Swanlaab Tech Fund II esperamos sumar a esta inversión de Leemons otras cinco o seis más que representen entre 5 y 10 millones durante 2024", asegura Mark Kavelears, socio director de Swanlaab. Para la firma de *venture capital* es necesario seguir invirtiendo en metodologías, contenidos y sistemas que mejoren la educación con acceso a la mayor cantidad de personas posible.

Delfos Energy se traslada a Barcelona y capta 6,3 millones

Eric Galián. Barcelona

Delfos Energy, una empresa de software que opera en el sector energético, ha cerrado una ronda de financiación semilla de 6,3 millones de euros dirigida a impulsar su plataforma de ingeniería virtual para activos renovables. La operación ha estado liderada por los fondos de capital riesgo Contrarian Ventures y Headline y en ella han participado la firma brasileña Domo.VC y la portuguesa EDP Ventures, que ya eran accionistas de la compañía.

Contrarian Ventures es un fondo lituano especializado en tecnologías climáticas que invierte en *start up* en etapas iniciales de Europa e Israel. La estadounidense Headline, por su parte, opera en EEUU, Europa, Asia y Brasil, y ha invertido en empre-

sas como Bumble, Sonos o Farfetch.

Delfos nació en 2017 en Fortaleza (Brasil) de la mano de los emprendedores Guilherme Studart y Samuel Lima, aunque ahora ha trasladado sus oficinas centrales a Barcelona con la idea de hacer de la ciudad su base para crecer en Europa.

La compañía ha desarrollado un software que utiliza IA y *big data* para automatizar la gestión y mejorar el rendimiento de plantas solares, eólicas, hidroeléctricas y de almacenamiento de baterías. Delfos monitoriza actualmente más de 10 gigavatios (GW) en instalaciones renovables y asegura que los usuarios de su plataforma mejoran la generación de energía entre un 3% y un 5% y reducen los costes de reemplazo de componentes en un 30%.

Remuner: 2 millones para mejorar la gestión de las comisiones con IA

M^a José G. Serranillos. Madrid

Los casos de uso de la inteligencia artificial en las empresas no dejan de crecer. Uno de ellos permite mejorar la gestión de los planes de comisiones por ventas de los empleados de las compañías, como demuestra la herramienta desarrollada por Remuner.

La firma ha creado una innovadora plataforma, basada en IA, que está revolucionando la compensación variable de las plantillas y que acaba de conseguir fondos por 2 millones de euros en una ronda liderada por el fondo Pear VC, con sede en Silicon Valley. Fue cofundado por la inversora española Mar Hershenson y, entre sus socios, se encuentra el emprendedor Pepe Agell, fundador de Chartboost.

La operación ha contado con el respaldo de otros fondos como K Fund, Bonsai Partners y Enzo Ventures, entre otros, así como Wayra, el hub de innovación abierta de Telefónica, y BStartup, el programa de Sabadell para apoyar a compañías tecnológicas. También han participado *business angels* como Felipe Navío y Juan Urdiales (cofundadores de JobAndTalent), Juan Zamo-



Matías Haro, Sergio González e Iván Ruz, cofundadores de Remuner.

ra y Javier Martínez (cofundadores de Signaturit), Jordi Plana (Breezy) a través de su fondo Sakata Ventures, Miguel Vicente y Gerard Olive (cofundadores de Antai Ventures y Wallapop, entre otros) y Sergi Bastardas (fundador de Colvin).

La automatización de todos los aspectos de los planes de comisiones

de ventas, a través de su interfaz sin código, es la gran mejora que permite la plataforma creada por Remuner. Con ella sus clientes pueden diseñar planes de compensación personalizados mediante decisiones basadas en datos, maximizando el rendimiento del equipo, al tiempo que motiva y retiene al mejor talento.

“Nuestro enfoque principal es cambiar la forma en que las empresas conciben los modelos de compensación variable, transformándolos en una palanca de crecimiento”, declara Sergio González, CEO y cofundador de Remuner.

“Combinando una interfaz sin código y la explotación masiva de datos, convertimos la gestión de comisiones de ventas en una experiencia sin fricciones, permitiendo a nuestros clientes alinear completamente los incentivos del equipo con los objetivos de la empresa y proporcionar visibilidad en tiempo real a los equipos de ventas”, añade.

Integración

Remuner se integra de manera directa con los sistemas de sus clientes como Salesforce, Hubspot, Microsoft Dynamics, Pipedrive, Netsuite, Snowflake, Google Big Query o Amazon Redshift. Además, la plataforma de Remuner proporciona *insights* (conocimientos) basados en inteligencia artificial a lo largo de todo el proceso para optimizar las reglas del plan de compensación y, así, mejorar el rendimiento de los equipos de profesionales.



Ivan Zhang y Aidan Gomez, cofundadores de Cohere.

El unicornio Cohere planea una ronda milmillonaria

G. Hammond/T.Kinder.FT

El unicornio de IA Cohere, que se ha convertido en una de las empresas de inteligencia artificial más destacadas de América del Norte junto con Anthropic y OpenAI, fundada por científicos de Google, está en conversaciones para recaudar hasta 1.000 millones de dólares en financiación mientras los inversores se apresuran a respaldar grandes modelos de lenguaje que puedan rivalizar con los sistemas en desarrollo de OpenAI, respaldado por Microsoft.

Fuentes de la compañía con sede en Toronto han declarado que aún no ha fijado una valoración para la nueva ronda o un objetivo exacto de recaudación de fondos, aunque admiten que se ha discutido un rango de entre 500 millones y 1.000 millones de dólares en capital.

Eso es más que el total que Cohere ha atraído de los inversores a través de cuatro rondas hasta la fecha, según Crunchbase, y se espera que le dé a la compañía una valoración mucho más alta que los 2.200 millones de dólares que logró cuando recaudó 270 millones de dólares, que provinieron de inversores como Nvidia y Oracle y empresas de capital riesgo como Index Ventures e Inovia Capital, en junio de 2023.

Poco más de un año después del auge de la IA iniciado con ChatGPT por parte de OpenAI, los inversores están ansiosos por detectar señales de que las nuevas empresas puedan comercializar su tecnología y proporcionar un retorno de la inversión.

Al igual que sus competidores, Cohere construye un modelo de lenguaje grande capaz de conversar con los usuarios. Pero se centra en vender a clientes empresariales en lugar de dominar el mercado de chatbots de consumo.

Zubi Capital y el FEI firman un acuerdo para acelerar a 'start up'

M. J. G. S. Madrid

Zubi Capital y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) han firmado un acuerdo en el marco del programa de garantías InvestEU con el objetivo de promover el crecimiento de *start up* de impacto. El respaldo europeo a través de InvestEU facilitará que las empresas emergentes con ambición de generar acciones de impacto social y medioambiental en Europa puedan acceder a soluciones de financiación mediante deuda a medida en términos ventajosos.

Zubi Capital es el brazo inversor del grupo Zubi, creado por el emprendedor valenciano Iker Marcaide, fundador de compañías como la *fintech* Flywire –primera *start up* española en cotizar en el Nasdaq– y Matteco, firma nacida recientemente, que produce catalizadores y electrodos de nueva generación para la producción de hidrógeno verde a través de electrolisis.

Inversión de 304 millones de Electra: 100 millones en España

Jesús de las Casas. Madrid

La *start up* francesa Electra, que pretende acelerar la movilidad eléctrica en Europa, ha cerrado una ronda de financiación de 304 millones de euros en una operación liderada por el fondo neerlandés de pensiones PGGM, que ha contado con la entrada de Bpifrance a través de su fondo Large Venture. También han participado inversores históricos de la compañía, como Eurazeo, RIVE Private Investment, el grupo SNCF y Serena. En apenas tres años, Electra ha recaudado unos 600 millones de euros para desplegar una de las principales redes de recarga en Europa.

Electra llegó a España en 2023 y prevé invertir unos 100 millones de euros en el mercado nacional en los próximos cuatro años, con el objetivo de poner en marcha 150 electrolinerías con 1.000 puntos de recarga. Para 2024 contempla el despliegue de 20 electrolinerías con 120 puntos de recarga ultrarrápida.

“España es un mercado muy importante para Electra”, explica Pierre Taslé D'Héliand, codirector ge-



Bastien Verot y Pierre Taslé d'Héliand, codirectores generales de Electra España.

neral de la compañía en España. Aunque la inversión se distribuirá para garantizar una cobertura amplia y eficiente, “tenemos planes de desplegar electrolinerías en las principales ciudades del país, con prioridad en Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Zaragoza, Sevilla, Alicante, Málaga, Murcia, Palma, Vigo y Tenerife”, así como en los ejes de conexión entre ellas.

Decidida a ser uno de los principales operadores de recarga ultrarrápida de España en 2030, Electra ya ha formalizado distintos acuerdos, como el del grupo inmobiliario LSGI, el operador de parking OnePark, Altra o el de Grupo Frey.

Además, quiere sellar más alianzas en el primer cuatrimestre de este año e inaugurará su primera electrolinería en las próximas semanas.

Santander
Impulsa
Empresa

IM
IMP
IMP
IMP
IMPULSA

Lleva a tu negocio al siguiente nivel

Te presentamos Impulsa Empresa, la **plataforma digital del Santander** donde encontrarás contenidos exclusivos **para autónomos y pymes.**

Descubre casos de éxito, infórmate de ayudas y subvenciones, aprende a digitalizar tu negocio y **recibe apoyo en tu día a día.**



Entra ahora en
impulsa-empresa.es

 **Santander**

Por ti, los primeros.