

EL PRÓXIMO  
FIN DE SEMANA  
**FUERA  
DE SERIE**

**HOY**  
Expansión  
Start Up  
Soluciones digitales  
que ayudan a crecer  
a las pymes

Las rondas de  
Aldara, Clevergy, Trak  
y H2 Green Steel



**OPINIÓN**  
Por Tom Burns  
La contradictoria  
revuelta campesina **P39**

**Apollo revisa  
su estrategia en  
la guerra de opas  
por Applus **P4****

**Scranton** volvió a  
beneficios en 2022  
y redujo deuda **P12**

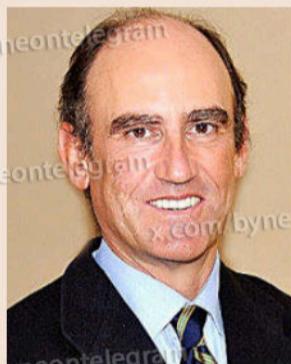
El fondo **ASG** venderá  
sus tres centros  
comerciales en España **P11**

## Los grupos españoles, a por contratos de 20.000 millones en Arabia Saudí

Técnicas Reunidas, Renfe, Navantia, FCC, Alsa o Acciona buscan ingresos en el gigante petrolífero

Arabia Saudí es una de las  
mayores fuentes de ingresos  
de multinacionales públicas  
y privadas españolas, don-  
de pujan por contratos de  
20.000 millones. De fondo,  
sigue abierto el caso de la  
entrada de la saudí STC en  
Telefónica. **P3/LA LLAVE**

Los sectores de  
energía, movilidad,  
defensa y obras atraen  
a los grupos españoles



Juan Lladó, presidente de  
Técnicas Reunidas.



Ricardo Domínguez,  
presidente de Navantia.



Carlos Slim, máximo  
accionista de FCC.



Jorge Cosmen, presidente  
de Alsa.



**FRED  
KLEITER**  
Director general  
para Europa  
de Beazley

"El mercado de  
ciberseguros se va a  
multiplicar por tres" **P14**

Consejeros del BCE  
presionan para  
adelantar la bajada  
de los tipos de interés

Por Salvador Arancibia **P15**



OPINIÓN

Francisco Uría

Resultados bancarios  
de 2023: perspectiva  
a largo plazo **P16**

## El Supremo frena el envío de datos a los ficheros de riesgos y morosos

P18

## Alicia Koplowitz, March, Palatchi y Bhavnani disparan sus carteras por la IA

El furor por invertir en  
empresas tecnológicas  
relacionadas con la IA  
beneficia a sus Sicav

## Iberdrola y Endesa afrontan caídas récord en consumo de luz

La demanda de luz en 2023 fue la más baja en 20 años **P8/LA LLAVE**

Santander, BBVA  
y CaixaBank se  
hacen fuertes en  
Bolsa en Europa

P17/LA LLAVE

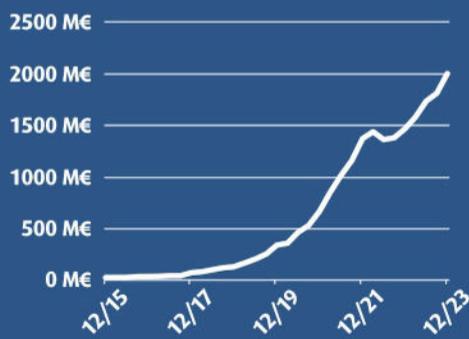
### EN EL 'TOP 15'

Capitalización bursátil a cierre de 2023, en millones de euros

1	HSBC	139.060	6	BBVA	47.980
2	UBS	90.670	7	ING	45.540
3	BNP Paribas	71.850	8	UniCredit	42.090
4	Santander	60.030	9	Nordea	39.510
5	Intesa Sanpaolo	48.210	14	CaixaBank	27.860

El Gobierno usa el escudo antiopas para  
condicionar inversiones de 10.000 millones **P2y6**

Más de 2000 M€ gestionados



**indexa  
capital**

indexacapital.com

## Defensa necesaria del mercado único de la UE

El último episodio de boicot por parte de agricultores franceses a los camiones que transportaban productos agroalimentarios procedentes de nuestro país, frente al que las autoridades de Francia hicieron gala de una indolencia pasmosa, revela la necesidad de que Bruselas impida con contundencia los ataques al normal funcionamiento del mercado único europeo. El comercio intracomunitario no puede ser interrumpido de forma brusca cada vez que un colectivo con la suficiente capacidad de presión decide tomar como rehenes de sus reivindicaciones las mercancías llegadas de otro Estado Miembro. Sobre todo en aquellos países que, por su posición geográfica de carácter estratégico, son núcleos para el transporte terrestre dentro de la Unión Europea, que representa la mayoría de los envíos comerciales y resulta esencial para economías periféricas como la española o la portuguesa. Es cierto que los tribunales comunitarios han dado amparo jurídico a las empresas que han sido víctimas en el pasado de sabotajes como los que volvieron a producirse la semana pasada en los alrededores de París, epicentro de las protestas de los agricultores franceses contra el aumento de la normativa de corte medioambiental sobre el campo, el reenfoco de la Política Agrícola Común, el final de las ayudas públicas para paliar el aumento de los costes de producción, así como la prórroga de doce meses en la suspensión temporal de los aranceles para los productos agroalimentarios de Ucrania y Moldavia. El precedente del expediente contra Francia impuesto en 1995 por la entonces Comisión de las Comunidades Europeas y ratificado dos años después por el Tribunal de Justicia de la UE por no evitar los ataques a la libre circulación de frutas y hortalizas por su territorio daría base jurídica a las reclamaciones que puedan interponer ante la Justicia las empresas que se han visto afectadas por los altercados provocados por los agricultores del país vecino. Pero el Ejecutivo comunitario tendría que actuar de oficio en defensa no sólo del deterioro patrimonial sufrido por esas compañías a propósito del boicot ilegal de sus competidores franceses y la pasividad de las autoridades republicanas, sino sobre todo para salvaguardar la integridad de uno de los grandes logros de la construcción europea: el mercado único. Las acusaciones sin pruebas del Gobierno de Macron sobre la presunta competencia desleal de los agricultores españoles merece una respuesta contundente.

**La Comisión Europea debería expedientar a Francia por no impedir el boicot a productos españoles**

## Un difuso horizonte para los Presupuestos

Los planes de la vicepresidenta primera y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, pasaban por enviar al Congreso de los Diputados el proyecto de Presupuestos para el ejercicio ya en curso nada más aprobarse la ley de amnistía. Pero el rechazo taxativo de Junts a la norma diseñada a la medida de Puigdemont por excluir los delitos de terrorismo agravado y el de traición (por el que se investiga al expresidente de la Generalitat catalana a cuenta de sus vínculos con la Rusia de Putin) empañó el horizonte de la legislatura. Y, por tanto, también para la aprobación de las Cuentas Públicas. Aunque la prórroga del Presupuesto de 2023 ofrece un marco suficiente para desplegar los principales programas del Gobierno, sería un golpe anímico no lograr la aprobación de unas Cuentas ajustadas al nuevo escenario macroeconómico y las prioridades de inversión. Sánchez ha defendido con vehemencia que sólo el PSOE es capaz de gobernar con normalidad en unas Cortes tan polarizadas como las resultantes del 23-J. Sin embargo, únicamente es posible por su humillante subordinación a las imposiciones de los separatistas, sobre todo de Puigdemont. Y éste amenaza con romper su pacto con el PSOE si no se borran por ley todos los delitos cometidos por los independentistas en el *procés*, lo cual rebasaría el marco legal español y el europeo. Sin Junts en la mayoría "progresista", los Presupuestos de 2024 serían una quimera. Un fiasco que, como advirtió Nadia Calvino, presidenta del BEL, obstaculizaría el despliegue de los fondos europeos, entre ellos los 20.000 millones que destinará la institución a las comunidades autónomas.

## España saca 'petróleo' de Arabia Saudí

La entrada del grupo de telecomunicaciones saudí STC en Telefónica provocó una reacción contraria en el seno del Gobierno, que activó alertas ante la entrada de un inversor extranjero que genera inquietud en una parte de la coalición de izquierdas. Cinco meses después de comunicar la compra de un 9,9% del capital, no hay claridad sobre una operación con muchas aristas, entre las que sobresale los fuertes intereses empresariales de España en el reino saudí. Arabia ha desplegado una ingente cantidad de recursos para acelerar la transformación del país y reducir la dependencia del petróleo, su primera fuente de ingresos. En diez años, el gigante del Golfo Pérsico pretende crear nuevas ciudades futuristas, modernizar su deficitario sistema de saneamiento y distribución de agua, electrificar su economía con modos de transporte más ecológicos y contribuir a descarbonizar su planta energética mejorando los procesos de producción de petróleo y gas. Los expertos calculan que la economía árabe necesitará un billón de euros solamente en nuevas infraestructuras, lo que se traducirá en decenas de licitaciones públicas que siguen con atención un selecto grupo de contratistas españoles, tanto públicos como privados. España se juega mucho dinero en Arabia. Renfe explota el principal corredor ferroviario del país, que conecta Me-

dina y la Meca. Comenzó a operar en 2018 y dispone de hasta 12 años para explotar un servicio que ya gana dinero y roza la demanda del AVE entre Madrid y Barcelona. Navantia se ha convertido en proveedor preferente de buques de guerra para la armada saudí, mientras que constructoras de la talla de FCC y Acciona se disputan alguno de los mayores contratos de obra civil del reino, como la ampliación del Metro de Riad. En energía Técnicas Reunidas ha detectado oportunidades de crecimiento de 30.000 millones de euros hasta 2025. Son algunos ejemplos que ilustran la importancia presente y futura de Arabia Saudí para la economía española.

### Las eléctricas ante su peor problema

Las grandes eléctricas, como Iberdrola, Endesa, Naturgy, y decenas de nuevos comercializadores de luz, como Repsol, TotalEnergies, Holaluz, Plenitude y otros, se enfrentan a un enemigo común: la caída sistemática de la demanda. El problema es complejo. No responde a una sola causa. Es una mezcla de factores. Parte de la demanda de luz se ha ido al autoconsumo. Otra parte de debe al ahorro energético, ahora mucho más intenso en una sociedad

muy sensibilizada con los precios de la energía. Otra parte puede deberse a causas que el tiempo dirá si son o no estructurales. En concreto, la demanda eléctrica industrial. Aunque la economía española crece y, teóricamente, debería tirar hacia arriba de la demanda de luz, ésta no repunta. Posiblemente porque la economía española cada vez es menos industrial (intensiva en consumo eléctrico) y más terciaria, de servicios (menos intensiva eléctricamente). En el sistema eléctrico solo hay un problema peor que no tener suficiente oferta de producción: no tener suficiente demanda. Que la demanda no crezca trastoca todo el mercado, porque hace inviable la nueva capacidad de producción que se quiera introducir, como las renovables. Es urgente que la Administración acelere nuevos nichos de consumo de luz, como por ejemplo el vehículo eléctrico. Es absurdo que la Administración alardee de la movilidad eléctrica y luego tarde meses e incluso años en tramitar permisos para electrolineras.

### La banca escala en capitalización

Según el ranking de S&P Global Market Intelligence, al cierre de 2023 la banca española ha mejorado su posición entre las mayores entidades europeas por capitalización bursátil, con tres grupos entre los 15 mayores. España es, junto con Reino Unido, el único país con tres entidades en el *top 15*. Al cierre de 2023, Santander ocupaba el cuarto puesto, BBVA el sexto y CaixaBank el decimocuarto. Se trata de un avance notable, dado que en 2021 Santander era el quinto, BBVA el decimosegundo, y CaixaBank no estaba en el *top 20*. Además, estos avances se han acentuado desde el inicio de 2024, dado que los buenos resultados presentados están permitiendo una buena evolución bursátil relativa. En 2023, las rentabilidades ROTEs de BBVA (17%), CaixaBank (15,6%) y Santander (15,1%) se han movido en la banda alta del sector europeo, contribuyendo a un reforzamiento de su capitalización. En la actualidad, el *top 5* europeo bancario por capitalización bursátil está formado por el británico HSBC, seguido por el suizo UBS, el francés BNP Paribas, Santander y BBVA, que ha adelantado por estrechísimo margen al italiano Intesa Sanpaolo, en tanto que CaixaBank también ha subido un puesto hasta el undécimo. Si el análisis se restringe a la Eurozona, el posicionamiento de la banca española es aún más destacable: lidera BNP Paribas con 69.200 millones de capitalización, seguido de Santander con 62.800 millones, y en tercer lugar BBVA con 52.300 millones.

## La discrecionalidad del escudo antiopas del Gobierno español

Cuando un inversor extranjero quiere acometer una operación en España, si se trata de un sector sensible o estratégico, debe asumir una larga e incierta tramitación de los permisos necesarios para desembolsar el dinero. Aunque el año pasado se promulgó una Ley que trata de establecer un marco estable al mecanismo de control o escudo antiopas, con un periodo máximo de decisión de tres meses, la realidad es que los procedimientos siguen siendo muy discrecionales, en función del tipo de comprador, los activos pretendidos y la sensibilidad política o regulatoria del momento. Ejemplo de ello es la autorización otorgada al fondo francés Antin Infrastructure para comprar Opdenenergy: tras siete meses de expediente, el permiso queda supeditado a un compromiso del inversor galo de no presentar en el futuro demandas de arbitraje contra España. Este límite parece una represalia o muestra de desconfianza del Gobierno español ante ese fondo, por el pleito que éste puso por el recorte de primas

### EN BOLSA

Telefónica, en euros.



a las renovables en 2013, más que una medida para garantizar la seguridad de los activos estratégicos españoles. La discrecionalidad y opacidad también es evidente en la polémica entrada de STC en Telefónica, donde existe un tira y afloja entre el inversor y el Gobierno sobre el reparto de poder en la operadora. Aunque siguen fluyendo inversiones hacia España, este modelo de control puede disuadir futuras operaciones.

# EMPRESAS

## Los grupos españoles se lanzan a por contratos de 20.000 millones en Arabia

### UN BILLÓN

El esfuerzo inversor de Arabia Saudí para realizar nuevas infraestructuras alcanza el **billón de euros** con el horizonte en el año 2030.

**INTERESES/** El gigante petrolífero árabe es una de las mayores fuentes de ingresos de multinacionales públicas y privadas como Técnicas Reunidas, Renfe, Navantia, Alsa, FCC y Acciona, entre otras.

C.Morán. Madrid

Arabia Saudí se ha convertido en una plataforma de crecimiento única para los grandes contratistas españoles. Los planes del reino saudí para transformar su economía y hacerla menos dependiente del petróleo en 2030 incluyen inversiones por valor de un billón de euros dedicados, principalmente, a la modernización de su planta energética, mejora de las comunicaciones del país y ciudades más abiertas y adaptadas a las nuevas tecnologías.

Esta transformación se ha traducido en una ingente cascada de licitaciones por valor, al menos, de 20.000 millones en los dos próximos años, de la que los grupos españoles están sacando provecho.

En energía, Técnicas Reunidas, aliada con la china Sinopec, es el gran referente español, mientras que Renfe y Alsa abanderan el desembarco en el país árabe en el sector de transportes junto a proveedores de material rodante de la talla de Talgo y CAF.

En obra civil, FCC y Acciona figuran entre los mayores contratistas internacionales, tanto en infraestructuras de movilidad como en obras vinculadas al ciclo integral del agua. Por volumen de inversión, el concurso para construir y mantener la nueva Línea 7 del Metro de Riad es uno de los más grandes, por valor de unos 10.000 millones de euros. Acciona y FCC forman parte de sendos consorcios constituidos para pujar por este proyecto emblemático. FCC, como parte del consorcio que ganó en 2013 uno de los lotes para diseñar y construir las primeras líneas del suburbano, ha sido invitado para participar en la ampliación de la Línea 2.

En el sector de la promoción inmobiliaria, Urbas es el representante español que ha irrumpido en Arabia Saudí con más ambición, al cerrar acuerdos con socios locales para participar en alguna de las promociones en marcha del país como, por ejemplo, 589 viviendas en

**Arabia Saudi proyecta 600.000 viviendas hasta 2030, un mercado donde trabaja Urbas**



Técnicas Reunidas realiza proyectos para Aramco.

### Técnicas, en energía

Técnicas Reunidas figura en la lista de contratistas preferentes de Aramco, la mayor petrolera del mundo con un extra inversor en la descarbonización de los procesos de producción de petróleo y gas. Técnicas Reunidas acaba de ganar un pedido de 3.000 millones junto a Sinopec. Su cartera con Aramco supera los 5.000 millones y tiene identificados proyectos por 30.000 millones en 2024 y 2025.



FCC puja por la nueva línea 7 del metro de Riad.

### FCC y Acciona, obras y metro

Arabia Saudí es un cliente 'top' de FCC y Acciona. Ambos participan en el plan de saneamiento y distribución de agua del país, donde están en juego inversiones por 1.500 millones. Acciona también es uno de los mayores constructores de desaladoras saudíes. Los dos grupos españoles pujan ahora por las obras para construir la nueva Línea 7 del Metro de Riad, donde se prevén inversiones por valor de 10.000 millones de euros.

### Renfe y Alsa, en movilidad

Renfe y Alsa son dos claros exponentes de los cambios en la movilidad de Arabia Saudí. Desde 2018, Renfe explota el tren de alta velocidad entre Medina y La Meca, con casi 7 millones de viajeros transportados en 2023. Alsa mueve a 100.000 viajeros mensuales en su servicio interurbano de 27 líneas utilizadas por 1,5 millones de viajeros al año. La compañía se ha precalificado para el Bus Rapid de Medina.



Alsa opera junto a Saptco 27 líneas interurbanas.

### Typsa figura como una de las grandes consultoras internacionales en Arabia Saudí

Al-Fursan 2, un megadesarrollo urbanístico al noreste de Riad con una superficie de más de 620 hectáreas. El mercado inmobiliario saudí prevé 600.000 viviendas nuevas hasta 2030.

### Defensa

Otro frente en el que España está sacando petróleo es la industria de defensa, con Navantia como gran exponente. El astillero firmó a finales de 2022 un acuerdo de intenciones (*memorandum of understanding*, en inglés) con la monarquía saudí para la construcción de cinco nuevas embarcaciones de guerra. Este pedido, si se concreta, podría suponer carga de trabajo por más de 1.000 millones de euros.

El ruido político y diplomático provocado por el desembarco de la saudí STC en Telefónica hizo temer por el futuro de este encargo, en el que Navantia estima que generará 7.500 empleos cualificados en ambos países. El fabricante español de buques de guerra está ejecutando un pedido previo de 1.800 millones de cinco fragatas que están equipadas con tecnología de ciberseguridad

## A la espera de que STC y el Gobierno alcancen un acuerdo sobre Telefónica

I.del Castillo. Madrid

Cinco meses después de que el pasado 5 de septiembre la *teleco* saudí STC anunciase que había alcanzado un 9,9% del capital de Telefónica, las espadas siguen en alto alrededor del accionariado de la operadora española. Todo parece indicar que STC, un grupo estatal controlado por el fondo soberano saudí PIF, pretende lograr la autorización del Gobierno español para disponer del 9,9% del

capital —un 4,9% ya adquirido directamente y otro 5% en derivados— y de sus derechos correspondientes. Es decir, no sólo los derechos políticos para votar en la junta, sino también la participación en el consejo que le correspondería, y que en

**Parece que STC pretende lograr la autorización completa para aflorar el 9,9%**

términos aritméticos sólo le daría derecho a un vocal. Aunque no tendría que hacerse público, no ha trascendido que STC haya presentado aún su solicitud de autorización ante el Ministerio de Defensa. Y los observadores consideran que eso sólo puede deberse a que aún no existe un consenso entre el Estado saudí y STC, por un lado, y el Gobierno español, por otro, y que sólo se presentaría la solicitud de autorización

cuando el pacto esté cerrado y haya seguridad en que la entrada será aprobada. La inacción de STC también resta urgencia a la contestación del Gobierno mediante la toma, por parte del *hólding* Sepi, de un 10% de Telefónica para salvaguardar la españolidad de una firma considerada por el Ejecutivo como "la más estratégica" de España por sus lazos con la Defensa, la seguridad nacional y la ciberseguridad.



Corbeta 'Al-Jubail' fabricada por Navantia para Arabia Saudí.

## Navantia, en defensa

España figura entre los proveedores preferentes de armamento del reino saudí. Navantia firmó a finales de 2022 un acuerdo de intenciones para la construcción de cinco embarcaciones de guerra. Este pedido, si se concreta, podría suponer carga de trabajo por más de 1.000 millones. El fabricante de buques está ejecutando un pedido previo de 1.800 millones de cinco fragatas.

## Talgo aspira a un nuevo pedido de 20 trenes de alta velocidad por unos 700 millones

< Viene de pág. anterior

desarrollada por Telefónica.

Hay otras empresas públicas con fuertes intereses en Arabia Saudí. La más relevante, tras Navantia, es Renfe, el líder del consorcio español que construyó y opera el único tren de alta velocidad del país, que comunica las ciudades santas de La Meca y Medina. Después de años de dificultades, el operador estatal está consiguiendo cotas de servicio y de satisfacción del cliente equivalentes a las españolas, lo que le ha permitido dar la vuelta a la cuenta de resultados del corredor, en el que ya gana dinero y se encuentra a punto de alcan-

zar cifras de demanda equivalentes a las del AVE Madrid-Barcelona, con siete millones de viajeros anuales.

En 2023, el tren saudí incrementó la demanda el 90%, el mayor registro anual desde su inauguración en 2018. Haramain High-Speed Railway realizó 24.533 servicios comerciales, un 61% más que en 2022, con una puntualidad del 97%, ocho décimas más.

La buena marcha del ferrocarril en Arabia no sólo beneficia a Renfe, sino también a los proveedores de trenes, especialmente Talgo. El consorcio Al Shoula analiza las condiciones del nuevo pedido de trenes que Saudi Arabia Railways (SAR) medita ejecutar. Se trata de una opción de compra de otros 20 trenes de Talgo, un pedido valorado en más de 700 millones.

La Llave / Página 2

## El 25% de Ferrovial en Heathrow, pendiente de PIF

Los intereses españoles con Arabia Saudí van más allá de las oportunidades de trabajo en el territorio. Ferrovial ha ejecutado escasos proyectos de construcción en el país, pero puede ingresar una buena suma de dinero si el fondo soberano saudí PIF y el fondo francés Ardian completan el acuerdo de compra de su 25% en el aeropuerto de Heathrow por 2.700 millones de euros. No hay novedades sobre el avance de esta operación desde que otro grupo de accionistas de Heathrow, poseedores del 35%, decidieran sumarse a la desinversión, que se ha encarecido hasta los 10.000 millones de euros. Ferrovial, que la semana pasada celebró un encuentro con inversores en Nueva York con motivo de sus planes para saltar a cotizar en el Nasdaq, no hizo ningún comentario sobre este proceso que depende de que PIF (10%) y Ardian (15%) eleven su apuesta o encuentren a un tercer o cuarto interesado en participar en la coinversión. Se ha especulado con varios candidatos de la talla de Macquarie, Temasek y CPPIB, pero no hay certeza sobre el resultado final.

# Apollo revisa su estrategia en la guerra de opas por Applus

**PREVÉ MANTENER SU 21,85% AUNQUE PIERDA LA BATALLA/** El consorcio de I Squared y TDR ha mejorado su oferta por la empresa española hasta los 11 euros por acción.

Pepe Bravo/Roberto Casado. Madrid

La batalla por el control de Applus entra en un nuevo capítulo después del contraataque efectuado por I Squared y TDR, que el viernes subieron su oferta por la compañía española a 11 euros por acción, desde los 9,75 euros anteriores, valorando el 100% del capital en 1.420 millones de euros, como había avanzado EXPANSIÓN el pasado 29 de enero.

Con este movimiento, el consorcio de fondos responde a la ofensiva lanzada por Apollo hace dos semanas, cuando anunció que había firmado contratos de compraventa con diversos hedge fund para la adquisición de acciones representativas del 21,85% del capital de la empresa de certificaciones industriales e inspección de vehículos (ITV) a 10,65 euros por acción, sufriendo inmediatamente el precio de su oferta pública de adquisición (opa) a este precio, desde los 9,5 euros previos.

El fondo neoyorquino ha ejecutado estos contratos y cuenta en su poder con el 19,91% de Applus -prevé adquirir el 1,94% restante próximamente-, por lo que se ha convertido ya en el primer accionista del grupo. Su opa, no obstante, se ha quedado por detrás de la de sus competidores, lo que le obliga a revisar su estrategia.

### Calendario

Una vez que I Squared y TDR consigan la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) a su opa, el regulador abrirá el periodo de aceptación de las respectivas ofertas, de 30 días, y al final de esta fase las partes tendrán la oportunidad de poner un precio final de manera simultánea en sobre cerrado.

Es previsible que los competidores mantengan sus ofertas actuales hasta llegar a los sobres, momento en el cual podrían mejorar el precio hasta el entorno de los 11,20 euros por acción, como espe-

**Apollo podría buscar un acuerdo con sus competidores para repartirse el control de Applus**



Elena Ramón

Applus está especializada en certificaciones industriales e inspección de vehículos (ITV).

### VALORACIÓN

La oferta de I Squared y TDR valora el 100% del capital de Applus en **1.420 millones de euros**, a los que se deben sumar los **900 millones de deuda** que tiene la compañía, otorgándole un **valor empresa de 2.320 millones de euros**.

ra el mercado, de acuerdo al cierre de Applus en Bolsa el pasado viernes.

Cabe la posibilidad, no obstante, de que Apollo y I Squared y TDR busquen un acuerdo previo para repartirse el control de Applus antes de que concluya el periodo de aceptación de las respectivas ofertas, como ya ocurrió en las guerras de opas por Cortefiel, en 2005, y Abertis, en 2018. En la primera, CVC, PAI y Permira se unieron para comprar la empresa a partes iguales, mientras que en la segunda ACS y Atlantia unificaron sus ofertas y tomaron el control conjunto de la compañía.

Según fuentes cercanas a Apollo, el fondo neoyorquino tiene intención de conservar su 21,85% de Applus si resulta

perdedor en la guerra de opas, a no ser que I Squared y TDR realicen una oferta desorbitada, por el elevado potencial de revalorización que ve en la compañía. En caso de que Apollo vendiera las acciones, no obstante, los grandes vencedores serían los hedge fund como Samson Rock, Sand Grove, Millennium Partners y Harris Associates a los que el fondo compró sus acciones, en virtud de las cláusulas de compensación (*anti-embarrassment*) suscritas en los contratos de compraventa.

La amenaza de Apollo de mantener su 21,85% complicaría la futura exclusión de Bolsa de Applus, puesto que I Squared y TDR tendrían difícil alcanzar el 75% del capital de la compañía y deberían formular una nueva opa, de exclusión en este caso, para sacarla de cotización, lo que implica más tiempo, coste y trámites. Además, no alcanzar el 75% del capital impediría al consorcio la consolidación fiscal de la compañía.

Por eso, entre iniciados se interpreta que la intención de Apollo de permanecer en el

**Las guerras de opas por Cortefiel y Abertis terminaron con un pacto entre los competidores**

capital de Applus, aunque sea en minoría, está destinada a buscar un acuerdo con I Squared y TDR, aunque las hostilidades demostradas hasta la fecha, con las sucesivas subidas de precio, enturbian la posibilidad de un pacto entre las partes.

Sea como fuere, lo cierto es que Apollo carece de inversiones minoritarias sin un acuerdo de socios que le permitan dirigir el rumbo de una compañía. Ser accionista minoritario de una Applus controlada por I Squared y TDR no sería bien visto por el comité de inversiones del fondo estadounidense.

### Cláusulas

Podría pasar, eso sí, que Apollo conservase su 21,85% hasta que vencieran las cláusulas *anti-embarrassment* suscritas con los hedge fund para venderse más tarde al consorcio competidor a mayor precio. Los contratos establecen que si el fondo estadounidense vende su 21,85% a un tercero a un precio mayor a 10,65 euros, los hedge fund deberán recibir al menos el 75% de la diferencia.

La cláusula tiene una vigencia de un año en la mayoría de los contratos, con excepción de los suscritos con Millennium y Sand Grove, donde el plazo del *anti-embarrassment* es de 24 meses.

ALGO NUEVO  
*te mueve*

1997

2024



REPSOL

Algo nuevo mueve a Ángel León con los  
**combustibles**  
**100% renovables**  
de Repsol



La calidad Repsol,  
ahora 100% renovable



A partir de  
residuos orgánicos



Úsalos ya  
en tu vehículo



Ya disponibles en más de 50 estaciones  
de servicio y a final de año en 600



Descubre más

# El Gobierno usa el escudo antiopas para condicionar inversiones de 10.000 millones

## LA PRÓXIMA FUSIÓN

### Roberto Casado

La oferta pública de adquisición (opa) de Antin Infrastructure sobre Opdenergy ha puesto de manifiesto la discrecionalidad, incertidumbre y opacidad que rodea el sistema de control de inversiones extranjeras en España, que pese a ser regulado el año pasado con una nueva Ley sigue dependiendo de la visión de cada caso individual que tiene el Gobierno.

En el caso de la empresa energética Opdenergy, su cambio de control va a ser autorizado gracias a un "compromiso" del fondo francés Antin de no volver a presentar una demanda de arbitraje contra España, como la que formuló en 2013 por el recorte de los ingresos de las instalaciones renovables que decretó el Ejecutivo.

Aunque Antin cedió los derechos de ese pleito de 100 millones de euros a varios fondos –entre ellos Centerbridge y Burford Capital–, el Consejo de Ministros ha decidido pasarle factura aprovechando el permiso necesario para la opa, tras siete meses con el expediente abierto. La normativa da un plazo de tres meses prorrogables para estas decisiones.

Se trata de una condición novedosa (aunque podría haber sido aplicada en otras transacciones del sector renovable que no han trascendido) y que parece algo alejada del espíritu y objetivo del denominado escudo antiopas.

La intención al crear este blindaje en marzo de 2020, al inicio del confinamiento del Covid, era proteger los activos estratégicos españoles de compradores extranjeros no deseados. Desde entonces, está suspendida la libertad de inversión extranjera en sectores clave, por lo que cada vez que hay una compra foránea en energía, telecomunicaciones, medios, infraestructuras, defensa o transporte, el interesado debe pedir permiso al Gobierno. La restricción también afecta –de manera provisional hasta 2025– a las entidades de la Unión Europea.

Según la Ley que desarrolló este escudo antiopas en julio de 2023, se puede vetar una inversión de ese tipo si puede afectar a la seguridad, salud u



Jaime Siles, consejero de Naturgy por IFM.

#### IFM

El Gobierno condicionó en 2021 la entrada de IFM en Naturgy al apoyo del fondo a la no exclusión bursátil de la empresa.



Luis Cid, consejero delegado de Opdenergy.

#### ANTIN

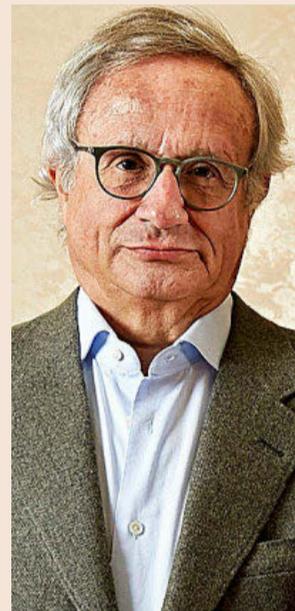
El fondo francés Antin se compromete a no presentar arbitrajes contra España para poder operar a Opdenergy.



Eva Azoulay, consejera delegada del grupo ITP.

#### BAIN CAPITAL

El fondo de capital riesgo Bain logró el control de ITP tras reservar un 27,5% del capital para socios españoles.



Rafael Villaseca, presidente del grupo Celsa.

#### DEUTSCHE BANK

Los acreedores de Celsa, como Deutsche Bank, tomaron el control de la siderúrgica dejando un 20% para un socio local.



Joseph Oughourlian, presidente del grupo Prisa.

#### VIVENDI

Vivendi no logró permiso para alcanzar el 29,9% de Prisa, pero sí para llegar al 15% mediante el canje de unas obligaciones.

## Los límites legales del blindaje

El control de inversiones extranjeras está lejos de tener un claro marco de actuación. Hay inversores que envían la solicitud al Gobierno español y esperan sus dudas para avanzar hacia la autorización, mientras otros optan por "negociar" antes de iniciar la tramitación formal. A su vez, el Ejecutivo apenas informa de su visión de las operaciones hasta su decisión, ya que la junta de inversiones exteriores (Jinvex), órgano que analiza las operaciones y propone la resolución al Consejo de Ministros, funciona sin luz ni taquígrafos. En el caso de la entrada de STC en Telefónica, el Gobierno sabe que el escudo antiopas no le da suficiente cobertura para el veto, por lo que quiere que la Sepi entre en el capital como contrapeso a los saudíes. Contra las decisiones en esta materia se puede presentar recurso de reposición o recurso contencioso-administrativo.

orden público. Además, se contemplan "autorizaciones sujetas a condiciones impuestas por el órgano de resolución o a compromisos presentados por el inversor y aceptados por ese órgano".

En el caso de Antin, la promesa de no ir a arbitrajes a cambio de la opa de 900 millones por Opdenergy se ha presentado como un "compromiso" del inversor, ya que su imposición como una condición por motivos de seguridad pública hubiera sido difícil de justificar. En una opa si-

**Las trabas a los inversores van desde imponerles socios españoles hasta la renuncia a pleitear**

milar, del fondo sueco EQT sobre Solarpack, no se fijó ninguna condición.

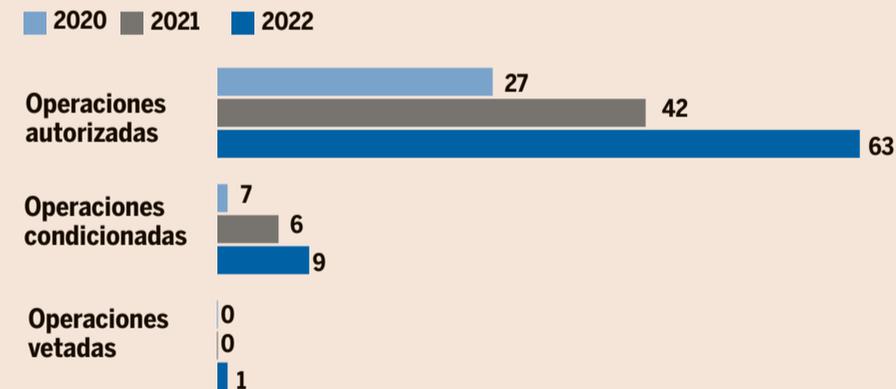
En todo caso, esta limitación se suma a un variado abanico de trabas donde se ven constreñidas diversas inversiones en España, valoradas en alrededor de 10.000 millones de euros.

Entre ellas destaca la opa parcial del fondo australiano IFM sobre Naturgy. El Gobierno obliga a este accionista a utilizar su participación minoritaria para defender, entre otras cosas, el mantenimiento de la empresa energética en Bolsa, un nivel de deuda moderado y una política de dividendos prudente.

En otras dos operaciones, el Gobierno ha aprovechado para exigir la entrada de socios

## BLINDAJE EN ACCIÓN

Resultado de las inversiones extranjeras analizadas por el Gobierno español.



Expansión

Fuente: Dirección general de Comercio del Ministerio de Economía

españoles en el capital de las empresas afectadas. Fue el caso de ITP, donde el fondo estadounidense Bain Capital aceptó reservar un 27,5% del fabricante aeronáutico para socios españoles, principalmente Indra. Los acreedores de Celsa, en el acuerdo planteado al Ejecutivo para facilitar la toma de control de la siderúrgica, proponen el traspaso de un 20% de la sociedad a un inversor industrial local.

En el sector de los medios, Vivendi vio rechazada su petición para elevar del 9,9% al

**Tras la opa de Antin sobre Opdenergy, toca decidir sobre STC y BlackRock en Telefónica y Naturgy**

29,9% su participación en Prisa, pero luego se le permitió llegar a un máximo del 15% al convertir unas obligaciones en capital.

En otras transacciones, las condiciones se centran en la búsqueda de compromisos para no mover la sede o los centros productivos de España, o en garantizar el suministro de material estratégico. Así fue en la compra del fabricante de municiones Expal por parte de Rheinmetall.

Según el departamento de comercio e inversiones, que ahora depende del Ministerio de Economía, entre 2020 y 2022 se vetó una sola transacción (el primer intento citado de Vivendi) y se condicionaron 22 operaciones.

El opaco procedimiento

–las resoluciones no son publicadas salvo que lo quiera hacer el propio interesado– hace que no se conozcan exactamente las inversiones que fueron sometidas a límites. Ahora, el Gobierno afronta dos expedientes de calado. Está pendiente de trámite la participación de Saudi Telecom Company (STC) en Telefónica por encima del 5%. Y se debe analizar la compra sobrevenida de un 20% de Naturgy por BlackRock, al integrarla a la gestora GIP. El caso de IFM puede servir de precedente. Además, una filial de BlackRock también puso un arbitraje por las renovables contra España, aunque perdió la demanda.

# KPMG, líder en asesoramiento en 'due diligence' en 2023

Á.Z.G. Madrid

KPMG fue la firma líder en asesoramiento de servicios de *due diligence* en España en 2023 por número de operaciones, según el ránking anual de asesores financieros en *due diligence* en el mercado español elaborado por TTRData.

El equipo de *Transaction Services* de la firma de servicios profesionales asesoró en un total de 140 operaciones, entre las que se incluyen la adquisición de Wind1000 por parte de Fairwind y en el *vendor due diligence* de Clínicas Eugén y HT Médica.

“A pesar de la complejidad del entorno macroeconómico y la incertidumbre que ha marcado el 2023, desde KPMG hemos tenido la oportunidad de asesorar algunas de las transacciones más relevantes del año y seguir ofreciendo calidad diferencial a nuestros clientes, posicionando a nuestro equipo de *Deal Advisory* como asesor de referencia en *due diligence* en el mercado”, señala Jaime Muñoz, socio responsable de *Transaction Services* de KPMG en España.

El equipo de *Deal Advisory* ha participado en operaciones como la venta de Planasa por Cinven; la compra del Hospital de Fátima de Sevilla por parte de Macquarie a través de Viamed Salud; la compra del 25% de FCC Servicios Medioambiente por parte de CPPIB; y el asesoramiento a Incarlopsa en la refinanciación de su deuda.

## Resultados

La división de *Deal Advisory* de KPMG España se anotó en su último ejercicio una facturación de 95 millones de euros, un 8% más con respecto al ejercicio anterior. Además, el área cerró el año con la incorporación de 125 profesionales en todos sus departamentos.

Todos ellos forman parte de un equipo de más de 500 profesionales liderado por Noelle Cajigas.

Dentro de la división, *Corporate Finance* se anota una subida del 15% y *Strategy &*

*Value Creation* registra un importante crecimiento del 30%.

A falta de hacerse públicos los resultados de 2023,

KPMG en España registró un crecimiento del 8,4%, hasta los 545,54 millones, en su ejercicio fiscal de 2022.

La firma también ha acor-

dado recientemente el nombramiento de 36 nuevos socios en el ejercicio fiscal 2023, lo que supone una cifra récord para la compañía.



Jaime Muñoz, socio responsable de 'Transaction Services' de KPMG.



19- 21 MARZO 2024 | IFEMA MADRID

## Accelerating building revolution

INDUSTRIALIZACIÓN > SOSTENIBILIDAD > DIGITALIZACIÓN



**+24.000**  
visitantes  
profesionales



**+500**  
firmas  
expositoras



**+600**  
expertos  
internacionales



**8**  
auditorios

### Congreso Nacional de Arquitectura Avanzada y Construcción 4.0



**EMILIO ORTIZ**  
Arquitecto y Socio  
Foster + Partners



**TRISTÁN LÓPEZ-CHICHERI**  
CEO  
L35 Arquitectos



**ANA BASSAT**  
Socia Fundadora  
b720 Fermín Vázquez  
Arquitectos



**CHRISTIAN JOFFROY**  
Socio Fundador y Director  
Joffroy + Partners



**ANNA GUANTER**  
Responsable de Innovación  
Inmobiliaria  
Culmia



**ENRIQUE NORTEN**  
Arquitecto y Director  
TEN Arquitectos



**ÁNGELES MAYO**  
Responsable Nacional  
Postventa  
Metrovacesa



**UMBERTO ZANETTI**  
Fundador  
Zanetti Design Architetura



**LUIS MIGUEL MÉNDEZ**  
Director de Compras y  
Contratación  
Habitat Inmobiliaria



**DAVID MARTÍNEZ**  
CEO  
AEDAS Homes



**Expansión**

te ofrece un Business Pass gratuito a REBUILD 2024  
Regístrate en [www.rebuildexpo.com](http://www.rebuildexpo.com)

Organizado por:

**NEBEXT**  
NEXT BUSINESS EXHIBITIONS

**El área asesoró en 140 operaciones y registró unos ingresos de 95 millones de euros**

**Grupo MAS crece un 13% y factura 610 millones**

Sonia Mora. Sevilla

La cadena de supermercados andaluza Grupo Mas registró un crecimiento del 13% en 2023, el año de su 50 aniversario, elevando su facturación hasta los 610 millones de euros. Cerró el ejercicio con ocho nuevas aperturas, continuando su expansión en localidades como Plasencia (Cáceres) o Calamonte (Badajoz), y ocho establecimientos reformados, alcanzando las 188 tiendas en Andalucía y Extremadura.

“Nos encontramos en el ecuador de nuestro plan estratégico, que nos marca cuál es la hoja de ruta para seguir creciendo. Contamos con un equipo de 4.000 profesionales con la segunda generación ya incorporada y un modelo de negocio diversificado y consolidado, con gran capacidad de adaptación”, señaló Vicente Martín, presidente de Grupo MAS, durante la convención anual de la entidad, a la que asistieron 400 directivos de la firma.

La empresa ha repartido un incentivo de 3,7 millones de euros entre sus 4.000 trabajadores, de los que el 94% cuenta con contratos indefinidos y el 56% son mujeres.

Entre los hitos más significativos de 2023 sobresalen dos inauguraciones: la de su nuevo centro logístico en Guillena (Sevilla) –46.000 metros cuadrados de superficie y capacidad para movilizar más de 50 millones de cajas al año–, que ha representado una inversión de 50 millones, y la del centro de actividades de los ODS de Sevilla, en el que la empresa ha invertido un millón de euros y cuya gestión correrá a cargo de la Fundación MAS por 50 años.

“Nuestro nuevo centro logístico nos ayudará a ser más eficientes y sostenibles, y mantendremos el compromiso firme de generar empleo y riqueza en Andalucía y Extremadura, así como de atender a los más vulnerables a través de nuestra fundación”, subrayó Martín.

Para este año, el grupo tiene previsto generar 400 nuevos empleos, abrir diez tiendas y reformar otra decena de establecimientos en las dos comunidades autónomas en las que tiene presencia, acciones que representarán una inversión de 22 millones de euros.

# Iberdrola y Endesa afrontan caídas récord en gasto de luz

**EL MAYOR PELIGRO DE LAS ELÉCTRICAS/** Las grandes eléctricas, incluidas Naturgy y EDP, se enfrentan a su peor demonio, la caída sistemática de la demanda de luz.

Miguel Á. Patiño. Madrid  
Ni impuestos extra a las energéticas, ni acoso de las petroleras reconvertidas a renovables, ni volatilidad de precios de la luz, ni apagón de nucleares. El peor demonio de las eléctricas es otro. Las grandes compañías de suministro eléctrico en España (Endesa, Iberdrola, Naturgy y EDP), así como decenas de comercializadores independientes y otras empresas recién llegadas a este negocio, como las petroleras Repsol y TotalEnergies, se enfrentan a un nuevo fantasma: la caída sistemática del consumo por razones que todavía no terminan de entenderse.

El consumo de luz en España bajó en 2023 un 2,5%, hasta 229.526 gigavatios hora (GWh). Es la cifra más reducida desde 2003, hace 20 años, cuando apenas se superaron los 224.200 GWh.

Todos los esfuerzos por “electrificar” la mayor cantidad posible de consumos energéticos por parte de grupos como Iberdrola y Endesa no están funcionando.

La caída del consumo se ha vuelto el tema estrella de todas las conversaciones del sector, que no termina de aclarar exactamente las causas. Sobre todo, teniendo en cuenta que la economía (el gran motor de la demanda de la luz de un país) aparentemente está creciendo.

El ahorro energético o el autoconsumo (que ya se lleva un 3% del negocio, unos 800 millones de euros) tienen parte de la culpa. Pero no explican por sí solos caídas tan continuadas en el tiempo.

## Estallido de la burbuja

En 2010, se alcanzó un récord de demanda, con 260.609 gigavatios hora anuales. Desde entonces, coincidiendo con el estallido de la burbuja del ladrillo, ha habido altibajos. Desde ese año, la demanda se ha movido entre los 235.000 GWh y los 245.000 GWh, según datos recabados por EXPANSIÓN a partir de estadísticas de Redeia, el holding que

**La demanda de luz en 2023 fue de 229.526 gigavatios hora, la más baja desde hace 20 años**



José Bogas es consejero delegado de Endesa.

### ENDESA

Endesa se disputa con Iberdrola el liderazgo en España por número de clientes eléctricos, con cerca de diez millones.



Ignacio Galán es presidente de Iberdrola.

### IBERDROLA

Iberdrola es la mayor energética española por valor en Bolsa, con más de 71.000 millones de euros de capitalización.



Francisco Reynés es presidente de Naturgy.

### NATURGY

Naturgy es la tercera eléctrica en España por número de clientes, y la primera empresa del sector del gas.

engloba a Red Eléctrica, que gestiona las redes de alta tensión en España.

## Dos años de repunte

Hubo dos años, en 2017 y 2018, en que la demanda volvió a superar los 250.000 gigavatios hora. Justo antes de que en 2019 volviera a entrar en la senda de bajada. Esto demuestra que el consumo de

luz está relacionado con los precios, pero a la inversa.

## La relación con el precio

A mayor precio, menor consumo. En 2019 fue cuando los precios eléctricos empezaron a incrementarse de forma exponencial. Ahora, han remitido en parte, pero socialmente ha quedado implantada la idea del ahorro. Es la gran pa-

radoja del sector. Tradicionalmente, se ha dicho que la mejor energía es la que no se consume, como eslogan para promover el ahorro. Un ahorro, que ahora mata.

La Llave / Página 2

Expansion.com

Más información en la Newsletter EXPANSIÓN Energía, en [www.expansion.com](http://www.expansion.com)

## Canibalismo eléctrico, el gran peligro del mercado

Miguel Á. Patiño. Madrid

Los datos de demanda eléctrica en España que se van conociendo mes a mes son desalentadores. En enero, según las estadísticas de Redeia, el grupo que gestiona las infraestructuras de alta tensión de luz en España, la demanda nacional se situó en 22.185 gigavatios hora. Es un aumento del 1,1% con respecto al mismo mes de 2023, descontados los efectos de temperatura y laboralidad.

En términos brutos, sin descontar esos efectos, que influyen sensiblemente en el sector, la demanda apenas creció un 0,9%, cifra que indica más un estancamiento que un repunte. Sobre todo si se compara con meses anteriores.

La demanda creció en noviembre y en diciembre a ritmos de entre el 3% y el 4%, lo que hizo pensar que se empezaba a revertir la situación de 2023, un ejercicio aciago en el que llegó

a haber caídas superiores al 5% durante varios meses.

La caída de demanda genera efectos adversos en cadena. El más preocupante es el de la canibalización, sobre todo en renovables. Como la demanda de luz no crece al mismo ritmo que la instalación de renovables, éstas se ven abocadas a una feroz competencia de precios entre sí para entrar en el mercado, devorándose entre ellas. Sobre todo entre fotovoltaicas.



Xavier Montobbio dirige TYLin Europe Latam.

## La ingeniería TYLin fusiona todas sus empresas en España

J. Orihuel. Barcelona

TYLin, la sexta mayor ingeniería de Estados Unidos, reorganiza sus empresas en España, desde donde pilotará toda su actividad en Europa y Latinoamérica.

Con sede en San Francisco, la compañía controla desde finales de 2021 el 100% de la ingeniería catalana GPO, su principal filial española, de la que tomó inicialmente un 30% en 2017. En el perímetro del grupo estadounidense están también Ideam, con sede en Madrid, y Tunnel Consult, con oficinas en Sant Cugat del Vallès (Barcelona), que adquirió en junio de 2023.

Ahora, TYLin ha decidido emprender el proceso de fusión de las tres sociedades, que emplean en conjunto a más de 500 personas y suman una facturación de 55 millones de euros, según las previsiones para 2024 avanzadas por Xavier Montobbio, que está al frente de la nueva cabecera española, TYLin Europe Latam.

Montobbio destaca la “fortaleza” de la unión de las tres ingenierías y la complementariedad de sus negocios, ya que –explica– GPO está especializada en sistemas ferroviarios; Ideam, en estructuras complejas, y Tunnel Consult, en túneles.

La nueva TYLin Europe Latam ha estrenado sede en Barcelona, cerca de la Diagonal con Aribau, y cuenta también con oficinas en Madrid, Brasil y México. Desde la filial española se gestionará el negocio europeo y latinoamericano del grupo, con una “vocación fuerte de crecer de forma orgánica e inorgánica”, dice Montobbio.

TYLin tiene a su vez como accionista mayoritario al holding dubaití DAR.

Próximo fin de semana, **10 y 11 de febrero GRATIS** con **Expansión**  
Fin de Semana



## fuera de serie | ESPECIAL MODA

- La familia Bataller, pioneros en wellness, inaugura SHA México
  - Juan Garaizabal, el artista que instala en todo el mundo sus esculturas de gran formato
  - Descubrimos el carnaval antropológico, una fiesta provocadora que hunde sus raíces en el pasado
  - Cristina Larrumbe, la ejecutiva reconvertida a la decoración que recomienda invertir en el sofá
  - Hablamos en Milán con Claudio Marenzi, presidente de Herno, sobre el nuevo rumbo de la firma italiana
- Y nuestras recomendaciones habituales de gastronomía, belleza, cultura, motor, series...

## GOBIERNO CORPORATIVO

# La ESG aumenta el valor y los ingresos de las empresas

**IMPACTO/** Un análisis de Deloitte muestra que, por cada diez puntos de mejora en su puntuación ESG, la valoración de las compañías crece entre un 2,7% y un 4,7%.

Ana Medina. Madrid

Los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés) se han convertido en una de las principales variables en la estrategia corporativa de las empresas, y tienen un impacto directo en su valoración, según recoge el estudio *El impacto del ESG score en el valor de las compañías*, elaborado por la firma Deloitte. El documento analiza si la calificación en materia de ESG ha tenido un impacto en diferentes métricas de las compañías y su valor, centrándose en las 600 empresas con mayor capitalización que componen el índice Stoxx 600.

Numerosas firmas de análisis publican desde hace varios años los denominados ESG score. Estos ratings recogen características de las compañías sobre los tres principales aspectos a valorar, es decir, sobre el medio ambiente (como emisiones de gases de efectos invernadero, contaminación y generación de residuos, utilización del agua o de la tierra), social (como la diversidad en el ámbito laboral, seguridad en la gestión, derechos humanos en la cadena de suministro, compromiso con el cliente y labores que mejoren las comunidades donde la empresa tiene exposición) y gobernanza (como la estructura y tamaño, código ético y valores, transparencia y reporting, y los riesgos financieros y operacionales que asume).

## Relevancia

El modelo elaborado por Deloitte refleja que, por cada 10 puntos que aumenta el ESG score de una compañía, su múltiplo EV/ebitda (valor de la empresa/resultado bruto de explotación) se incrementa entre 0,4 y 0,7 puntos. En el caso de la muestra elegida (las empresas que conforman el Stoxx 600) supondría un aumento del valor de las compañías de entre un 2,7% y un 4,7%. Estos datos, a juicio de Deloitte, refuerzan la idea de que el mercado valora más aquellas compañías con una mayor orientación hacia desarrollar una ventaja competitiva sostenible en el futuro.



El análisis muestra, según Deloitte, la relación positiva entre la puntuación ESG y el valor de las empresas.

## La valoración, por sectores

Los datos del análisis de Deloitte muestran que la influencia de la puntuación ESG ha tenido mayor impacto en la valoración de las empresas del sector servicios, con un aumento de entre 0,6 y 1,1 puntos en el múltiplo de su valor frente a su ebitda (EV/ebitda) por cada diez puntos más en el ESG score, lo cual supone elevar su valor entre un 3,6% y un 6,6% en el caso de las compañías analizadas. Destaca, asimismo, lo representativo que supone para las empresas que forman parte del sector industrial. En concreto, por cada diez puntos de incremento en el ESG score, el múltiplo EV/ebitda en las compañías del sector industrial crece entre 0,1 y 0,3 puntos, lo cual supone una subida media de su valor de entre el 1% y el 4%.

“Nuestro análisis pone de manifiesto la relación positiva que existe entre el ESG score y la valoración de las empresas”, afirma Emilio Zurilla, socio de Financial Advisory de Deloitte, que añade que, por este motivo, “será cada vez más relevante que en los ejercicios de valoración se tengan en cuenta aspectos como los principales riesgos y oportunidades ESG a los que se enfrentan las empresas, el estado de estas métricas o el impacto a futuro de las inversiones en materia ESG que realiza cada empresa, entre otros”.

El estudio de Deloitte también ha analizado cuál es el impacto que podría tener el aumento de la puntuación sobre los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza en

los ingresos y en los gastos de las empresas.

## Exponencial

Así, un aumento de diez puntos en el ESG score supone un incremento en los ingresos de las empresas analizadas de entre el 1% y el 2%, mientras que los costes aumentarían entre el 0% y el 1%. Estos datos indican que la rentabilidad de la empresa es mayor a medida que invierte más en ESG. Esta tesis, señala el informe, va en línea con el artículo de 2019 de Guido Giese y Linda Eling Lee, de MSCI Research, que proponía que las compañías con un fuerte perfil ESG son más competitivas y que, por tanto, pueden emplear esta ventaja competitiva para obtener mayores retornos.

## El modelo analiza la influencia de la variable ESG score en 600 compañías del índice Stoxx 600

Los ingresos de las empresas crecerían hasta un 2%, pero la subida de costes se limitaría al 1%

“La mejora del ESG score por parte de las empresas requiere, entre otras cosas, un aumento de las inversiones o mejoras en la taxonomía que exige la regulación, lo cual podría llevar a pensar en un potencial impacto negativo en rentabilidad y valoración”, afirma Fernando Rojas, mánager de Financial Advisory de Deloitte. “No obstante, esta preocupación ha quedado superada ya que, tal y como se desprende de nuestro modelo, si bien la mejora del ESG score puede derivar en un aumento de los costes, lo cierto es que en el caso de la muestra analizada el impacto es aún mayor sobre los ingresos, lo cual repercute de manera positiva en la rentabilidad y valoración”, apunta Rojas.

## El Código de gobierno británico retira las referencias a la ESG

A. Medina. Madrid

El Consejo de Información Financiera (FRC), el regulador británico, ha eliminado todas las referencias a los aspectos ambientales, sociales y de gobernanza (ESG por sus siglas en inglés) en la última revisión del nuevo Código de Gobierno Corporativo del Reino Unido. Esta decisión se ha tomado en un intento de limitar las cargas administrativas de las empresas “al mínimo necesario”.

El anterior borrador del Código contenía 14 referencias a los criterios ESG, que ahora han sido eliminadas. Entre estas referencias que ahora se han omitido figuraban el papel de las comisiones de auditoría en la supervisión de las expectativas de la compañía y la promoción de la diversidad, la inclusión y la igualdad de oportunidades, así como el compromiso con los grupos de interés de los presidentes de los comités del consejo de administración.

## En vigor desde 2025

El nuevo Código entrará en vigor para los ejercicios financieros que comiencen en enero de 2025 y que es aplicable a todas las empresas que coti-

**En la anterior revisión incluía 14 referencias sobre temas ambientales, sociales y gobierno**

zadas en la Bolsa de Londres. Este documento tiene carácter voluntario y no vinculante, por lo que las cotizadas no están obligadas a cumplir sus recomendaciones.

Funciona sobre la base del principio *cumplir y explicar*, que es la piedra angular del Código pero las compañías no siempre tienen que cumplir con sus disposiciones, siempre y cuando expliquen en sus informes por qué decidieron no seguir sus preceptos.

En la última revisión se ha incluido una pequeña enmienda y el documento alienta ahora a las empresas a informar sobre las decisiones del consejo y sus resultados en el contexto de la estrategia y objetivos corporativos. El Código también recoge ahora expectativas más generalizadas para que los consejos de administración supervisen y revisen anualmente la gestión de los riesgos y el marco de control interno.

## Guía de la diversidad, equidad e inclusión

A. Medina. Madrid

Las políticas de diversidad, equidad e inclusión (DE&I) han emergido en la última década como pilares fundamentales del modelo empresarial, trascendiendo más allá del cumplimiento para convertirse en vectores esenciales de la excelencia, la cultura, el propósito corporativo, el negocio y la competitividad. La Fundación Adecco ha presentado una guía con las *Tendencias y Claves en Diversidad, Equidad e Inclusión (DE&I)* que marcarán la hoja de ruta empresarial en 2024.

Así, el documento recoge trece tendencias, que van desde medir la madurez de la estrategia de DE&I; detenerse y replantear el modelo de estas políticas en 2024; el *diversity washing* (una mala práctica

en la que las empresas pretenden ser inclusivas y diversas sin asumir esfuerzos y aplicando cambios significativos); la cultura woke: ideologización y politización; hasta considerar que la diversidad, equidad e inclusión no solo es un tema de recursos humanos.

La guía también habla de la voluntariedad de la RSC a la regulación de la ESG; el liderazgo inclusivo y compromiso de la dirección; la ruta a la inclusión; el reto y transición social y demográfica; la diversidad demográfica, experiencial y cognitiva; la creación de entornos seguros: la seguridad psicológica; la inteligencia artificial (IA) como instrumento o como enemiga de la diversidad; y el derecho a entender.

# El fondo ASG pone a la venta sus tres centros comerciales en España

**VALORADOS EN UNOS 150 MILLONES/** Busca comprador para Som Multiespai (Barcelona), Zubiarte (Bilbao) y Ruta de la Plata (Cáceres), con una superficie conjunta de más de 75.000 metros cuadrados.

Rebeca Arroyo, Madrid

ASG (antes ActivumSG) confía en el repunte de la actividad inversora en inmobiliario este año y en la vuelta del capital al *retail* para vender los tres centros comerciales que todavía tiene en España y hacer caja.

En concreto, la gestora de fondos internacional, con sede en Jersey, busca comprador para los centros comerciales de Som Multiespai, en Barcelona; Zubiarte, en Bilbao; y Ruta de la Plata; en Cáceres, según informan a EXPANSIÓN fuentes del mercado.

## Activos en venta

Los tres activos cuentan con una superficie conjunta de unos 75.000 metros cuadrados y estarían valorados en unos 150 millones de euros.

El más grande de los tres

## ASG ha vendido en los últimos años los centros de Sexta Avenida y Espacio Torrelorones

centros comerciales es Som Multiespai, con más de 35.000 metros cuadrados. Ubicado en el distrito barcelonés de Nou Barris, este inmueble abrió sus puertas en 2001.

Con unas 40 tiendas repartidas en tres plantas y un aparcamiento subterráneo con capacidad para 1.600 vehículos, entre sus inquilinos figuran Mango, Mercadona o Lefties. Tiene también un multicine, locales de ocio, un gimnasio y un hotel.

Este centro, que inicialmente se llamaba Heron City, pasó a manos en 2015 de ASG,



El centro comercial Zubiarte abrió sus puertas en 2004.

que cambió su nombre en 2019 tras una reforma.

El siguiente activo por tamaño es Zubiarte, ubicado en pleno centro de Bilbao y en

marcha desde 2004. Tiene más de 22.000 metros cuadrados, 40 establecimientos y casi 800 plazas de parking.

Entre los inquilinos del

centro Zubiarte destacan Zara, Mango, H&M, Media Markt, Ikea y BM Supermercados. Sonae Sierra, que desarrolló el centro, y CBRE GI (ahora CBRE IM) vendieron Zubiarte a ASG en 2016.

También en venta está el centro extremeño de Ruta de la Plata (Cáceres), con casi 18.000 metros cuadrados de superficie y 900 plazas de parking.

Inaugurado en 1993 y reformado en 2019, entre los inquilinos de las 60 tiendas de Ruta de la Plata figuran Zara, Mango, Mercadona y H&M, así como locales de restauración y de ocio.

Construido por Desarrollo Inmobiliario Comercial, el centro comercial pasó a manos de la francesa Klépierre en 2015 y, tres años después, se traspasó a ASG, que compró un paquete con tres acti-

vos, incluido este centro comercial.

## Otras desinversiones

ASG, muy presente en España, se ha ido desprendiendo de sus centros comerciales en la última década. En 2021 traspasó el centro comercial madrileño Sexta Avenida, en el distrito de Moncloa-Aravaca, a la Socimi Saint Croix Holding, de la familia Colomer y, un año antes, en 2020, el centro comercial Espacio Torrelorones, también en la Comunidad de Madrid.

En 2017 vendió el famoso Mercado Fuencarral de Madrid, que actualmente es un Decathlon, a AEW por 50 millones de euros.

Además de *retail*, la gestora de fondos ha invertido en hoteles y cuenta con una promotora inmobiliaria en España: ASG Homes.

## INVERSIÓN

La inversión en España en 'retail' (centros comerciales, locales y supermercados) ascendió a **1.200 millones** el pasado año.

**Expansión**



## TRANSPORTE Y MOVILIDAD

La movilidad del futuro y nuevos modelos de urbanismo

#TransporteMovilidadEXP

PARA MÁS INFORMACIÓN

[www.eventosue.com/TransporteMovilidadEXP](http://www.eventosue.com/TransporteMovilidadEXP)  
[marketing.conferencias@unidadeditorial.es](mailto:marketing.conferencias@unidadeditorial.es)

**7 FEB 2024**  
9:00h. a 12:35h.

**Zénit the Venue**  
C./ Orense, 69, 28020 Madrid



Escanea para más información

## EMPRESAS

## Inversión de 6.000 millones de fondos europeos en las comunidades autónomas

**ADIF** El gestor de infraestructuras ferroviarias ha invertido en las comunidades autónomas más de 5.974 millones de euros ligados al Mecanismo de Recuperación y Resiliencia de Europa, siendo Madrid la región que más recursos ha captado, con 906,4 millones de euros, el 15,2% del total, informa *Europa Press*. Parte de estos recursos se destinan a la transformación de la estación de Chamartín-Clara Campoamor. A Madrid le siguen Cataluña, con 750,2 millones; y la Comunidad Valenciana, con 674,5 millones. En el lado opuesto figuran Cantabria, con 49,5 millones, y La Rioja, con 64,82 millones.

## Celebra el 20 aniversario con su primer dividendo y el impulso en Bolsa

**META** La tecnológica estadounidense Facebook, rebautizada como Meta, cumplió ayer el 20 aniversario de su fundación como la red social más utilizada en el mundo, con más de 3.000 millones de usuarios, días después de anunciar el primer dividendo de su historia, que el viernes impulsó su cotización un 20%, con lo que ganó 200.000 millones de capitalización en un día. El grupo fundado y dirigido por Mark Zuckerberg, matriz de Instagram y WhatsApp, comenzó siendo una plataforma social en la que los estudiantes de Harvard podían contactar y compartir mensajes y fotografías.

## La filial española facturó unos 15 millones en 2023, un 30% más

**TELESPAZIO** La filial española de Telespazio, sociedad mixta de las empresas de defensa Thales (67%) y Leonardo (33%), facturó en torno a 15 millones de euros en 2023, un 30% más, y duplicó su cartera de pedidos hasta 25 millones, según ha señalado el consejero delegado de Telespazio Ibérica, Carlos Fernández de la Peña, a *Europa Press*. Por volumen, las cifras de la filial española, que no descarta realizar alguna compra, la sitúan por detrás de las divisiones de Italia, Francia y Alemania y en un nivel similar a las de Bélgica. El grupo facturó en torno a 800 millones de euros el año pasado.

# Scranton volvió a beneficios y redujo deuda en 2022

**CRISIS DE GRIFOLS/** La sociedad de inversión vinculada a miembros de la familia fundadora y exdirectivos ganó 58 millones tras varios años en números rojos

G.Trindade/R.Casado

Barcelona/Madrid

Scranton Enterprises, la sociedad vinculada a la familia Grifols y su entorno que se encuentra en el centro de las acusaciones de Gotham City Research, volvió a los beneficios en 2022 tras varios años en números rojos. En concreto, la firma radicada en los Países Bajos obtuvo unas ganancias de 58 millones de euros por la mejora del negocio de plasma y por la venta de activos. Por otra parte, también redujo su apalancamiento financiero en un 32%, hasta los 877 millones de euros.

El volumen de negocio del holding ascendió a 625 millones (+25%), mientras que el resultado de explotación se situó en 26 millones, frente a los cuatro millones de pérdidas de 2021. La principal fuente de ingresos fueron Haema y BPC Plasma. Estas sociedades adquiridas a Grifols en 2018 están especializadas en la recolección de plasma sanguíneo que después venden a la multinacional de hemoderivados. En 2022, generaron unos ingresos de 458 millones, un 21% más.

El holding también cuenta con una participación en Grifols del 7,49%. A día de hoy, está valorada en 538 millones. En 2022, no recibió dividendos porque la farmacéutica catalana suspendió la remuneración al accionista hasta cumplir con los objetivos de reducción de deuda.

Scranton cuenta con otros negocios en su perímetro. Tiene una rama inmobiliaria con varias sociedades. En

**Además de los negocios con Grifols, la firma invierte en inmobiliario y en capital riesgo**



La sede de Grifols genera unos ingresos de 6,3 millones a Scranton Enterprises.

Corpedificacions agrupa los activos de su asociación con la promotora Corp. Esta alianza tuvo un gran protagonismo en el mercado español al vender el proyecto BCN Housing Place -1.500 viviendas de *build to rent* en Barcelona- al fondo Patrizia por 600 millones. Por la operación, Scranton ingresó 125 millones.

También cuenta con la sociedad Quadriga Real Estate, que, entre otros activos, posee la sede central de Grifols en Sant Cugat del Vallès, por lo

que percibe 6,3 millones anuales. Finalmente, Tamani Trade es la propietaria del Hotel President de Barcelona.

### Otras inversiones

Otra pata importante de este negocio son las inversiones en capital riesgo. Scranton es máximo accionista de varias empresas: la papelera Iberboard Mill, la bodega Juvé & Camps, el fabricante de drones Hemav, la firma de ostras Amélie o el club de baloncesto Joventut de Badalona, en-

tre otras. Además de la venta a Patrizia, Scranton también se deshizo de varias inversiones en capital riesgo. Por ejemplo, una participación del 5% en Wallpop, valorada en 40 millones, y Real Track Systems, una *start up* que ofrece métricas deportivas.

A cierre de 2022, la empresa tenía deuda financiera a corto plazo por 156 millones, mientras que, a largo, era de 749 millones. Los fondos propios son de 65 millones.

El principal acreedor de la compañía es Bank of America (BofA), que concedió un préstamo de 875 millones. Scranton hizo uso de 695 millones y ha devuelto casi la mitad, hasta dejar su saldo vivo en 388 millones. En 2023, la compañía tenía un pago obligatorio de 140 millones y, en julio de este año, se enfrenta al vencimiento del principal. Algunas fuentes apuntan que ya se habría refinanciado este montante.

Más allá de BofA, los principales acreedores son Banco Santander, con 250 millones de euros, BBVA (70 millones) y CaixaBank (70 millones).

## Binter dispara su capacidad aérea y busca nuevas rutas

R.Arroyo. Gran Canaria

Binter disparará un 20% este año su capacidad aérea, hasta los 7,5 millones de asientos, gracias, fundamentalmente, a las nuevas rutas entre los aeropuertos de Gran Canaria y Tenerife y el de Madrid, que acaba de estrenar este mes de febrero con 16 vuelos diarios, 112 vuelos semanales y 770.000 asientos ofertados en 2024.

La compañía canaria ha adquirido para sus nuevas rutas un total de once aviones, cinco de los cuales (Embraer E192-E2) están disponibles ya y otros seis que llegarán en el segundo semestre del año. Con esta capacidad adicional y el esfuerzo inversor realizado para ampliar su flota de aviones, cifrado en unos 900 millones de dólares, aspira a hacerse con el 20% de cuota que le corresponde actualmente a Air Europa tras la fusión de esta compañía e Iberia. Para esta inversión la aerolínea ha recibido el apoyo de CaixaBank, Santander y BBVA.

Pero las aspiraciones de Binter van más allá y quiere poner en marcha nuevas rutas peninsulares desde Canarias, como Sevilla o Valencia; reforzar las rutas desde Madrid a otras islas del archipiélago canario, como Lanzarote, Fuerteventura y La Palma; e, incluso, a medio plazo, operar rutas desde Madrid a Baleares.

En cuanto a la interconectividad entre Madrid y otras islas del archipiélago canario, Santiago Guerra, coordinador general de Binter, recordó que hay aeropuertos con limitaciones horarias y explicó que la empresa "lleva tiempo" exigiendo "más aperturas" a Aena para poder volar con otras frecuencias y poder facilitar estas conexiones a otras islas. "Le hemos aportado (a Aena) datos de pasajeros. Parece que esta demanda se va a solventar pronto", apunta.

### Quiere ampliar a Lanzarote, Fuerteventura y La Palma su ruta con Madrid

La compañía, que cerró el año pasado con unos ingresos cercanos a los 500 millones, ha contratado a 250 personas para su nueva base en Madrid, que se sumarán a sus más de 2.000 empleados.

### Red de empresas

Binter ha creado Drago Handling para ofrecer servicios de *handling* en Madrid, con 75 profesionales, y ha abierto una estación de mantenimiento en línea de aeronaves en la capital, que gestiona a través de Servicios Aero-técnicos Insulares (SATI), empresa del grupo.

Con Madrid, la empresa vuela ya a 15 destinos peninsulares y a otros 18 internacionales, además de las conexiones que realiza entre las islas.

Binter, que nació en 1989 como empresa de aviación regional perteneciente a Iberia, fue adquirida en 2002 por un grupo de inversores canarios. Actualmente, el grupo está controlado por Rodolfo Núñez, su presidente, junto con otros empresarios vinculados al negocio de la construcción, los astilleros y el turismo.

Binter es actualmente un grupo de 17 empresas entre las que se incluyen Atlantis Technology, creada en el año 2013 para ofrecer servicios de consultoría, mantenimiento de soluciones tecnológicas y desarrollo de software propios y para terceros, entre otros servicios; ADM Tech, empresa dedicada al diseño y fabricación de piezas aeronáuticas para uso propio y para venta a terceros; o Aeronautical Training Canarias, un centro de formación profesional del sector aeronáutico.

## ¿Quién está detrás de Scranton?

Scranton cuenta con una veintena de accionistas. Se trata de miembros de la familia Grifols, directivos y exdirectivos. En concreto, de la saga empresarial hay tres representantes: Víctor, Raimon, y Albet Grifols Roura, según desveló *La Vanguardia* hace diez días. En total, suman el 20% del accionariado. Otras fuentes, además, apuntan a que Raimon es el principal accionista de la firma. El consejero y socio fundador del bufete Osborne Clarke, Tomás Dagá, también es socio. Fundada a finales de la década de los 90, el vehículo con sede en Países Bajos ha permitido a Grifols tener un apoyo financiero para operaciones importantes como la compra de Talecris o los centros de plasma de Haema y BPC.

# FINANZAS & MERCADOS

## Las grandes fortunas disparan sus carteras de inversión gracias a la IA

**A TRAVÉS DE SUS SICAV/** El furor por la inversión en compañías relacionadas con la inteligencia artificial tira del patrimonio de los vehículos de inversión de los altos patrimonios españoles.

Sandra Sánchez. Madrid

El furor por la inteligencia artificial se ha materializado en muy buenos resultados en los mercados bursátiles. Durante un tiempo, esta tecnología, que todavía suena a ciencia ficción, parecía reservada exclusivamente a inversores expertos o de nicho. Sin embargo, la fortísima subida en Bolsa de las compañías relacionadas con la IA en el último año ha acaparado la atención de miles de millones de inversores, mucho más allá de Wall Street.

Las grandes tecnológicas estadounidenses, que encabezan la incorporación de esta tecnología a sus procesos y modelos de negocio, se han convertido en las acciones del momento y han dado grandes alegrías a muchos inversores. También a algunos de nuestro país, como las grandes fortunas españolas, que se han visto muy beneficiadas por esta apuesta y todavía confían en la continuidad del rally del sector en Bolsa.

### Un 50% más

Las carteras de inversión de las grandes fortunas nacionales cerraron en 2023 un ejercicio exitoso, que en los mejores casos alcanza una rentabilidad cercana al 50% en un solo ejercicio. En común, las carteras con mayor rentabilidad entre los altos patrimonios, que todavía invierten sus fortunas a través de Sicav, tienen inversiones en acciones que apuestan por la IA.

La Sicav española más rentable de 2023 fue, según datos de Morningstar, Lago Erie, uno de los vehículos en los que los Bernat Serra, exdueños y fundadores de Chupa Chups, y dueños de la Casa Batlló, acumulan sus inversiones. Logró una rentabilidad del 47% gracias a una muy fuerte apuesta por seis de los *siete magníficos* de Wall Street (solo les falta Tesla), abanderados de la IA, que han tirado del resultado de la cartera.

La Sicav tiene estas compañías (Amazon, Apple, Meta, Alphabet, Microsoft y Nvidia) entre sus principales posiciones, y en conjunto pesan casi el 47% de la cartera. Los



Alicia Koplowitz (Morinvest).



Alberto Palatchi (Gesprisa).



Xavier Bernat (Lago Erie).



Juan March de la Lastra (Torrenova).



Joaquín del Pino (Allocation y Chart Inversiones).

gestores de la Sicav, de Credit Andorrá, reconocen que el “buen comportamiento [de estas compañías] ha contribuido muy positivamente a la rentabilidad de la cartera en gran parte como consecuencia del fuerte peso que tenemos en las compañías”.

Alberto Palatchi, fundador y exdueño de Pronovias, tiene un patrimonio de 1.157 millones de euros, gestionado a través de la mayor Sicav de España. Gesprisa es además uno de los mejores vehículos por rentabilidad en los últimos meses, tras ganar un 36,71% en 2023.

La inversión que más ha contribuido a las ganancias de Gesprisa en ese periodo es Meta que ha creado su propio asistente basado en IA,

Meta AI, según reconocen desde Santander Private Banking, que gestiona el vehículo. Pero Palatchi tiene muchas otras compañías en su cartera relacionadas con la disruptiva tecnología, como pueden ser los fabricantes de chips AMSL, NXP Semiconductors y Taiwan Semiconductors, Amazon, Apple, Nvidia, Amazon, Alphabet, Microsoft y Tesla, entre otras.

Alicia Koplowitz, que acumula una de las mayores fortunas españolas y cuenta con una de las mayores Sicav del país, con un patrimonio por encima de los 616 millones de euros, también se sumó el año pasado a la fiebre por la IA y ha salido beneficiada.

BBVA, que gestiona Mo-

ñías como Meta, Taiwan Semiconductors, Nvidia, Microsoft, o Microsoft, por citar algunos ejemplos. En conjunto, tiene alrededor de un 4% en este tipo de empresas valorado en cerca de 20 millones de euros, que es bastante superior teniendo en cuenta su exposición a varios fondos temáticos y a fondos indexados que tienen estas empresas entre sus principales inversiones.

Luego está el caso las dos Sicav de Joaquín del Pino, hijo del fundador de Ferrovial, que tiene su fortuna en Allocation y Chart Inversiones. Sus carteras son muy similares y entre las dos acumulan una inversión cercana a los 1.200 millones de euros.

La parte invertida en renta variable de las dos Sicav tiene como grandes inversiones Nvidia, Microsoft, Amazon, que se encuentran entre los grandes contribuidores a las ganancias de ambos vehículos durante 2023.

**Koplowitz, los March, Palatchi o Joaquín del Pino son algunos de los inversores más beneficiados**

**Ram Bhavnani tiene en España una parte de su fortuna en su Sicav, que también invierte en IA**

**La Sicav de los Bernat Serra fue la más rentable de 2023 con una ganancia del 47%**

rinvest, compró el año pasado cerca de una docena de nuevas inversiones en acciones de compañías relacionadas con esta disruptiva innovación, y se reforzó en otro puñado de valores cotizados relacionados con la IA que ya tenían en cartera de años anteriores. Los gestores de la Sicav son conscientes de que “las subidas han estado centradas en valores tecnológicos relacionados con la inteligencia artificial”, reconocen en el informe trimestral.

Aunque su cartera está más diversificada que las anteriores (eso le ha hecho ganar menos que las Sicav anteriores durante 2023, cerca de un 9%), Koplowitz también tiene un porcentaje relevante de sus inversiones en compa-

## Deutsche ve tipos más altos en Turquía tras el cambio de gobernador

A. Stumpf. Madrid

Los tipos al 45% en Turquía serán una parada más en el camino. Eso creen los expertos de Deutsche Bank, que anticipan que la sorpresiva dimisión de la gobernadora del banco central del país otomano, Hafize Gaye Erkan, provocará que el precio del dinero siga escalando.

En su última reunión, este mismo mes, Gaye Erkan anunció al mercado que el ciclo de alzas de los tipos de interés había llegado a su fin.

Tras elevar las tasas del 8,5% al 45% en menos de un año y rebajar la inflación en más de 20 puntos porcentuales, el trabajo estaba ya encaminado y se podía dejar descansar a la economía. Sin embargo, su reemplazo al frente del banco central por Fatih Karahan, que desde agosto del pasado año era el subgobernador, apunta a nuevos incrementos.

“Dado que estamos viendo una inflación más persistente de lo esperado, en combinación con el nombramiento de un nuevo gobernador, creemos que hay espacio para que los tipos suban un 2,5% o incluso un 5% adicional”, apuntan los estrategas de Deutsche Bank que, además, señalan que el mercado no está anticipando este movimiento.

En su primer comunicado como gobernador del banco central de Turquía, Karahan recaló que la estabilidad de precios será la prioridad de su mandato. Con ello, marca una cierta continuidad respecto a la política monetaria ortodoxa adoptada por la institución por su predecesora, que llegó al cargo precisamente para recuperar la confianza de los inversores tras los fallidos intentos de controlar la inflación.

Como Gaye Erkan, que pasó por Goldman, Karahan también tiene una trayectoria reconocida tras haber pasado nueve años de su carrera en la Reserva Federal, además de en compañías como Amazon.

De la misma forma que los expertos de Deutsche anticipan nuevas subidas de los tipos de interés, también prevén que, bajo el nuevo liderazgo del banco central, el precio del dinero no comience a recortarse hasta, al menos, finales de año.

# El mercado de ciberseguros se va a multiplicar por tres, según Beazley

**ENTREVISTA FRED KLEITERP** Director general para Europa de Beazley / La aseguradora británica quiere crecer en el mercado español de seguros a través de su sucursal en Barcelona.

E. del Pozo. Madrid

Fred Kleiterp es director general para Europa de la aseguradora británica Beazley, que cotiza en la Bolsa de Londres, está especializada en lo que denomina riesgos complejos para empresas medianas y grandes y trabaja a través de tres plataformas.

La primera en el tiempo es el mercado británico del Lloyd's, donde empezó su actividad hace 40 años con un sindicato.

Después, Beazley dio el salto al mercado norteamericano, en el que trabaja en varios Estados de EEUU y en Canadá.

En Europa, el grupo opera a través de una compañía (Bidac) con sede en Irlanda, que cuenta con sucursales en varios países. En España tiene su sede en Barcelona.

“España es uno de los mercados clave para Beazley en Europa. Desde Barcelona trabajamos para Benelux, Italia y Portugal y tenemos un *hub*, con muchas funciones de apoyo en áreas como control y soporte en suscripción”, afirma Kleiterp.

“No somos una aseguradora grande en España, aunque somos importante a nivel mundial”.

“Nuestra estrategia pasa por aumentar la oferta a través de la plataforma europea. Esto incluye la sucursal española, donde se nos conoce, entre otras cosas, como una aseguradora especializada en ciberriesgos”.

## Dinamismo

Kleiterp afirma que este tipo de riesgos “es muy dinámico, cambia día a día y está en constante evolución. Todavía hay muchas empresas de diferentes sectores que no se aseguran o no lo hacen de forma adecuada, lo que me lleva a pensar que la demanda de ciberseguros va a aumentar. El mercado mundial de estas pólizas se multiplicará por tres en tres o cuatro años”.

La corporación británica tiene un volumen de primas superior a los 5.000 millones de dólares en todo el mundo y una plantilla de 1.800 empleados, de los que 200 trabajan en Europa y 60 en España.

Del volumen total de primas de Beazley en todo el mundo solo un 10% (500 mi-



Mauricio Skrynecky

llones) se captan en Europa, “con un crecimiento sostenible durante diez años”. Esto “hace pensar que el recorrido en este punto es considerable. Por eso estamos invirtiendo en esta zona”.

La compañía británica se instaló en España hace seis años, con una plantilla de tres personas que actualmente han aumentado a 60.

Ahora el grupo va a impulsar su actividad con nuevos planes de desarrollo. “Tenemos una visión a largo plazo con una estrategia que pasa por la posibilidad de ampliar nuestra oferta de productos con coberturas de riesgo político, terrorismo y responsabilidad civil medioambiental”.

El seguro de responsabilidad civil de directivos y altos cargos (D&O por las siglas en inglés) es otra de las especialidades de Beazley.

“Hace unos años en esta cobertura había demanda, pero la oferta era escasa y, por lo tanto, los precios eran mayores. Ahora, hay más oferta y los precios han bajado en comparación con el pico que vimos hace unos años. Ahora son más asequibles”.

El ejecutivo se muestra partidario de la colaboración

## Pros y contras de la inteligencia artificial

**La inteligencia artificial (IA) conlleva ventajas para el sector asegurador, pero también riesgos. Los beneficios son “el acceso a un procesamiento más eficiente de la información. Por ejemplo, ayuda en la toma de decisiones en la suscripción de riesgos, y digo ayuda porque no sustituirá a una toma de decisiones de un profesional, sino que apoyará su tarea. Los riesgos nos afectan a nosotros como aseguradora y también repercutirá en nuestros clientes. Tenemos que entender realmente cómo evaluamos esos riesgos y cómo los mitigamos y gestionamos al tiempo que captamos los beneficios”.**

entre lo público y el sector privado para afrontar riesgos que “son altamente sistémicos por naturaleza, entendiendo por tales los que pueden impactar severamente en una industria llegando incluso a bloquearla”.

Argumenta que ya existen varios ejemplos de esta colaboración dual con la creación de *pools* y consorcios en Europa para catástrofes naturales. “Esto proporciona capacidad adicional para hacer frente al riesgo sistémico”, afirma.

Beazley compite en España y a nivel internacional con gigantes aseguradores del calibre de AIG, Berkshire Hathaway y Chubb.

“En comparación con estas entidades, Beazley es muy pequeño. No somos una compañía de seguros grande en Europa y España y eso es algo que nos diferencia; pero somos importantes a nivel mundial”.

“Creo que en un entorno competitivo sigue habiendo oportunidades para aseguradoras especializadas como nosotros”.

El directivo de la compañía afirma que la baza de Beazley se sostiene en la “experiencia adquirida en el mercado

“Beazley no es una aseguradora grande en España, aunque somos importantes a nivel mundial”

“En un entorno competitivo creemos que hay oportunidades para aseguradoras especializadas como nosotros”

“Trasladamos a los mercados locales europeos la experiencia mundial que hemos adquirido en 40 años”

“Somos ágiles y podemos reaccionar muy rápidamente ante nuevos riesgos y ser muy innovadores”

Fred Kleiterp, director general para Europa de Beazley.

mundial en cuatro décadas que se traslada a los mercados europeos locales para hacer frente a los riesgos crecientes”.

## Insuficiencia

El supervisor europeo de seguros ha alertado sobre la insuficiencia de la oferta de cobertura para las empresas, ante lo que el responsable de Beazley para Europa afirma que “hace unos años no había oferta suficiente para atender la demanda, pero ahora la oferta ha aumentado, aunque la cosa no se queda ahí, ya que crece también la demanda”.

Beazley es “especialista, lo que significa que somos ágiles y podemos reaccionar muy rápidamente ante nuevos riesgos y ser muy innovadores”.

Esto “nos beneficia en el entorno geopolítico al que nos enfrentamos actualmente y en el malestar social que existe en diferentes regiones. Si se piensa en todos estos riesgos, se necesita un socio asegurador altamente especializado que pueda ayudar a las empresas a navegar por el complicado panorama del riesgo”, afirma el directivo de la compañía.

## Axa crece un 60% en salud tras sumar el negocio de GACM

E. del Pozo. Madrid

Axa aumentó el año pasado un 60% su negocio de seguros de salud tras sumar la actividad de Groupe Assurances du Crédit Mutuel España (GACM), cuya adquisición cerró en 2023.

La entidad situó su negocio en este ramo en 454 millones de euros, lo que supone una cuota de mercado del 4,04%. La mayor parte de esta actividad se canalizó a través de Axa Seguros Generales, que alcanzó 305 millones, con un crecimiento del 7,8%, según datos de Icea.

La entidad adquirida aportó 148 millones de euros, que suponen una cuota de mercado del 1,32%.

En total, el grupo contaba con 461.000 asegurados en el ramo de salud al cierre del pasado ejercicio.

Axa trabaja actualmente con siete centros médicos en España, encabezados por el hospital Mompía en Cantabria, con más de treinta especialidades, urgencias y hospitalización.

La entidad ha anunciado que abrirá un nuevo centro médico, que incluye urgencias pediátricas, y acelerará un plan de modernización en el que ha invertido un millón.

La aseguradora cuenta además con cinco centros médicos, de los que tres pertenecen a la entidad adquirida –que incluyen dos con servicios dentales– y dos ya existían en Axa.

## Apuesta

La compañía tiene “una clara apuesta por el negocio y los servicios de salud, lo que nos llevará a crecer y ganar cuota de mercado”, afirma Elena Flores, directora de salud de Axa España.

Desde la entidad señalan que “creemos en el desarrollo del negocio de salud en colaboración con la sanidad pública y con las empresas. El seguro de salud colectivo es, sin duda, una fuente de crecimiento importante a futuro”, afirma Flores.

Grupo Axa tuvo el año pasado un volumen total de primas de 3.569 millones, tras un crecimiento anual del 18,9%. La entidad se coloca en el quinto puesto del ranking por primas, con una cuota de mercado del 4,67%.

La mayor filial del grupo es Axa Seguros, con 2.081 millones en primas.

# Consejeros del BCE presionan para adelantar la bajada de los tipos de interés

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

Mientras el Banco Central Europeo (BCE) no se decida a bajar el precio oficial del dinero, el ruido aumentará acerca de cuándo lo hará, sobre todo porque algunos de los miembros del consejo aumentarán su presencia en los medios para manifestar su opinión al respecto.

Ya no hay duda. El siguiente movimiento del BCE en lo que se refiere a los tipos de interés será de bajada... siempre y cuando no ocurra una sorpresa que no se espera, pero que dadas las que se han venido produciendo en uno u otro sentido en los últimos tiempos tampoco deja de estar en el horizonte.

La efectividad de la política monetaria desplegada en el último año y medio, con un endurecimiento sin precedentes de los tipos de interés que se ha traducido en un descenso del volumen de créditos y un enfriamiento de la actividad económica, más profunda en unos países que en otros, ha surtido los efectos esperados y eso que, en opinión del BCE, aún no se han dejado sentir todos sus efectos. Pero lo esencial, que la inflación haya descendido de forma clara para acercarse al objetivo del 2%, lo ha hecho.

Falta el último empujón, porque la retirada de parte de las ayudas puestas en marcha por los Estados para evitar un deterioro excesivo en las condiciones de vida de familias y empresas está provocando algunos repuntes, que se espera sean temporales, en los índices generales de evolución de los precios.

En la parte positiva, todo indica que la inflación subyacente, la que con más cuidado vigila el BCE por entender que es la que mejor refleja las expectativas de futuro, se está comportando en los últimos meses mejor que la general. El temor a que las subidas salariales que se están negociando en la actualidad puedan acabar influyendo negativamente en esta variable como consecuencia de lo que se conoce como efectos de segunda ronda es lo que impide que los mensajes oficiales de los responsables del

## EVOLUCIÓN DE LOS TIPOS DE INTERÉS EN EUROPA

En porcentaje.



Expansión

Fuente: Bloomberg

BCE sean aún más claros de lo que lo están siendo.

### Verano

La presidenta, Christine Lagarde, se adelantó a las conclusiones de la última reunión del consejo al señalar en una entrevista que era probable que los tipos empezaran a bajar en verano, siempre y cuando se dieran las condiciones necesarias, es decir, que los datos de inflación de los primeros meses del año y los resultados de los convenios colectivos firmados así lo permitieran.

Posteriormente, el consejo del banco dejó de poner el acento en que los tipos de interés seguirían en los niveles actuales durante un periodo prolongado para centrarse en que los datos marcarán sus decisiones. Es decir, nada nuevo realmente, pero un cambio en el lenguaje.

Y eso es lo que ha permitido que algunos miembros del consejo, con mayor o menor in-

**Los gobernadores del Banco de Portugal y del Banco de Francia ya han dicho que antes de junio deberían bajar los tipos**

**Cuándo y cuánto se rebajará el precio del dinero sigue dependiendo de la evolución de la inflación estos meses**

tensidad, salieran a afirmar que las condiciones generales permiten, en su opinión, proceder a bajar los tipos antes del verano, basándose tanto en el descenso de los precios como en la situación económica de la zona euro, que ha rozado la recesión en el último trimestre y que se ha salvado de ella por la mínima, según los datos oficiales publicados por Eurostat recientemente.

Los gobernadores del Banco de Portugal, Mário Centeno, y del Banco de Francia, François Villeroy de Galhau, han sido quienes primero han salido a los medios señalando que los movimientos deberían producirse antes del mes de junio, que es, se piensa, cuando estaría previsto que tuviera lugar el primer descenso.

Lo relevante, no obstante, no es que se hayan producido estas declaraciones, sino que no han recibido una fuerte oposición, que era lo habitual hasta ahora. Que quienes consideran que todavía no es el momento, e incluso que quizás deberían subir algo más, sólo se han manifestado de forma tibia.

Lo que se sabe por ahora es que la bajada está un poco más cerca que hace unas semanas. El cuándo seguirá dependiendo de cómo evolucionen los precios en estos meses y nadie descarta que se produzcan bajadas superiores a las previstas hace apenas un mes y que ello permita un adelantamiento, a pesar de los riesgos geoestratégicos actuales.

Consigue con **MARCA**

## BIBLIOTECA INDISPENSABLE

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



**SÁBADO 10**  
TERCERA ENTREGA

**Otra vuelta de tuerca**

por sólo **9,95€**



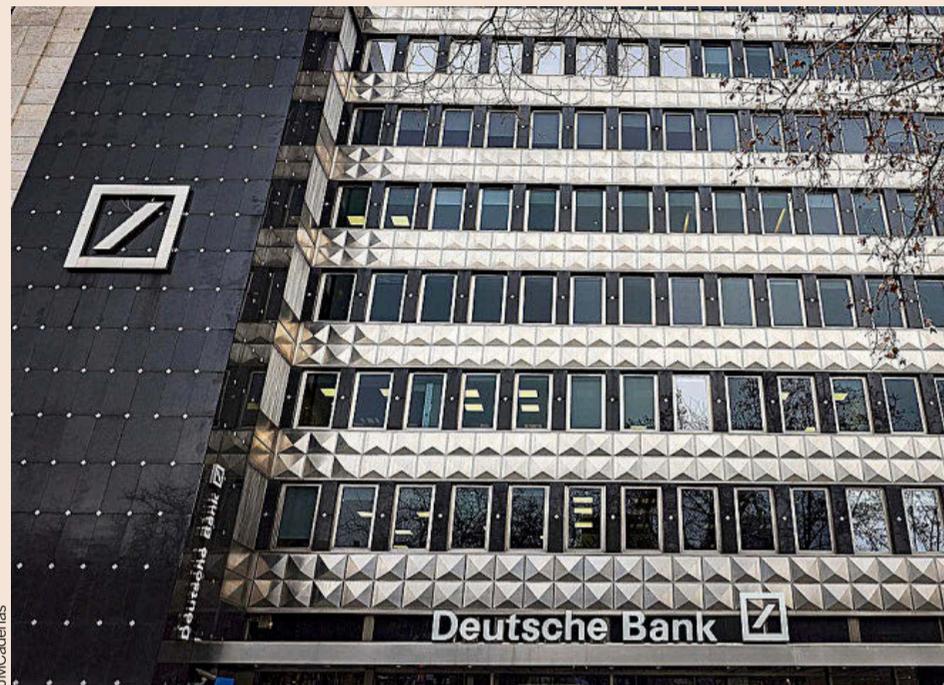
TEATRO REAL  
CERCA DE TI

Penguin  
Random House  
Grupo Editorial

WWW.MARCA.COM/PROMOCIONES

Promoción válida en Península. Unidades limitadas. Bases depositadas en [www.marca.com/promociones/](http://www.marca.com/promociones/) Teléfono de atención al cliente 91 205 37 12

Cada sábado una nueva entrega con **MARCA**



Sede de Deutsche Bank en España.

# Deutsche suma seis banqueros para reforzar su banca privada

**EN SU OFICINA DE BARCELONA/** Cubre las bajas de un equipo de banqueros que se fue a finales de 2023 a Singular Bank.

Sandra Sánchez. Madrid

Deutsche Bank refuerza su equipo de banca privada con la incorporación de seis nuevos banqueros. La entidad apunta su sucursal en Barcelona, que se había visto mermada con un fichaje en bloque de cinco profesionales por parte de Singular Bank a finales del año pasado.

El banco dirigido en España por Íñigo Martos ha fichado profesionales de entidades de la competencia, como Sabadell, Caser Asesores o el *family office* Single Family, y ha recolocado a dos profesionales que ya trabajaban en la entidad para cubrir clientes de grandes fortunas en Barcelona.

Deutsche ha contratado a Óscar Bruna, que llega desde Banco Sabadell Urquijo, donde era director de Banca Privada; a Adriana Mejía, que procede también de la unidad de banca privada de Sabadell, a Begoña Castro, procedente de Single Family Office, donde ejercía como directora de Inversiones y Finanzas; y a César Sánchez, que se incorpora desde Caser Asesores.

Por otra parte, Deutsche ha reconvertido en banqueros privados a Sara Mariani y Alexandra Sánchez-Orellana, que se incorporan al negocio de grandes patrimonios des-

**El banco alemán cuenta con un equipo de 30 banqueros privados en Barcelona**

**En España el equipo que da servicio a grandes fortunas está compuesto por 120 banqueros**

de el área de Banca Premium, la banca personal de la entidad que cubre clientes con saldos de más de 50.000 euros.

Los seis banqueros reportarán directamente a Antonio Rosselló, responsable de Wealth Management y Banca Privada para Cataluña, Levante y Baleares.

Los seis nuevos banqueros llegan para cubrir el hueco que dejó el equipo de profesionales que salió de la entidad a finales de 2023 para reforzar la oficina de Singular Bank en Barcelona, que también había vivido salidas anteriormente.

**30 profesionales**

Con las nuevas incorporaciones, el equipo de Banca Privada y Wealth Management de Deutsche Bank localizado en

Barcelona queda compuesto en total por 30 profesionales, 18 de ellos en el segmento de menor patrimonio (clientes a partir de 500.000 euros) y 12 especializados en los clientes más *wealth* de la entidad (con fortunas por encima de los dos millones de euros).

Según apuntan fuentes de la entidad, el banco planea seguir fichando banqueros para reforzar los territorios que considera prioritarios en España, entre ellos Barcelona.

Deutsche Bank está inmerso en plena apuesta por reforzar su negocio de grandes patrimonios en el mercado español y en medio de una reestructuración de los equipos para potenciar las sinergias entre los clientes de mayores patrimonios y su unidad de banca de inversión.

De hecho, la entidad alemana se ha convertido en uno de los bancos más dinamizadores del mercado de fichajes de la banca de grandes fortunas en España.

El negocio de banca privada y Wealth Management de Deutsche Bank en España, liderado por Borja Martos, está compuesto por 120 banqueros, que gestionan un patrimonio por encima de los 20.000 millones de euros, según las últimas cifras disponibles.

# Resultados bancarios de 2023: perspectiva a largo plazo

OPINIÓN

Francisco Uría

La publicación de los resultados de los bancos españoles del año 2023 no ha arrojado sorpresas como tampoco ocurrirá, estoy seguro, con los de este año. Los bancos han hecho los deberes, han gestionado de forma adecuada un contexto difícil y los resultados están ahí.

Confieso que, en algún caso, me ha sorprendido la reacción de los mercados que quizá esperaban que fueran incluso mejores. La verdad es que no la creo justificada.

La subida de tipos de interés ha contribuido a la recuperación de la rentabilidad de los bancos, pero de poco hubiera servido si la gestión del riesgo no hubiera acompañado y la morosidad hubiera aumentado de forma importante.

Este año vendrá caracterizado por una mayor incertidumbre geopolítica y, desde un punto de vista macroeconómico, por un menor crecimiento, lo que se traducirá en reducciones apreciables del consumo, la inversión y la demanda de crédito. Todo ello provocará que, aunque los resultados del 2024 seguirán siendo buenos, quizá no sean tan brillantes como los del año anterior.

En todo caso, al valorar la situación, puede optarse por una perspectiva a corto plazo o, como aquí se propone, observarlos en una tendencia a más largo plazo.

Desde el punto de vista de las entidades, mal harán en optar por una prudencia excesiva (no por una prudencia "razonable") que las lleve a frenar o reducir sus grandes apuestas estratégicas en el desarrollo de nuevos negocios, la transformación digital, el uso de las nuevas tecnologías o la sostenibilidad.

Ello, aunque pudiera reducir costes, aumentando así la rentabilidad a corto plazo, terminaría teniendo efectos negativos a medio y largo plazo y constituiría un error estratégico.

Algo similar puede decirse de las decisio-

nes de legisladores y reguladores. Si los resultados bancarios se miran a corto plazo, puede caber la tentación (de hecho, ha cabido ya, como sabemos) de "aprovecharlos" para imponer una tributación extraordinaria y específica para el sector, que añada unos ingresos a las arcas públicas, que no creo sean la cuestión más relevante.

Y es que una perspectiva a largo plazo mostraría que esos resultados significan una gran oportunidad en términos de inversión (sobre todo crediticia) y también de creación de empleo cualificado en el ámbito tecnológico, al mismo tiempo que permiten al sector contribuir al crecimiento de la economía española favoreciendo el consumo y la inversión, a la vez que acompaña su necesaria transformación digital y sostenible, incluso en el campo del uso de los fondos europeos.

Se añade a ello la necesaria reflexión estratégica sobre la necesidad de que los sectores empresariales españoles más importantes

**Las decisiones fiscales deben tener en cuenta el objetivo de mejorar la competitividad**

(no sólo en el ámbito bancario) tengan una rentabilidad adecuada, y no reducida artificialmente por decisiones regulatorias y fiscales además discutibles desde un punto de vista técnico. Dicha rentabilidad, al mejorar su posición en los mercados

de capital, es la protección más efectiva frente a su adquisición por inversores más o menos "hostiles".

Lo que está en juego, en definitiva, si adoptamos esta visión a largo plazo, es la competitividad de nuestras empresas, su supervivencia y si sus centros reales de decisión están o no en España, con lo que eso implica en términos de prioridades de inversión, creación de empleo o utilización de proveedores locales, así como su capacidad de seguir contribuyendo al crecimiento de nuestra economía.

No se trata de una cuestión solamente española. Toda la Unión Europea está sometida a un reto semejante. Pero esto no es un consuelo y las decisiones regulatorias o fiscales deben tener en cuenta el objetivo de mejorar la competitividad de nuestra economía y empresas.

Socio responsable global de Banca y Mercados de Capital de KPMG



Banco de España.

# Santander, BBVA y CaixaBank se hacen fuertes en Bolsa en Europa

**CLASIFICACIÓN POR CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL EN 2023/** España es el país con más representantes en el 'top 15', junto con Reino Unido. HSBC lidera el ránking y UBS le quita a BNP Paribas el segundo puesto.

Inés Abril. Madrid

La banca española ha tomado posiciones en el ránking de las mayores entidades financieras de Europa por capitalización bursátil y se ha hecho fuerte gracias al avance de los dos últimos años.

Santander, BBVA y CaixaBank están en el club de los 15 más grandes por valor en Bolsa a cierre de 2023 y solo hay otro país con tantos representantes en lo alto: Reino Unido.

La situación es muy distinta a 2021, cuando CaixaBank no estaba ni en la lista de los 20 mayores del Viejo Continente, según los datos de S&P Global Market Intelligence. BBVA tampoco aparecía entre los 10 primeros y Santander terminó el año en la quinta plaza.

Ahora Santander está el cuarto. Ha avanzado una posición en 24 meses y se colocaba el último día de diciembre entre el francés BNP Paribas y el italiano Intesa Sanpaolo, con 60.000 millones de euros de capitalización bursátil.

## Más cerca del podio

La posición de 2023 es la misma que tenía en 2022, a pesar de que Santander ha sumado casi 14.000 millones a su valor en Bolsa en esos doce meses, pero a cambio ha conseguido recortar un buen trecho con su más directo rival. BNP le sacaba 20.000 millones de distancia en 2022; ahora la diferencia se ha reducido a 12.000 millones.

El salto de BBVA, que el viernes alcanzó su cotización récord, ha sido superior. Aunque los 14.600 millones que ha añadido a su valor en Bolsa son solo unos pocos

más que los de Santander, la diferencia de tamaño hace que su avance sea mucho más grande.

La entidad estaba en duodécima posición de Europa en 2021, avanzó hasta la novena en 2022 y ha terminado 2023 en la sexta y a una mínima distancia del quinto de la lista, Intesa Sanpaolo.

BBVA cerró el año con 47.980 millones de capitalización, a un tiro de piedra de los 48.210 millones del italiano. De hecho, tras el buen arranque de 2024, ya ha logrado superarlo.

## Avance

Las cifras de CaixaBank son más modestas. Su valor en Bolsa rozaba los 28.000 millones de euros a cierre de 2023, pero eso le permite ocupar la decimocuarta posición en un ránking en el que no estaba en 2021.

Solo Reino Unido es capaz de empatar con España en número de representantes



Oficinas de CaixaBank, BBVA y Santander en una calle de Madrid.

en lo alto.

La banca británica tiene a HSBC en la primera posición como líder de Europa. Sus 139.000 millones de euros de

capitalización están a años luz de cualquier otro. Lloyds está en la undécima posición y Barclays pisa los talones a CaixaBank, con 26.800 millo-

nes que le dan el puesto 15.

No ha habido cambios en lo más alto en 2023, pero sí entre los principales competidores de HSBC, porque

**Santander ha sumado 14.000 millones de capitalización bursátil en un año**

**BBVA cerró 2023 cerca de arrebatarse a Intesa Sanpaolo el quinto puesto y este año ya está por delante**

BNP ha perdido la segunda plaza a manos de un reforzado UBS que ha incluido a Credit Suisse en sus filas.

## UBS se dispara

Con un salto del 54% en su cotización bursátil en 2023, UBS ha superado los 90.000 millones de valor en Bolsa y eso es mucho más de lo que vale BNP, que se ha quedado muy lejos de las fuertes revalorizaciones que han protagonizado muchos de sus rivales de sector y ha terminado el año en 71.850 millones.

Solo hay cinco bancos entre los 20 mayores que no han elevado su capitalización bursátil en 2023 y hay tres que son británicos, según los datos de S&P. A la cabeza está NatWest, que ha perdido un cuarto de su valor en Bolsa, lastrado por la controversia sobre el cierre de cuentas bancarias por razones políticas.

La Llave / Página 2

## LOS 20 MAYORES BANCOS EUROPEOS POR VALOR EN BOLSA

Capitalización bursátil a cierre de 2023. En millones de euros.

HSBC	139.060	Lloyds	34.760
UBS	90.670	QNB Finansbank	29.490
BNP Paribas	71.850	DNB Bank	29.230
Santander	60.030	CaixaBank	27.860
Intesa Sanpaolo	48.210	Barclays	26.810
BBVA	47.980	SEB	26.030
ING	45.540	Deutsche Bank	24.620
UniCredit	42.090	KBC Group	24.280
Nordea	39.510	NatWest	22.230
Crédit Agricole	39.220	Danske Bank	20.790

Expansión

Fuente: S&P Global Market Intelligence

TODOS LOS MIÉRCOLES GRATIS CON **Expansión**

**Expansión FISCAL**

La herramienta de trabajo para profesionales y directivos

TEATRO REAL  
CERCA DE TI

Suplemento semanal y canal online:



Sentencias y cambios normativos



Energía, gran consumo, turismo, automoción, inmobiliario, tecnología...



Inteligencia Artificial y digitalización fiscal



Equipos fiscales de empresas, bufetes, consultoras y Hacienda



Incentivos fiscales por actividades económicas



Fiscalidad ambiental



EN SU QUIOSCO CADA  
MIÉRCOLES GRATIS  
CON EXPANSIÓN  
y todos los días en  
expansion.com

**Expansión**

## ECONOMÍA / POLÍTICA

# El Supremo frena el envío masivo de datos a los ficheros de riesgos y morosos

**GARANTÍAS/** El Tribunal impide que las empresas incluyan a los clientes que discrepan de la cuantía o la existencia de la deuda. Además, limita a los bancos el envío de datos de clientes al registro del BdE si no hay una deuda “vencida, líquida y exigible”.

Ignacio Faes. Madrid

El Tribunal Supremo ha lanzado una línea jurisprudencial de protección a clientes y consumidores que son incluidos en los registros de morosos o de riesgos bancarios. El asunto, especialmente delicado porque afecta a derechos fundamentales como el derecho al honor o protección de datos de carácter personal, ha sido ya claramente definido por el Tribunal a favor de los afectados al frenar el envío masivo de datos de clientes a estos ficheros y exige, para ello, deudas firmes y que no estén en duda o en litigio por parte de los afectados.

En una reciente sentencia, el Supremo establece que para incluir a un cliente en un fichero de morosos la deuda debe ser “cierta y exigible”. Además, dedica un segundo fallo al envío de datos de los clientes por parte de los bancos a la Central de Información de Riesgos (CIRBE) del Banco de España (BdE) y los magistrados subrayan que solo se pueden incluir deudas “vencidas, líquidas y exigibles”.

El Tribunal es claro respecto a la inclusión por parte de empresas de sus clientes en los cuestionados ficheros. “Solo es pertinente la inclusión de los deudores que no pueden o no quieren, de modo no justificado, pagar sus deudas, pero no aquellos que legítimamente discrepan del acreedor respecto de la existencia y cuantía de la deuda”, apunta el Supremo.

Los magistrados entienden que “constituye una intromisión ilegítima la comunicación de los datos personales del deudor a uno de estos ficheros cuando las circunstancias del caso revelan con suficiente claridad que la falta de pago no está relacionada con la solvencia del deudor, sino con su oposición a la certeza, existencia o cuantía de dicha deuda”. Consideran que, en estas circunstancias, la inclusión en los listados “puede interpretarse como una presión ilegítima para que los afectados paguen una deuda que habían cuestionado”.

Precisamente, el Tribunal apunta en el fallo a un sector



El asunto es especialmente delicado porque afecta a derechos fundamentales como el derecho al honor.

## La Justicia da aún más garantías a los avalistas

En el caso analizado por el Tribunal Supremo sobre la Central de Información de Riesgos (CIRBE) del Banco de España, el afectado era avalista de un préstamo. “La inclusión como moroso en el fichero CIRBE (y en otro fichero) del fiador de un préstamo impagado, habiéndose cumplido los requisitos exigibles, es correcta y adecuada a las legítimas finalidades de tales registros, que no se detienen en la protección de los acreedores, sino que también actúan como

cortafuegos frente al riesgo de sobreendeudamiento, propiciando la concesión de crédito responsable”, considera el Supremo. Sin embargo, pide que en la inclusión en el fichero se precise su condición de avalista. En este caso, los magistrados indican que “la inclusión sería aceptable si el único dato que apareciera en la CIRBE respecto del demandante fuera el del riesgo indirecto de crédito que suponía ser avalista de un préstamo hipotecario”. Sin embargo, en este caso,

dada la clave asignada, el demandante aparecía como incumplidor de su obligación. “Esta atribución de la cualidad de deudor moroso afectaba a su honor y constituiría una intromisión ilegítima si no estuviera justificada”, dice la sentencia. El Supremo concluye así que la entidad debe conceder una indemnización también por el daño moral. “Se valorará atendiendo a las circunstancias del caso y a la gravedad de la lesión efectivamente producida”,

concluyen los magistrados. Sin embargo, la entidad bancaria se resistía a conceder una indemnización por daños morales al entender que “han de ser probados en su existencia y en su conexión causa.” Sin embargo, el Supremo apostilla que “el hecho de que la valoración del daño moral no pueda obtenerse de una prueba objetiva no excusa ni imposibilita legalmente a los tribunales para fijar su cuantificación, atendiendo a las circunstancias del caso”.

que es habitual que incluya clientes en los ficheros de morosos. “Así ha ocurrido con cierta frecuencia con las deudas relacionadas con servicios de telefonía móvil, cuando existía una controversia entre la compañía y el cliente sobre los criterios de facturación o sobre la aplicación de penalizaciones por baja en el servicio antes del periodo de permanencia”, afirma.

La sentencia precisa que “incluso siendo posible que la

deuda resulte finalmente cierta y por tanto pueda considerarse como un dato veraz, puede no ser un dato pertinente y proporcionado a la finalidad del fichero, que no es la simple constatación de las deudas, sino la solvencia patrimonial de los afectados.

En este caso, el Tribunal da la razón a un cliente que, aunque no había pagado dos meses en disputa con su compañía eléctrica, no se debió a pasividad. Desde el primer mo-

mento puso de manifiesto al acreedor sus divergencias sobre el sistema de facturación del consumo eléctrico y así lo denunció ante las autoridades de consumo. “Cuando se le incluyó en el fichero la deuda estaba en disputa (como mí-

**El Tribunal ve una presión ilegítima para que el afectado pague una deuda cuestionada**

nimo, existía una reclamación administrativa) y no podía considerarse como vencida, cierta y exigible”, dice el fallo.

### Límite a la banca

Por otra parte, el Tribunal Supremo acaba de aplicar esta doctrina a los casos en los que los bancos trasladan al Banco de España datos de sus clientes para incluir en su registro de riesgo crediticio. Limita así los envíos a la Central de Información de Riesgos (CIR-

### Los magistrados aseguran que “puede vulnerar otros derechos o causar perjuicios”

BE), una base de datos que recoge la información de los préstamos, créditos (riesgo directo), avales y garantías (riesgo indirecto) que cada entidad declarante mantiene con sus clientes. El Tribunal subraya que es necesaria una deuda “vencida, líquida y exigible” para que los bancos envíen la información al fichero del BdE.

Aunque los magistrados reconocen que el fin esencial del CIRBE “no es registrar los niveles de riesgo asociados a personas y empresas, sin necesidad de que se encuentren en mora, por lo que no es propiamente un “fichero de morosos”, sí subrayan, sin embargo, que “en determinadas circunstancias puede serlo”.

El Supremo exige así las mismas condiciones que para la inclusión en los ficheros de morosos propiamente dichos. “Que la CIRBE no constituya propiamente un fichero de morosos a efectos del artículo 29 de la Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal, no significa que no estuviera sujeto a los requisitos que con carácter general exigía esa ley respecto de la calidad de los datos”, apunta el fallo.

En este caso estudiado por los magistrados, concluyen que “la entidad demandada vulneró el derecho al honor del demandante al comunicar sus datos a la CIRBE como incumplidor de sus obligaciones, cuando no había existido tal incumplimiento ya que en aquel momento no existía una deuda cierta, líquida y exigible”.

Además, destaca que el mero hecho de la inclusión, aunque no se califique al afectado como moroso “puede vulnerar otros derechos o causar determinados perjuicios”. Por ejemplo, la sentencia destaca que puede dar lugar a la denegación de una operación de financiación por constar “un riesgo de crédito que no es real”.

# Francia se juega una condena europea por los ataques a camiones españoles

**JURISPRUDENCIA A FAVOR DE ESPAÑA/** El Tribunal de Justicia Europeo ya ratificó un expediente comunitario contra el país galo en 1997 por no evitar los ataques a la libre circulación de frutas y hortalizas.

Juande Portillo, Madrid

Las últimas jornadas han vuelto a deparar de forma recurrente imágenes de agricultores franceses asaltando los camiones españoles que cruzan la frontera gala cargados de frutas, hortalizas y otros productos del campo en ataques que llegaron a ser comunes en los años noventa. Por aquel entonces, de hecho, la Justicia Europea ya ratificó una condena comunitaria a Francia por este motivo que el país vecino se arriesga a volver a sufrir ahora y que abre la puerta a que los transportistas afectados inicien reclamaciones al Estado francés por las pérdidas millonarias que denuncian estar sufriendo.

En concreto, la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM) ha cifrado en unos 12 millones de euros las pérdidas diarias que sufre el sector español por las protestas de los agricultores franceses, que han provocado cortes masivos de la circulación de mercancías, llegando a sitiar la ciudad de París, y ataques al producto español. Las protestas del campo francés denuncian los bajos precios que perciben los agricultores por sus productos, la carga normativa y burocrática que soportan, el coste de la

transición medioambiental o la competencia desleal que sufren de productos extracomunitarios, e incluso comunitarios, sostiene apuntando especialmente a los productos españoles o italianos.

“El Tribunal de Justicia de la Unión Europea ya tiene jurisprudencia para resolver sobre la pasividad de las autoridades francesas. En 1997 y ahora se está violando el libre tránsito de personas y mercancías en el espacio de la Unión Europea, atentando contra la libertad de expresión y discriminando por razón de nacionalidad. Eso es inaceptable y existen vías de reclamación de daños y perjuicios”, expone a este diario Juan Ignacio Navas, socio-director de Navas & Cusí, despacho especializado en derecho europeo.

En concreto, la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea del 9 de diciembre de 1997, consultada por EXPANSIÓN, ratifica la condena impuesta a la República Francesa por la Comisión de las Comunidades Europeas en 1995, por incumplir las obligaciones sobre el mercado agrícola recogidos en el artículo 30 del Tratado de la Comunidad Europea “al no adoptar todas las medidas ne-



Camiones españoles asaltados por agricultores franceses.

cesarias y proporcionadas con el fin de que determinadas acciones de particulares no obstaculicen la libre circulación de frutas y hortalizas”. La Comisión detallaba que por entonces se acumulaban ya diez años de denuncias “contra la pasividad de las autoridades francesas frente a actos de violencia cometidos por particulares y por movimientos reivindicativos de agricultores franceses contra

productos agrícolas procedentes de otros Estados miembros”. “Estos actos consisten especialmente en la interceptación de camiones que transportan tales productos en el territorio francés y la destrucción de su carga, en violencias contra camioneros, en amenazas proferidas contra grandes superficies francesas en las que se venden productos agrícolas originarios de otros Estados miembros

y en dañar tales mercancías expuestas en establecimientos comerciales en Francia”, exponía el fallo.

Desde Navas & Cusí aseguran que la historia podría volver a repetirse ahora. “Tenemos mucha documentación audiovisual de cómo la gendarmería francesa impide el acceso de transportistas españoles, pero permite el tránsito de los transportistas franceses”, ha aseverado Navas, que

**La jurisprudencia da alas a reclamaciones por las pérdidas de 12 millones al día de los transportistas**

**Bruselas ya ha pedido explicaciones formales a París por los ataques al producto español**

indica que aunque “el Ejecutivo comunitario no va a dictaminar una compensación, sí puede certificar la deslealtad del gobierno francés”. Aunque el proceso suele llevar año y medio, si Bruselas constata la infracción gala, los afectados podrían presentar una demanda por daños y perjuicios ante el juzgado competente, “preferiblemente sería en Francia por ser el lugar del demandado”, que es el Estado francés, aclara Navas, que matiza que la demanda puede presentarse en España pero eso podría dificultar la ejecución del fallo favorable por las convenciones internacionales de inmunidad del Estado.

De momento, la Comisión Europea ya ha pedido formalmente explicaciones a Francia por los ataques a camiones españoles y descarta la competencia desleal que ha planteado el primer ministro galo, Gabriel Attal. El Gobierno español, a su vez, asegura estar “trabajando sin parar” para solventar la situación y haber recibido ya disculpas de París, mientras que el PP ha comenzado ya a pedir indemnizaciones para los afectados por las protestas agrícolas en el país vecino.

Editorial / Página 2

## El mercado laboral se resiste al cambio



LA ESQUINA

**Miguel Valverde**  
mvalverde@expansion.com  
@MiguelValverde4

Los datos de la afiliación de los trabajadores y del paro registrado de enero tienen un perfil muy similar a los comienzos de todos los años del presente siglo. E, incluso, de los años noventa del siglo XX. Un análisis de ambas estadísticas muestra, con alguna excepción, un crecimiento de los malos resultados, en conjunto, hasta la proximidad de la Semana Santa. A partir de ahí el perfil del mercado de trabajo mejora hasta agosto o septiembre, cuando el fin de la temporada estival produce un deterioro de los registros hasta el momento de la campaña del comercio y de las vacaciones de Navidad. Entonces los datos globales mejoran. Y así todos los años, con las variaciones correspondientes en la industria, la construcción y la agricultura. En los grandes sectores, que son los reflejos que percibe la opinión pública. Más allá de lo que ocurra en los respectivos

subsectores y de los datos que los analistas y el Gobierno denominan como *desestacionalizados*. Son las cifras del mercado de trabajo que descuentan la influencia de la estación en la ocupación y el desempleo. Por ejemplo, la temporada turística, de vacaciones o comercial.

Con frecuencia, los datos globales del mercado laboral son malos, o muy malos, mientras que los que descuentan los efectos de la estación pueden ser buenos. Como ha ocurrido en enero. Por ejemplo, se destruyeron 231.250 empleos, fundamentalmente, por el fin de la campaña de Navidad en el comercio y de las vacaciones. Sin embargo, si no se tienen en cuenta esos factores, la afiliación creció en 38.357 ocupados.

Por esta razón, la ministra de la Seguridad Social, Elma Saiz, dice de una forma un tanto irresponsable que “corrigiendo el efecto calendario, de manera *desestacionalizada*, nos lleva a

**El Gobierno pregona el cambio del modelo productivo, pero los datos del mercado laboral sostienen la precariedad**

ver que son datos buenos y el mejor enero en los últimos tiempos”. Es como si al Gobierno le importasen un ardite todos los trabajadores temporales que salen y entran del mercado de trabajo por la temporada. Muchos de los cuales, unos 660.000, aproximadamente, están con el contrato fijo discontinuo.

Ya su predecesor en el Ministerio, José Luis Escrivá, se empeñó en esconder la realidad de la fuerte dependencia de la economía española del empleo temporal y de los sectores que lo provocan, que son muchos y muy potentes: entre otros, el turismo, el comercio, la construcción, la agricultura, la agroalimentación, la seguridad o los centros de venta telefónica.

Sólo el turismo representa el 12,5% del Producto Interior Bruto. La pandemia del coronavirus demostró su fuerte dependencia del turismo extranjero barato, y ahora viene la sequía. ¿Cómo se va a hacer compatible este problema con el turismo masivo, las piscinas y los campos de golf que se extienden por el Mediterráneo y Andalucía? Nadie ha previsto los problemas del cambio climático.

Según el Instituto Nacional de Estadística, en

2013, España recibió 85,1 millones de turistas internacionales que dejaron en el país 108.662 millones de euros. Las cifras más elevadas de la historia y nadie sabe dónde van a parar tan elevados recursos, si al final el sector turístico tiene los mismos problemas desde hace años: exceso de ocupación, porque hay una demanda extranjera muy barata, que deteriora la calidad del sector, el medio ambiente, las costas y las ciudades. Además, fomenta la precariedad laboral.

En consecuencia, con el turismo y otros sectores el mercado de trabajo se resiste al cambio. El descenso de la temporalidad responde al maquillaje de los contratos fijos discontinuos. España no ha hecho otra cosa que copiar a otros países europeos, que hace años consideran indefinidos a estos trabajadores. Y, en Holanda, hasta el 40% de la población laboral tiene un contrato a tiempo parcial. Lo que ocurre es que su tasa de paro es del 3,5% de la población activa, y la española es del 11,7%, que es la más alta de la UE. España tiene un modelo productivo que fomenta la precariedad laboral. Ojalá los fondos europeos bien utilizados sirvan para modernizar el tejido industrial.

**LA VÍA LIBERAL/** Las protestas de los agricultores obligan a los gobiernos a realizar cesiones en las normas medioambientales y aumentar el proteccionismo. Pero esto no solucionará los problemas del campo.

# Cómo proteger al campo sin poner puertas al mercado europeo



ANÁLISIS

Ricardo T. Lucas

La mayor parte de los gobiernos occidentales han sacado del cajón medidas proteccionistas para intentar calmar las protestas de sus agricultores. Europa ha sido el epicentro de la revuelta en las últimas dos semanas, pero el malestar es global por el aumento de los costes de producción derivado de las normas medioambientales y el aumento de la competencia externa. Ningún gobernante quiere presentarse a las elecciones con tractores cortando las carreteras ni estantes vacíos en los supermercados. Menos aún en este 2024 superelectoral, en que la mitad de la población del mundo irá a las urnas y el peso del voto rural será decisivo en los comicios más reñidos.

En el caso de la Unión Europea, el mecanismo compartido de defensa de la industria agroalimentaria ha sido la Política Agrícola Común (PAC). Contabilizar todos los recursos destinados por la Unión Europea desde hace cuatro décadas es muy complicado porque las partidas se han ido multiplicando conforme los gobiernos europeos lograban de Bruselas tratos diferenciales para sus sectores primarios. Pero la PAC representa aún más de un 30% del Presupuesto comunitario cada año.

Sin embargo, todo ese derroche en subvenciones no ha hecho al campo europeo más competitivo. Por el contrario, ha creado tal dependencia de las ayudas públicas que muchas explotaciones no serían viables sin ellas, pues de media representan un 20% de los ingresos de los agricultores y los ganaderos. Tampoco ha impedido que se disparen los precios de venta cuando aumentan los costes de producción, como en la reciente crisis inflacionaria. El coste de los alimentos aún está lejos de haberse normalizado en Europa. Además, los planes proteccionistas multimillonarios suponen un problema creciente para la política comercial del bloque por las reticencias de los socios externos.

El fracaso del proteccionismo para proteger al campo no es exclusivo de la UE. Lo sucedido en Argentina es para-

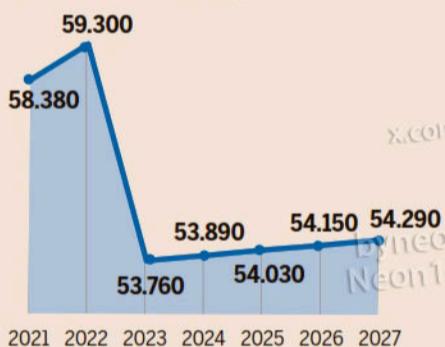


Los agricultores europeos llevaron la semana pasada sus protestas a las puertas del Consejo Europeo.

## LAS AYUDAS EUROPEAS AL CAMPO

### > Presupuesto de la PAC

En millones de euros



Expansión

### > Principales beneficiarios

En porcentaje del total de fondos



Fuente: Comisión Europea

digmático. En las elecciones del año pasado, el ultraliberal Javier Milei logró una mayoría muy amplia en las provincias con mayor peso de las actividades rurales a causa del hartazgo de agricultores y ganaderos con el peronismo tras décadas de altos impuestos, límites a la exportación, precios topados y varios tipos de cambio para cada producto.

### Una PAC más 'verde'

La reforma de la PAC para incorporar los criterios de sostenibilidad medioambiental que comenzó a implementarse el año pasado está en la diada de los agricultores europeos, quienes se quejan del aumento de la burocracia asociada a los mayores controles para garantizar la producción ecológica en la UE, que hacen

### El proteccionismo no hará al campo más competitivo ni abaratará el coste de los alimentos

menos competitivos sus productos, y por otro de la falta de reciprocidad de los competidores no europeos. Pero tampoco quieren una competencia plena. La suspensión temporal de los aranceles a los alimentos ucranianos como parte del apoyo de la UE a Kiev ante la agresión de Rusia, que acaba de prorrogarse otros doce meses, es vista como un agravio por el sector agrícola del resto de países europeos.

Por otro lado, los gobiernos europeos han roto la unidad de acción mantenida hasta el

momento, concediendo unilateralmente nuevas ayudas fiscales en el caso de Alemania o menores limitaciones al empleo de pesticidas en Francia. Una carrera desbocada de los gobiernos europeos por aprobar medidas proteccionistas en aras de defender a sus agricultores alimentaria el populismo contra el mercado.

Por eso algunos economistas plantean la oportunidad de reformar a fondo la estrategia europea, de forma que no absorba tantos recursos del presupuesto comunitario a partir de 2028, cuando comienza el nuevo ciclo financiero plurianual europeo. Y ponen el ejemplo de Nueva Zelanda, que a finales de 1980 suprimió todos los subsidios agrícolas y medidas proteccionistas, optando por abrir

## ¿El golpe de gracia para el acuerdo con Mercosur?

Una de las concesiones que gobiernos como el de Francia e Irlanda quieren hacer a sus agricultores es romper la negociación inconclusa del acuerdo de libre comercio con los países del Mercosur. Este pacto, pendiente de firma desde 2019, implicaría la entrada prioritaria en el mercado europeo de los alimentos y productos animales producidos en países como Argentina, Brasil, Bolivia, Paraguay e Uruguay. El único límite sería el respeto a las indicaciones geográficas europeas, además de cumplir los estándares de seguridad alimentaria. España y Alemania, entre otros, rechazan de plano tirar por la borda los esfuerzos negociadores realizados durante décadas para conseguir un pacto que se calcula proporcionará un gran aumento de las ventas de empresas europeas en estos países. También el acuerdo de libre comercio de la UE con Nueva Zelanda, único hito comercial de la Presidencia española del Consejo durante el segundo semestre de 2023, está en disparadero, pues igualmente suprime los aranceles para los alimentos y bebidas llegados del país oceánico.

sus fronteras y tejer una tupida red de acuerdos comerciales con distintos países que, a día de hoy, ha tenido como fruto una industria capaz de competir en todo el mundo: exporta el 90% de su producción y su aportación al PIB es muy superior a cuando estaba subvencionada. En Europa, la reforma debería eliminar topes a la producción para elevar la capacidad exportadora, suplir los controles preventivos por la supervisión del producto final, y rebajar la altísima carga fiscal a los insumos.

## El Gobierno defenderá su política agraria en una semana de protestas

Expansión. Madrid

La crisis del campo centrará buena parte de la actividad parlamentaria esta semana. El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, y el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, rendirán cuentas el miércoles en la primera sesión de control del Congreso en 2024 sobre las últimas protestas del sector agrícola y los ataques que transportistas españoles han sufrido en la frontera de Francia por parte de agricultores galos. Varios grupos parlamentarios han registrado preguntas orales a Pedro Sánchez y a Luis Planas sobre el asunto. Vox, además, ha registrado una interpelección urgente al ministro de Agricultura para saber las medidas que el Gobierno prevé impulsar con el fin de "salvaguardar los intereses del campo español y garantizar la libertad y viabilidad" del sector primario "frente a las imposiciones comunitarias y la competencia desleal extranjera".

Las protestas del sector agrario se han sucedido, con distintos niveles de movilización, por toda Europa. Después de que la semana pasada el foco estuviera puesto sobre todo en países como Francia y Bélgica, el campo español planea también alzar la voz. Ya la semana pasada las organizaciones Asaja, UPA y COAG anunciaron movilizaciones, de momento a nivel regional.

Así, el campo catalán se movilizará mañana en gran parte de Cataluña, con concentraciones de tractores desde las Terres de l'Ebre hasta la Cerdanya y el Alt Urgell pasando por Lleida y las comarcas centrales, para llamar la atención sobre la crisis del sector y en protesta por las políticas agrarias. El viernes de esta semana, además, se producirá una tractorada en Bilbao, azuzada por los sindicatos agrarios de Vizcaya EHNE y ENBA.

Las protestas continuarán también la semana que viene. El día 13 serán en La Rioja, el 14, habrá también en Castilla-La Mancha y Granada. Los sindicatos agrarios anunciaron el viernes, tras reunirse con el ministro Planas, su intención de continuar con las movilizaciones, después de una infructuoso encuentro y entre críticas a la PAC y a la "asfixia normativa" bajo la que se encuentra el sector.

# PP y Vox hacen nacional la campaña gallega clamando contra la amnistía

**ELECCIONES 18-F/** Mientras tanto, el PSOE intentará rentabilizar, con una comparecencia del ministro Óscar Puente el miércoles en el Congreso, el vertido de pélets de plástico en las costas de la región.

Expansión. Madrid

Los líderes del PP y Vox, Alberto Núñez Feijóo y Santiago Abascal, se han volcado en el inicio de la campaña electoral en Galicia, a la que han decidido darle un claro tono nacional con constantes alusiones al Gobierno de Pedro Sánchez y sus pactos con los partidos independentistas, cuya falta de sintonía se hizo especialmente patente la pasada semana, al no salir adelante la proposición de ley de amnistía. Así, Feijóo, que desde el viernes, día del inicio de campaña, ha participado en actos diarios en la región, afirmó ayer que el PSOE ha sufrido una “metamorfosis” en lo referente en su postura ante el *procés*: “De decir que jamás” harían una norma para perdonar delitos “condenados por jueces”, a asegurar que “era posible siempre que no fueran delitos de terrorismo” y ahora “si es poco terrorismo”.

Ante esto, Feijóo se preguntó, en un mitin en Mos (Pontevedra), “por qué quieren incluir el delito de terrorismo” entre los amnistiados si, según dijo Sánchez el jueves de la pasada semana en Bruselas, los independentistas catalanes “no son terroristas”. De ahí, la acusación realizada ayer por Feijóo, de que el presidente del Gobierno ahora quiere “suplantar” a los jueces y “dictar sentencias”.

El líder popular, volcado en ayudar a mantener la mayoría absoluta del candidato del PP en Galicia, Alfonso Rueda, lamentó que al PSOE “le interese más el problema

de un ciudadano que no quiere ser español”, en referencia a Carles Puigdemont y los esfuerzos de su formación, Junts, para que la amnistía le blinde, “que un problema de todos los españoles como es la igualdad de trato ante la ley”. Una muestra más, a juicio de Feijóo, de que Sánchez es víctima de una “extorsión” por parte de los partidos independentistas y de que “fue investido a cambio de una compra de siete votos” y como contrapartida ha “entregado Pamplona a Bildu”, está “investigando a los jueces porque son corruptos” y “perdonan deudas millonarias a las comunidades más ricas que la media”.

El líder de la formación de ultraderecha, Santiago Abascal, también dedicó buena parte de su intervención en un acto de campaña en Galicia a repasar la situación de la política nacional. En un evento en Lugo, Abascal calificó la mayoría absoluta de Rueda de “decadente y clientelar”, pero aun así afirmó que la alternativa a la izquierda “da pavor”, en referencia tanto al PSOE como a BNG: Abascal afirmó que es como “votar a Puigdemont y Otegi”, que es votar “a Sánchez y todos sus pactos con los traidores y los enemigos de España”.

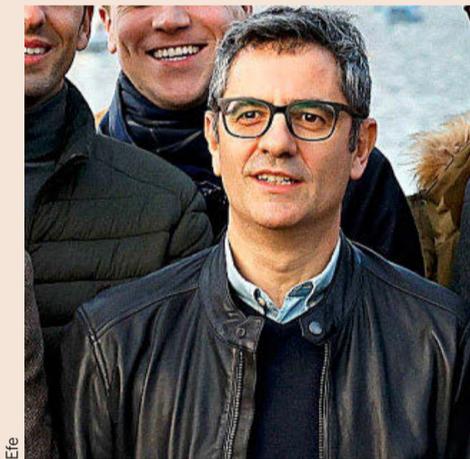
En declaraciones previas al mitin, el líder de Vox aprovechó para agitar otro avispero de la política nacional: el de la crisis del campo, que en otros países ha desembocado en fuertes movilizaciones y que en España están empezando a



El líder del PP, Alberto Núñez Feijóo, en un mitin en Mos (Pontevedra).



El presidente de Vox, Santiago Abascal, en un acto en Lugo.



El ministro de Presidencia, Justicia y Relación con las Cortes, Félix Bolaños, ayer, en A Coruña.

ocurrir. Abascal denunció que el presidente del Gobierno, que participó el sábado en un acto en Orense para apoyar al candidato socialista José Ramón López Besteiro,

“vino a Galicia con muy buenas palabras a recordar que quieren imponer la transición ecológica, es decir, el Pacto Verde y la Agenda 2030, pero eso significa una amenaza de

muerte para Galicia”. Para el líder de la formación ultra, el mensaje ecologista lleva aparejado “un plan de despidos masivos” que “impide” el relevo generacional, que “con-

**Feijóo acusa al Gobierno de “suplantar” a los jueces y “dictar sentencias”**

**Abascal asegura que apoyará al PSOE y al BNG en Galicia es “votar a Puigdemont y Otegi”**

dena” al campo y a la industria a la “competencia desleal” y que “supone más impuestos”.

Mientras tanto, el candidato del PSOE, Besteiro, intentó virar la campaña hacia problemas regionales y por ello participó ayer en la manifestación convocada por la plataforma SOS Sanidade Pública en Santiago de Compostela, en la que apremió a rebajar las listas de espera. Pero Besteiro también contó con el apoyo del ministro de Presidencia, Justicia y Relación con las Cortes, Félix Bolaños, que participó en un acto en A Coruña en el que defendió que la ley de amnistía es “impeccable” y garantizó “que así va a continuar”. “En eso hemos trabajado mucho en estos cinco años y medio y vamos a seguir trabajando”, aseguró Bolaños, que argumentó además la conveniencia de esta ley como la manera de garantizar la “convivencia” y la “unidad”.

Además, el Gobierno intentará rentabilizar esta semana la crisis de los pélets de plástico en la costa gallega. Por ello, el miércoles, el ministro de Transportes y Movilidad Sostenible, Óscar Puente, será el primer miembro del Gobierno en comparecer ante el Pleno del Congreso de los Diputados en 2024, en plena campaña y diez días antes de los comicios, para explicar la situación generada por el vertido de pélets de plástico. Así lo acordó el pasado martes la Junta de Portavoces de la Cámara Baja.

## Aragonès presentará este mes su plan de “soberanía” fiscal

David Casals. Barcelona

ERC no está dispuesta a que las negociaciones entre el PSOE y Junts sobre la ley de amnistía le arrebaten todo el protagonismo. Para conseguirlo, este febrero la Generalitat presidida por el republicano Pere Aragonès dará a conocer su propuesta de cómo debería ser un modelo de financiación “singular” para Cataluña.

En declaraciones a Efe, el mandatario autonómico aseguró ayer que su objetivo es la

“soberanía” fiscal. “Cataluña debe administrar los impuestos que paga”, detalló.

Pasar página al actual modelo de financiación es uno de los grandes puntos que ERC arrancó al PSOE en noviembre, a cambio de facilitar la continuidad de Pedro Sánchez en La Moncloa. Sin embargo, socialistas y republicanos difieren a la hora de interpretar su acuerdo. Mientras que los socialistas insisten en la multilateralidad, los republicanos dicen que sólo hay

un escenario posible: que sea la Generalitat quien, a través de su hacienda propia, gestione todos los impuestos. Ahora, sólo se ocupa de los propios y los cedidos. Otro de sus propósitos es poner fin al “déficit fiscal”, la diferencia entre lo que el Estado recauda y lo que se termina gastando.

Con su calendario, ERC busca eclipsar a Junts. Después de que la semana pasada los neoconvergentes votasen en contra de la ley de amnistía por no estar suficientemente

“blindada”, según el partido de Carles Puigdemont, el texto regresa a la Comisión de Justicia del Congreso, que tiene un mes de plazo para acordar un nuevo redactado.

Este febrero también empieza el último año de la legislatura catalana, siempre que no haya un adelanto electoral. Es una hipótesis que no puede descartarse, ya que ERC gobierna en minoría, con el apoyo de únicamente de 33 diputados de los 135 que tiene el Parlament. Para evitar una

sonora derrota, ya que todavía no tiene los apoyos garantizados, aún no se han empezado a tramitar las cuentas autonómicas de este año. Se está a la espera de un pacto a tres bandas que incluya el Estado y el Ayuntamiento de Barcelona, lideradas por los socialistas.

También este mes, los Ejecutivos central y catalán se han comprometido a crear la comisión que debe poner calendario al traspaso de gran parte de los activos de Renfe y Adif en Cataluña. Es otro de

los puntos que los republicanos lograron en la investidura. El Govern quiere que antes de fin de año una de las líneas esté operada por una empresa mixta donde la mayoría la tenga la Generalitat.

Antes de marzo, también está prevista una nueva reunión de la mesa de diálogo bilateral entre los Gobiernos, y otro compromiso que adquirió el PSOE es aprobar una ley de plurilingüismo que vaya más allá del uso de las lenguas cooficiales en el Congreso.

## IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

# Chihuahua se hace fuerte en el sector turístico mexicano

**ENTREVISTA EDIBRAY GÓMEZ** Secretario de Turismo de Chihuahua / El turismo ya supone el 7,5% del PIB en este Estado, el mayor de México y uno de los más desconocidos.

Amia Ormaetxea. Madrid

Para el turista europeo en general, y español en particular, México y vacaciones son sinónimo de Riviera Maya, una de las zonas más turísticas y conocidas del país.

Sin embargo, el auge del turismo a nivel mundial está animando a otras regiones del país norteamericano a reivindicar una oferta turística diferente, alejada de los circuitos habituales y poco o nada masificada.

Es el caso de Chihuahua, uno de los estados más extensos y diversos del país y también uno de los más desconocidos. Hace apenas año y medio se creó la secretaría estatal de Turismo como entidad independiente. En este periodo, el peso del negocio turístico sobre el PIB del Estado ha crecido desde el 5% hasta el 7,5%.

La cabeza visible de esa transformación ha sido y es Edibray Gómez, el secretario de Turismo de Chihuahua. “Tenemos dos ciudades grandes, la capital, Chihuahua, que tiene un millón de habitantes, y Ciudad Juárez, con más de un millón; además, tenemos mucho turismo revolucionario porque esta es la tierra de Pancho Villa y tenemos la Sierra Madre; contamos con cinco pueblos mágicos (pueblos tradicionales mexicanos), minería, agricultura, industria maquiladora...”, resume Gómez en una conversación con EXPANSIÓN.

La oferta que ha diseñado este Estado mexicano para atraer turistas está relacionada de forma estrecha con el ecosistema de esta región, que cuenta con una extensión equivalente a la mitad de España y comparte frontera con Estados Unidos. Chihuahua tiene desierto y la Sierra Madre cruza parte del Estado.

La industria turística local intenta explotar esas fortalezas naturales ofreciendo a los visitantes experiencias ligadas a la naturaleza; hay balnearios en zonas donde brotan aguas termales y se ha potenciado la oferta de actividades deportivas extremas, como las carreras de resistencia (Chihuahua es el territorio de



Edibray Gómez, secretario de Turismo de Chihuahua (México).

**En año y medio, el peso del turismo en el PIB del Estado ha crecido desde el 5% hasta el 7,5%**

los Tarahumaras, un pueblo indígena reconocido por su resistencia en carreras largas) y las carreras de motos por el desierto.

“Queremos promocionar especialmente el turismo de relajación; tenemos uno de los desiertos más grandes del país y la cordillera de las Perlas del Conchos donde hay muchas lagunas, balnearios, aguas termales, etc...” explica Gómez. “No tenemos mar, pero tenemos un gran ramillete de opciones turísticas”, añade.

Hay otros dos negocios ligados al sector turístico que están en auge en este Estado, el turismo de convenciones y el médico. El primero tiene mucho que ver con la intensa actividad industrial de Chihuahua, en su calidad de Estado fronterizo. “Chihuahua es de los mayores exportadores del país de la industria maquiladora; tenemos también ganadería y mucha agricultura,

**El desierto, la Sierra Madre y las aguas termales son los principales reclamos de Chihuahua**

somos número uno en producción de manzanas, nueces y chile”, explica Gómez.

En cuanto al turismo médico, se nutre especialmente de estadounidenses que cruzan la frontera para actuaciones médicas que en su país tienen un coste mucho más elevado. “Hay clínicas de calidad, no sólo para ingresos largos sino también para cirugía ambulatoria”, comenta el secretario de Turismo de Chihuahua.

De cara al futuro, el objetivo de Gómez es que el turismo siga creciendo en el Estado. Para ello, se ha propuesto mejorar la conectividad de las principales ciudades de la región, con más vuelos, y conseguir que las cadenas hoteleras apuesten por Chihuahua y abran nuevos establecimientos, tanto en las ciudades como en la sierra.

“El año pasado tuvimos la visita de catorce embajadores europeos en México. Les llamó mucho la atención el eco-

**La actividad industrial también atrae al turismo de convenciones, que crece en la capital**

sistema de Chihuahua, tenemos un desierto formidable que ofrece muchas actividades extremas; a los europeos les llama sobre todo la atención lo diferente que es nuestra naturaleza” apunta el funcionario.

La seguridad de los turistas también es un asunto relevante para Gómez. México es un país que en muchas ocasiones es noticia en España por la inseguridad y los crímenes ligados a los grupos de narcotraficantes. Gómez rechaza que Chihuahua sea un Estado inseguro: “Desde hace cinco años no hemos tenido ningún evento de inseguridad hacia visitantes o turistas. No podemos decir que no haya inseguridad, hay en todo el mundo, pero los medios potencian ese tema. En Chihuahua se recibe a los turistas con los brazos abiertos y se les protege. Somos muy abiertos y eso se nota desde que se llega al Estado”, insiste.

## Venezuela y Nicaragua, los países más corruptos de la región

Expansión. Madrid

La falta de independencia del poder judicial es uno de los principales problemas en la lucha contra la corrupción en América Latina, donde todos los países, salvo tres, obtienen una puntuación inferior a 50 sobre 100 en la última edición del Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) elaborado por Transparencia Internacional (TI).

Los países latinoamericanos que sus ciudadanos perciben como más limpios son Uruguay, Chile y Costa Rica, con 73, 66 y 55 puntos, respectivamente, los únicos tres por encima de los cincuenta puntos, según este índice.

A la cola como los más corruptos se sitúan Venezuela, con 13 puntos y Nicaragua (17) –con un contexto de impunidad generalizada y ausencia total de la independencia del poder judicial– y Honduras y Guatemala, con 23 puntos cada una.

En una franja media, aunque de todas formas por debajo del aprobado, se sitúan Cuba (42), Colombia (40), Argentina (37), Brasil (36), República Dominicana y Panamá (35), Ecuador (34), Perú (33), El Salvador y México (31), Bolivia (29) y Paraguay (28).

El informe de Transparencia Internacional subraya que la ausencia de independencia judicial debilita el Estado de derecho, promueve la corrupción y fomenta la impunidad de los corruptos y criminales. En este sentido, abordar este problema resulta imprescindible para combatir la corrupción de manera eficaz y garantizar el buen funcionamiento del sistema de pesos y contrapesos.

En lo que respecta a Venezuela y Nicaragua, los países que al igual que en años anteriores peor puntuación obtienen, “estamos hablando de dictaduras”, donde no existe ningún tipo de división de poder, reina la opacidad y las



El presidente de Venezuela, Nicolás Maduro.

**La falta de independencia judicial es uno de los lastres de algunos países del área**

**En Venezuela el poder judicial está completamente controlado por la élite gobernante**

fronteras entre lo legal y lo ilegal “son extremadamente difusas”, según explicó a *Efe* Luciana Torchiano, consejera regional para las Américas de TI.

En el caso de Venezuela, agregó, el poder judicial está completamente cooptado al servicio de las élites gobernantes y del crimen organizado, por lo que en ese país no hay “ninguna posibilidad de sancionar la corrupción”.

Además de Venezuela, a Torchiano también le preocupa el caso de Guatemala, al ser de los países que más han declinado desde 2012 –diez puntos–, principalmente debido a la construcción de una élite económica y política en el país con tres gobiernos consecutivos aliados con prácticas corruptas.

### Chile, Uruguay y Costa Rica

● Chile, Uruguay y Costa Rica son los tres únicos países latinoamericanos que aprueban en materia de transparencia.

● Guatemala preocupa especialmente porque el país ha retrocedido diez puntos en los últimos doce años.

## ENCUENTRO EXPANSIÓN

# Las empresas y el mundo académico se enfrentan al reto del talento

**RRHH/** La guerra por el talento y la escasez de determinados perfiles profesionales impulsa la formación continua y la irrupción de nuevas fórmulas educativas, en un escenario de creciente competencia.

Jesús de las Casas. Madrid

Desde hace más de diez años, las compañías y los reclutadores muestran una preocupación creciente por una tendencia que se suma a la grave incidencia del paro en España: la escasez de talento en numerosos perfiles y, en paralelo, la ausencia de capacidades y habilidades necesarias que da lugar a la falta de candidatos válidos. En un país que arrastra elevados índices de desempleo, se da la paradoja de que existen grandes dificultades para encontrar ciertas competencias y para cubrir determinados puestos de trabajo.

En este contexto, los procesos de selección se han convertido en un desafío cada vez más exigente. Los aspirantes afrontan un procedimiento en el que los reclutadores afinan al máximo para dar respuesta a las necesidades de sus empresas. Una selección de expertos pertenecientes al Consejo Asesor de Empleabilidad del CEU se dieron cita para abordar estos temas en el encuentro *Intensificación de la guerra por el talento*, organizado por EXPANSIÓN.

## Formación

Ante el creciente protagonismo de la tecnología y una sociedad que se transforma a una velocidad de vértigo, “la única solución para dejar atrás esta problemática pasa por la formación y el reciclaje de las personas que ya están en el mercado de trabajo”, planteó Rodrigo Martín Velayos, consejero delegado de Juaneda Hospitales y *senior advisor* de la dirección general del CEU. Al mismo tiempo que las universidades tratan de entender mejor qué demandan las empresas, consideró que será necesario



De izq. a dcha.: Raquel Larena Jiménez, directora regional de recursos humanos de Randstad en el sur de Europa, Reino Unido y Latam; Ana Valdivielso Cengotita-Bengoia, 'head' del clúster de recursos humanos de GSK; Rodrigo Martín Velayos, consejero delegado de Juaneda Hospitales y 'senior advisor' de la dirección general del CEU; Remedios Orrantía, directora de recursos humanos del Clúster Europa de Vodafone y presidenta de la Fundación Vodafone; y Lourdes Ramos Banús, directora general de recursos humanos de Garrigues.

“abrazar nuevas fórmulas formativas”, como los *bootcamps* o programas de corta duración.

Mientras que el rol de las áreas de RRHH ha ido evolucionando desde la gestión hacia una visión más estratégica, las compañías han entendido que ahora compiten por el talento en un mercado global. “Cada día importan más aspectos como el propósito, el estilo de liderazgo y que todo ello se traslade a una buena experiencia de empleado”, recaló Rodrigo Martín Velayos. En cuanto a las competencias fundamentales, aseguró que “lo que más se va a buscar en el futuro son personas con actitud, dado que la fecha de caducidad de los conocimientos es cada vez más corta, y con cri-

## Los profesionales valoran el salario emocional y el balance entre vida laboral y personal

terio o espíritu crítico”.

En todo caso, “ahora estamos dando mucha importancia a las *soft skills*, pero el conocimiento sigue siendo clave”, advirtió Remedios Orrantía, directora de recursos humanos del Clúster Europa de Vodafone y presidenta de la Fundación Vodafone. Por ejemplo, se refirió a los conocimientos relacionados con tecnologías como la inteligencia artificial, *software engineering*, *cloud* o *big data*. Además, añadió que “buscamos personas con im-

## Pese a la alta tasa de desempleo en España, quedan muchos puestos de trabajo sin cubrir

pacto y determinación, que vengan con la iniciativa y la proactividad de generar impacto, y que también tengan valores y un propósito”.

Ana Valdivielso Cengotita-Bengoia, *head* del clúster de recursos humanos de GSK, coincidió en que “damos mucho valor a las *soft skills* y a los valores, pero la parte de los conocimientos es básica, sobre todo en áreas específicas y posiciones concretas”. La escasez es particularmente acusada en estos perfiles, que están

muy vinculados con el ámbito científico. En el caso de la compañía farmacéutica, reconoció que “es un reto que los profesionales tecnológicos o de la medicina, por ejemplo, se planteen la industria como un lugar en el que desarrollar su carrera profesional”.

Como una forma de adaptación a esta tendencia, Ana Valdivielso señaló que “la forma de pensar en las empresas ha cambiado mucho: aceptamos que las personas pueden estar con nosotros un tiempo para después continuar su trayectoria en otro lugar”.

Acercas de las asignaturas pendientes en España, Orrantía afirmó que “el modelo educativo debe tener una coherencia y una narra-

## COLABORACIÓN

En un mundo cambiante, las empresas deben mantener una estrecha colaboración con el mundo académico para dar respuesta a sus necesidades.

tiva para que el alumno vaya creciendo, los centros educativos y universidades tienen que asegurarse de que le ayudan a adquirir conocimientos, hay que impulsar la dignificación de la FP, y las empresas debemos colaborar para que se actualice el currículo académico”.

Este último aspecto constituye uno de los principales desafíos en estos momentos. “El proceso para establecer los grados y temarios es lento: cuando el egresado llega al mercado laboral, muchas cuestiones ya han quedado desactualizadas”, explicó Raquel Larena Jiménez, directora regional de recursos humanos de Randstad en el sur de Europa, Reino Unido y Latam. Según el último informe de tendencias en RRHH elaborado por la compañía en colaboración con CEOE, “la primera preocupación de las empresas ya es la escasez de talento”.

Desde la perspectiva de los profesionales, el informe *Workmonitor* de Randstad ha detectado que, por primera vez tres décadas, el salario emocional se iguala en importancia con la retribución económica. Asimismo, valoran cada vez más el equilibrio entre la vida laboral y personal.

Como consecuencia de estos procesos, “las empresas debemos mantener una relación estrecha y en constante colaboración con el mundo universitario y académico”, subrayó Lourdes Ramos Banús, directora general de recursos humanos de Garrigues. Debido a la falta de talento en ciertos ámbitos y las demandas de los profesionales más jóvenes, advirtió que “no es posible atraer un buen talento si no hay una fidelización adecuada dentro de la empresa”.

Para Garrigues, las habilidades que deben reunir los profesionales también se están expandiendo a gran velocidad. Entre otros aspectos, Lourdes Ramos dijo que “hoy un abogado tiene que contar con grandes dotes de comunicación, así como competencias digitales”.

**REMEDIOS ORRANTÍA**  
Directora de RRHH del Clúster Europa de Vodafone

“Ahora damos mucha importancia a las 'soft skills', pero el conocimiento sigue siendo clave”

**ANA VALDIVIELSO**  
'Head' del clúster de recursos humanos de GSK

Es un reto que algunos profesionales se planteen la industria como un lugar para desarrollar su carrera profesional”

**LOURDES RAMOS**  
Directora general de recursos humanos de Garrigues

Debemos mantener una relación estrecha y colaboración con el mundo universitario y académico”

**RAQUEL LARENA**  
Dir. de RRHH de Randstad en el sur de Europa, UK y Latam

En la actualidad, la primera preocupación entre las empresas ya es la escasez de talento”

**RODRIGO MARTÍN VELAYOS**  
CEO de Juaneda Hospitales y 'senior advisor' dir. gen. CEU

Lo que más se va a buscar en el futuro son personas que tengan actitud y con espíritu crítico”



IBEX

Semana 29-01-2024 al 02-02-2024

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.	Año sig.	Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024 (%)	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable			
Acciona	117,550	-3,49	121,500 L	117,550 V	96.229	131,700 En	115,500 En	86.224	0,40	203,989 Ag22	17,523 My00	4,51	Jl-22 U 4,11	Jl-23 A 4,51	3,81	-11,82	-11,82	54.856.653	6.448	13,04	12,23	1,27	ANA	CON
Acciona Ener	23,680	-1,58	24,320 L	23,660 M	428.525	27,180 En	23,080 En	342.941	0,27	42,734 Ag22	22,800 Oc23	0,70	Ab-22 U 0,28	Jn-23 U 0,70	2,95	-15,67	-15,67	329.250.589	7.797	16,44	18,15	1,23	ANE	ENR
Acerinox	9,672	-2,18	9,980 L	9,672 V	657.064	10,263 En	9,542 En	732.905	0,69	11,054 En22	2,225 En99	0,60	Jl-23 C 0,30	En-24 A 0,31	6,30	-9,23	-6,32	270.546.193	2.617	7,22	6,69	0,86	ACX	MET
ACS	36,860	-6,97	36,860 V	35,660 L	959.136	39,892 En	35,660 En	498.696	0,46	39,892 En24	1,941 Fe00	1,96	Fe-23 C 0,48	Jl-23 A 1,48	5,36	-8,22	-7,08	278.164.594	10.253	15,36	13,75	1,94	ACS	CON
Aena	164,550	0,58	164,550 V	163,650 L	130.088	168,850 En	159,800 En	129.023	0,22	172,518 Jn19	49,455 Fe15	4,75	Ab-19 U 6,93	My-23 A 4,75	2,90	0,27	0,27	150.000.000	24.683	15,36	14,36	3,15	AENA	TRS
Amadeus	64,580	-2,30	65,580 L	64,500 J	560.261	66,100 En	63,060 En	627.330	0,36	78,594 Oc18	8,742 My10	0,74	Jl-23 A 0,74	En-24 A 0,44	1,83	-0,46	0,22	450.499.205	29.093	22,47	19,69	5,29	AMS	TUR
ArceflorMittal	25,705	1,16	25,705 V	25,340 L	157.116	25,805 En	24,065 En	244.559	0,07	121,556 Jn08	5,883 Fe16	0,35	Jn-23 A 0,17	Di-23 A 0,17	1,35	0,16	0,16	877.809.772	22.564	5,53	4,76	0,36	MTS	MET
B. Sabadell	1,171	0,39	1,206 X	1,166 L	32.546.763	1,234 En	1,120 En	24.349.115	1,14	3,830 Fe07	0,233 Oc20	0,13	Di-22 A 0,02	Di-23 A 0,03	2,56	5,21	5,21	5.440.221.447	6.370	5,09	5,86	0,43	SAB	BCO
B. Santander	3,879	6,33	3,879 V	3,572 L	42.261.044	3,930 En	3,572 En	35.026.764	0,55	5,192 Di07	1,325 Se20	0,04	My-23 C 0,06	No-23 A 0,06	3,56	5,21	5,21	16.184.146.049	62.770	5,62	5,39	0,57	SAN	BCO
Bankinter	5,624	-3,10	5,746 L	5,604 J	4.298.460	6,178 En	5,604 Fe	2.828.893	0,80	6,344 No23	0,687 J12	0,43	Se-23 A 0,13	Di-23 A 0,14	7,74	-2,97	-2,97	898.866.154	5.055	6,00	6,39	0,92	BKT	BCO
BBVA	8,962	10,75	8,962 V	8,114 L	13.125.207	8,962 Fe	7,996 En	11.863.322	0,52	8,962 Fe24	1,830 Se20	0,47	Ab-23 C 0,31	Oc-23 A 0,16	5,42	8,95	8,95	5.837.940.380	52.320	6,74	6,89	0,89	BBVA	BCO
CaixaBank	3,913	1,50	3,965 M	3,862 L	12.726.012	4,058 En	3,826 En	10.730.739	0,34	4,197 No23	0,976 Mz09	0,23	Ab-22 U 0,15	Ab-23 A 0,23	5,88	5,02	5,02	8.060.647.033	31.541	6,02	6,41	0,78	CBK	BCO
Cellnex Telecom	34,750	-2,66	35,780 X	34,750 V	977.803	35,820 En	33,630 En	1.048.816	0,39	60,895 Ag21	9,441 No16	--	No-18 A 0,05	No-21 A 0,03	--	-2,55	-2,55	679.327.724	23.607	--	--	1,81	CLNX	TEL
Colonial	5,415	-5,74	5,720 L	5,330 J	1.231.258	6,510 En	5,330 Fe	1.034.280	0,49	3,314 J89	1,292 J12	0,20	Jl-22 A 0,07	Jl-23 A 0,20	3,70	-17,33	-17,33	539.615.637	2.922	16,38	15,47	0,62	COL	INM
Enagás	14,890	-0,50	15,090 X	14,890 V	805.057	15,885 En	14,890 Fe	788.756	0,77	18,237 Fe20	1,591 Se02	1,73	Jl-23 C 1,03	Di-23 A 0,70	11,57	-2,46	-2,46	261.990.074	3.901	16,18	18,23	1,36	ENG	ENE
Endesa	17,970	-3,41	18,545 M	17,970 V	1.245.920	19,800 En	17,970 Fe	1.196.670	0,29	19,800 En24	1,033 Se02	1,59	Jl-23 A 1,59	En-24 A 0,50	11,53	-2,65	0,05	1.058.752.117	19.026	11,28	9,93	3,18	ELE	ENE
Ferrovial Se	34,350	-3,32	35,570 M	34,290 J	1.111.347	35,570 En	33,330 En	894.530	0,20	35,570 En24	27,350 Oc23	0,43	--	No-23 R 0,43	1,25	4,03	4,03	740.688.365	25.443	--	--	--	FER	ATP
Fluidra	20,200	3,80	20,200 V	19,450 L	335.641	20,200 Fe	18,310 En	438.819	0,57	34,563 Oc21	1,452 Di11	0,70	Jl-23 R 0,35	Di-23 R 0,35	3,50	7,16	7,16	195.629.070	3.952	17,88	15,07	2,21	FDR	ING
Grifols*	10,255	7,27	10,450 M	9,968 L	3.081.971	14,940 En	8,368 En	1.826.553	1,09	33,423 Fe20	1,894 My06	--	Oc-20 C 0,16	Jn-21 R 0,36	--	-33,65	-33,65	426.129.798	6.296	11,52	8,27	0,86	GRF	FAR
IAG	1,724	-4,62	1,792 L	1,709 J	7.729.974	1,819 En	1,656 En	9.830.570	0,50	5,223 En20	0,787 No11	--	Jl-19 C 0,17	Di-19 A 0,15	--	-3,20	-3,20	4.971.476.010	8.571	4,45	3,87	1,26	IAG	TRS
Iberdrola	11,050	0,73	11,175 X	11,020 L	8.631.450	11,834 En	10,970 En	8.986.563	0,36	11,834 En24	1,010 Oc02	0,19	En-23 A 0,19	En-24 A 0,20	1,80	-6,91	-3,51	6.423.299.000	70.977	14,54	13,54	1,48	IBE	ENE
Inditex	39,630	1,96	40,000 M	38,920 L	1.709.217	40,000 En	37,620 En	2.357.031	0,19	40,000 En24	1,853 Se01	1,20	No-23 E 0,40	No-23 C 0,20	3,03	0,51	0,51	3.116.652.000	123.513	23,04	21,04	6,62	ITX	TEX
Indra	16,000	-1,23	16,470 X	16,000 V	391.365	16,470 En	13,930 En	484.021	0,70	16,470 En24	2,718 My99	0,25	Jl-22 A 0,15	Jl-23 A 0,25	1,53	14,29	14,29	176.654.402	2.826	12,26	11,03	2,22	IDR	ELE
Logista	26,040	0,15	26,240 X	26,040 V	150.479	26,240 En	24,800 En	164.389	0,32	26,240 En24	8,116 Oc14	1,44	Fe-23 C 0,95	Ag-23 A 0,49	5,53	6,37	6,37	132.750.000	3.457	10,42	10,59	5,48	LOG	TRG
Mapfre	2,028	-0,10	2,040 X	2,028 V	1.557.706	2,040 En	1,953 En	2.626.556	0,22	2,040 My17	0,282 J00	0,15	My-23 C 0,09	No-23 R 0,06	7,19	4,37	4,37	3.079.553.273	6.245	7,24	6,65	0,76	MAP	SEG
Meliá Hotels Int.	6,270	-1,26	6,285 X	6,200 J	373.324	6,350 En	5,795 En	686.855	0,79	16,548 Ab07	1,509 Mz09	--	Jl-18 A 0,17	Jl-19 A 0,18	--	5,20	5,20	220.400.000	1.382	12,67	11,30	2,27	MEL	TUR
Merlin Properties	9,325	-1,74	9,545 L	9,325 V	540.024	9,985 En	9,300 En	688.826	0,37	10,716 No19	4,579 Oc20	0,44	My-23 C 0,24	Di-23 A 0,20	4,73	-7,31	-7,31	469.770.750	4.381	15,04	13,92	0,71	MRL	INM
Naturgy	24,340	-3,34	25,080 L	24,340 V	326.430	27,180 En	24,340 Fe	300.137	0,08	28,216 Ag22	3,605 Mz09	1,00	Ag-23 A 0,50	No-23 A 0,50	4,06	-9,85	-9,85	969.613.801	23.600	13,19	14,40	2,83	NTGY	ENE
Redeia	15,105	0,43	15,430 X	15,105 V	1.136.262	15,430 En	14,650 En	969.528	0,46	18,387 Ag22	0,503 Fe00	1,00	Jl-23 C 0,73	En-24 A 0,27	6,54	1,31	3,14	541.080.000	8.173	16,24	15,85	1,57	RED	ENE
Repsol	13,525	0,56	13,865 J	13,525 V	3.538.616	13,865 Fe	12,930 En	3.732.112	0,78	15,266 Se23	3,490 Jn02	0,70	En-24 R 0,38	En-24 A 0,03	5,41	0,56	3,53	1.217.396.053	16.465	4,76	4,92	0,56	REP	PET
ROVI	62,950	-2,78	64,050 X	61,150 L	68.026	64,750 En	60,750 En	110.073	0,52	70,415 Di21	3,008 Mz09	1,29	Jl-22 U 0,96	Jl-23 U 1,29	2,04	4,57	4,57	5.016.157	3.400	21,74	18,43	5,22	ROVI	FAR
Sacyr	3,074	-1,98	3,074 X	3,024 M	2.217.931	3,250 En	3,024 En	1.876.073	0,70	27,930 No06	0,675 J12	0,14	Jl-23 C 0,08	En-24 R 0,06	4,56	-1,66	2,35	683.083.887	2.100	13,37	12,55	1,98	SCYR	CON
Solaria	13,440	0,11	13,695 X	13,265 L	742.158	17,870 En	13,265 En	521.491	1,06	30,940 En21	0,300 My12	--	My-11 A 0,02	Oc-11 A 0,02	--	-27,78	-27,78	124.950.876	1.679	13,49	11,79	2,91	SLR	ENE
Telefónica	3,699	-3,24	3,816 L	3,699 V	7.402.980	3,823 En	3,628 En	11.054.934	0,49	8,651 Mz00	1,978 Oc02	0,30	Jn-23 R 0,15	Di-23 R 0,15	8,04	4,67	4,67	5.750.458.145	21.271	10,58	10,91	0,88	TEF	TEL
Unicaja Banco	0,885	1,43	0,888 X	0,866 L	5.824.331	0,938 En	0,839 En	7.180.911	0,69	1,439 My18	0,385 My20	0,05	Ab-22 U 0,03	Ab-23 A 0,05	5,50	-0,56	-0,56	2.654.833.479	2.350	5,21	5,75	0,34	UNI	BCO

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



RESTO DE MERCADO CONTINUO

Semana 29-01-2024 al 02-02-2024

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.	Año sig.	Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024 (%)	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable			
Adolfo Domínguez	4,780	=	4,940 X	4,700 M	1.111	4,960 En	4,700 En	3.196	0,09	48,819 No06	3,050 J116	--	Jl-09 U 0,15	Jl-10 U 0,07	--	-4,40	-4,40	9.276.108	44	34,14	20,78	--	ADZ	TEX
Aedas Homes	18,000	-2,39	18,000 V	17,240 L	37.409	18,660 En	17,240 En	28.694	0,16	24,372 Jn18	7,881 Mz20	2,15	Mz-23 A 1,00	Jl-23 C 1,15	12,16	-1,21	-1,21	46.806.537	843	7,47	7,32	0,85	AEDAS	INM
Airbus SE</																								

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

Semana 29-01-2024 al 02-02-2024



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.	Dividendo	Dividendo	Dividendo	Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER				Valor contable
																					Año act.	Año sig.			
Oryzon Genomics	1,876	-2,49	1,920 X	1,876 V	61.406	2,215 En	1,860 En	116.324	0,48	5,140 No16	1,630 Mz20	--	--	--	--	-0,64	-0,64	62.031.938	116	--	--	ORY	FAR		
Pescanova	0,213	0,47	0,218 L	0,211 X	36.135	0,226 En	0,206 En	54.099	0,48	30.577 No07	0,205 Di23	--	Ab-11 U 0,50	Ab-12 U 0,55	--	3,90	3,90	28.737.718	6	--	--	PVA	ALI		
PharmaMar	36,760	-9,32	41,100 L	36,760 V	47.902	42,420 En	36,760 Fe	48.751	0,68	130.745 JI20	10,623 Oc18	0,65	Jl-22 A 0,65	Jn-23 A 0,65	1,73	-10,52	-10,52	18.354.907	675	41,07	13,13	3,20	PHM	FAR	
Prim	10,350	0,98	10,350 V	10,250 M	862	10,600 En	10,100 En	4.118	0,06	14.940 Ab22	1,393 En00	0,37	Jl-23 C 0,15	Di-23 A 0,11	3,54	-0,96	-0,96	17.036.578	176	9,08	--	1,23	PRM	FAR	
Prisa	0,293	3,53	0,294 M	0,290 J	223.847	0,298 En	0,272 En	186.962	0,05	432.516 Se00	0,272 En24	--	Mz-07 U 0,16	Mz-08 U 0,18	--	1,03	1,03	1.008.171.193	295	19,53	7,33	--	PRS	PUB	
Prosegur	1,754	0,23	1,758 J	1,748 L	406.293	1,780 En	1,736 En	460.815	0,21	5.204 En18	0,351 Oc99	0,07	Di-22 R 0,07	Di-23 R 0,07	3,76	-0,34	-0,34	548.604.222	962	8,35	7,31	1,23	PSG	SER	
Prosegur Cash	0,493	-3,71	0,508 M	0,493 V	220.426	0,542 En	0,490 En	439.173	0,07	2.325 En18	0,490 En24	0,05	Jl-23 R 0,03	Oc-23 R 0,01	7,90	-8,19	-8,19	1.522.946.683	751	5,48	5,48	2,90	CASH	SER	
Realia Business	1,060	0,47	1,060 V	1,040 X	16.887	1,070 En	1,040 En	44.822	0,01	5.717 JI07	0,315 JI12	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	2,350	-1,26	2,420 M	2,350 V	10.493	2,420 En	2,290 En	8.555	0,03	33.612 Fe07	1,610 My12	0,04	Jl-22 A 0,04	My-23 A 0,04	1,67	4,44	4,44	79.635.945	187	6,91	5,11	0,79	RJF	FAR	
Renta Corp.	0,754	-3,58	0,772 J	0,754 V	14.407	0,798 En	0,754 Fe	24.308	0,19	33.060 Fe07	0,508 Di12	--	No-21 A 0,04	Ab-22 C 0,07	--	-5,75	-5,75	32.888.511	25	--	--	--	REN	INM	
Renta 4 Banco	10,300	0,98	10,400 X	10,200 L	1.944	10,400 En	10,000 En	1.685	0,01	10.400 En24	2,504 Mz09	0,30	No-22 A 0,25	No-23 A 0,30	2,91	0,98	0,98	40.693.203	419	--	--	--	R4	CAR	
Soltec Power Holdings	2,982	-4,12	3,080 L	2,950 M	130.582	3,376 En	2,834 En	230.268	0,64	14.840 En21	2,564 Oc23	--	--	--	--	-13,36	-13,36	91.386.717	273	--	--	--	SOL	ENE	
Squirrel	1,520	1,33	1,580 X	1,430 J	41.081	1,580 En	1,320 En	10.231	0,03	115.100 Di07	1,310 No23	--	--	--	--	2,01	2,01	90.668.819	138	8,94	7,24	--	SQRL	PUB	
Talgo	4,330	4,46	4,330 V	4,135 L	54.791	4,425 En	4,135 En	106.804	0,22	7.975 My15	2,403 Oc22	--	Jn-17 A 0,07	Ab-22 U 0,08	--	-1,37	-1,37	126.377.776	547	16,65	11,39	1,64	TLGO	TRS	
Técnicas Reunidas	7,680	-5,13	7,955 L	7,655 J	125.821	8,425 En	7,390 En	199.387	0,63	38.288 Ag15	5,353 Ag22	--	En-18 A 0,67	Jl-18 R 0,26	--	-8,02	-8,02	80.301.265	617	6,24	5,57	1,28	TRE	ING	
Tubacex	3,340	-2,91	3,470 L	3,340 V	116.627	3,640 En	3,340 Fe	165.170	0,33	11.291 Se87	0,855 Se01	0,06	En-19 A 0,02	Jn-23 C 0,06	1,85	-4,57	-4,57	128.978.782	431	8,35	6,82	1,52	TUB	MET	
Tubos Reunidos	0,715	-6,04	0,744 L	0,715 V	1.057.343	0,870 En	0,713 En	1.864.015	2,72	4.851 Oc07	0,102 Mz20	--	Jn-14 A 0,02	Jn-15 A 0,01	--	10,85	10,85	174.680.888	125	--	--	--	TRG	MET	
Urbas Gr.Financiero	0,005	2,08	0,005 X	0,005 V	186.966.700	0,005 En	0,004 En	82.747.200	1,50	3.400 En07	0,003 Di18	--	Fe-90 A	Jl-90 C	--	13,95	13,95	14.027.368.962	69	--	--	--	UBS	INM	
Uridal	94,600	-0,32	94,600 V	92,000 M	18.555	94,900 En	89,500 En	26.364	0,24	97.229 Ab23	1,891 Di00	1,22	Fe-23 A 0,89	Jl-23 C 0,34	1,31	0,85	0,85	28.420.403	2.689	13,37	12,33	2,18	VID	CON	
Viscofan	53,000	-2,21	54,200 X	52,700 J	49.736	54,500 En	52,100 En	41.660	0,23	65.914 Mz23	2,391 Se01	0,54	Di-22 A 1,40	Jn-23 C 0,54	1,02	-1,12	-1,12	46.500.000	2.465	14,48	13,10	2,42	VIS	ALI	
Vocento	0,536	=	0,536 V	0,532 X	24.520	0,568 En	0,532 En	44.227	0,09	12.018 No07	0,532 En24	0,05	My-22 A 0,05	My-23 U 0,05	8,58	-2,55	-2,55	124.319.743	67	10,72	--	0,31	VOC	PUB	



BME GROWTH

Semana 29-01-2024 al 02-02-2024

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.	Dividendo	Dividendo	Dividendo	Por divi. 12 m. (%)	Reval. 2024 (%)	Total con div. 2024	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER				Valor contable
																					Año act.	Año sig.			
Adriano Care Socimi	10,200	=	10,200 V	10,200 V	1.000	10,200 Fe	9,850 En	1.561	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	556	10,900 Fe	10,900 Fe	395	0,02	10.900 Fe24	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	11	9,000 En	9,000 Fe	195	0,00	22.000 En22	4,400 JI21	--	--	--	--	-3,23	-3,23	13.232.166	119	--	--	--	AMEN	HAR	
Agile Content	3,180	-0,63	3,250 X	3,180 V	2.994	3,390 En	3,160 En	4.091	0,05	11.000 En21	1,259 Di18	--	--	--	--	-3,64	-3,64	23.207.112	74	--	--	--	AGIL	ELE	
Akiles	0,113	=	0,113 V	0,113 V	298.609	0,113 Fe	0,113 Fe	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 Fe	28,000 Fe	195	0,01	33.600 Fe21	16,800 Ab18	--	--	--	--	0,00	--	9.650.870	270	--	--	--	YAPS	INM	
All Iron Re I Socimi	9,850	3,14	9,850 V	9,550 M	618	9,900 En	9,550 En	2.528	0,05	11.900 JI21	8,650 JI23	0,01	--	--	Jl-23 A 0,01	0,11	0,51	0,51	13.219.787	130	--	--	--	YAI1	ING
Alquiber Qua	10,000	-0,99	10,100 M	10,000 V	1.666	10,300 En	10,000 Fe	1.012	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	INM	
Altia	5,000	1,63	5,050 X	4,900 J	1.784	5,050 En	4,300 En	2.238	0,01	5.050 En24	0,194 Di12	0,03	Di-22 A 0,24	Di-23 A 0,03	0,61	8,70	8,70	68.781.850	344	--	--	--	ALC	ELE	
Am Locales Property Socimi	21,800	=	21,800 V	21,800 V	475	21,800 Fe	21,800 Fe	762	0,04	22.180 Jn20	18,285 No17	0,38	Jl-23 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 Fe	4,720 Fe	64.702	2,19	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	
Arienda Rental	2,900	=	2,900 V	2,900 V	100	2,900 Fe	2,900 Fe	1.690	0,02	2.900 Fe24	2,555 Di18	0,13	Jn-23 A 0,06	Jl-23 A 0,06	4,43	0,00	--	20.605.753	60	--	--	--	YARP	INM	
Arteche	3,720	-1,06	3,720 V	3,700 X	797	3,960 En	3,700 En	4.848	0,02	4.204 Jn21	2,679 Ab22	0,08	My-23 C 0,04	Jn-23 C 0,04	2,15	-7,00	-7,00	57.094.013	212	--	--	--	ART	ENE	
Atom Hoteles	11,100	0,91	11,100 V	11,000 J	2.742	11,100 Fe	10,700 En	2.233	0,02	11.100 Fe24	7,429 No20	0,38	My-22 A 0,22	My-23 A 0,38	3,49	3,74	3,74	32.288.750	358	--	--	--	YATO	INM	
Axon Partners	16,600	-2,35	17,000 X	16,600 V	262	17,500 En	16,600 Fe	651	0,03	19.200 Mz23	16,600 Fe24	--	--	--	--	-13,54	-13,54	5.307.435	88	--	--	--	APG	CAR	
Azaria Rental	8,500	=	8,500 V	8,500 V	580	8,500 Fe	8,500 Fe	580	0,02	8.893 Di20	3,385 Di19	0,17	En-23 A 0,10	Se-23 A 0,07	0,87	0,00	--	9.510.604	81	--	--	--	YAZR	INM	
Barcino Property Socimi	1,000	=	1,000 V	1,000 V	54.935	1,000 Fe	1,000 Fe	16.349	0,17	1.610 My21	1,000 Fe24	--	--	--	--	0,00	--	24.524.110	25	--	--	--	YBAR	INM	
Biotechnology	0,392	-4,16	0,405 L	0,385 X	208.200	0,432 En	0,385 En	601.166	2,71	13.400 Jn14	0,094 Se22	--	--	--	--	-1,01	-1,01	56.523.243	22	--	--	--	BST	FAR	
Castellana Prop	6,600	=	6,600 V	6,600 V	77	6,600 Fe	6,600 Fe	208	0,00	6.600 Fe24	4,847 JI18	0,12	Jn-23 A 0,07	No-23 A 0,05	1,79	0,00	--	98.771.047	652	--	--	--	YCPS	FAR	
Catenon	0,780	-3,47	0,820 L	0,780 V	5.127	0,950 En	0,780 Fe	8.553	0,12																

CUADROS

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



BME GROWTH (Continuación)

Semana 29-01-2024 al 02-02-2024

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.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable						
Jss Real Estate Br	9,200	=	9,200 V	9,200 V	519	9,300 En	9,200 Fe	493	0,03	9,977 No22	9,200 Fe24	0,93	Jl-23 A	0,31	Di-23 A	0,48	10,09	-1,08	-1,08	5.000.000	46	--	--	--	VISS	INM
Knowmad Mood	2,980	-8,59	3,260 L	2,980 V	2.770	3,320 En	2,980 Fe	1.154	0,01	7,755 En23	2,980 Fe24	0,02	--	--	Se-23 U	0,02	0,67	-8,59	-8,59	50.000.000	149	--	--	--	ATSI	HAR
Kompuestos	0,775	=	0,775 V	0,775 V	193	0,780 En	0,775 Fe	4.359	0,09	3,600 Fe20	0,750 My23	--	--	--	--	--	-0,64	-0,64	12.155.700	9	--	--	--	KOM	FAB	
Ktesios	15,500	=	15,500 V	15,500 V	319	15,900 En	15,500 Fe	640	0,07	15,900 En24	14,000 My23	--	--	--	--	--	-2,52	-2,52	1.797.120	28	--	--	--	YKTS	INM	
La Finca	4,320	=	4,320 V	4,320 V	1.158	4,320 Fe	4,320 Fe	974	0,01	4,760 Mz22	3,407 No21	0,22	Jun-21 A	0,29	Jl-23 A	0,22	5,00	0,00	--	37.817.310	163	--	--	--	YLFG	INM
Labianna Health	1,280	-1,54	1,300 L	1,200 M	765	1,490 En	1,180 En	2.625	0,09	4,750 Jl22	1,080 Oc23	--	--	--	--	--	2,40	2,40	7.221.255	9	--	--	--	LAB	FAR	
Lleidanetworks	0,768	1,05	0,780 L	0,758 J	5.842	0,830 En	0,752 En	32.857	0,52	10,328 Oc20	0,506 Oc17	--	Jun-21 A	0,02	Jun-22 A	0,02	--	-0,26	-0,26	16.049.943	12	--	--	--	LLN	TUB
LLYC	9,900	17,86	9,900 V	8,900 L	3.124	9,900 Fe	8,150 En	1.157	0,03	13,769 Fe22	8,150 En24	0,13	Jl-22 U	0,13	Jl-23 E	0,13	1,42	18,56	18,56	11.639.570	115	--	--	--	LLYC	PUB
Making Science	9,500	-5,00	10,000 J	9,500 V	2.241	10,100 En	9,500 Fe	1.181	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	--	--	--	--	--	-5,00	-5,00	8.418.903	80	--	--	--	MARS	HAR	
Matritense	1,010	=	1,010 V	1,010 V	1.500	1,010 Fe	1,010 Fe	2.946	0,04	1,010 Fe24	0,918 Ag22	--	--	--	--	--	0,00	--	--	20.275.817	20	--	--	--	YMAT	INM
Mercal Inmuebles	49,200	=	49,200 V	49,200 V	200	49,200 Fe	48,600 En	123	0,03	49,200 Fe24	17,715 Jl14	1,66	My-23 C	0,01	Di-23 A	0,65	3,37	1,23	1,23	919.907	45	--	--	--	YMEI	INM
Meridia Real Estate III	0,825	=	0,825 V	0,825 V	1.802	0,825 Fe	0,825 Fe	2.142	0,00	0,825 Fe24	0,322 Di17	0,11	Se-22 A	0,01	Mz-23 A	0,11	12,84	0,00	--	122.723.624	101	--	--	--	YMRE	INM
Miciso Real	1,000	=	1,000 V	1,000 V	1.000	1,000 Fe	1,000 Fe	1.000	--	1,010 My23	1,000 Fe24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	--	--	--	--	--	YMC5	INM
Milepro	26,600	=	26,600 V	26,600 V	400	27,000 En	26,600 Fe	219	0,01	27,600 No23	26,000 Jl23	--	--	--	--	--	0,00	--	--	2.399.200	64	--	--	--	YMLI	INM
Millenium Hospitality	2,620	-1,50	2,660 J	2,620 V	668	2,600 En	2,600 Fe	2.823	0,01	5,500 En20	2,600 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	76.926.101	202	--	--	--	YMHRE	INM
Miogroup	4,340	4,83	4,340 V	4,140 L	236	4,340 Fe	4,140 En	444	0,02	10,100 Ag21	4,140 En24	--	--	--	--	--	-1,36	-1,36	6.666.667	29	--	--	--	MIO	SER	
Mistral Iberia Br	1,090	=	1,090 V	1,090 V	4.500	1,090 Fe	1,090 Fe	30.089	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	85	0,960 Fe	0,960 Fe	4.922	0,11	1,549 Mz21	0,960 Fe24	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	4,400	-4,35	4,600 X	4,400 V	3.686	4,980 En	4,400 Fe	1.321	0,03	7,400 Ab21	1,049 Mz16	--	My-18 A	0,03	Di-18 A	0,04	--	-11,65	-11,65	12.330.268	54	--	--	--	NBI	ING
Netex Br	3,800	-6,86	3,800 V	3,800 V	3.404	4,080 En	3,620 En	2.714	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 Fe	10,300 Fe	1.884	0,46	10,700 Jn23	10,300 Fe24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	1.043.783	11	--	--	--	YNPC	INM
Numalae	1,980	=	1,980 V	1,980 V	8.056	1,980 Fe	1,980 Fe	3.339	0,07	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 Fe	8,600 Fe	1.430	0,03	8,893 Ab23	4,662 Jl23	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 Fe	13,000 Fe	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	10.000	1,060 Fe	1,050 En	5.510	0,01	5,500 Fe24	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	1,890	7,39	1,890 V	1,780 M	664	1,900 En	1,760 En	1.871	0,02	3,128 En17	0,958 Ag20	--	--	--	--	--	2,72	2,72	25.328.480	48	--	--	--	PANG	FAR	
Parlem	2,980	28,45	2,980 V	2,430 L	12.877	2,980 Fe	2,190 En	7.517	0,12	7,820 No21	2,190 En24	--	--	--	--	--	2,76	2,76	16.415.833	49	--	--	--	PAR	TEL	
Prevision Sanitaria Ntl Socimi	16,100	=	16,100 V	16,100 V	705	16,100 Fe	16,100 Fe	1.215	0,16	16,684 En22	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	17,200	1,18	17,200 V	17,000 L	1.020	17,900 En	16,700 En	1.519	0,01	20,095 En23	4,904 Mz19	0,50	Ag-23 A	0,33	En-24 A	0,33	4,81	0,00	--	45.178.967	777	--	--	--	PRO	TEL
QPQ Alquiler	1,220	=	1,220 V	1,220 V	17	1,220 Fe	1,220 Fe	4.219	0,10	1,220 Fe24	0,930 Jn21	0,04	Jun-22 A	0,03	Jl-23 A	0,04	3,20	0,00	--	10.606.539	13	--	--	--	YQPQ	INM
Quonia Socimi	1,350	=	1,350 V	1,350 V	7.300	1,410 En	1,350 Fe	45.386	0,42	2,020 Mz18	1,350 Fe24	0,02	Jl-19 A	0,06	My-23 A	0,02	1,60	-4,26	-4,26	27.301.408	37	--	--	--	YQOQ	INM
Revenga Smart Solutions	3,000	-2,60	3,120 L	3,000 V	1.577	3,180 En	2,900 En	4.577	0,03	3,440 Oc23	2,900 En24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	11.055.967	33	--	--	--	RSS	HAR
Robot	1,460	=	1,460 V	1,460 V	22	1,460 Fe	1,460 Fe	1.182	0,11	7,396 My18	1,460 Fe24	--	--	--	Jl-18 A	0,05	--	0,00	--	2.850.483	4	--	--	--	RBT	ELE
Secuoya	10,700	7,00	10,700 V	10,000 X	202	10,700 Fe	8,300 En	1.425	0,04	10,700 Fe24	2,930 My14	0,07	En-21 R	0,37	Di-23 A	0,07	0,68	28,92	28,92	8.073.574	86	--	--	--	SEC	PUB
Seresco	4,680	4,46	4,680 V	4,480 J	388	4,860 En	4,480 Fe	1.267	0,03	4,860 En24	2,940 No23	0,04	--	--	Jn-23 A	0,04	0,93	4,00	4,00	9.602.962	45	--	--	--	SCO	HAR
Serrano 61 Desarrollo Socimi	21,400	=	21,400 V	21,400 V	250	21,400 Fe	21,400 Fe	250	0,01	21,400 Fe24	20,806 Ab18	--	Jl-19 A	0,29	Jl-20 A	0,14	--	0,00	--	5.000.014	107	--	--	--	YSRR	INM
Silicius	10,900	=	10,900 V	10,900 V	902	10,900 Fe	10,900 Fe	484	0,00	16,951 Ab22	10,900 Fe24	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	3,100	-8,55	3,390 M	3,100 V	6.572	3,550 En	3,100 Fe	5.252	0,02	4,435 Fe24	2,960 Oc23	0,04	--	--	Jl-23 A	0,04	1,30	-8,82	-8,82	53.852.526	167	--	--	--	SNG	SER
SolarProfit	0,970	-10,19	1,040 L	0,970 V	89.046	1,310 En	0,970 Fe	35.410	0,46	10,200 Di21	0,970 Fe24	--	--	--	--	--	-25,95	-25,95	19.629.000	19	--	--	--	SPH	ENR	
Substrate Artificial	0,209	-1,42	0,217 M	0,208 X	481.727	0,263 En	0,208 En	786.492	2,89	4,100 My22	0,170 Di22	--	--	--	--	--	-7,93	-7,93	69.495.318	15	--	--	--	SAI	HAR	
Substrate B	0,232	-1,69	0,232 V	0,232 V	63.060	0,246 En	0,232 Fe	8.846	0,01	0,476 Jn23	0,181 Jl23	--	--	--	--	--	-5,69	-5,69	138.638.460	32	--	--	--	SALB	HAR	
Tander Inver Br	12,300	=	12,300 V	12,300 V	180	12,300 Fe	12,300 Fe	260	0,01	12,300 Fe24	8,641 My19	--	Fe-22 A	0,11	Jl-22 A	0,13	--	0,00	--	7.875.437	97	--	--	--	YTAN	INM
Tarjar Xairo	60,000	-0,83	60,500 L	60,000 V	136	60,500 En	60,000 Fe	41	0,06	60,500 En24	39,887 Se20	1,57	Jun-23 A	0,01	Fe-24 A	0,79	3,93	-0,83	0,47	173.385	10	--	--	--	YTAR	INM
Tecnoquark	0,930	=	0,930 V	0,930 V	506	0,930 Fe	0,930 Fe	506	0,02	1,906 Se16	0,930 Fe24	--	--	--	--	--	0,00	--	--	5.325.249	5	--	--	--	TQT	FAB
Tempore																										

# FONDOS DE INVERSIÓN

## RENTABILIDADES MEDIAS POR CATEGORÍAS

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
<b>MONETARIO</b>							
Monetario Dólar	16,22	5,10	2,35	1,80	4,54	693.415	1,00
Monetario Euro	2,05	3,15	0,31	0,30	1,66	354.770	0,50
Monetario Libra	8,98	8,25	2,25	1,92	0,43	22.194	0,50
Monetario Otras Divisas	-0,21	-4,00	-1,66	-2,38	0,37	26.261	0,14
<b>RENTA FIJA CORTO</b>							
RF CP Estados Unidos	8,06	3,85	1,70	1,26	3,78	116.223	0,62
RF CP Otras Divisas	-5,59	0,33	0,52	0,52	5,50	33.415	1,14
RF CP Reino Unido	6,55	6,70	2,08	1,75	0,71	108.249	,00
RF CP Zona Euro	-0,38	3,33	0,23	0,25	4,83	243.550	0,60
<b>RENTA FIJA LARGO</b>							
RF LP Asia	-5,52	0,11	1,42	1,21	6,96	11.808	1,25
RF LP Estados Unidos	-3,48	1,88	1,59	1,30	8,18	48.750	0,91
RF LP Europa	--	--	0,26	0,39		164.720	
RF LP Global	-6,35	2,22	0,24	0,23	6,09	106.704	0,99
RF LP Reino Unido	-4,30	3,31	1,25	1,12	3,27	63.159	,00
RF LP Suiza	7,64	9,67	-0,88	-0,40	3,06	108.815	0,90
RF LP Zona Euro	-9,25	4,22	-0,05	0,06	20,16	133.485	0,88
<b>OTRA RENTA FIJA</b>							
RF Bonos Convertibles	-14,45	0,14	-0,38	-0,27	9,31	54.908	1,60
RF Bonos Ligados a Inflación	4,18	2,16	-0,30	-0,16	4,37	41.934	0,64
RF Bonos Subordinados	-1,24	5,95	0,87	0,89	10,25	50.445	1,22
RF Deuda Corporativa	-2,62	4,87	0,51	0,49	5,37	89.253	0,94

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RF High Yield	0,79	5,75	0,57	0,50	17,43	85.653	1,29
RF Mercados Emergentes	-7,42	4,24	0,37	0,50	36,09	61.823	1,35
<b>MIXTOS</b>							
Mixtos Flexibles	5,44	4,51	0,56	0,53	10,84	94.846	1,21
<b>MIXTOS FIJOS</b>							
Mixtos RF Europa	1,59	4,76	0,16	0,20	5,56	115.175	0,95
Mixtos RF Global	-1,48	3,76	0,37	0,37	13,77	256.774	1,00
<b>MIXTOS VARIABLES</b>							
Mixtos RV Asia	-9,97	-0,57	-1,93	-1,89	28,66	57.903	0,02
Mixtos RV Estados Unidos	-1,93	9,13	-0,07	0,65	11,49	76.931	1,25
Mixtos RV Europa	9,86	6,69	0,23	0,31	12,09	25.358	1,33
Mixtos RV Global	4,99	5,80	1,03	1,03	16,36	293.157	1,26
<b>RENTA VARIABLE</b>							
RV Alemania	2,06	3,32	-0,60	-0,45	20,62	34.760	1,64
RV Asia	-8,00	-2,69	0,27	0,09	19,10	72.240	2,33
RV Asia (ex Japón)	-22,65	-10,40	-2,22	-2,52	15,57	16.117	1,77
RV Australia y Nueva Zelanda	23,76	-5,98	-3,28	-4,26	19,07	24.211	1,83
RV Brasil	35,28	15,63	-5,12	-4,71	33,42		1,75
RV China y Hong Kong	-48,98	-32,05	-8,35	-7,45	41,65	269.757	1,63
RV Corea	-31,21	-16,62	-4,37	-4,37	13,57	14.408	2,25
RV Escandinavia	8,07	7,43	-0,04	0,19	14,89	356.935	2,00
RV España	32,95	8,32	-1,37	-1,65	19,60	46.210	1,56
RV Estados Unidos	28,26	18,41	3,49	3,63	19,52	138.695	1,54

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RV Europa	25,02	6,33	0,62	0,70	18,08	134.671	1,71
RV Global	18,42	8,67	1,64	1,68	17,29	167.060	1,43
RV India	31,66	15,32	2,91	3,15	30,84	116.577	1,01
RV Italia	28,22	2,40	1,66	1,66	20,48	111.075	1,86
RV Japón	17,94	23,45	5,90	5,89	25,05	35.649	1,71
RV Latinoamérica	32,50	16,39	-1,54	-1,36	29,49	34.834	1,66
RV Mercados Emergentes Global	-15,55	-3,79	-1,28	-1,15	15,59	97.084	1,60
RV Sudáfrica	-14,79	-13,61	-1,88	-1,81	15,21	7.531	,00
RV Suiza	16,53	4,76	0,23	0,23	12,73	82.300	1,50
RV Zona Euro	26,68	9,52	1,48	1,63	42,08	152.658	1,52
<b>R.V. EMPRESAS PEQ./MED. CAPITALIZACION</b>							
RV Pequeñas/Med. comp. Alemania	4,60	7,39	1,25	1,72	16,73	48.714	,00
RV Pequeñas/Med. comp. Europa	8,25	2,92	-0,61	-0,30	19,51	81.298	1,52
RV Pequeñas/Med. comp. Global	3,16	5,25	1,48	2,11	18,05	6.641	1,70
RV Pequeñas/Med. comp. Suiza	7,28	6,10	0,09	0,57	15,18	120.746	,00
RV Pequeñas/Med. comp. USA	-19,62	0,61	-0,70	-0,43	29,90	46.655	1,77
<b>SECTOR</b>							
Agricultura e Alimentación	8,75	-5,85	0,33	0,11	14,29	23.475	0,90
Bienes de Consumo	0,70	-9,27	-0,05	-0,11	12,91	12.701	1,80
Biocología y Sanidad	-2,83	1,91	2,78	2,04	19,20	126.720	1,99
Construcción e Infraestructuras	3,89	-7,86	-1,41	-1,65	12,73	43.602	1,99
Ecología y Medio Ambiente	4,64	0,22	-1,27	-0,99	18,08	104.203	1,20
Energía	15,65	-12,81	-4,91	-4,81	26,48	109.996	1,09
Finanzas	39,10	6,43	1,10	0,83	18,55	102.869	1,56

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
<b>Industria</b>							
Industria	25,13	9,14	1,07	1,05	31,96	553.021	1,77
<b>Inmobiliarios (RV)</b>							
Inmobiliarios (RV)	9,74	1,73	-1,57	-1,26	17,24	11.005	1,75
<b>Materias Primas</b>							
Materias Primas	48,11	-8,74	-0,43	-1,34	211,48	85.170	1,48
<b>Metales Preciosos</b>							
Metales Preciosos	3,18	-13,53	-4,74	-5,38	28,08	54.962	1,63
<b>Ocio</b>							
Ocio	20,30	5,30	-0,80	-0,34	26,51	71.983	1,84
<b>Tecnología y Telecomunicaciones</b>							
Tecnología y Telecomunicaciones	12,37	28,98	3,77	4,52	25,90	270.700	2,35
<b>GARANTIZADOS</b>							
Garant. Renta Fija	-7,42	2,89	0,04	0,09	3,62	143.416	0,46
Garant. Renta Variable	-2,84	2,97	0,22	0,23	5,07	57.136	0,54
Garantía Parcial	-4,22	1,43	0,26	0,26	5,32	5.662	0,95
<b>INVERSIONES ALTERNATIVAS</b>							
Objetivo Volatilidad (0% - 2%)	3,34	3,88	0,21	0,22	1,75	360.703	0,63
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)	-1,25	3,24	0,22	0,28	4,10	193.293	0,90
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)	2,89	4,59	0,59	0,59	9,29	112.405	1,06
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)	7,66	4,92	0,60	0,58	6,72	109.664	0,90
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)	0,61	6,68	0,43	0,43	8,66	105.253	1,01
<b>Rentabilidad Absoluta</b>							
Rentabilidad Absoluta	2,76	0,77	0,08	0,15	7,16	46.360	1,03
<b>Inv. Alt. Arbitraje</b>							
Inv. Alt. Arbitraje	1,76	2,84	0,22	0,14	1,61	74.058	1,30
<b>Inv. Alt. Derivados</b>							
Inv. Alt. Derivados	5,02	-0,97	0,23	-0,22	5,67	109.296	1,36
<b>Inversión Libre (FIL)</b>							
Inversión Libre (FIL)	25,30	5,94	1,11	1,22	12,71	34.514	1,12
<b>Solidarios</b>							
Solidarios	0,61	4,92	0,16	0,22	4,22	158.634	1,40
<b>OTROS</b>							
Gestión Pasiva	8,45	2,86	0,32	0,32	7,29	32.015	0,27
Otros	-1,66	1,05	-0,23	-0,24	7,74	11.895	0,95

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
<b>Monetario</b>						
<b>Monetario Dólar</b>						
1 JPM USD Liq LVNAV W-Acc	20,19	6,13	2,66	1,76	0,11	JPMorgan Asset M.
2 JPM USD St MM VNAV A-Acc	19,59	5,95	2,66	1,75	0,60	JPMorgan Asset M.
3 JPM USD St MM VNAV D-Acc	19,38	5,85	2,66	1,74	0,45*	JPMorgan Asset M.
4 JPM US Dollar Mon.Mk AAcc	19,56	5,84	2,66	1,74	0,25	JPMorgan Asset M.
5 Cand. Mon.Mkt Usd C C	19,35	5,73	2,66	1,77	5,00	Candriam
6 JPM USD Liq LVNAV A-Acc	19,33	5,71	2,63	1,73	0,40	JPMorgan Asset M.
7 JPM USD Tr. CNV A Acc	--	5,49	2,60	1,72	0,40	JPMorgan Asset M.
8 JPM Managed Res.A-acc-USD	17,93	5,36	2,73	1,82	0,40	JPMorgan Asset M.
9 Ibercaja Dólar A	15,24	5,18	1,77	1,77	1,15	Ibercaja
10 Cha. Liquidity USD L	15,21	5,06	2,33	2,33	0,81	Mediolanum
11 Cha. Liquidity USD S	14,84	4,95	2,34	2,34	0,81	Mediolanum
12 BBVA Bonos Dólar CP	18,67	4,69	2,57	2,57	1,10*	BBVA
13 Fondmapre Rentadólar	11,07	2,83	1,89	1,89	1,95*	Mapfre Asset Mgmt.
14 JPM Manag.Reser.A-Acc Hdg	5,52	2,63	0,41	0,37	0,40	JPMorgan Asset M.
JPM USD Tr. CNV W Acc	--	--	2,63	1,75	1,10	JPMorgan Asset M.
<b>Monetario Euro</b>						
1 Abanca R.Fija Patrimonio	0,76	4,22	0,16	0,16	0,70	ABANCA Gestion de Act
2 Sab Bonos Flot Eur/Cart	3,57	3,90	0,42	0,39	0,40	Sabadell Asset Mgmt
3 Sab Bonos Flot Eur/Prem	3,41	3,84	0,41	0,39	0,45	Sabadell Asset Mgmt
4 Gesconsult Corto Plazo I	--	3,84	0,41	0,36	0,35	Gesconsult
5 Mediolanum Fondcuenta E	2,82	3,74	0,38	0,35	0,65	Mediolanum Gestión
6 Profit Corto Plazo	4,08	3,70	0,31	0,30	0,32	Gesprofit
7 March Tesorero C	--	3,64	0,36	0,34	0,00	March
8 Sab Bonos Flot Eur/Plus	3,02	3,64	0,40	0,37	0,65	Sabadell Asset Mgmt
9 Sab Bonos Flot Eur/Empr	3,02	3,64	0,40	0,37	0,65	Sabadell Asset Mgmt
10 March Tesorero A	2,64	3,56	0,35	0,33	0,12	March
11 Trea Cajamar Corto Plazo	2,25	3,55	0,37	0,35	0,45	Trea Asset Mgmt.
12 Gesconsult Corto Plazo	3,13	3,53	0,38	0,34	0,65	Gesconsult
13 Evo Fondo Int. RF-CP	2,46	3,52	0,37	0,33	0,70	Gesconsult
14 Sab Bonos Flot Eur/Pyme	2,71	3,48	0,38	0,36	0,80	Sabadell Asset Mgmt
15 Renta 4 RF 6 meses	2,85	3,48	0,35	0,34	0,50	Renta 4
16 AGI Securizash SRI	3,03	3,45	0,38	0,34	0,15	Allianz Global Invest
17 JPM EUR St M Mkt VNAV W	2,94	3,43	0,35	0,32	1,10	JPMorgan Asset M.
18 Mediolanum Fondcuenta	1,90	3,43	0,35	0,33	0,70	Mediolanum Gestión
19 Ibercaja R. Fija Empresas	--	3,41	0,28	0,25	1,15	Ibercaja
20 EDM Renta L	3,53	3,40	0,35	0,35	0,66	EDM Gestión S.A
21 March Tesorero I	--	3,38	0,33	0,31	0,00	March
22 Cand. Monetaire SIC C	2,84	3,37	0,38	0,34	0,20*	Candriam
23 JPM EUR Liq LVNAV W-Acc	--	3,37	0,33	0,32	0,11	JPMorgan Asset M.
24 Sab Bonos Flot Eur/Base	2,41	3,33	0,37	0,35	0,95	Sabadell Asset Mgmt
25 March RF Corto Plazo A	2,21	3,30	0,34	0,33	0,40	March
26 CBK Monetario Rldto. Plat.	2,45	3,29	0,34			

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		
7 Deut Inv I China Bds	-5,10	<b>2,68</b>	0,33	0,32	1,40	DWS International Esp
8 JP BBChAgB UCITS ETFUSDd	-	<b>-2,82</b>	0,69	0,41	0,00	JPMorgan Asset M.
9 JPM China Bd O A-Acc EUR	-	<b>-5,09</b>	0,34	0,43	1,00*	JPMorgan Asset M.
<b>RF LFP Estados Unidos</b>						
1 SHI Flexible Fixed Inc US	12,94	<b>5,46</b>	2,45	1,58	0,00	Andbank
2 JPMETFCV-BBUII Tre bd	-9,45	<b>3,67</b>	2,12	2,18	0,00	JPMorgan Asset M.
3 Sabadell Dólar Fijo-Cart	1,00	<b>2,92</b>	1,87	1,42	0,60	Sabadell Asset Mgmt
4 Sabadell Dólar Fijo-Prem	0,70	<b>2,82</b>	1,86	1,41	0,70	Sabadell Asset Mgmt
5 MFS US Total Ret. Bd A1	0,82	<b>2,76</b>	2,58	2,15	0,75	MFS Meridian F.
6 Sabadell Dólar Fijo-Plus	-0,20	<b>2,51</b>	1,84	1,38	1,00	Sabadell Asset Mgmt
7 Sabadell Dólar Fijo-Empr	-0,20	<b>2,51</b>	1,84	1,38	1,00	Sabadell Asset Mgmt
8 Sabadell Dólar Fijo-Pyme	-0,95	<b>2,25</b>	1,81	1,36	1,25	Sabadell Asset Mgmt
9 JPM US Bond A (acc) - USD	0,70	<b>2,25</b>	2,23	1,56	0,90*	JPMorgan Asset M.
10 Sabadell Dólar Fijo-Base	-1,68	<b>2,00</b>	1,79	1,34	1,50	Sabadell Asset Mgmt
11 JPM US Bond D (acc) - USD	-0,05	<b>1,99</b>	2,21	1,54	0,90*	JPMorgan Asset M.
12 MFS US Gov Bond A1	-0,73	<b>0,74</b>	2,42	2,03	0,75	MFS Meridian F.
13 JPM US Aggre Bd AAcc(hgd)	-14,65	<b>-2,28</b>	0,08	0,23	0,90*	JPMorgan Asset M.
14 AF Pioneer US Bond	-13,97	<b>-0,37</b>	0,38	0,89	0,75	Amundi Iberia
15 JPM US Aggre Bd DAcc(hgd)	-15,30	<b>-0,52</b>	0,06	0,21	0,90*	JPMorgan Asset M.
16 JPM US Bond AAcc(hgd)	-14,70	<b>-0,54</b>	-0,08	0,12	0,90	JPMorgan Asset M.
<b>RF LFP Europa</b>						
Mutuaofonos Bonos Finan L	-	-	0,26	0,39	0,42	Mutuaactivos
<b>RF LFP Global</b>						
1 Merichbank RF Flexible	-	<b>7,90</b>	0,61	0,61	0,00	Andbank
2 Arquia Banca RF Flex A	-2,40	<b>7,01</b>	1,67	1,67	1,15	Arquia Banca
3 Gestifonsa RF Flexible B	-3,35	<b>6,21</b>	0,02	0,02	0,70	CBNK
4 AGI Credit Opps Plus	-1,20	<b>6,20</b>	0,16	0,12	1,10	Allianz Global Invest
5 CI Premier I	-2,58	<b>6,13</b>	0,36	0,38	0,45	C. Ingenieros
6 Gestifonsa RF Flexible A	-4,51	<b>5,79</b>	-0,01	-0,01	1,10*	CBNK
7 Solventis Cronos GD	-	<b>5,75</b>	-0,03	-0,03	0,67	Solventis
8 Mir. - Gl.Strat Bd A USD	11,31	<b>5,50</b>	3,01	2,39	1,40	Mirabaud Asset Mgmt
9 JPM IncOppA(P)-Acc USD	17,47	<b>5,46</b>	2,61	1,69	1,00*	JPMorgan Asset M.
10 CI Premier A	-4,45	<b>5,45</b>	0,31	0,33	1,00	C. Ingenieros
11 Solventis Cronos R	-	<b>5,33</b>	-0,07	-0,07	1,07	Solventis
12 Unifond RF Global C	-0,67	<b>5,28</b>	0,14	0,14	0,61	Unigest SGIC
13 JPM IncOppD(P)-Acc USD	16,57	<b>5,19</b>	2,59	1,67	2,00	JPMorgan Asset M.
14 GVC Gaeo RF Flexible	-1,80	<b>5,11</b>	0,59	0,64	1,34	GVC Gaeo Gestión
15 Laboral Kutxa Awant	0,65	<b>4,82</b>	0,22	0,22	1,25	C. Laboral
16 JPM GrSoSustBnd A Acc US	-	<b>4,79</b>	2,20	1,46	0,00	JPMorgan Asset M.
17 SWM RF Flexible Z	-	<b>4,63</b>	0,28	0,36	0,35	Singular Asset Mgmt
18 CS Renta Fija O-S	8,14	<b>4,33</b>	0,59	0,59	0,85	Credit Suisse
19 SWM RF Flexible A	1,21	<b>4,29</b>	0,26	0,34	0,60	Singular Asset Mgmt
20 MFS Global Opp. Bd Fd A1	4,63	<b>4,29</b>	0,62	0,49	0,00	MFS Meridian F.
21 Unifond RF Global A	-2,58	<b>4,19</b>	0,05	0,05	1,65	Unigest SGIC
22 March Rent F. Flexible L	-	<b>4,11</b>	0,18	0,10	0,00	March
23 JPM Gbl Opp S A accd USD	10,66	<b>4,01</b>	2,10	1,45	1,00*	JPMorgan Asset M.
24 AGI Credit Opps AT	0,05	<b>4,00</b>	0,69	0,67	0,29	Allianz Global Invest
25 Fon Fineco RF Intern.	-0,73	<b>3,83</b>	0,02	0,02	0,74*	Fineco
26 JPM Flex Credit AAcc(hgd)	-3,25	<b>3,77</b>	0,27	0,46	0,80*	JPMorgan Asset M.
27 ATL Capital Renta Fija	-5,50	<b>3,58</b>	0,04	0,04	1,00	Atl Capital Gestión
28 AXA ACT Green Bonds	-16,33	<b>3,56</b>	-0,41	-0,41	0,75	Axa Investment
29 Rural RF Intemacional	4,55	<b>3,48</b>	1,47	0,90	1,80	Gescooperativo
30 Laboral Kutxa Aktibo Hege	-3,72	<b>3,41</b>	-0,10	-0,10	1,25*	C. Laboral
31 CBK Renta F. Flex. Pl	-5,29	<b>3,40</b>	-0,09	-0,09	1,26	CaixaBank AM
32 March Rent F. Flexible B	-	<b>3,40</b>	0,12	0,12	0,00	March
33 AM RI Impact Green Bd	-17,39	<b>3,35</b>	-0,93	-0,93	0,36	Amundi Iberia
34 JPM Flex Credit DAcc(hgd)	-4,41	<b>3,32</b>	0,25	0,44	0,80*	JPMorgan Asset M.
35 March Rent F. Flexible A	-	<b>3,19</b>	0,10	0,10	0,00	March
36 CBK Renta F. Flex. Est.	-6,28	<b>3,04</b>	-0,12	-0,12	1,60	CaixaBank AM
37 AF Global Agg Bond	-8,69	<b>2,94</b>	0,20	0,43	0,00	Amundi Iberia
38 JPM IncOppA(P)-Acc Hdg	0,26	<b>2,77</b>	0,27	0,24	1,00*	JPMorgan Asset M.
39 Liberbank Bonos Global P	-2,72	<b>2,70</b>	0,18	0,18	0,65	Unigest SGIC
40 JPM UnconBd Wperf EURHA	-	<b>2,62</b>	0,03	0,13	0,00	JPMorgan Asset M.
41 AGI Green Bond AT	-19,81	<b>2,61</b>	-0,72	-0,34	0,90	Allianz Global Invest
42 JPM Gbl StratBd AAcc(hgd)	-3,26	<b>2,54</b>	0,30	0,40	1,20*	JPMorgan Asset M.
43 JPM IncOppD(P)-Acc Hdg	-0,49	<b>2,51</b>	0,25	0,21	1,25*	JPMorgan Asset M.
44 JPM GrSoSustBnd A Acc Eur	-	<b>2,32</b>	0,58	0,40	0,00	JPMorgan Asset M.
45 JPM GrSoSustBnd A Acc US	-	<b>2,29</b>	0,40	0,31	0,00	JPMorgan Asset M.
46 JPM Gbl ShortDurBdAAcc(hg)	-2,42	<b>2,25</b>	0,41	0,41	0,60*	JPMorgan Asset M.
47 JPM Gbl ShortDurBdAcc(hg)	-3,37	<b>1,92</b>	0,26	0,31	0,60*	JPMorgan Asset M.
48 JPM GrSoSustBnd A Acc EUH	-	<b>1,86</b>	-0,12	0,01	0,00	JPMorgan Asset M.
49 CBK RF Sel Global E	-8,79	<b>1,79</b>	-0,48	-0,48	1,35*	CaixaBank AM
50 JPM Gbl StratBd(P)AccEURH	-5,55	<b>1,72</b>	0,22	0,33	2,00*	JPMorgan Asset M.
51 Cha.Int. Bond Hed. L-A	-14,81	<b>1,69</b>	-0,01	-0,01	1,26	Mediolanum
52 Liberbank Bonos Global A	-5,57	<b>1,68</b>	0,10	0,10	0,65	Unigest SGIC
53 Liberbank Bonos Global R	-3,72	<b>1,64</b>	0,19	0,19	0,65	Unigest SGIC
54 MFS Global Opp. Bd Fd AH1	-11,53	<b>1,49</b>	-0,42	0,11	0,00	MFS Meridian F.
55 Cand. Bds Inter C C	-12,82	<b>1,45</b>	-0,03	0,30	2,00	Candriam
56 Cha. Int. Bond Hed. S-A	-15,42	<b>1,43</b>	-0,02	-0,02	1,46	Mediolanum
57 BBVA Bonos Int. Flexible	-6,57	<b>1,31</b>	-1,59	-1,59	1,15*	BBVA
58 Gbl Bd A EUR Acc	-1,34	<b>1,10</b>	0,40	0,44	0,10	Carmignac Gestion Lux
59 JPM Gbl Bd Opp S A-Acc (hg)	-6,30	<b>1,10</b>	-0,23	0,01	1,00*	JPMorgan Asset M.
60 JPM Gbl Bd Opp A-Acc(hgd)	-5,93	<b>1,00</b>	-0,13	0,08	1,00*	JPMorgan Asset M.
61 Liberbank Income P	-6,63	<b>0,93</b>	0,42	0,42	0,65	Unigest SGIC
62 JPM Gbl Gvt Bd A-Acc	-13,90	<b>0,92</b>	-0,33	-0,08	0,50*	JPMorgan Asset M.
63 Cha. Int. Bond L A Units	-10,96	<b>0,83</b>	0,87	0,87	1,26	Mediolanum
64 JPM Aggregate BdAAcc(hgd)	-10,54	<b>0,83</b>	-0,12	0,12	0,80*	JPMorgan Asset M.
65 AXA Global Sust Agg	-14,04	<b>0,78</b>	-0,25	-0,25	0,75	Axa Investment
66 JPM Gbl Bd D-Acc	-14,38	<b>0,69</b>	-0,26	-0,09	0,75*	JPMorgan Asset M.
67 Cha. Int. Bond S A Units	-11,48	<b>0,63</b>	0,85	0,85	1,46	Mediolanum
68 Liberbank Bonos Global B	-6,56	<b>0,63</b>	0,10	0,10	1,64	Unigest SGIC
69 Getino Renta Fija	-1,43	<b>0,60</b>	1,57	2,00	0,00	Creand Wealth Mngmt.
70 Cand. Sust Bd Global CC	-8,95	<b>0,55</b>	0,76	0,62	0,60	Candriam
71 JPM Gbl Bd Opp D-Acc(hgd)	-7,33	<b>0,50</b>	-0,18	0,05	1,50*	JPMorgan Asset M.
72 Liberbank Income A	-8,02	<b>0,43</b>	0,38	0,38	1,15	Unigest SGIC
73 JPM Aggr. Bd DAcc(hgd)	-11,63	<b>0,36</b>	-0,16	0,04	1,70	JPMorgan Asset M.
74 JPM Gbl Aggregate Bd Acc	-5,65	<b>-0,14</b>	0,74	0,43	0,80*	JPMorgan Asset M.
75 Global Bond I	-11,36	<b>-0,15</b>	-0,54	-0,54	0,50	Mapfre Asset Mgmt.
76 AXA GLOBAL STRATEGIC	-12,09	<b>-0,30</b>	-0,15	-0,15	1,00	Axa Investment
77 JPM Gbl Aggregate Bd Dacc	-6,76	<b>-0,55</b>	0,73	0,35	0,80*	JPMorgan Asset M.
78 Cha. Int. Bond Hed. L-B	-17,79	<b>-0,63</b>	-0,57	-0,57	1,26	Mediolanum
79 Mapfre Global Bond R	-12,79	<b>-0,69</b>	-0,59	-0,59	1,00	Mapfre Asset Mgmt.
80 Cha. Int. Bond Hed. S-B	-18,32	<b>-0,86</b>	-0,60	-0,60	1,46	Mediolanum
81 Cand. Bds Gbl Gov. C C	-11,13	<b>-0,89</b>	0,47	0,25	0,50	Candriam
82 Liberbank Income R	-7,06	<b>-1,28</b>	0,42	0,42	0,65	Unigest SGIC
83 Cha. Int. Bond L B Units	-14,08	<b>-1,44</b>	0,29	0,29	1,26	Mediolanum
84 Cha. Int. Bond S B Units	-14,49	<b>-1,65</b>	0,28	0,28	1,46	Mediolanum

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
85 Liberbank Income B	-10,06	<b>-1,78</b>	0,38	0,38	1,15	Unigest SGIC
86 JPM Inc Fd A(div)(hgd)	-16,61	<b>-3,21</b>	-0,64	-0,57	1,00*	JPMorgan Asset M.
87 JPM Gbl Conv EUR A-Acc	-17,89	<b>-3,73</b>	-0,70	-0,62	1,00*	JPMorgan Asset M.
88 AGI Strat Bond ATH	-30,71	<b>-9,54</b>	-1,24	-0,92	0,90	Allianz Global Invest
Ch Solidity & Return LA	-	-	-0,09	-0,09	0,01	Mediolanum
K. RF Obj. Sost. Cl. Est.	-	-	-0,56	-0,31	1,17	Kutxabank Gestión
Ch Solidity & Return LB	-	-	-0,83	-0,83	0,01	Mediolanum
<b>RF LFP Reino Unido</b>						
1 JPM BetaBullUKGilt1-SyrUE	-4,30	<b>3,31</b>	1,25	1,12	0,00	JPMorgan Asset M.
<b>RF LFP Suiza</b>						
1 CS Bond SFR	7,64	<b>9,67</b>	-0,88	-0,40	0,90	Credit Suisse
<b>RF LFP Zona Euro</b>						
1 R4 Multigestion QCS	-	<b>7,96</b>	2,42	2,42	1,45	Renta 4
2 Ibercaja Renta Fija 2027	-	<b>7,60</b>	0,32	0,32	0,52	Ibercaja
3 Bestinver Renta	-1,01	<b>7,49</b>	1,39	1,39	0,56	Bestinver
4 DP Renta Fija	3,56	<b>6,99</b>	0,29	0,50	1,10	Andbank Wealth
5 Polar Renta Fija L	1,69	<b>6,89</b>	0,68	0,74	0,82	Mutuaactivos
6 Miralta Sequoia A	4,87	<b>6,38</b>	0,08	0,14	1,15	Miralta Asset Mgmt.
7 Ibercaja Horizonte	-7,85	<b>6,33</b>	0,30	0,30	1,40	Ibercaja
8 Ibercaja RF Sostenible A	-9,53	<b>5,78</b>	0,31	0,31	0,80	Ibercaja
9 Unifond Rent. Objetivo V	-	<b>5,30</b>	-0,26	-0,26	0,36	Unigest SGIC
10 Gestifonsa RF Euro B	-2,80	<b>5,29</b>	0,07	0,17	0,45	CBNK
11 Kutxabank RF LP Cartera	-4,07	<b>5,20</b>	0,14	0,29	0,66	Kutxabank Gestión
12 Unif. Rent. Objetivo III	-	<b>5,20</b>	0,14	0,14	0,28*	Unigest SGIC
13 Mutuaofondo L	2,92	<b>5,16</b>	0,38	0,49	0,25	Mutuaactivos
14 Rural Renta Fija S Cart.	-5,47	<b>5,10</b>	-0,01	0,13	0,35	Gescooperativo
15 Gestifonsa RF Euro A	-3,53	<b>5,03</b>	0,05	0,15	0,70*	CBNK
16 U.Rentab. Objetivo IV FI	-	<b>4,97</b>	0,20	0,20	0,26*	Unigest SGIC
17 Unif. Rentab. Objetivo II	-4,44	<b>4,96</b>	0,17	0,17	0,30*	Unigest SGIC
18 DWS Eur Bond FlexC	-3,34	<b>4,88</b>	0,16	0,28	0,00	DWS International Esp
19 CI CIMS 2027	-	<b>4,62</b>	-0,11	0,07	0,50	C. Ingenieros
20 Ibercaja Renta Fija 2028 A	-10,21	<b>4,61</b>	-0,42	-0,42	0,00	Ibercaja
21 Abanca Rentas Crec. 2027	-	<b>4,58</b>	-0,18	-0,05	0,00	ABANCA Gestion de Act
22 Abante Cartera Renta Fija	-7,05	<b>4,57</b>	0,01	0,14	0,90	Abante Asesores
23 Trea Renta Fija	-6,01	<b>4,54</b>	0,59	0,63	1,25	Trea Asset Mgmt.
24 Cand. Bd Euro Diversi C C	-7,60	<b>4,42</b>	-0,18	0,00	2,00	Candriam

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)



Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
2	17,22	2,69	2,69	0,78	Singular Asset Mgmt	
3	36,87	14,18	4,81	5,00	Creand Wealth Mngmt.	
4	-4,12	13,91	0,17	0,94	Trea Asset Mgmt.	
5	23,27	12,33	1,84	2,01	Buy & Hold Capital	
6	14,18	12,30	1,74	1,74	EDM Gestión S.A	
7	22,01	11,88	1,83	2,00	Buy & Hold Capital	
8	14,29	11,19	2,48	2,48	1,85 Tressis Gestión	
9	5,46	11,00	2,34	2,34	1,07 CaixaBank AM	
10	29,82	10,79	3,92	3,40	1,25* JPMorgan Asset M.	
11	-1,15	10,46	3,46	3,72	0,00 Carmignac Gestion Lux	
12	13,78	10,36	1,80	1,80	1,95 Mapfre Asset Mgmt.	
13	3,35	10,25	2,27	2,27	0,72 CaixaBank AM	
14	27,32	10,07	3,87	3,34	1,90* JPMorgan Asset M.	
15	9,53	9,35	1,99	1,99	0,65 CaixaBank AM	
16	-	9,16	2,13	2,13	0,50 Singular Asset Mgmt	
17	18,64	9,09	1,74	1,74	1,36 CaixaBank AM	
18	17,33	9,05	1,55	1,55	1,36 CaixaBank AM	
19	8,55	9,02	1,96	1,96	0,96 CaixaBank AM	
20	-	8,72	1,25	0,92	Solventis	
21	17,23	8,66	1,70	1,70	1,75 CaixaBank AM	
22	15,93	8,62	1,51	1,51	1,75 CaixaBank AM	
23	24,11	8,26	1,03	0,67	1,57* Tressis Gestión	
24	16,22	8,08	0,89	0,89	1,40* Renta 4	
25	-	8,07	1,19	1,19	1,52 Solventis	
26	18,06	8,01	0,55	0,55	0,52 CaixaBank AM	
27	2,75	7,86	1,55	1,55	1,80 Tressis Gestión	
28	5,43	7,79	2,02	2,02	1,10 Sabadell Asset Mgmt	
29	3,67	7,71	0,80	0,80	2,25 Mediolanum	
30	16,88	7,69	-0,20	-0,29	1,08 Gesiuris Asset Mgmt.	
31	15,48	7,64	1,25	1,25	1,35 Abante Asesores	
32	1,92	7,57	0,52	0,52	1,66 Mediolanum	
33	8,21	7,41	1,89	1,89	0,30 CaixaBank AM	
34	27,34	7,40	1,00	1,00	0,54 Fineco	
35	13,74	7,39	1,03	1,03	1,36 CaixaBank AM	
36	16,60	7,38	1,67	1,67	1,10 Abante Asesores	
37	-0,65	7,36	1,51	1,51	0,00 Andbank	
38	13,88	7,34	0,73	0,85	1,43 Renta 4	
39	46,88	7,34	1,16	1,18	0,00 Renta 4	
40	28,19	7,32	3,16	2,28	1,50 Amundi Iberia	
41	-	7,26	-0,28	-0,36	2,65 Gesiuris Asset Mgmt.	
42	1,10	7,24	0,48	0,48	1,96 Mediolanum	
43	12,39	6,96	0,99	0,99	1,75 CaixaBank AM	
44	10,56	6,70	0,92	0,92	0,00 CaixaBank AM	
45	-4,74	6,62	2,61	2,61	0,00 Andbank	
46	-4,95	6,46	1,70	1,70	0,03 Mediolanum Gestión	
47	8,89	6,30	0,94	0,99	0,95 Renta 4	
48	9,25	6,28	0,89	0,89	0,00 CaixaBank AM	
49	-	6,28	1,07	1,07	0,85 Credit Suisse	
50	6,54	6,27	1,15	1,15	0,82 Creand Wealth Mngmt.	
51	10,85	6,23	0,39	0,39	0,75* Atl Capital Gestión	
52	20,30	6,12	-0,20	-0,32	0,71 GVC Gaesco Gestión	
53	16,05	6,00	0,22	0,22	1,35 Atl Capital Gestión	
54	-	5,87	1,54	1,54	0,25 Andbank	
55	16,94	5,86	3,51	2,84	1,05 MFS Meridian F.	
56	2,29	5,74	0,61	0,61	1,90 ABANCA Gestion de Act.	
57	-0,62	5,66	0,78	0,78	1,13 Tressis Gestión	
58	19,69	5,66	2,44	1,57	1,40 March	
59	12,52	5,59	0,31	0,31	0,54 Fineco	
60	-	5,54	0,56	0,56	1,52 Solventis	
61	3,09	5,47	-0,27	-0,15	1,10 Renta 4	
62	-	5,44	0,27	0,33	1,10 Renta 4	
63	-1,97	5,43	-	0,00	1,66 Mediolanum	
64	-	5,40	0,51	0,51	0,00 Fineco	
65	-	5,39	0,72	0,72	0,25 Andbank	
66	-0,24	5,37	0,84	0,84	1,45 Amundi Iberia	
67	0,12	5,32	0,88	0,88	2,09 Mediolanum	
68	5,29	5,27	0,67	0,67	1,04 Renta 4	
69	-2,70	5,12	-0,01	-0,01	1,96 Mediolanum	
70	6,50	5,12	0,81	0,81	1,32 CaixaBank AM	
71	-6,32	5,08	1,06	1,06	1,20 Axia Investment	
72	-	5,06	0,38	0,38	0,95 Singular Asset Mgmt	
73	0,66	4,96	0,88	0,88	2,06 Mediolanum	
74	0,00	4,94	0,38	0,38	0,70 Singular Asset Mgmt	
75	-1,09	4,89	0,85	0,85	2,46 Mediolanum	
76	5,24	4,70	0,77	0,77	1,75 CaixaBank AM	
77	-	4,66	0,32	0,32	0,60 Creand Wealth Mngmt.	
78	-	4,65	0,35	0,35	0,95 Singular Asset Mgmt	
79	3,30	4,58	1,00	1,00	1,20 Axia Investment	
80	-0,35	4,53	0,83	0,83	2,46 Mediolanum	
81	14,60	4,52	0,67	0,67	0,79 Fineco	
82	-	4,34	-0,36	-0,36	0,88 Singular Asset Mgmt	
83	11,01	4,32	0,67	0,67	1,45 GVC Gaesco Gestión	
84	-5,46	4,27	0,17	0,17	2,06 Mediolanum	
85	-4,20	4,25	0,16	0,16	2,06 Mediolanum	
86	-9,09	4,20	-8,37	-6,71	1,33 Andbank Wealth	
87	7,56	4,13	0,82	0,82	2,00 Amundi Iberia	
88	4,95	4,01	-0,06	-0,06	0,75 Creand Wealth Mngmt.	
89	-2,67	3,91	0,10	0,10	1,40 Renta 4	
90	11,30	3,86	0,82	0,82	0,43* Fineco	
91	-6,53	3,86	0,13	0,13	2,46 Mediolanum	
92	-5,36	3,81	0,13	0,13	2,45 Mediolanum	
93	-22,62	3,78	1,02	1,02	1,45 Renta 4	
94	3,41	3,75	2,57	1,89	1,45 Atl Capital Gestión	
95	-2,31	3,72	-0,38	-0,38	0,96 Amundi Iberia	
96	21,24	3,72	-1,90	-2,33	0,95 Cartesio Inversiones	
97	5,79	3,66	0,32	0,32	2,33 Gesiuris Asset Mgmt.	
98	13,93	3,52	-0,21	-0,03	1,30 Renta 4	
99	9,15	3,51	1,00	0,73	1,62 DWS International Esp	
100	19,45	3,39	-1,90	-2,31	1,59 Cartesio Inversiones	
101	11,70	3,25	0,53	0,53	1,50 Renta 4	
102	-0,57	3,22	1,29	1,52	1,05 MFS Meridian F.	
103	5,08	3,12	0,11	0,11	1,40 Treas Asset Mgmt.	
104	2,56	3,05	0,18	0,18	1,40 March	
105	9,32	2,99	0,43	0,43	1,60 Andbank Wealth	
106	19,51	2,94	-1,29	-1,29	1,62 DUX Inversiones	
107	11,21	2,86	0,78	0,78	1,00 Renta 4	
108	-	2,86	-0,25	-0,39	0,81 Singular Asset Mgmt	
109	5,66	2,82	1,00	1,00	1,78 GVC Gaesco Gestión	

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
110	-3,81	2,78	1,85	1,85	1,66 Mediolanum	
111	-6,11	2,56	0,86	0,86	2,06 Mediolanum	
112	-0,51	2,53	1,11	1,11	1,25 Axia Investment	
113	16,04	2,50	0,87	0,87	0,88 DUX Inversiones	
114	-	2,48	-0,48	-0,48	2,25 Andbank	
115	-4,65	2,47	1,82	1,82	1,96 Mediolanum	
116	-	2,40	0,53	0,52	0,53 Singular Asset Mgmt	
117	1,24	2,39	0,10	0,10	1,35 Treas Asset Mgmt.	
118	9,58	2,36	0,34	0,34	1,35 BBVA	
119	-1,15	2,21	-0,35	-0,35	1,02* CaixaBank AM	
120	-7,19	2,14	0,83	0,83	2,46 Mediolanum	
121	-0,47	2,00	0,50	0,49	0,53 Singular Asset Mgmt	
122	4,70	1,86	0,16	0,16	1,50 Abante Asesores	
123	4,69	1,85	0,16	0,16	2,50 Abante Asesores	
124	-11,24	1,60	0,16	0,16	2,06 Mediolanum	
125	-3,13	1,52	-0,41	-0,41	1,72* CaixaBank AM	
126	-11,92	1,52	1,62	1,62	1,55 Treas Asset Mgmt.	
127	10,97	1,28	-0,20	-0,20	0,08 Singular Asset Mgmt	
128	2,66	1,21	0,09	0,09	2,15 Abante Asesores	
129	-12,30	1,18	0,13	0,13	2,46 Mediolanum	
130	0,92	0,91	-1,72	-1,89	2,35* Gesiuris Asset Mgmt.	
131	-6,84	0,90	0,53	0,53	2,25* Unigest SGIC	
132	4,68	0,76	-1,58	-1,36	0,47 Loreto Inversiones	
133	3,43	0,36	-1,61	-1,40	0,87 Loreto Inversiones	
134	-4,11	-0,21	-0,50	-0,50	0,85 Andbank Wealth	
135	-7,12	-0,33	-0,86	-0,41	1,78 Metagestión	
136	9,03	-0,50	0,27	-0,21	1,13* Renta 4	
137	-	-0,67	0,03	0,03	0,68 Singular Asset Mgmt	
138	-	-0,75	0,01	0,01	0,88 Singular Asset Mgmt	
139	-0,65	-1,06	-2,00	-2,00	1,40 Axia Investment	
140	-	-1,09	-0,02	-0,02	1,33 Singular Asset Mgmt	
141	104,37	-1,32	-0,33	-1,06	1,50 Renta 4	
142	-	-1,89	-1,48	-1,48	0,25 Andbank	
143	-9,19	-2,64	0,53	0,02	1,25 JPMorgan Asset M.	
144	-10,16	-3,07	0,49	-0,01	0,00 JPMorgan Asset M.	
145	-	-3,71	-0,70	-0,13	1,43 Gesiuris Asset Mgmt.	
146	-5,83	-3,83	-1,33	-1,81	2,25 GVC Gaesco Gestión	
147	-10,35	-3,93	1,07	0,53	0,00 JPMorgan Asset M.	
148	-17,47	-4,35	-2,80	-2,80	0,00 Creand Wealth Mngmt.	
149	-12,22	-4,60	1,01	0,47	2,30 JPMorgan Asset M.	
150	-14,79	-4,85	-0,11	-0,11	1,50* JPMorgan Asset M.	
151	-2,91	-1,18	-0,71	-1,05	1,45 Gesiuris Asset Mgmt.	
152	-16,86	-5,61	-0,19	0,05	1,50* JPMorgan Asset M.	
153	-7,79	-6,46	-2,33	-2,57	1,41 Creand Wealth Mngmt.	
154	-27,38	-10,52	-1,69	-1,64	0,75 Kutxabank Gestión	
155	-7,17	-12,72	-5,86	-5,56	1,43* Andbank Wealth	
BB US Coupon Strgy LA	-	-	3,13	3,13	0,02 Mediolanum	
BB US Coupon Strgy SA	-	-	3,12	3,12	0,02 Mediolanum	
BB US Coupon Strgy LB	-	-	2,40	2,40	0,02 Mediolanum	
BB US Coupon Strgy SB	-	-	2,35	2,35	0,02 Mediolanum	
Compromiso Med. E.	-	-	1,86	1,86	0,80 Mediolanum Gestión	
BB US Coupon Strgy LHA	-	-	1,04	1,04	0,02 Mediolanum	
BB US Coupon Strgy SHA	-	-	1,01	1,01	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol LA	-	-	0,77	0,77	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol SA	-	-	0,75	0,75	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn Strgy LHA	-	-	0,59	0,59	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol SHA	-	-	0,55	0,55	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol LHB	-	-	-0,01	-0,01	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol LHB	-	-	-0,18	-0,18	0,02 Mediolanum	
BB Europ Cpn StrgyCol SHB	-	-	-0,22	-0,22	0,02 Mediolanum	
Gamma Global Z	-	-	-0,23	-0,37	0,53* Singular Asset Mgmt	
Alcalá Multigestión Garp	-	-	-8,46	-8,46	2,25 Creand Wealth Mngmt.	
Metropolis Renta	-	-	-	-	0,40 BBVA	

Mixtos Fijos

Mixtos RF Europa						
1	Fondibus	7,04	8,66	1,23	1,27	1,

CUADROS

Desde Orbyt, 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 Wam High Conviction C, AGI Dynamic MA 75 AT, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like AF MultiAsst Sustain Fut, Sab.Emg. Mixto Flex-Cart, etc.

Renta Variable

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like AGI German Equity AT, Challenge Germany Eq. L, etc.

RV Asia

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like AGI Oriental Inc AT, Cha. Pacif. Eq. L Hedged, etc.

RV Asia (ex Japón)

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like JPM Asia Pacific Eq AAcc, JPM Asia Pacific Eq D-Acc, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like CBK Bolsa Sel Asia PI, Mir. - Eq Asia ex Jap A, etc.

RV Australia y Nueva Zelanda

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Cand. Eq. L Aust R C, Cand. Eq. L Aust C C, etc.

RV Brasil

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like DWS Inv Brazil Eq LC.

RV China y Hong Kong

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Gesinter China Influence, JPM Greater Ch A-Acc USD, etc.

RV Corea

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like CBK BlackRock ChinaA.

RV Escandinavia

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Norden.

RV España

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like CBK Bolsa España 150, Sant. Índice España I, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Med Small&Mid Caps Esp S, Credit Suisse Bolsa, etc.

RV Estados Unidos

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like JPM PRRSEnhldEqUETF EURHa, AF Pio US Eq Fundmt Grwth, etc.

Renta 4 EEUU Acciones R

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Rural EEUU Bolsa Cartera.

RV Europa

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like EDM Strategy L, Solventis Eos, Sicav, etc.

## FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad					Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días	30 días		
15 Mediolum Europa RV S	16,23	11,24	-0,20	0,01	2,35	Mediolum Gestión	
16 BBVA Europa DesarrolloSR	29,41	11,10	1,48	1,48	2,10*	BBVA	
17 AGI European Eq Div AT	27,19	10,99	0,35	-0,12	1,50	Allianz Global Invest	
18 JPM Euro Eq A-Acc EUR	38,00	10,79	1,80	1,99	1,50*	JPMorgan Asset M.	
19 Fondmapre Bolsa Europa	24,92	10,62	1,30	1,30	2,45	Mapfre Asset Mgmt.	
20 JPM EurResEnhdEq(ESG)UE	34,89	10,62	1,27	1,44	0,00	JPMorgan Asset M.	
21 JPM Euro Str G A-AccEUR	23,52	10,51	3,88	4,73	1,50*	JPMorgan Asset M.	
22 JPM European Eq PIS D(P)Acc	39,26	10,35	3,35	3,40	2,50*	JPMorgan Asset M.	
23 JPM Euro Sel Eq A-Acc	31,17	10,00	0,92	1,43	0,00	JPMorgan Asset M.	
24 JPM Euro Eq D-Acc EUR	34,84	9,93	1,70	1,91	2,25*	JPMorgan Asset M.	
25 AM Indx MSCI Europe	34,87	9,88	1,75	1,75	0,00	Amundi Iberia	
26 Multifondo Europa	27,86	9,76	0,87	0,87	0,79	Fineco	
27 JPM Euro Str G D-AccEUR	20,78	9,70	3,78	4,65	2,25*	JPMorgan Asset M.	
28 Abanca R. Variable Europa	33,47	9,52	2,35	2,35	2,14	ABANCA Gestion de Act	
29 JPM EurResEnhdEq(ESG)UED	--	9,50	1,08	1,24	0,00	JPMorgan Asset M.	
30 Cleo Index Europe Eq C C	28,37	9,23	1,06	1,19	1,00	Candriam	
31 Miralta Naval Europa A	--	9,17	-2,23	-1,85	1,30	Miralta Asset Mgmt.	
32 JPM EU Sust Eq A-Acc	25,98	9,09	1,51	1,91	1,50*	JPMorgan Asset M.	
33 JPM Euro Str Eq D-Acc	27,84	9,06	0,84	1,36	2,25*	JPMorgan Asset M.	
34 U.Europa Dividendos CL C	--	8,57	1,17	1,17	0,57	Unigest SGIC	
35 Renta 4 Europa Acciones	17,18	8,31	1,27	1,87	1,45	Renta 4	
36 Panza Valor	--	8,30	-0,89	-0,76	1,79	Panza Capital, SGIC,	
37 JPM European Sust Eq Dacc	23,05	8,23	1,44	1,85	1,50*	JPMorgan Asset M.	
38 BBVA MI Inver. Bolsa Acc	29,75	8,05	0,25	0,25	1,75	BBVA	
39 Trea Cajamar RV Europa S.	12,64	8,02	-0,12	0,17	0,00	Trea Asset Mgmt.	
40 MSCI Continental Eur Eq A1	30,30	7,64	1,97	2,36	1,05	MFS Meridian F.	
41 CBK Bolsa Sel Europa PI	25,43	7,61	1,27	1,27	1,52*	CaixaBank AM	
42 MFS Blended Res. Eu. Eq A1	32,56	7,60	1,28	1,45	0,00	MFS Meridian F.	
43 AXA Europe Sustain.	31,53	7,47	2,03	2,03	1,50	Axa Investment	
44 U.Europa Dividendos CL A	--	7,44	1,08	1,08	1,64	Unigest SGIC	
45 MVI UCITS European Eq I	54,91	7,27	-0,60	-0,60	1,30	Magallanes Value Inv.	
46 Ibercaja Europa Star A	14,21	7,27	1,06	1,06	1,80	Ibercaja	
47 Cobas Selection Lux Eur	49,30	7,19	--	--	1,47	Cobas Asset Mngt	
48 CBK Bolsa Sel Europa Est	22,83	6,86	1,21	1,21	2,22*	CaixaBank AM	
49 CPR Silver Age	16,07	6,77	1,84	1,84	0,00	Amundi Iberia	
50 MVI UCITS European Eq R	52,45	6,69	-0,64	-0,64	1,80	Magallanes Value Inv.	
51 JPM Euro Dy A-Acc EUR	28,22	6,64	1,29	1,38	1,50*	JPMorgan Asset M.	
52 JPM Euro Str V A-AccEUR	39,56	6,50	-0,20	-0,51	1,50*	JPMorgan Asset M.	
53 BBVA Bolsa Europa Cartera	40,90	6,47	0,13	0,13	0,00	BBVA	
54 JPM Euro Dy D-Acc EUR	25,31	6,40	1,19	1,30	2,50*	JPMorgan Asset M.	
55 Challenge European Eq. L	17,69	6,38	0,97	0,97	1,61	Mediolum	
56 AXA Euro Str V D-Acc	36,30	6,30	-0,29	-0,58	2,25*	JPMorgan Asset M.	
57 Magallanes European Eq.P	53,51	6,27	-1,41	-1,78	1,82*	Magallanes Value Inv.	
58 Sab. Eur. Bolsa ESG-Cart	25,88	6,20	1,35	1,57	0,90	Sabadell Asset Mgmt	
59 BK Dividendo Europa	30,61	6,18	0,42	0,57	1,75*	Bankinter Gestión	
60 CBK Bolsa Gest Europa PI	31,30	6,18	1,83	1,83	1,65	CaixaBank AM	
61 Challenge European Eq. S	16,23	6,18	0,98	0,98	2,11	Mediolum	
62 Sab. Eur. Bolsa ESG-Prem	24,92	6,18	1,33	1,56	1,10	Sabadell Asset Mgmt	
63 MFS European Core Eq A1	21,73	6,18	2,05	2,05	1,15	MFS Meridian F.	
64 MFS European Res.A1	15,80	6,18	1,69	2,04	1,15	MFS Meridian F.	
65 BBVA Bolsa Plan Dv Europa	25,91	6,18	0,97	0,97	1,75*	BBVA	
66 BB European Collection L	15,97	6,08	0,90	0,90	1,81	Mediolum	
67 Magallanes European Eq.M	51,23	6,08	-1,45	-1,82	1,82*	Magallanes Value Inv.	
68 AF Europe Eq Conservat	15,05	6,08	0,95	0,86	1,30	Amundi Iberia	
69 Ibercaja Bolsa Europa A	5,13	6,08	1,47	1,47	1,70*	Ibercaja	
70 CL Bolsas Europeas	12,62	6,08	1,58	1,58	2,30*	C. Laboral	
71 GVC Gaecco Europa	42,39	6,08	-0,07	-0,25	2,35	GVC Gaecco Gestión	
72 Sab. Eur. Bolsa ESG-Base	22,87	6,08	1,27	1,51	1,70	Sabadell Asset Mgmt	
73 Sab. Eur. Bolsa ESG-Empr	22,70	6,08	1,27	1,50	1,70	Sabadell Asset Mgmt	
74 CBK Bolsa Gest Europa Est	28,48	6,08	1,76	1,76	2,38	CaixaBank AM	
75 BB European Collection S	14,56	6,08	0,96	0,96	2,31	Mediolum	
76 Sab. Eur. Bolsa ESG-Pyme	21,97	6,08	1,25	1,48	1,95	Sabadell Asset Mgmt	
77 AF European Eq Value	33,12	6,08	-1,06	-1,20	1,50	Amundi Iberia	
78 Sant. Dividendo Europa B	28,78	6,08	-0,65	-0,65	1,55	Santander Asset Mgt.	
79 BBVA Bolsa Europa A	34,44	6,08	-0,02	-0,02	2,35*	BBVA	
80 Sab. Eur. Bolsa ESG-Base	21,09	6,08	1,23	1,46	2,20	Sabadell Asset Mgmt	
81 CBK Bol. Divid. Europa PI	28,97	6,08	-0,84	-0,84	1,63*	CaixaBank AM	
82 Cha. Europ. Eq. L Hedged	14,46	6,08	0,71	0,71	1,61	Mediolum	
83 JPM Europe StratDiva(div)	15,71	6,08	1,10	0,94	1,50*	JPMorgan Asset M.	
84 Sant. Dividendo Europa A	26,86	6,08	-0,74	-0,74	2,05	Santander Asset Mgt.	
85 Cha. European Eq Hedged	13,21	6,08	0,70	0,70	2,11	Mediolum	
86 BB European Coll. Hed. L	13,21	6,08	0,75	0,75	1,91	Mediolum	
87 Sant. European Dividend AU	23,91	6,08	-0,26	-1,11	2,00	Santander SICAV	
88 CBK Bol. Divid. Europa Est	26,31	6,08	-0,90	-0,90	2,33*	CaixaBank AM	
89 BBVA European Equity Fund	31,83	6,08	-0,94	-0,94	1,35	BBVA	
90 Sant. European Dividend B	25,89	6,08	-0,69	-0,69	1,04*	Santander SICAV	
91 JPM Europe StratDiva(div)	13,19	6,08	1,03	0,88	1,50*	JPMorgan Asset M.	
92 BB European Coll. Hed. S	11,64	6,08	0,71	0,71	2,41	Mediolum	
93 Cobas Selección (B)	--	6,08	0,03	-0,48	1,28*	Cobas Asset Mngt	
94 MFS European Value A1	16,15	6,08	1,04	1,54	1,15	MFS Meridian F.	
95 Cobas Selección (C)	56,11	6,08	0,00	-0,50	1,79*	Cobas Asset Mngt	
96 Sant. European Dividend A	24,01	6,08	-0,73	-0,73	1,54*	Santander SICAV	
97 DWS Inv El Eurtop Div LC	13,64	6,08	-0,37	-0,23	1,50	DWS International Esp	
98 Believe Sust Ent EUR B	11,75	6,08	-0,20	-0,21	0,00	Believe Asset Mngmt	
99 Cobas Selección (D)	54,91	6,08	-0,02	-0,52	1,78*	Cobas Asset Mngt	
100 U.Europa Dividendos CL B	25,88	6,08	0,10	0,10	1,80*	Unigest SGIC	
101 Behavioral I	0,32	6,08	-1,54	-1,54	1,25	Mapfre Asset Mgmt.	
102 Cand. Sust. Eq Europe CC	-80,66	6,08	1,62	0,60	0,90	Candriam	
103 Behavioral R	-1,28	6,08	-1,58	-1,58	1,76	Mapfre Asset Mgmt.	
104 March Europa Convicción	25,71	6,08	0,58	0,48	1,95	March	
105 Cand. Eq. L. OptQua C C	4,13	6,08	-0,85	-0,43	1,50*	Candriam	
106 Mutafond. Bolsa Europea C	16,70	6,08	-1,37	-0,82	0,72	Mutuaactivos	
107 Cand. Eq. L. Inm C C	0,75	6,08	-1,02	-0,08	3,50	Candriam	
108 ALKEN European Opps R	41,61	6,08	-2,38	-2,58	1,50	Alken Asset Management	
109 ALKEN European Opps A	38,55	6,08	-2,42	-2,62	1,50	Alken Asset Management	
110 Belgravia V Strategy A	--	6,08	-0,79	-0,56	1,68	Singular Asset Mgmt	
111 SH Equity Europa A	-9,34	6,08	-5,50	-5,50	0,03*	Andbank	
Olympus Europe	--	6,08	0,96	1,04	1,45	Atl Capital Gestión	
GVC Gaecco Col Europ Eq	--	6,08	-0,41	-0,41	2,34	GVC Gaecco Gestión	
Belgravia V Strategy Z	--	6,08	-0,72	-0,50	0,93	Singular Asset Mgmt	
Cobas Selección (A)	--	6,08	--	--	1,03*	Cobas Asset Mngt	

## RV Global

1 JPM Gb Growth Fund USD A	-6,31	27,54	4,39	6,32	1,50*	JPMorgan Asset M.
2 CPR Inv Gb Disrupt Opp	-10,81	26,99	6,81	6,80	0,00	Amundi Iberia
3 Rural RV Internacional Car	41,38	26,88	4,84	4,89	0,57	Gescooperativo
4 JPM Gb Growth Fund EUR D	-8,36	26,63	4,25	6,23	1,50*	JPMorgan Asset M.
5 MFS Gb Stratg Eq A1 Acc	--	25,27	8,00	8,65	0,00	MFS Meridian F.

Ord. Fondo	Rentabilidad					Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días	30 días		
6 Aunum Renta Variable	23,75	24,81	4,38	4,38	1,45	Santander Asset Mgt.	
7 MFS Gb Stratg Eq A1 Acc	--	24,62	8,48	9,23	0,00	MFS Meridian F.	
8 Rural RV Internacional Est	33,95	24,62	4,67	4,74	2,37	Gescooperativo	
9 Grandchildren	--	23,34	7,70	7,74	0,00	Carmignac Gestion Lux	
10 MFS Gb Stratg Eq AH1 Acc	--	21,11	6,05	7,79	0,00	MFS Meridian F.	
11 EDM International Equities	--	20,11	3,62	3,62	1,17	EDM Gestión S.A.	
12 AM Indx MSCI World	41,79	19,38	4,15	4,15	0,00	Amundi Iberia	
13 Family Governed	--	19,36	2,91	3,08	0,00	Carmignac Gestion Lux	
14 JPM Gb Select Eq Acc USD	48,81	19,15	4,02	4,30	1,50*	JPMorgan Asset M.	
15 JPM Gb ResEnhdEq(ESG)UE	45,70	19,08	4,40	4,33	0,00	JPMorgan Asset M.	
16 JPM GIREEnhdEq A AccEUR	--	18,72	3,69	3,78	0,00*	JPMorgan Asset M.	
17 Abanca RV ESG 360	--	18,70	3,42	3,42	0,28	ABANCA Gestion de Act	
18 JPM GIREEnhdEq A AccUSD	--	18,67	3,49	3,67	4,30	JPMorgan Asset M.	
19 Paradox Equity Fund A	16,58	18,42	2,90	3,09	1,73	Welzia Management	
20 JPM Gb Select Eq Dacc USD	45,87	18,24	3,95	4,24	2,00*	JPMorgan Asset M.	
21 Marango Equity Fund	22,68	17,98	4,93	5,92	1,45	Renta 4	
22 SHI Global Equity	--	17,88	2,14	2,14	0,00	Andbank	
23 Ibercaja Bolsa Internac.	26,22	17,85	3,71	3,71	2,00*	Ibercaja	
24 JPM Gb ResEnhdEq(ESG)UED	--	17,85	4,28	4,21	0,00	JPMorgan Asset M.	
25 Investmente	5,14	17,84	5,30	5,25	1,50*	Carmignac Gestion Lux	
26 GCO Internac	32,59	17,77	4,23	4,13	1,79	GCO Gestión de Activo	
27 JPM Gb Focus AAcc(hgd)	33,06	17,75	2,81	3,69	1,50*	JPMorgan Asset M.	
28 JPM Gb Select Eq AccEUR H	--	17,69	2,58	3,48	1,50	JPMorgan Asset M.	
29 JPM Gb Sust. Eq A(acc) USD	33,74	17,60	4,01	4,28	1,50*	JPMorgan Asset M.	
30 JPM Gb Sust. Eq A(acc) EUR	--	17,59	4,18	4,38	1,50	JPMorgan Asset M.	
31 EDM Global Equity	-17,22	17,43	3,33	3,30	0,00	EDM Gestión S.A.	
32 JPM Carbt Gb Eq(CTB)ETF	40,83	17,42	3,84	3,74	0,00	JPMorgan Asset M.	
33 JPM GIREEnhdEq AccEURH	--	17,14	2,00	2,82	0,00*	JPMorgan Asset M.	
34 NISF Wealth Defender Gbl I	30,98	16,83	6,33	6,05	1,06*	Navistar Finance Lux.	
35 Good Governance I	24,19	16,70	2,97	2,97	1,25	Mapfre Asset Mgmt.	
36 Cinvest II	--	16,57	2,54	2,54	0,56	Creand Wealth Mngmt.	
37 NSF Wealth Defender Gbl A	30,03	16,57	6,45	6,17	1,56	Navistar Finance Lux.	
38 JPM Gb Focus D (acc) - EU	29,12	16,55	2,72	3,63	1,50*	JPMorgan Asset M.	
39 AGI Gb Sustainability AT	36,41	16,50	2,98	2,13	0,00	Allianz Global Invest	
40 JPM Gb Sust. Eq D(acc) USD	29,18	16,46	3,91	4,19	1,50*	JPMorgan Asset M.	
41 GCO International R	22,19	16,07	2,92	2,92	1,76*	Mapfre Asset Mgmt.	
42 JPM Carbt Gb Eq(CTB)ETFH	--	15,94	2,28	2,77	0,00	JPMorgan Asset M.	
43 Mutafond. RV Internac.	29,62	15,28	2,46	2,46	0,70	Mutuaactivos	
44 Cand. Eq. L Gbl Demogr C C	27,75	15,15	4,94	4,74	1,50	Candriam	
45 Bestinvest Grandes Clas.	12,14	15,00	0,57	1,39	1,62	Bestinvest	
46 Cinvest Long Run	--	14,74	2,33	2,52	1,06	Creand Wealth Mngmt.	
47 Rural Futur ISR Cart	27,39	14,23	2,78	2,78	0,61	Gescooperativo	
48 Cand. Sust. Eq World CC	-73,89	14,10	4,40	4,34	1,50	Candriam	
49 Bestinvest Selective A	--	13,97	2,31	1,97	0,00	Welzia Management	
50 Bestinvest Internacional	14,02	13,97	0,99	1,39	1,88	Bestinvest	
51 Fondtel Bolsa Mundial	22,29	13,75	2,03	1,99	1,44	Fondtel	
52 BK Index Global R	19,57	13,62	1,76	1,95	0,00	Bankinter Gestión	
53 Abante Índice Bolsa L	27,35	13,47	2,32	2,32	0,60	Abante Asesores	
54 Ibercaja Global Brands	10,69	13,44	4,74	4,74	2,24	Ibercaja	
55 Mir.-G. Eq.High Inca C	26,48	13,22	4,57	4,77	1,50*	Mirabaud Asset Mgmt	
56 Rural Perfil Audaz Cart.	26,40	13,20	2,18	2,18	0,50	Gescooperativo	
57 B&H Equity L	29,84	13,09	3,47	3,96	0,86	Buy & Hold Capital	
58 AXA Sust Equity	40,72	13,02	2,98	2,98	0,45	Axa Investment	
59 Abante Índice Bolsa A	25,57	12,96	2,30	2,30	1,10	Abante Asesores	
60 B&H Actions	29,36	12,60	4,34	3,92	1,00	Buy & Hold Capital	
61 Cha. Int. Equity S	21,79	12,60	3,63	3,63	2,36	Mediolum	
62 Arquia B. Líderes Del Fut	0,81	12,49	4,4				

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		
31 CBK Bolsa Sel Emerg Est	-23,21	-5,00	-1,63	-1,63	2,22*	CaixaBank AM
32 Sab. Bolsa Emerg-Empr	-1,50	-5,14	-0,82	-0,56	1,75	Sabadell Asset Mgmt
33 Sab. Bolsa Emerg-Plus	-1,43	-5,14	-0,82	-0,56	1,75	Sabadell Asset Mgmt
34 Bankinter Emergentes	-17,67	-5,21	-2,39	-2,08	1,10	Bankinter Gestión
35 Sab. Bolsa Emerg-Pyme	-2,32	-5,42	-0,85	-0,58	2,05	Sabadell Asset Mgmt
36 Kutxabank Bolsa Emergent	-20,83	-5,55	-2,51	-2,51	2,00	Kutxabank Gestión
37 Sab. Bolsa Emerg-Base	-3,19	-5,71	-0,87	-0,61	2,35	Sabadell Asset Mgmt
38 BB Em. Markets Coll. L	-21,23	-5,97	-1,51	-1,51	2,11	Mediolanum
39 JPM Em Mkts Opp Aacc	-25,51	-6,04	-0,75	-0,73	1,50*	JPMorgan Asset M.
40 JPM GBmMkResEnhdEqESGD	--	-6,05	-1,94	-1,85	0,00	JPMorgan Asset M.
41 Rural Emergentes RV Est	-23,38	-6,23	-2,21	-2,21	2,37	Gescooperativo
42 BB Em. Markets Coll. S	-22,32	-6,44	-1,54	-1,54	2,61	Mediolanum
43 Cand. Eq. L. Em Mkts C C	-27,75	-6,62	-1,62	-1,22	1,00	Candriam
44 JPM Em Mkts Opp D-Acc-USD	-27,32	-6,79	-0,83	-0,79	2,25*	JPMorgan Asset M.
45 Mir. - Eq Gbl Emerg Mkt A	-24,79	-7,11	-1,36	-1,44	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt
46 Catalana Oxid Emerg.	-20,09	-7,21	-2,72	-2,42	2,08*	Gesuris Asset Mgmt.
47 MFS Em Mkt Eq Rrch Fd AH1	--	-7,63	-3,40	-2,64	0,00	MFS Meridian F.
48 Cand. Sust Eq Em Mkt CC	-30,77	-8,20	-0,91	-0,43	1,50	Candriam
49 LK Mercados Emergentes	-23,06	-8,49	-2,57	-2,57	2,29*	C. Laboral
50 JPM Em MktsSustEqA(acc)-E	-19,10	-8,53	-2,77	-2,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
51 JPM Em MktsSustEqA(acc)-U	-19,12	-8,54	-2,93	-2,29	1,50*	JPMorgan Asset M.
52 JPM Em Mkts Eq Aacc(Hdg)	-41,37	-10,26	-4,29	-3,28	1,50*	JPMorgan Asset M.
53 JPM Em Mkt D-Acc (Hdg)	-42,70	-10,95	-4,36	-3,34	1,50*	JPMorgan Asset M.
54 Gesuris Mkt Emerg Glob	--	-22,26	-7,87	-7,87	1,43	Gesuris Asset Mgmt.
JPM Mid East Africa Emg	--	--	0,69	0,46	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM EM SocAdv A acc EUR	--	--	-3,23	-3,15	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM EM SocAdv A acc USD	--	--	-3,40	-3,23	2,00	JPMorgan Asset M.

RV Sudáfrica

1 Bellevue Africa Opp B	-14,79	-13,61	-1,88	-1,81	0,00	Bellevue Asset Mngmt
-------------------------	--------	--------	-------	-------	------	----------------------

RV Suiza

1 AXA Switzerland	16,53	4,76	0,23	0,23	1,50	Axa Investment
-------------------	-------	------	------	------	------	----------------

RV Zona Euro

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

R.V. empresas peq./med. capitalizacion

RV Pequeñas/Med. comp. Alemania						
1 Bellevue Ent EUR SM B	4,60	7,39	1,25	1,72	0,00	Bellevue Asset Mngmt
RV Pequeñas/Med. comp. Europa						
1 GVC Gaesco Small Caps	21,91	13,44	0,60	0,60	1,80	GVC Gaesco Gestión
2 Ibercja Small Caps	-10,21	5,46	-1,66	-1,66	2,20	Ibercja
3 Objectif Small Caps Euro	13,29	5,43	-0,30	0,15	2,20	Lazard Frères Gestion
4 MFS European Sm Co AT	7,30	5,27	1,68	2,45	0,75	MFS Meridian F.
5 AGI Euro Sm Cap Eq AT	-5,31	4,79	-2,13	-2,07	1,75	Allianz Global Invest
6 Magallanes Microcaps EurB	45,49	4,63	-1,29	-1,02	1,80*	Magallanes Value Inv.
7 Magallanes Microcaps EurC	44,23	4,35	-1,31	-1,04	1,80*	Magallanes Value Inv.
8 Mir. - Disco. Euro A EUR	-3,10	4,17	1,59	2,40	1,50*	Mirabaud Asset Mgmt
9 Mir. - Disco. Euro. Ex UK	15,11	3,25	1,74	2,42	0,80	Mirabaud Asset Mgmt
10 AXA ACT Human Capital	-0,01	2,73	-0,11	-0,11	1,75	Axa Investment
11 JPM Euro SCA-Acc EUR	-0,06	2,72	0,59	0,98	1,50*	JPMorgan Asset M.
12 Kutxabank B SrmMid Eur Ca	4,94	2,63	-0,65	-0,65	0,64	Kutxabank Gestión
13 Sant. Small Caps Europa	2,97	2,45	-2,46	-2,46	2,20	Santander Asset Mgt.
14 JPM Euro Sust S Cap Acc	5,48	2,41	0,20	0,95	1,50*	JPMorgan Asset M.

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
15 ALKEN Sm Cap Europ R	53,53	2,04	-2,35	-2,38	1,75	Alken Asset Management
16 K. Bolsa S&M Caps Euro	2,42	1,80	-0,72	-0,72	1,45	Kutxabank Gestión
17 JPM Euro S2-Acc EUR	-3,09	1,69	0,51	0,90	2,50*	JPMorgan Asset M.
18 Mut. Valores SrmMid L	22,96	1,58	-2,14	-1,70	0,70	Mutuaactivos
19 JPM Europe Dyn SC A(P)Acc	-9,46	-0,18	1,20	1,67	1,50*	JPMorgan Asset M.
20 Renta 4 Small Caps Euro	-12,98	-0,21	-4,07	-3,38	1,35	Renta 4
21 BK Pequeñas Clás. Europa	20,24	-0,22	-2,26	-1,67	1,75	Bankinter Gestión
22 JPM Europe Dyn SC D(P)Acc	-12,29	-1,19	1,11	1,59	1,50*	JPMorgan Asset M.
23 AXA Euro SmallCap	-13,62	-1,95	-2,24	-2,24	1,75	Axa Investment
BB Eurp Sm CAP Eq LA	--	--	-0,19	-0,19	0,02	Mediolanum

RV Pequeñas/Med. comp. Global

1 MFS M F Gb N Disc Fd A1	5,25	7,62	1,57	1,94	0,00	MFS Meridian F.
2 Abante Quant Value Sm	20,87	7,57	4,76	4,41	1,45	Abante Asesores
3 MFS M F Gb N Disc Fd A1	5,77	7,00	1,98	2,45	0,00	MFS Meridian F.
4 MFS M F Gb N Disc Fd AH1	-11,69	3,83	-0,32	1,10	0,00	MFS Meridian F.
5 True Value Small Caps Fl	-4,41	0,23	-0,59	0,63	1,95	Renta 4

RV Pequeñas/Med. comp. Suiza

1 Mir. - Eq Swiss SrmMid A	7,28	6,10	0,09	0,57	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt
----------------------------	------	------	------	------	-------	---------------------

RV Pequeñas/Med. comp. USA

1 JPM BB US SmCapEq UETF SAc	--	4,71	0,66	0,47	0,00	JPMorgan Asset M.
2 JPM BB US SmCapEq UETF SDI	--	3,61	0,52	0,33	0,00	JPMorgan Asset M.
3 JPM US SC Growth AAcc	-24,99	0,92	0,15	0,78	1,50*	JPMorgan Asset M.
4 JPM US SC Growth DAcc	-26,74	0,11	0,07	0,68	1,50*	JPMorgan Asset M.
5 JPM US Sm Comp AaccEURHdg	-7,12	-6,29	-3,76	-2,76	2,00	JPMorgan Asset M.
GVC Gaesco Zebra US SM LP	--	--	-1,81	-2,10	2,09	GVC Gaesco Gestión

Sector

Agricultura y Alimentación

1 Panda Agricultura&Water	8,51	1,75	0,48	0,46	1,98	Gesuris Asset Mgmt.
2 DWS Inv Gl Agribusiness LC	8,99	-13,46	-0,31	-1,15	1,56	DWS International Esp
BB Fut Sust Nutr L EUR	--	--	1,04	1,04	0,02	Mediolanum
BB Fut Sust Nutr LH EUR	--	--	0,11	0,11	0,02	Mediolanum

Bienes de Consumo

1 CPR Inv Food for Gen	5,32	-4,52	1,40	1,40	1,50	Amundi Iberia
2 March Int.Vini Catena-A-S	19,75	-10,02	0,12	-0,73	2,15	March
3 AGI Food Security AT	-24,13	-10,40	-1,54	-1,39	1,60	Allianz Global Invest
4 March Int.Vini Catena-A-E	1,84	-12,15	-2,11	-2,11	2,15	March
R4 Megat. Consumo	--	--	1,87	2,30	1,60	Renta 4

Biología y Sanidad

1 DWS Biotech LC	4,99	10,89	2,91	3,61	1,51	DWS International Esp
2 Gesuris Health & Innov C	--	10,23	3,48	2,00	0,73	Gesuris Asset Mgmt.
3 Gesuris Health & Innov A	--	9,57				

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
8 CS Director Bond Focus	-4,39	<b>2,40</b>	0,42	0,42	0,70	Credit Suisse
9 BK Multiestrategia	-5,27	<b>2,32</b>	0,05	0,24	1,00	Bankinter Gestión
10 CI Balanced Opp I	2,17	<b>2,02</b>	0,54	0,64	0,60	C. Ingenieros
11 CI Balanced Opp A	-0,80	<b>1,06</b>	0,46	0,56	1,50*	C. Ingenieros
<b>Objetivo Volatilidad (4% - 7%)</b>						
1 AGF - Equity Manager C	4,00	<b>10,31</b>	2,70	2,70	1,50	Abante Asesores
2 AGF - Equity Manager A	4,01	<b>10,31</b>	2,70	2,70	1,50	Abante Asesores
3 AGF - Equity Manager B	1,01	<b>9,21</b>	2,59	2,59	2,15	Abante Asesores
4 Dunas Valor Equilibrado I	15,94	<b>6,91</b>	0,65	0,65	0,60	Dunas Capital
5 U.Gestión Prudente C	--	<b>6,55</b>	0,61	0,61	0,37	Unigest SGIC
6 Dunas Valor Equilibrado R	14,70	<b>6,42</b>	0,60	0,61	1,15	Dunas Capital
7 Creand Gest. Flex. Sost.	8,68	<b>5,89</b>	0,33	0,29	0,16	Creand Wealth Mngmt.
8 Abanca G. Moderado	1,73	<b>4,68</b>	0,44	0,44	1,09	ABANCA Gestion de Act
9 U.Gestión Prudente D	--	<b>4,25</b>	0,05	0,05	0,42	Unigest SGIC
10 Ibercaja Estrategia Din A	-3,51	<b>4,02</b>	0,58	0,58	1,50	Ibercaja
11 Dunas Valor Equilibrado RD	--	<b>3,84</b>	0,60	0,61	1,15	Dunas Capital
12 Dunas Valor Equilibrado D	--	<b>3,50</b>	0,65	0,65	0,62	Dunas Capital
13 U.Gestión Prudente B	--	<b>3,47</b>	0,00	0,00	0,00	Unigest SGIC
14 ING DIR FN Moderado	-4,86	<b>3,30</b>	0,04	0,30	1,20	Amundi Iberia
15 CBK Diversificado Dinám.	1,97	<b>3,13</b>	-0,36	-0,36	1,10	CaixaBank AM
16 Librank RF Flexible C	5,73	<b>2,88</b>	0,54	0,54	0,35	Unigest SGIC
17 Sant. Sost. Crecimiento I	-4,34	<b>2,76</b>	-1,01	-1,01	1,30	Santander Asset Mg.
18 Sant. PB System Balanced	-3,79	<b>2,72</b>	0,25	0,25	0,00	Santander Asset Mg.
19 GVC Gaesco Ret Absoluto	11,04	<b>2,60</b>	0,58	0,58	1,50	GVC Gaesco Gestión
20 CBK Sel Ret Absoluto PI	2,27	<b>2,58</b>	0,24	0,24	0,92*	CaixaBank AM
21 CS Director Income	-6,25	<b>2,25</b>	0,47	0,47	1,10	Credit Suisse
22 Librank RF Flexible A	3,98	<b>2,21</b>	0,46	0,46	0,77*	Unigest SGIC
23 CBK Ecol Sost. 30 Univ	-0,30	<b>1,87</b>	-0,39	-0,39	1,35*	CaixaBank AM
Dunas Valor Flexible RD	--	--	0,78	0,68	1,60	Dunas Capital
<b>Objetivo Volatilidad (7% - 10%)</b>						
1 Medigestión	13,89	<b>8,03</b>	1,54	1,50	0,00	Andbank Wealth
2 Dunas Valor Flexible I	24,63	<b>7,90</b>	0,70	0,54	0,80	Dunas Capital
3 Dunas Valor Flexible R	22,73	<b>7,21</b>	0,63	0,48	1,55	Dunas Capital
4 Unifond Moderado C	--	<b>6,93</b>	0,37	0,37	0,38	Unigest SGIC
5 Sant. PB System Dynamic	4,14	<b>6,33</b>	2,05	2,05	0,00	Santander Asset Mg.
6 Abante Moderado A	8,01	<b>6,21</b>	1,04	1,04	0,60	Abante Asesores
7 Fonrard Internacional	22,18	<b>5,93</b>	-0,05	-0,05	0,90	GVC Gaesco Gestión
8 Unifond Moderado A	-1,26	<b>5,80</b>	0,28	0,28	0,55	Unigest SGIC
9 Dunas Valor Flexible D	13,16	<b>3,78</b>	0,70	0,54	0,80	Dunas Capital

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
10 Penta Inversión B	7,14	<b>3,41</b>	-0,27	-0,42	0,00	Renta 4
11 ING DIR FN Dinámico	-4,17	<b>3,41</b>	0,05	0,42	1,20	Amundi Iberia
12 CS Director Flexible	-18,12	<b>3,10</b>	0,57	0,57	0,70	Credit Suisse
13 CIG Dinámica I	10,21	<b>2,56</b>	0,55	0,55	0,60	C. Ingenieros
14 Mutua. Gest. Óptima Mod A	-1,75	<b>1,70</b>	0,37	0,37	1,27	Mutuaactivos
15 CIG Dinámica A	6,49	<b>1,48</b>	0,43	0,43	1,50	C. Ingenieros
<b>Objetivo Volatilidad (10% - 15%)</b>						
1 Unifond Dinámico C	6,67	<b>11,18</b>	0,64	0,64	0,50	Unigest SGIC
2 Unifond Dinámico A	3,54	<b>9,99</b>	0,54	0,54	2,40	Unigest SGIC
3 Abanca G. Decidido	9,91	<b>8,40</b>	1,38	1,38	0,09*	ABANCA Gestion de Act
4 CS Director Growth	-14,02	<b>4,48</b>	0,87	0,87	1,45	Credit Suisse
5 CBK Selección Alternativa	1,94	<b>3,32</b>	0,89	0,89	0,02	CaixaBank AM
6 Sant. Ecol. Evolución	-4,38	<b>2,72</b>	-1,75	-1,75	1,60	Santander Asset Mg.
<b>Rentabilidad Absoluta</b>						
1 Tramontana R. A. Audaz	15,99	<b>6,39</b>	-0,64	0,21	2,20	GVC Gaesco Gestión
2 U.Gestión Prudente A	9,08	<b>5,84</b>	0,55	0,55	0,82	Unigest SGIC
3 Cand. Bds Total Ret C C	17,89	<b>5,81</b>	1,98	1,56	0,90	Candriam
4 Bellevue Global Macro B	-5,25	<b>4,91</b>	0,90	0,72	1,40	Bellevue Asset Mngmt
5 MFS Global Tot Ret A1	14,67	<b>4,12</b>	1,04	0,64	1,05	MFS Meridian F.
6 Sab.Selec.Altern.-Carte	6,62	<b>4,08</b>	0,63	0,63	0,55	Sabadell Asset Mgmt
7 Sab.Selec.Altern.-Premier	6,27	<b>3,98</b>	0,62	0,62	0,65	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab.Selec.Altern.-Plus	5,66	<b>3,77</b>	0,60	0,60	0,85	Sabadell Asset Mgmt
9 Sab.Selec.Altern.-Empresa	5,68	<b>3,77</b>	0,60	0,60	0,85	Sabadell Asset Mgmt
10 CH Solidity & Return LA	-13,46	<b>3,72</b>	-0,10	-0,10	1,21	Mediolanum
11 Sab.Selec.Altern.-Pyme	5,41	<b>3,67</b>	0,59	0,59	0,95	Sabadell Asset Mgmt
12 Sab.Selec.Altern.-Base	5,09	<b>3,56</b>	0,58	0,58	1,05	Sabadell Asset Mgmt
13 Cand. Divers.Futures C C	19,47	<b>3,55</b>	-0,77	-0,19	1,70*	Candriam
14 GVC Gaesco Ret Abs Cls I	13,03	<b>3,22</b>	0,63	0,63	0,43	GVC Gaesco Gestión
15 BBVA Bonus Dur Flexible	3,52	<b>3,21</b>	0,12	0,12	0,70*	BBVA
16 BBVA Retorno Absoluto	7,36	<b>3,18</b>	1,14	1,14	0,90	BBVA
17 CH Solidity & Return LB	-14,66	<b>3,07</b>	-0,11	-0,11	1,21	Mediolanum
18 Cand. Bds Tot Ret C C	0,56	<b>3,07</b>	-0,32	0,12	0,60	Candriam
19 CBK Sel Ret Absoluto Est	1,96	<b>2,48</b>	0,24	0,24	1,02*	CaixaBank AM
20 SWM Capital 2 Plus	-5,34	<b>1,53</b>	-0,20	-0,20	0,20	Singular Asset Mgmt
21 Sant. Gest Dinam Alternat	6,44	<b>1,07</b>	0,31	0,31	1,00*	Santander Asset Mg.
22 JPM MM Altern. A-Acc EUR Hdg	-6,88	<b>0,61</b>	0,25	0,40	0,00	JPMorgan Asset M.
23 JPM MM Altern. DAcc(hgd)	-7,89	<b>0,23</b>	0,22	0,46	1,50*	JPMorgan Asset M.
24 AF Absol Ret MultiStrat	-8,95	<b>-2,27</b>	0,37	0,73	1,20	Amundi Iberia
25 Librank Global Macro P	-7,83	<b>-2,63</b>	0,12	0,20	0,70	Unigest SGIC

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
26 ALKEN Abs Rtn Europ I	17,01	<b>-2,68</b>	-1,76	-1,93	1,50	Alken Asset Management
27 Librank Global Macro A	-9,07	<b>-3,07</b>	0,08	0,08	1,15	Unigest SGIC
28 ALKEN Abs Rtn Europ A	15,14	<b>-3,25</b>	-1,80	-1,98	2,25	Alken Asset Management
29 Clase A U.RV Europa Selec	--	<b>-4,65</b>	1,43	1,43	0,30*	Unigest SGIC
30 Sapphir Absolute Funds A	-10,57	<b>-5,59</b>	0,25	0,25	0,00	GVC Gaesco Gestión
31 Belgravia Epsilon C	--	<b>-9,28</b>	-0,96	-0,76	1,10	Singular Asset Mgmt
32 Belgravia Epsilon R	-4,11	<b>-9,60</b>	-0,99	-0,78	1,35	Singular Asset Mgmt
33 Belgravia Delta A	--	<b>-10,37</b>	-1,40	-1,22	0,00	Singular Asset Mgmt
Belgravia Delta Z	--	--	-1,35	-1,17	0,59	Singular Asset Mgmt
<b>Inv. Alt. Arbitraje</b>						
1 Cand. Indx Arbitrage C	3,72	<b>3,72</b>	0,29	0,15	1,80	Candriam
2 Cand. Risk Arbitrage C	-0,19	<b>1,96</b>	0,15	0,14	0,80*	Candriam
<b>Inv. Alt. Derivados</b>						
1 JPM Eur EqlbsAlpha(P)Acc	29,37	<b>6,79</b>	3,59	2,87	1,50*	JPMorgan Asset M.
2 JPM Eur EqlbsAlpha(D)Acc	28,09	<b>6,33</b>	3,55	2,85	1,50*	JPMorgan Asset M.
3 Carmignac Abs Ret Europ A	8,76	<b>1,73</b>	1,59	1,67	1,50*	Carmignac Gestion Lux
4 JPM Gb Macro A-Acc	9,39	<b>1,12</b>	3,04	1,82	1,25*	JPMorgan Asset M.
5 JPM Gb Macro D-Acc	7,92	<b>0,66</b>	3,00	1,78	1,70*	JPMorgan Asset M.
6 Librank Multi-Manager P	-6,96	<b>0,26</b>	-0,23	-0,23	0,45*	Unigest SGIC
7 Librank Long/Short Z	-7,94	<b>-0,09</b>	-0,26	-0,26	0,75	Unigest SGIC
8 Tordellas Long/Short Z	-0,64	<b>-1,02</b>	-2,93	-2,93	1,14	Bestinvest
9 JPM Gb Macro A-Acc hgd	-6,78	<b>-1,42</b>	0,71	0,38	1,75	JPMorgan Asset M.
10 Tordellas Long/Short A	-2,76	<b>-1,76</b>	-2,99	-2,99	1,14	Bestinvest
11 JPM Gb Macro D-Acc Hdg	-8,04	<b>-1,87</b>	0,66	0,34	2,20	JPMorgan Asset M.
12 AGI Multi Asset LS ATH	9,81	<b>-3,86</b>	-0,50	-0,42	1,50	Allianz Global Invest
13 Value Minus Growth Mneust	--	<b>-19,52</b>	-6,21	-7,79	1,35	GVC Gaesco Gestión
<b>Inversión Libre (FIL)</b>						
1 Sab.Selec.Epsilon-Cart	31,44	<b>9,07</b>	1,96	1,96	0,75	Sabadell Asset Mgmt
2 Sab.Selec.Epsilon-Premier	31,24	<b>9,02</b>	1,96	1,96	0,80	Sabadell Asset Mgmt
3 Sab.Selec.Epsilon-Empresa	30,26	<b>8,75</b>	1,93	1,93	1,05	Sabadell Asset Mgmt
4 Sab.Selec.Epsilon-Plus	30,26	<b>8,75</b>	1,93	1,93	1,05	Sabadell Asset Mgmt
5 Sab.Selec.Epsilon-Pyme	29,29	<b>8,47</b>	1,91	1,91	1,30	Sabadell Asset Mgmt
6 Sab.Selec.Epsilon-Base	28,32	<b>8,20</b>	1,89	1,89	1,55	Sabadell Asset Mgmt
7 Bestinvest Consumo Global	-33,53	<b>7,03</b>	1,92	3,43	1,85*	Bestinvest
8 Cobas Concentrados (B)	--	<b>4,03</b>	0,26	0,26	0,88*	Cobas Asset Mngt
9 Kenta Pagares Corp R	--	<b>3,68</b>	0,38	0,37	0,60	Renta 4
10 Cobas Concentrados (C)	72,50	<b>3,66</b>	0,23	0,23	1,75*	Cobas Asset Mngt
11 Cobas Concentrados (D)	--	<b>3,51</b>	0,21	0,21	0,00	Cobas Asset Mngt

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
12 MutuaFondo Estrategia Gl.	7,92	<b>3,05</b>	0,51	0,56	0,65	Mutuaactivos
13 Cobas Concentrados (A)	--	<b>0,00</b>	--	0,00	1,04*	Cobas Asset Mngt
Kenta Pagares Corp. I	--	--	0,42	0,41	0,35	Renta 4
SDLF II INST., FIL	--	--	--	--	0,00	Solventis
SDLF II PC, FIL	--	--	--	--	0,00	Solventis
Spanish Dir Leasing I	--	--	--	--	1,08	Solventis
Spanish Dir Leasing B	--	--	--	--	1,25	Solventis
Alternative CInvest	--	--	--	--	1,77	Creand Wealth Mngmt.
Cobas Concentrated Lux €	--	--	--	--	0,00	Cobas Asset Mngt
SDLF II BP, FIL	--	--	--	--	1,27	Solventis
<b>Solidarios</b>						
1 Microbank Fondo Ético	9,82	<b>8,42</b>	1,57	1,57	1,56	CaixaBank AM
2 Fondo Ético Educa 5.0	--	<b>6,73</b>	0,19	0,26	1,35	Renta 4
3 Lbk Solidario Fun Cantabr	0,19	<b>5,69</b>	0,16	0,16	1,55	Unigest SGIC
4 Lbk Solidario Fun Cjastur	0,19	<b>5,69</b>	0,16	0,16	1,55	Unigest SGIC
5 Lbk Solidario Fun Extrem	0,19	<b>5,69</b>	0,16	0,16	1,55	Unigest SGIC
6 Lbk Solidario F.R. Madrid	--	<b>5,69</b>	0,16	0,16	1,55	Unigest SGIC
7 BBVA Futuro Sostenible	2,63	<b>4,97</b>	0,21	0,21	1,30*	BBVA
8 Sab.Inv.Ética.Sol.-Cart	2,20	<b>4,26</b>	-0,07	0,08	0,80	Sabadell Asset Mgmt
9 Sant. Resp. Solidario A	-2,97	<b>4,16</b>	0,01	0,01	1,59*	Santander Asset Mg.
10 Sab.Inv.Ética.Sol.-Prem	1,89	<b>4,15</b>	-0,08	0,07	0,90	Sabadell Asset Mgmt
11 Sab.Inv.Ética.Sol.-Emp	1,44	<b>4,00</b>	-0,09	0,06	1,05	Sabadell Asset Mgmt
12 Sab.Inv.Ética.Sol.-Plus	1,44	<b>4,00</b>	-0,09	0,06	1,05	Sabadell Asset Mgmt
13 Kutxabank Fondo Solidario	-7,59	<b>3,83</b>	0,35	0,35	1,60	Kutxabank Gestión
14 Sab.Inv.Ética.Sol.-Pyme	-0,22	<b>3,43</b>	-0,14	0,01	1,60	Sabadell Asset Mgmt
15 Sab.Inv.Ética.Sol.-Base	-1,26	<b>3,06</b>	-0,17	-0,02	1,95	Sabadell Asset Mgmt
<b>Otros</b>						
<b>Gestión Pasiva</b>						
1 CBK Valor 97/50 Eurost2	8,45	<b>2,86</b>	0,32	0,32	0,27	CaixaBank AM
<b>Otros</b>						
1 Fon Fineco Euro Líder	18,61	<b>7,90</b>	1,64	1,64		

RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES (Continuación)

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for MONETARIO and OBJETIVO VOLATILIDAD 0-2.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for RENTA FIJA LARGO PLAZO GLOBAL and RENTA FIJA LARGO PLAZO ZONA EURO.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for RENTA VARIABLE ESPAÑA and RENTA VARIABLE EUROPA.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for RENTA VARIABLE USA and RENTA VARIABLE ZONA EURO.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for OBJETIVO VOLATILIDAD 4-7 and RENTA FIJA CORTO PLAZO ZONA EURO.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for RENTA VARIABLE GLOBAL and RV MERCADOS EMERGENTES.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for SOLIDARIO and TECNOLOGÍA & TELECOMUNICACIONES.

Table with columns: Plan, Valor último Euros, Rentabilidad acumulada (%), Grupo. Includes sub-sections for SOLIDARIO and TECNOLOGÍA & TELECOMUNICACIONES.

FUENTE: Datos enviados voluntariamente por las entidades

SUDOKU

NIVEL FÁCIL

9x9 Sudoku grid for Nivel Fácil with some numbers pre-filled.

CÓMO SE JUEGA

El sudoku consiste en una cuadrícula de 9 x 9 casillas (es decir 81), dividido en 9 "cajas" de 3 x 3 casillas. Al comienzo del juego, solo algunas casillas contienen números del 1 al 9. El objetivo del juego es llenar las casillas restantes también con cifras de 1 al 9, de modo que en cada fila, en cada columna y en cada "caja" aparezcan solamente esos nueve números sin repetirse.

SOLUCIONES ANTERIORES

NIVEL FÁCIL

9x9 Sudoku solution grid for Nivel Fácil.

NIVEL DIFÍCIL

9x9 Sudoku solution grid for Nivel Díficil.

NIVEL DIFÍCIL

9x9 Sudoku grid for Nivel Díficil with some numbers pre-filled.

## DIRECTIVOS

# Cómo responden al estrés las distintas generaciones

**SALUD** Los más jóvenes hablan de su situación mental con más transparencia.

Emma Jacobs. Financial Times

Después de un período de consumo excesivo de alcohol, una profesional de cuarenta y tantos años sintió que una solución a corto plazo no sería la respuesta. Así, en lugar de limitarse a probar con un “enero seco”, como hacen ahora muchos bebedores, decidió abstenerse también en diciembre. De esa manera, razonó, la perspectiva de un nuevo año ascético no la intimidaría. Cuando dejó de beber, me contó recientemente, hubo poca ceremonia. “Mi último trago no fue un último hurra, me tomé dos *gin-tonic*, me fui a la cama y pensé: Eso es todo”. Descubrió que el período de sequía la hizo sentirse más sana y feliz, hasta el punto de que no ha vuelto a probar una gota desde entonces. Se dio cuenta de que el alcohol se había convertido en su forma de lidiar con la sensación de agobio por las obligaciones laborales y familiares. Adormeció su ansiedad. Y ella no es la única que lo ha hecho.

En la encuesta anual *FT-Vitality Britain's Healthiest Workplace*, los trabajadores de mayor edad muestran significativamente más probabilidades que los más jóvenes de beber en exceso. Y refleja una tendencia generacional más amplia. El alcohol ya no es “la norma para las generaciones más recientes de jóvenes”, afirma Bobby Duffy, autor de *The Generation Divide: Why We Can't Agree and Why We Should* (La división generacional: Por qué no podemos ponernos de acuerdo y por qué deberíamos hacerlo).

Como miembro de la Generación X que creció en la época de la cultura *ladette*, cuando beber una pinta de cerveza detrás de otra se consideraba un elemento de igualdad, esto me parece alentador. Pero, si bien pueden evitar el apoyo del alcohol, los trabajadores menores de 35 años tienen muchas más probabilidades de sufrir depresión y agotamiento que los mayores de 50 años. Esto sugiere que las diferentes generaciones responden al estrés de maneras tremendamente diferentes: los de mediana edad se adormecen con vino y vodka, mientras que los jóvenes sucumben a la depresión.

Algunos de los factores a los que se atribuye la mala salud mental de los jóvenes son la reciente pandemia del Covid, la alta inflación y los precios inaccesibles de la vivienda. Además, está el auge de los *smartphones* y la sobreprotección de los padres que, según expertos como el psicólogo social estadounidense Jonathan Haidt, han hecho que esta generación de trabajado-



Los empleados, independientemente de su generación, aún no han descubierto cómo afrontar sus problemas sanamente.

res jóvenes sea menos robusta que sus predecesoras.

Un estudio de 2022 publicado en *Current Psychology*, que examina cómo las diferentes generaciones afrontaron la pandemia del Covid, encontró que los más jóvenes eran menos resistentes en comparación con la Generación X. Los jóvenes también están más familiarizados con los problemas de salud mental que sus predecesores, gracias a una creciente apertura y a que comparten sus problemas en las redes sociales. Duffy explica que “han crecido en una época en la que se ha normalizado mucho más hablar de problemas de salud mental, por lo que no sorprende que sea más probable que se identifiquen abiertamente con esos problemas”.

Farimah Darbyshire, de Mind-Forward Alliance, una organización de salud mental en el lugar de trabajo sin ánimo de lucro, señala que “esta generación tiene la expectativa de que los empleadores piensen en su salud mental”. Aunque preocupa que los trabajadores más jóvenes puedan patologizar los altibajos normales de la vida, Duffy afirma que “es

## Los trabajadores menores de 35 años tienen más probabilidades de sufrir depresión y agotamiento

### Factores como la pandemia o la sobreprotección los han hecho menos resistentes que sus predecesores

mucho mejor... hablar abiertamente de los desafíos para la salud mental, es un claro beneficio”.

También parece un mejor enfoque que tratar de superarlo bebiendo. “Los trabajadores mayores han crecido en un mundo donde el alcohol se ha normalizado por completo y se ha utilizado para automedicarse o adormecer sentimientos difíciles”, afirma Janet Hadley, consultora de recursos humanos que asesora a las empresas en materia de políticas sobre el alcohol. Las personas “pueden no hablar abiertamente de la salud mental ni etiquetar sus sentimientos internos como ansiedad o depresión,

[pero] no hay absolutamente ninguna duda de que el alcohol está afectando la salud mental de las personas mayores de 40 años”.

### Iniciativas

No todo el apoyo a la salud mental es eficaz. Es posible que los empleados comprendan mejor cómo afecta esto a la productividad y que haya más iniciativas para apoyar a los empleados. Pero gran parte de esto forma parte del llamado *wellness-washing*, o apariencia de preocupación por el bienestar, donde beneficios como las sesiones de *mindfulness*, o de atención plena sirven como una distracción de las altas cargas de trabajo, la mala gestión y otros problemas estructurales. Darbyshire señala que sólo una “minoría de jóvenes profesionales se siente cómoda accediendo a apoyo en el trabajo por problemas de salud mental”. Entre las barreras se incluyen el estigma y el temor a las repercusiones profesionales.

Es posible que distintas generaciones afronten sus problemas de maneras diferentes, pero parece que los empleadores todavía no han descubierto cómo apoyarlos.

## PISTAS



## En el centro de negocios de Fráncfort

La marca Avani Hotels & Resorts, de Minor Hotel Group, debuta en Alemania con la llegada de Avani Frankfurt City Hotel, situado en el distrito financiero de la ciudad. Con 256 habitaciones y suites repartidas en siete plantas, con ducha de hidromasaje, cafetera y vaporizador, y dispositivos de alta tecnología. También cuenta con gimnasio, spa y con The Pantry, un concepto de *grab & go* pensado para picar algo en largas jornadas de trabajo.

## Vinos en la mayor altitud de Rioja

El Coto ha lanzado un estuche gourmet para regalar y brindar este San Valentín. Se trata de un formato especial compuesto por dos botellas de 875ml: una de vino blanco Chardonnay fermentado en barrica y otra de vino tinto Tempranillo de altura. La particularidad de estos vinos de Rioja es que proceden de la uva plantada en Finca Carbonera a una altura de 875 metros: la mayor altitud en la que hay viñedo en la D.O.Ca Rioja.

## Diez lecciones tras viajar por todo el mundo

Tras haber recorrido prácticamente todo el mundo, Alan Estrada, conocido como Alain x el mundo, uno de los principales creadores de contenido de viajes en castellano con más de 6 millones de seguidores, explica en *Viajar cambiará tu vida* (GeoPlaneta) qué aprendió de sus aventuras. De la odisea de sobrevivir en India hasta la sensación de sumergirse a 3.800 metros para descubrir los restos del Titanic.

# La tecnología se sube a la mesa

**COCINA FUTURISTA** Disfrutar y Aponiente vuelven a las máquinas; Azurmendi recurre a la inteligencia artificial.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

En los gloriosos años en los que se gestó el movimiento de gastronomía española de vanguardia con Ferran Adrià como líder indiscutible, no era raro en absoluto que muchos chefs con diferentes orígenes geográficos y estilos basaran grandes aportaciones de su cocina en el uso de máquinas. Con frecuencia, eran importadas de la industria alimentaria y adaptadas a la operativa de espacios de alta cocina. Eso daba pie, hace unos quince años, a que los congresos culinarios se convirtieran en escaparates con efectos especiales. Aunque en los últimos años jamás faltan cachivaches de todo tipo en los fogones más sofisticados, puede que estos no fueran tan visibles en el discurso central de los cocineros.

En 2024, hay síntomas de un cambio en este sentido. ¿Los chefs vuelven a las máquinas? Grandes restaurantes como Disfrutar y Aponiente añaden inventos propios a cocinas realmente personales e hipercreativas. Oriol Castro y Eduard Xatruch, que con Mateu Casañas abrieron Disfrutar hace diez años en Barcelona, presentaron hace unos días una máquina para hacer *sferificaciones* en serie, que han desarrollado con la empresa Esfériko –que ya tiene lista de espera de cocineros que quieren la suya–. Por aclarar, se trata de una técnica creada en elBulli hace dos décadas que permite encapsular un sabor, con las aceitunas *sferificadas* como uno de los iconos de los Adrià y su equipo –dentro del que estaban los dueños de Disfrutar–.

En Disfrutar, que acaba de estrenar la tercera estrella Michelin, se han hecho desde huevos *sferificados* con diferentes rellenos a multis-



David Ramos, de Klimor, y Ángel León, de Aponiente, con Fantasy Ice, máquina que han desarrollado juntos.

ferificaciones –un postre con forma de collar con cuentas–. Ahora, con su nueva máquina, buscar hacer eficiente ese proceso que hasta ahora era manual. La búsqueda de optimización, según sostienen, es congruente con una filosofía casi artesanal.

## Técnicas que abren caminos

“Lo que siempre hemos aprendido y nos enseñó Ferran [Adrià] es que las técnicas abren caminos y, para nosotros, los caminos también pueden ser sabores y formas, a veces, aplicables al mundo salado y al dulce”, se-

ñalaron la semana pasada en el congreso culinario Madrid Fusión, donde presentaron Esfériko. La cocina de Disfrutar quiere magia, juego, emoción y diversión, sin olvidar que bebemos mucho de la tradición. Como todo en la vida, los platos deben madurar creativamente”, sostienen los chefs de Disfrutar.

Un plato que representa ese lado delicado y artesanal de su propuesta llega a la mesa del cliente nada más sentarse en la mesa: sobre una gelatina de agua de tomate, aparecen doce brotes distintos de vegetales, “con sabores distintos, con los que nos

gusta pensar que los clientes pueden reflexionar sobre la importancia de la intensidad del sabor”.

El menú degustación de Disfrutar, que al estar posicionado como segundo mejor restaurante del mundo en la lista *The World's 50 Best Restaurants* opta al liderazgo mundial en 2024, es, además, un juego de texturas: de crujientes a gelatinas aireadas o bizcochos ligeros sin huevo ni harina. Lo suyo equivale al máximo nivel explorando y casi inventando *nuevos* estados sólidos, líquidos o gaseosos, algo que atrae a muchos otros colegas.

## Nuevas texturas

Entre ellos, está Ángel León, dueño de Aponiente, su sede central de alta cocina en El Puerto de Santa María (Cádiz), ubicada en un Molino de Mareas, donde ha decidido convertir el agua en eje de su gestión y el menú degustación que estrenará en marzo para esta temporada. A través de nanotecnología y desalinización, quiere lograr que “Aponiente funcione como una planta halófila cuyos únicos combustibles serían el agua y el sol”.

¿Y en la mesa? Promete “una burbuja rellena de humo de plancton

para comer la brisa del mar o fideos de plancton con cabello de ángel de mar, dentro de un menú estructurado en estados del agua y formas del agua”. Ese cabello de ángel que suena a pura fantasía ya es realidad gracias a Fantasy Ice, máquina inspirada en *streetfood* asiático para hacer siropes y otras recetas heladas que Klimor –empresa proveedora del sector hostelero dirigida por David Ramos–, ha adaptado para pasar del mundo dulce al salado. Logra diferentes texturas que León mostró hace unos días en el congreso madrileño, ya que transforma el agua y otros ingredientes en estado líquido en texturas como un pañuelo *tissue* “como una sábana helada de calamar”, a polvo o el citado cabello de ángel, con una máquina que Klimor ya ha empezado a distribuir. “Jamás pensé que Aponiente pudiera llegar donde va a llegar en la próxima temporada”, no duda en enfatizar León.

## IA para crear platos

En esta mirada a la gastronomía futurista, ¿qué ocurre si los chefs recurren a Inteligencia Artificial (IA) para elaborar platos? Alguno ya está en ello. Eneko Atxa, con Azurmendi como casa madre en Larrabetzu y un total de cinco estrellas Michelin, lleva años colaborando con Eneko Axpe. Con este joven científico vasco de poco más de 30 años, afinado en California y que ha trabajado en la Nasa, ha publicado recientemente el libro “La receta verde” (Planeta Gastro). Pero, además, llevan un tiempo probando a ‘pedir’ a ChatGPT 4.0 que cree un plato con ciertas di-



Platos de brotes vegetales en Disfrutar.

rectrices. “A medida que más avanzamos y con los resultados que la IA te da, mejoramos la receta, pero también los procesos; nos damos cuenta de que somos más eficientes y rápidos al trabajar dentro del equipo”, señala Atxa. “No viene a sustituir al cocinero, sino que lo veo como una herramienta que nos puede ayudar a ser más eficientes y efectivos”. El proyecto se basa en una colaboración con la empresa californiana SandboxAQ. “Cuando algo sale mal en IA, se llaman alucinaciones y, por primera vez en el ámbito de la cocina, nos encontramos con alucinaciones que son errores al hacer los platos que le pedimos”, comenta Axpe, empujando a la gastronomía a asomarse a un nuevo abismo.



Eneko Axpe, joven científico que colabora con Eneko Atxa.



Eneko Atxa, dueño de Azurmendi y con cinco estrellas Michelin.

## TENDENCIAS

# ‘McDalenas’: estrategia ‘glocal’ en estado puro

**MARCAS** Cómo ser globalmente relevante y localmente impactante.

Lucía Junco, Madrid

Hace ya más años de los que me gustaría, a la entrada de Asturias, pasado ya el puerto de Pajares, al viajero le recibía un cartel único de McDonald's, cerca ya de Mieres, que rezaba un simple “¿Fame?” (hambre, en bable) junto al logo de McDonald's. Era verlo y apetecerme un Big Mac. Luego lo cambiaron por otro más so-so que, sinceramente, no me genera aumento alguno del apetito, todo sea dicho, habitualmente en un rango elevado. Pero me han vuelto a ganar. Lo han hecho de la misma manera, hablándome de tú a tú, en mi lengua. Con las McDalenas.

Este pequeño gesto, sólo para el mercado nacional y que desde hoy se puede ver en Madrid, y que incluso llegó a ser una petición por parte de los consumidores a través de Change.org en 2018, es ya una realidad con la que han rebautizado el muffin de chocolate con cobertura fundente. Toda una estrategia *glocal*, *márketing* puro.

El desafío del *márketing* hoy día es ser universal y local a la vez, fusionar la fuerza de los valores que han llevado a una marca a convertirse en un referente mundial con los propios de los mercados en los que asienta. Ser global y local a la vez. Más allá de los gustos alimentarios por determinados productos –en India ofrecen hamburguesas con curry y en Asia, más de pescado–, la cercanía que muestran este tipo de mensajes cala fuertemente en el consumidor. En mayor o menor acierto en el mensaje ha adquirido gran importancia la figura del *community manager*: “Juega un papel crucial en este proceso, siendo clave en la adaptación de las marcas a mercados locales mediante la escucha activa”, destacando “la importancia de reaccionar con sensibilidad a las dinámicas sociales”, explican desde True, agencia con la que trabaja la compañía. “Estas prácticas no sólo perfeccionan las estrategias de negocio y de redes, sino que también ayudan a las enseñanzas a conectarse más eficazmente con su audiencia”.

Se trata de una forma que “busca ser globalmente relevante y localmente impactante, celebrando la diversidad cultural y respondiendo de manera ágil a dinámicas sociales y culturales de los consumidores”, añade Natalia Echevarría, directora de *Márketing* de McDonald's. “La elección entre lo local y lo global dependerá de un meticuloso análisis de factores internos de la empresa y externos del mercado”. En el caso de McDonald's, se inclinan por la estan-



Desde este lunes, se puede ver una lona gigante de las McDalenas, en el centro de Madrid.



La primera Coca-Cola en chino se tradujo como ‘muerde el renacuajo de cera’.

darización para garantizar una experiencia de marca coherente a nivel mundial. Sin embargo, “la adaptación local se hace imprescindible cuando, a través de la escucha activa a nuestro público, identificamos que las necesidades y preferencias únicas de nuestros clientes en mercados locales exigen una aproximación más personalizada”.

Ahora bien, otras veces, la adaptación local puede venir impuesta por el propio idioma. Aunque a Mr. Proper se le conoce ya como Don Limpio (Mr. Clean en EEUU, Monsieur Proper en Francia o Maestro Limpio en México); y todavía hay algunos de la Generación X que siguen llaman-

Ahora sí:  
No me llames Muffin,  
llámame McDalena® ;)

La figura del ‘community manager’ juega un papel fundamental en la escucha activa del consumidor

La ‘glocalización’ ayuda a una conexión más eficaz con la audiencia a través de la diversidad cultural

do Raider al Twix (nombre que se puso a la chocolatina en EEUU); otros tuvieron que cambiar el nombre de su producto ya no para sonar mejor o cercano, simplemente, para no ofender. Es el caso por ejemplo del famoso Mitsubishi Pajero, que en los países de habla hispana se conoce como el Mitsubishi Montero; o el Mazda Laputa, de los años noventa, que nunca se vendió en España...

Incluso a un gigante como Coca-Cola le puede pasar: en su incursión en el mercado chino, “originalmente, el nombre se tradujo como *Ke-kou-ke-la*. Sin embargo, la marca pronto descubrió que, dependiendo del dialecto chino, esta traducción podía interpretarse de maneras inesperadas, tales como ‘muerde el renacuajo de cera’ o ‘yegua rellena de cera’. Entonces, invirtió en una investigación exhaustiva de los caracteres chinos, siendo el resultado la selección de una transliteración alternativa, *Ko-kou-ko-le*, que se traduce aproximadamente como ‘felicidad en la boca’. Esta adaptación no solo evitó connotaciones no deseadas, sino que además armonizó perfectamente con la imagen de la marca, reforzando su posicionamiento”, recuerdan desde True.

Así que si hay *fame*, una *McDalena* con *ko kou ko le*.

## SOCIEDAD Y EMPRESA



La ceremonia ha estado presidida por la ministra Pilar Alegría y por el director general de la Fundación La Caixa, Antonio Vila Bertrán.

## Fundación La Caixa reconoce la innovación social

Expansión, Madrid

Los Premios Fundación La Caixa a la Innovación Social han galardonado, en su octava edición, a 12 proyectos impulsados por entidades sociales que abordan retos actuales, como la cohesión social, la lucha contra la pobreza y la inclusión de las personas en riesgo o situación de vulnerabilidad. Con estos galardones, la Fundación reconoce el compromiso con el cambio y la acción social de iniciativas que aportan nuevas miradas y soluciones para promover la justicia social y la igualdad de oportunidades.

El jurado ha distinguido con diez premios y dos accésits la visión transformadora e innovadora de las iniciativas galardonadas, seleccionadas entre más de 3.000 proyectos procedentes de las convocatorias de Proyectos Sociales de la Fundación y que inciden en ámbitos como la empleabilidad de las personas con discapacidad, el empoderamiento del mundo rural, el *sinhogarismo*, la convivencia intercultural y la atención socioeducativa infantil y juvenil. Cada una de las diez iniciativas premiadas recibirá 15.000 euros, y los dos accésits, 5.000 euros. Estas cantidades se suman a la dotación que ya habían recibido a través de la convocatoria de ayudas para desarrollar sus respectivas iniciativas.

### Premiados

La entrega se ha celebrado en CaixaForum Madrid y ha sido presidida por la ministra de Educación, Formación Profesional y Deportes, y portavoz del Gobierno, Pilar Alegría, y el director general de la Fundación La Caixa, Antonio Vila Bertrán. “Queremos reconocer e impulsar la innovación social, sobre todo la capacidad de respuesta y de transformación respec-

Premia diez proyectos sociales y dos accésits que ofrecen respuestas a los retos de la sociedad

Cada una de las diez iniciativas premiadas recibe 15.000 euros, y los dos accésits, 5.000 euros

to a los problemas y las necesidades cambiantes de la sociedad. Sabemos que no es fácil salir de la zona de confort, y por ello con estos premios valoramos la capacidad demostrada por las entidades ganadoras a la hora de explorar miradas diferentes y dar un paso más para llevar a cabo sus proyectos”, ha asegurado Antonio Vila.

Los premiados han sido la Asociación Ítaca para el Desarrollo e Inclusión de la Infancia y Juventud, por el proyecto *Aljadid, Nuevos caminos*; la Asociación de Personas con Discapacidad de la Ribera de Navarra, Amimet, por *Emplearmet*; la Associació País de Terra Roia, por *Museo de caminos: caminos que conectan personas*; la Fundación Marcelino Champagnat, por *Escuela de Segunda Oportunidad*; Hogar Sí por *Personalizando el empleo como solución al sinhogarismo*; la Asociación Matiz, premiada por *Estrategia antirrumor en el ámbito educativo para el fomento de la convivencia intercultural*; la fundación Acción Social por la Música, por *#MuchoMás-QueMúsica*; la Asociación Avanti Andalucía Siglo XXI por *Avanti Mamis. Hacia el empleo*; la Acción Contra la Trata, por *Las Poderosas: del proceso personal a la transformación social*; y la Fundació Solidança, por *Solienèrgia: la energía social*.

## Opinión

## China tiene que aprender las lecciones de Japón



Gillian Tett

Hace veinticinco años, escuché a un grupo de altos funcionarios financieros estadounidenses, entre ellos Timothy Geithner y Lawrence Summers, dar consejos a sus homólogos japoneses sobre cómo afrontar una crisis inmobiliaria. La esencia de su mensaje giraba en torno a dos palabras: “despejar los precios”. Mientras Japón se tambaleaba tras el colapso de la burbuja inmobiliaria de los años 1980, los funcionarios estadounidenses instaron a su gobierno a inyectar transparencia en el mercado y en los balances de los bancos, negociando los activos malos de forma que se estableciera un “suelo” de sus valores.

Al fin y al cabo, así fue como Estados Unidos salió de su propia crisis de ahorros y préstamos de los años 1980: subastó los préstamos dudosos a través de una Corporación de Resolución y Fideicomiso, atrayendo de nuevo a los inversores oportunistas al mercado y recuperando la confianza en el valor de los activos. En un principio, los japoneses no siguieron este consejo. Tampoco lo hizo Washington cuando estalló su propia gran crisis financiera más de una década después.

Al contrario. Los funcionarios estadounidenses desperdiciaron meses negando la magnitud de sus pérdidas por las hipotecas *subprime*, lo que llevó a los funcionarios japoneses a expresarme su queja porque los estadounidenses se negaban a tomar la dura medicina que habían recetado a otros. Sin duda, los historiadores del futuro escribirán libros sobre la ironía de esta situación y señalarán que sólo cuando Washington intentó finalmente crear precios de compensación, a finales de 2008, el sistema empezó a sanar.

Sin embargo, la pregunta clave ahora, mientras los mercados se

tambalean por la implosión del grupo inmobiliario Evergrande, es si las autoridades chinas serán más sabias (o menos tontas) este 2024 que sus homólogos japoneses en 1997 o los estadounidenses en 2007.

Después de todo, en cierto modo los retos de China se asemejan a los de Japón en los años 1990: un sistema financiero centrado en los bancos se está enfocando cada vez más a los mercados de capitales; una economía en proceso de maduración está pasando de la industria a los servicios; la mala demografía amenaza la expansión futura; y una burbuja que se desinfla ha creado una montaña de préstamos dudosos, que ascienden a un total de 3,2 billones de yuanes (412.300 millones de euros), según datos oficiales, que casi con toda seguridad subestiman el problema.

#### Amortiguadores políticos

Afortunadamente, China cuenta con amortiguadores políticos que podrían hacer que esto resultase más fácil de abordar que en Japón: el Gobierno dispone de vastos recursos fi-

nancieros, un control (más o menos) férreo de la economía, un sector privado muy emprendedor, y burócratas reflexivos. Para ilustrar este último punto: tras la publicación de mi libro sobre la “debacle del billón de dólares” en Japón, funcionarios chinos se pusieron en contacto conmigo deseosos por aprender las lecciones de la historia.

Sin embargo, como también señaló Goldman Sachs en un informe el pasado otoño, otros retos en China son peores que en el Japón de los años 1990. “La tasa de desocupación de inmuebles residenciales urbanos ronda el 20% en China”, señala, “más del doble de la tasa del 9% que soportaba Japón en 1990, y los precios de la vivienda son más altos: 20 veces los ingresos de un hogar en China, frente a las 11 veces en Japón durante 1990”.

Citibank se hace eco de ello: una reciente nota a clientes advierte de que “aunque las correcciones de los precios de los activos y su amplificación a través del sistema bancario serán probablemente más leves en

China que en Japón... las perspectivas de crecimiento futuro para China pueden estar sufriendo una desaceleración más brusca”.

#### Proceso de desapalancamiento

Así pues, ¿intervendrá finalmente Pekín? Ahora mismo, la respuesta más realista es “quizá”. El desapalancamiento del sector inmobiliario ya ha comenzado. Algunos préstamos dudosos se están titulizando y comercializando. Y el valor de los inmuebles se está corrigiendo: los precios de los inmuebles de nueva construcción bajaron un 2% en términos anualizados el año pasado, frente al 10% de crecimiento de los precios a finales de la década pasada.

Además, la sentencia dictada la semana pasada por un tribunal de Hong Kong que exige la liquidación de Evergrande, con sus 330.000 millones de dólares (306.000 millones de euros) de pasivos, podría acelerar las ventas a bajos precios. También podría crear más presión para que Pekín adopte las políticas necesarias para iniciar un proceso de recupera-

ción, como una transparencia adecuada en torno a los préstamos dudosos, mecanismos legales para negociar rápidamente los activos deteriorados (y ponerles precio) y medidas económicas para proteger a los consumidores de los peores daños.

Pero, por desgracia, también abunda la incertidumbre. No está claro si los tribunales de China continental respetarán la sentencia de liquidación de Hong Kong y si se permitirá la quiebra de otros grupos inmobiliarios. Tampoco está claro si la prioridad de Xi Jinping es impulsar el crecimiento económico o mantener una agenda ideológica que respalde al Gobierno del Partido Comunista. La primera exigiría transparencia y seguridad jurídica para los inversores; la segunda, (más) retraso en la cristalización del dolor.

Mientras el mundo espera a ver la respuesta de Pekín a la sentencia de Hong Kong sobre Evergrande, hay otra lección que aprender del Japón de los 1990: cuando los inversores sienten el temor a que existan pérdidas sin resolver en el sistema financiero que no pueden cuantificar, se crea una mentalidad deflacionista sigilosa que se refuerza a sí misma. Y una vez que arraiga un estado de ánimo deflacionista, resulta aún más difícil hacer frente a los préstamos dudosos (ya que aumentan en relación con el PIB nominal).

O para utilizar el eslogan que algunos japoneses solían recitar: “Puedes meter carne podrida en un congelador, pero eso no elimina la putrefacción. Sólo elimina el olor... durante un tiempo”. Alguien debería traducirlo al chino e instar a los responsables políticos de Pekín a que muestren al mundo que pueden hacer un mejor trabajo a la hora de afrontar estos retos del que hicieron inicialmente los japoneses y los estadounidenses con su podredumbre financiera. Evergrande podría ser una poderosa prueba de ello.

© Financial Times



## La empresa para los trabajadores



Carlos Rodríguez Braun

Huérfanos de ejemplaridades edificantes, el Gobierno y sus socios están decididos a blandir cualquier estandarte pretendidamente progresista, por más cochambroso que sea, con tal de ocultar los deficientes resultados económicos, políticos y sociales de su gestión. Leí en EXPANSIÓN que Yolanda Díaz promoverá la inclusión de sindicalistas en los consejos de las empresas.

Es obvio que pretenderá escudarse en que la medida no es revolucionaria,

sino que copia la co-gestión germana, que desde hace años la estipula para las empresas con más de 500 trabajadores. El sistema ha sido considerado plausible por otorgar estabilidad a las relaciones laborales, pero también ha sido criticado por dificultar la flexibilidad y adaptación de las empresas a circunstancias cambiantes. En todo caso, la propuesta no tiene nada que ver con los modelos de participación sindical, y tiene todo que ver con la demagogia de presentarse como defensora de los humildes frente a los malvados empresarios, lo que a Díaz le sirve para competir con Podemos en burradas anticapitalistas, y, sobre todo, como digo, desviar la atención del paro en España.

#### Los sindicatos de Aerolíneas Argentinas rechazan la idea de Milei de entregarles la empresa

Puestos a promover agendas socialistas, lo más bonito que he visto últimamente es la idea de Javier Milei sobre Aerolíneas Argentinas. Los sindicalistas rechazaron de plano su privatización, y marcharon a la sede de la compañía con una pancarta que ponía: “Aerolíneas es nuestra”. Rápido de reflejos, Milei anunció su disposición a entregar la empresa a los sindicatos. Ante una medida tan progresista, porque como sabe cualquiera la tierra ha de ser para quien

trabaja, y las empresas también, los sindicalistas entraron en pánico. Eso es “descabellado”, protestaron, asegurando que solo se la quedarían si el Estado sigue pagando toda su ruinosa gestión, como hasta ahora. Se les vio el plumero.

#### Tópicos contra la privatización

Todos los tópicos sobre la imposibilidad de privatizar empresas públicas son ahora agitados en mi Argentina natal. En realidad, como apuntó Adrián Ravier en un artículo para el Instituto Juan de Mariana, no tienen fundamento, porque la privatización de líneas aéreas, si es acompañada de desregulación, ha tenido buenos resultados en Estados Unidos y Euro-

pa, con apreciables reducciones de costes e incrementos de frecuencia y calidad de los vuelos. Pero la liberalización es la clave, como señalan dos economistas mentores de Milei, Alberto Benegas Lynch (h) y Martín Krause: “El cambio no se circunscribe a la venta de una empresa estatal ni a su paso a manos privadas, sino al marco regulatorio de la actividad que permite o restringe el funcionamiento del mercado”.

La política de “cielos abiertos” por la que apuesta Milei, y que fue firmemente combatida por el populismo kirchnerista, ya está dando resultados, dice Ravier, con “nuevas rutas aéreas que conectan destinos de la Argentina y otros países”.

Puede que quienes estén trastornados sean los gobernantes y los burócratas que les dicen a los que trabajan la tierra qué pueden sembrar.

## La contradictoria revuelta campesina



ENSAYOS LIBERALES

Tom Burns  
Marañón

Hubo un tiempo en el que las revueltas campesinas estaban a la orden del día. Las protagonizaban los jornaleros que esperaban desde primera hora de la mañana en la plaza del pueblo a que apareciese un capataz con la misión de llevarse a varios de ellos para realizar algo de faena en un distante cortijo. Cuando el trabajo no llegaba y sus familias reventaban de hambre, los precarios obreros del campo se dedicaban a ocupar fincas.

El historiador británico Eric Hobsbawm, fiel miembro del Partido Comunista toda su vida, se fijó en el activismo y el bandolerismo del campo andaluz en su libro *Rebeldes Primitivos*, publicado en 1959, que resultó ser un clásico de las ciencias sociales e inspiró multitud de estudios monográficos. En la pre-woke década de 1960 fascinaba la figura de Robin Hood y la estampa de una tensa militancia agraria en un mundo no mecanizado.

Hoy los que trabajan la tierra de la acomodada Europa, descendientes venidos a más, como propietarios que son, de los sin tierra de antaño, ocupan ciudades porque al igual que sus bisabuelos temen no llegar a fin de mes. Como sus primitivos antecesores, los actuales agricultores ya no aguantan más agravios. En los últimos días se han enfilado hacia Berlín, Bruselas y París. Toda metrópoli vale para que los urbanitas se enteren de lo que cuesta una coliflor y las grandes avenidas de la capital más cercana pueden ser bloqueadas en un *pis pas*.

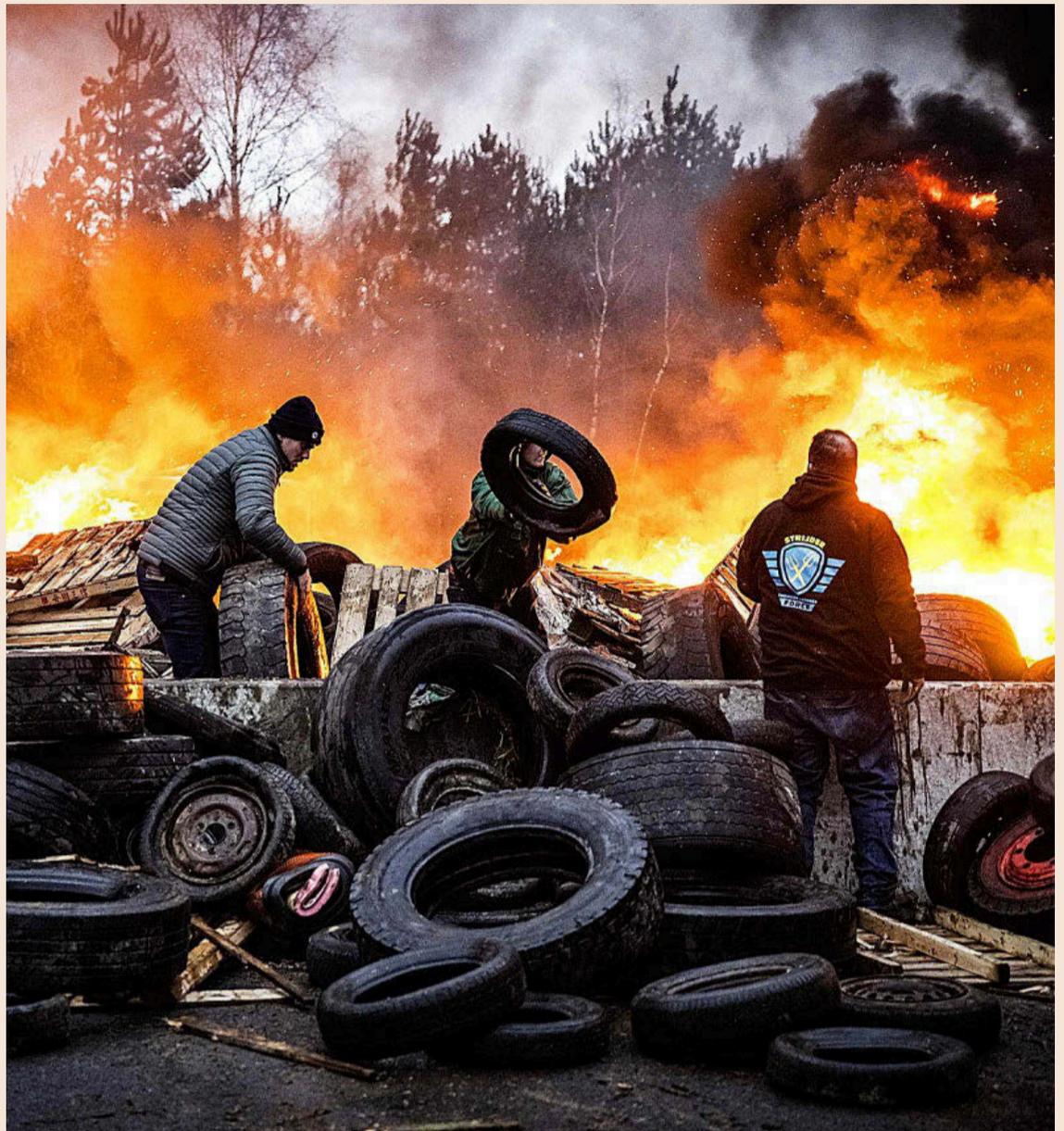
Como es contagiosa y duradera la "propaganda por el hecho" que hicieron suya los libertarios rurales, Barcelona, Madrid, las urbes en la España vaciada, podrán contemplar

tractoradas. Y lo interesante es que la imagen de los que conducen los modernos aperos no es, necesariamente, la de unos utópicos descamisados. Distan de ser unos progresistas en la escala de valores de la izquierda. Esto sugiere una suculenta reflexión sobre las paradojas políticas de una complejísima sociedad avanzada.

Puede que quienes estén trastornados sean los gobernantes y los burócratas que les dicen a los del tractor qué pueden sembrar, cuándo y dónde deben plantar, cómo han de cultivar y cosechar, con quién han de negociar lo recolectado y cuánto serán remunerados por haber estado subidos de sol a sol en sus ruidosos vehículos. Bruselas, tan dada a regularlo todo, ha elaborado un paquete de medidas bajo el luminoso título de *New Green Deal*.

La transformación que propone la Unión Europea sería más digerible en la granja continental si sus reglas fuesen aplicadas de manera universal. Pero, ni lo están ni podrán serlo. El sector agrícola europeo está en clara inferioridad de condiciones a la hora de competir con productores desde Perú a Nueva Zelanda pasando por Marruecos y Sudáfrica. Últimamente se han levantado las tarifas sobre el grano ucraniano y los cerealistas europeos se han convertido en financiadores de la guerra de Kiev contra Putin.

Sobran razones para que el agricultor se alce contra los que mangonean arbitrariamente en asuntos que, por lo general, desconocen. En qué cabeza, dicen los tractoristas, cabe tanta arrogancia como la que lucen los iliberales mandamases de la política agraria común. Otros acabarán mansamente doblegándose ante tales presunciones. Pero no se rendirá el agricultor que vive orgullosamente en un entorno que es suyo porque lo ha creado y que es independiente, también fuerte y testarudo, desde los pies a la cabeza. El intrusivo Gran Es-



Trabajadores del sector agrario neerlandés y belga, en una protesta en Arendonk (Países Bajos), el pasado viernes.

**Hay razones para que el agricultor se alce contra los que mangonean en asuntos que desconocen**

**Lo que propone la UE sería digerible si sus reglas fuesen universales; ni lo son ni podrán serlo**

tado se ha dado de bruces con un adversario que acepta el pulso.

A la vez, el conflicto, como toda conflagración, hace las delicias de los enemigos del *establishment* que se dedican a pescar en ríos revueltos. El neocomunismo y el socialismo del siglo XXI se frota la manos ante el desorden rupturista, venga de donde venga. Eso es natural. Sin embargo, no está tan claro que los tractoristas que rodean la sede del parlamento europeo sean los "buenos". Ni lo está, sin que sirva de precedente, que los "malos" sean los que mandan en el corral capitalista.

El problema que los agricultores agraviados plantean a la esfera *woke* es que protestan contra el abusivo dirigismo de la "corrección política" que los *buenistas* tienen como artícu-

lo de fe. Esta particular bronca les pilla con el pie cambiado.

Para el militante de lo medioambiental la amenaza de la desertificación es real y, por lo tanto, es prioritario limitar el riego y penalizar la utilización de combustibles fósiles; para el ecologista angustiado por la desaparición de la naturaleza es urgente la eliminación de pesticidas y la prohibición de lo genéticamente modificado. Y, por descontado, se ha de perseguir a los ganaderos que matan lobos.

Son tiempos contradictorios y de confusión. Se llega a la paradoja de que los enemigos de la tierra son los que la cultivan para alimentar a los demás. Seguramente el difunto marxista Hobsbawm despreciaría por contrarrevolucionarias las revueltas campesinas contemporáneas.

# 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, Emelía Viana, 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".

LOS SELLOS DETRÁS DE ARTISTAS COMO ADELE ESTÁN EN CONTRA DE LA ESTRATEGIA LANZADA POR LA TECNOLÓGICA DE QUE LAS CANCIONES GRABADAS CON AUDIO DE MAYOR CALIDAD RECIBAN MÁS DINERO.

## Apple enfada a los sellos de música independientes

Anna Nicolaou. Financial Times

Los sellos discográficos independientes detrás de artistas como Phoebe Bridgers y Vampire Weekend se oponen a los planes de Apple de pagar más por las canciones grabadas con un audio de mayor calidad, una medida que, según ellos, canaliza el dinero hacia las megaestrellas y lo aleja de otros músicos.

El conflicto gira en torno a la preferencia de Apple por las canciones producidas con Dolby Atmos, una tecnología de "audio espacial" que rodea a los oyentes con sonido procedente de todas las direcciones. El audio de alta calidad supone una ventaja crucial para Apple Music sobre su rival Spotify, pero cuesta más dinero producirlo.

Hace dos semanas, Apple comunicó a las discográficas que pagaría hasta un 10% más en concepto de derechos de autor por las canciones producidas con audio espacial. Pero el grupo tecnológico no pagará más dinero en total, sino que ese 10% extra saldrá de un fondo fijo. Como consecuencia, las canciones que no sean "espaciales" recibirán menos dinero.

Algunos de los grupos discográficos independientes más influyentes -Beggars Group, la compañía detrás de Vampire Weekend y Adele; Secretly, que alberga a artistas como Phoebe Bridgers y Bon Iver; y Partisan Records, el sello detrás de Ezra Collective- han expresado su preocupación por la política de Apple



### El conflicto gira en torno al interés de Apple por la tecnología Dolby Atmos, más costosa

en los últimos días, según personas familiarizadas con las conversaciones.

"Literalmente, va a quitar dinero a los sellos independientes y a sus artistas para beneficiar a las mayores empresas del mercado", afirma un alto ejecutivo de una gran discográfica independiente.

"Va a beneficiar al mayor actor, Universal, porque es el que tiene los recursos para invertir en ello. Mientras, al sector independiente le resulta difícil justificar el gasto de

crear audios espaciales. No estamos por la labor de tirar el dinero sólo porque Apple diga que hay que gastarlo en esto".

Otra discográfica independiente afirma que "el nuevo acuerdo afectará gravemente a los ingresos".

La fractura enfrenta a los artistas independientes con Apple, el gigante tecnológico de un billón de dólares que desde hace tiempo se presenta como socio amistoso de las industrias creativas.

Producir música en audio espacial cuesta 1.000 dólares (925 euros) más por canción, o unos 10.000 dólares por álbum, señalan los ejecutivos. Volver atrás y reproducir una canción antigua con audio espacial puede duplicar

### Producir música en el formato de audio espacial cuesta 1.000 dólares más por canción

los costes. Para una empresa como la londinense Beggars Group, que posee unos 3.000 álbumes en su catálogo, reproducir su repertorio costaría más de 30 millones de dólares.

Los sellos independientes, incluso los más grandes como Beggars, no tienen la capacidad de retirar su música de la plataforma de Apple, según varios ejecutivos que no quieren ser nombrados. Esperan trabajar con Apple para introducir cambios en la nueva po-



**ENFRENTADOS** Algunos de los grupos discográficos independientes más influyentes son Beggars Group, la compañía detrás de Vampire Weekend y Adele (a la izquierda); Secretly, que alberga a artistas como Phoebe Bridgers y Bon Iver; o Partisan Records, el sello detrás de Ezra Collective. Producir música en audio espacial, como quiere Apple Music (arriba) cuesta 1.000 dólares (925 euros) más por canción.

lítica. Si esas negociaciones fracasan, explorarán opciones legales o regulatorias, afirman personas familiarizadas con el asunto.

Apple ayudó a sufragar parte de los costes de la reproducción de música para audio espacial, pero no fue suficiente, según ejecutivos de varias discográficas.

"Apple es probablemente el segundo socio digital global de la mayoría en términos de ingresos. Si [esta política] te resta entre un 5% y un 10% de tus ingresos mundiales, y no porque las canciones no funcionen, sino porque pierdes ese dinero y va a parar a Universal, el mayor actor del mercado, estamos definitivamente preocupados", afirma un ejecutivo discográfico. "Ya

es difícil ganar dinero con el streaming".

Apple no quiso hacer declaraciones. La tecnológica introdujo el audio espacial en su servicio de streaming de música en 2021, sin coste adicional para los suscriptores. El servicio de música de Amazon también ofrece audio espacial. Spotify ha coqueteado durante mucho tiempo con su propio producto de audio de gama alta, pero aún no lo ha lanzado.

Algunos ejecutivos discográficos también han criticado el valor artístico del audio espacial. "Forzar una mezcla espacial equivale a colgar una versión digital en 3D de la Mona Lisa y esperar que los clientes del Louvre la prefieran", dice un ejecutivo musical.

ESUE

www.escuelaunidadeditorial.es

Tu Futuro es Comunicación

Experto en  
**COMUNICACIÓN INTERNA  
PARA RECURSOS HUMANOS**  
Cámara de Comercio de Madrid

Máster en  
**COMUNICACIÓN CORPORATIVA  
E INSTITUCIONAL**  
Universidad Carlos III de Madrid

Máster en  
**COMUNICACIÓN  
DE MODA Y BELLEZA**  
Universidad CEU San Pablo

informacion@escuelaunidadeditorial.es

Avalada por:

Expansión

EL MUNDO

TELVA

CEU  
Universidad  
San Pablo

uc3m

Cámara  
MADRID



# Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES



## LAS RONDAS DE LA SEMANA

Las operaciones de **Aldara**, **Clevergy** y **Trak**, las inversiones en **Instagrid**, **Bilt Rewards** y la megarronda de **H2 Green Steel**.



Javi Fondevila y Bernat Ripoll, cofundadores de Holded.



David Amorín, fundador y CEO de Jotelulu.



Equipo de Deale.

# Soluciones digitales para que crezcan las pymes

A pesar de que ciertos obstáculos como la **falta de tiempo** y recursos económicos, el **insuficiente** conocimiento sobre las herramientas tecnológicas o la **carencia** de asesoramiento ralentizan la necesaria transformación digital de pequeñas y medianas empresas y de autónomos, éstos son cada vez más conscientes del valor que tiene adaptarse definitivamente a la **digitalización** como estrategia para crecer.



Pablo Crespo, Antonella Maggioni y Fernando Ferrer, fundadores de Agrow Analytics.

## TENDENCIAS

### ‘Start up’ pioneras en tecnología climática



Alejandro Martí, CEO y cofundador de Mitiga Solutions.

Santander  
Impulsa  
Empresa

Lleva a tu negocio  
al siguiente nivel



Entra ahora en  
[impulsa-empresa.es](https://impulsa-empresa.es)



DIGITALIZACIÓN | SOLUCIONES

# La revolución digital

La **falta de tiempo** y de **concienciación** sumada al poco conocimiento de las distintas **herramientas** son las grandes

M<sup>a</sup> José G. Serranillos. Madrid

Existe concienciación sobre la importancia de la digitalización entre las pymes y autónomos, pero aún hay barreras que ralentizan su adopción en este perfil de empresas.

Diversos estudios coinciden en la escasez de tiempo y recursos económicos para dedicar a las labores de digitalización como uno de los grandes escollos para avanzar en esta transformación. El reducido tamaño de estas compañías, que no les permite disponer de un departamento específico de profesionales dedicado a estas tareas, es la principal razón.

El insuficiente conocimiento de las distintas herramientas digitales y la carencia de asesoramiento son otros dos grandes obstáculos para impulsar la adopción de tecnologías, según refleja el *Observatorio del comercio minorista* realizado por la Cámara de Comercio de España.

“Las barreras más habituales que vemos en las pymes para adoptar herramientas como el *cloud* son tres: el miedo, el precio y el desconocimiento. La labor de empresas como la nuestra es eliminar estos temores y hacer ver a las compañías que con esta tecnología ganan en eficiencia y en productividad”, sostiene **Manuel Pérez**, responsable de marketing de **Jotelulu**, una *start up* con diferentes servicios *cloud* enfocados en la pyme, que mejoran el trabajo diario de estas compañías.

Desde **Sage**, proveedor de un software empresarial para la gestión y la contabilidad, suman un obstáculo más: la preocupación de las pymes

**Para 2024 se prevé una mayor adopción de las herramientas de inteligencia artificial**

por la privacidad y seguridad de sus datos. Según un estudio de la compañía, para el 34% de las firmas este aspecto supone un miedo importante.

**José Luis Martín Zabala**, director de Sage Iberia, recuerda que este temor hacia la protección de información se hace más evidente al adoptar soluciones de IA por parte de las compañías de menor estructura. “Además, esta tecnología lleva asociado otro miedo relacionado con los riesgos éticos derivados de su implantación”, sostiene el directivo de Sage. Martín Zabala añade que “se necesita una mayor formación y orientación sobre cómo y cuándo incorporar la IA a las compañías más pequeñas”.

## Mejoras y ventajas

A pesar de estas barreras, el directivo de Sage recuerda que existe mucho interés y concienciación por adoptar estas tecnologías.

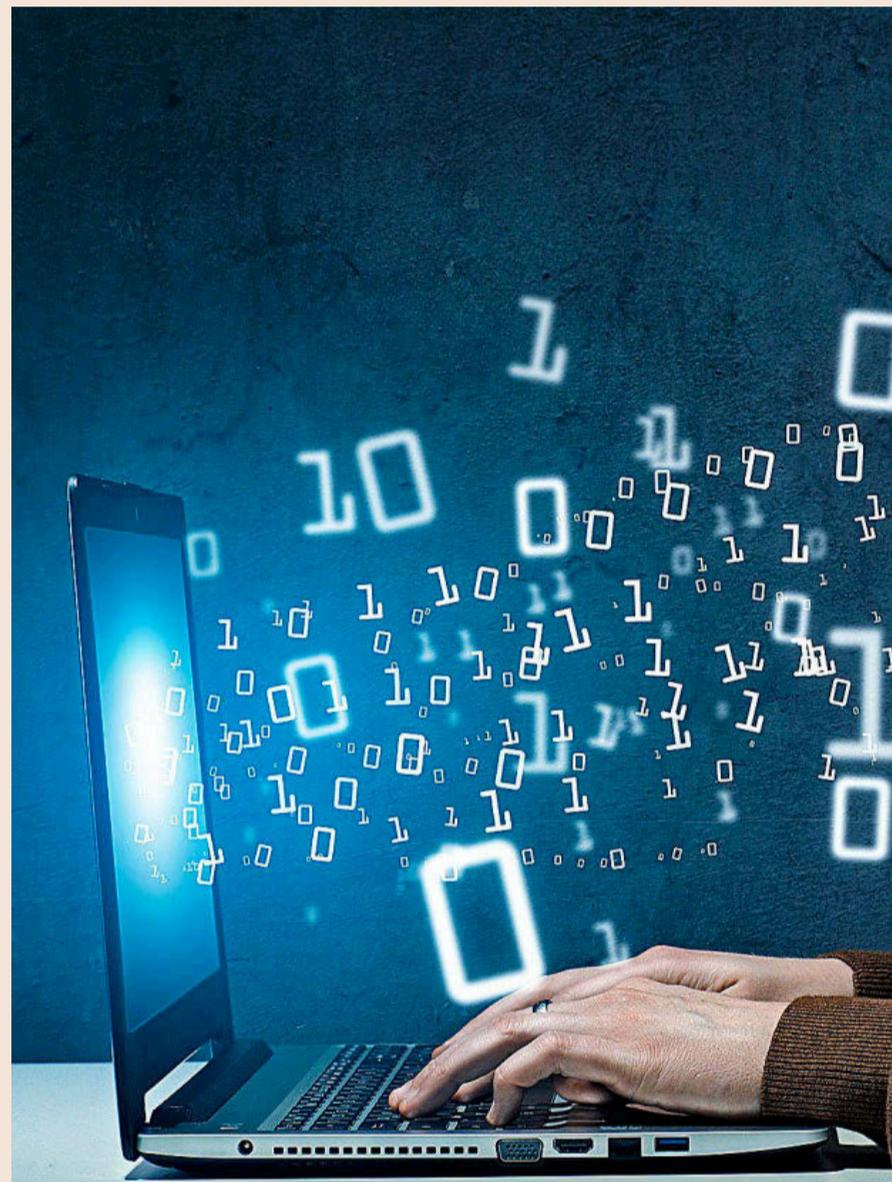
“Herramientas como la IA pueden suponer una mejora de la eficiencia en el negocio para el 67% de las pymes españolas. Al igual que para el 59% adoptar medidas como la factura electrónica supondría un acelerador del flujo de caja y el cobro a tiempo, el ID (certificado digital) se

convertiría en un agilizador en las interacciones con la Administración Pública para siete de cada diez pymes españolas, según revelan datos de nuestros estudios”, añade Martín Zabala.

De cara a 2024, desde Sage apuntan a que “habrá una adopción de la IA más responsable”. Precisamente es una de las tecnologías que trata de impulsar **Club Pyme** entre los despachos de abogados y asesorías fiscales que integran su plataforma para ofrecer un mejor servicio a pequeñas empresas y autónomos y, de esta manera, puedan tomar mejores decisiones. Este proyecto está liderado por **Casimiro García**, quien afirma que “*Club Pyme* ha cerrado un acuerdo con una aceleradora especializada en proyectos emprendedores enfocados en IA para detectar las mejores soluciones en este ámbito que mejoren la productividad de las pymes”. Un millón de euros de inversión ha destinado Club Pyme a esta iniciativa con el objetivo de encontrar las mejores oportunidades en inteligencia artificial.

“Esta herramienta puede ayudar a las pymes a mejorar sus procesos y sobre todo a realizar tareas y trámites rutinarios. Otras soluciones que tratamos de impulsar son servicios de *cloud*, CRM, productos para gestionar los recursos humanos y de análisis de datos para que las empresas puedan explotarlos y sacar el mejor partido de ellos”, detalla García.

El propósito del club, resalta, es que las pequeñas empresas puedan delegar y externalizar en despachos



## Mantener a raya los gastos

La herramienta más útil del neobanco **Qonto** para las pymes es una solución que permite un control máximo de sus gastos. “Es algo que este perfil de compañía valora especialmente porque, por su tamaño, deben tener controladas sus finanzas y, además, con soluciones automáticas como la que ofrecemos en Qonto con las que se despreocupan de esta gestión”, señala **Carles Marcos**, director de Qonto en España. El banco francés ya cuenta con un negocio sólido en nuestro país. Entre Francia, Alemania, Italia y España su cartera de pymes clientes asciende ya a 350.000. Otro servicio ofrecido por el neobanco es el servicio multicuenta para gestionar los distintos proyectos y gastos de las compañías. Para



**Carles Marcos**, director de Qonto en España.

2024 el equipo de Qonto está ultimando el lanzamiento de un nuevo producto para la emisión de facturas, que supondrá una mejora en la relación de los pequeños comercios con sus proveedores.

## El software fácil e intuitivo

Javi Fondevila y Bernat Ripoll lideran desde 2016 **Holded**, el software que crearon para facilitar la gestión del inventario, la contabilidad y los recursos humanos de pymes y autónomos.

El principal atractivo de este producto que valoran los más de 37.000 usuarios es su facilidad de uso y lo intuitivo que resulta.

Entre los nuevos productos que la compañía lanzará en 2024, Javi Fondevila destaca la actualización del módulo de tesorería, que estará dotado de varias funcionalidades, como el cálculo de impuestos. “Lanzaremos también una primera ver-

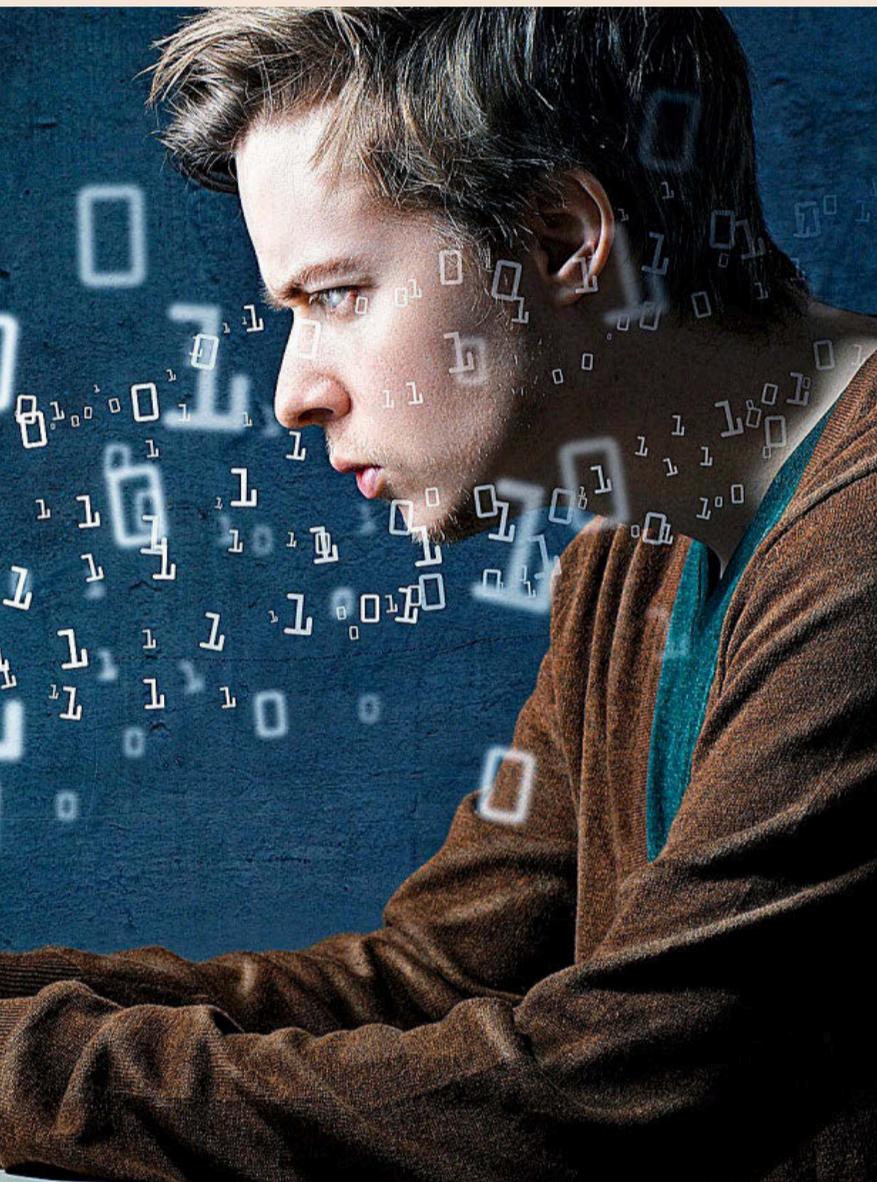


**Javi Fondevila** y **Bernat Ripoll**, fundadores de Holded.

sión de la nueva funcionalidad de generación de nómina, así como una nueva funcionalidad para poder gestionar todo el proceso de fabricación de productos. Otro producto será una funcionalidad para poder firmar documentos digitalmente, como facturas y albaranes”.

# pausada de las pymes

**barreras** para que las pequeñas empresas adopten tecnologías. Con ellas ahorran **costes** y son más eficientes.



profesionales diversos servicios, que no sean el *core* (actividad principal) de su negocio y así dedicarse a sacar adelante la compañía. De momento, son diez despachos los integrados en Club Pyme y el objetivo es el alcanzar los 400 en el próximo lustro.

Este año otras importantes inversiones por parte de las pymes se enfocarán en incorporar herramientas que incrementen la captación de clientes, así como otras de posicionamiento de la marca en Internet y en redes sociales, o las encaminadas a mejorar el *márketing* digital o las operaciones financieras, como las transacciones.

## Pequeños comercios

En el segmento de los comercios minoristas también existe un creciente interés por su transformación digital. Según cifras de la Cámara de Comercio, el 62% de los comercios españoles considera que la digitalización es un factor clave para su actividad. Mientras que el 55% de las empresas con menos de 10 empleados considera la digitalización como un eje primordial, el porcentaje se eleva al 71% en los comercios entre 10 y 49 trabajadores, y sube al 80% entre las pymes con más de 50 empleados.

Cierto es también que se ha producido un fuerte impulso de la digitalización en este segmento empresarial, especialmente desde la pandemia. La necesidad de llegar a más clientes para remontar los negocios, fuertemente dañados por la crisis en 2020 ha hecho que el 70% de las empresas considere que tiene un grado

**Un 62% de los pequeños comercios ve la digitalización como eje clave de su negocio**

de digitalización avanzado o medio. El 41,5% de ellas ha acelerado su ritmo de digitalización desde que dio comienzo la pandemia.

## Soluciones financieras

Desde **Qonto**, un neobanco de origen francés enfocado en las empresas más pequeñas y autónomos, ven que las inversiones en tecnologías y digitalización serán una prioridad para cuatro de cada diez pymes durante el presente ejercicio.

Entre las soluciones más demandadas y adoptadas por estas compañías para incrementar la eficiencia de sus negocios están las plataformas bancarias para la gestión de las finanzas. Las compañías que aún no disponen de estas soluciones se declaran muy interesadas en adoptarlas próximamente. Por ejemplo, una solución al alza es la operativa a través de las tarjetas virtuales: el 60% de las pymes españolas ya realiza sus transacciones a través de este medio.

Poco a poco se van derribando barreras, miedos y reticencias. El avance se produce cuando las pequeñas compañías comprueban los resultados reales y positivos en el día a día de su operativa. Ganan en eficiencia y en ahorro de costes. Los efectos de

la creciente digitalización se notarán también en el contexto económico general: la adopción de estas soluciones por parte de las pymes supondrá un aumento del PIB español de 62.000 millones de euros en los próximos años y un crecimiento de 628.000 millones de euros en el mercado europeo.

Para **Gonzalo Echeverría**, director para España y Portugal de **Zyxel**, “la seguridad en la conectividad de datos y servicios es el gran desafío para las pymes. Tener los dispositivos conectados a una red WiFi implica un riesgo de ataque continuo”. Zyxel ofrece dispositivos y soluciones, especialmente a las empresas más pequeñas, para una protección permanente frente a ataques, como el *ransomware* (secuestro de datos y documentos sensibles).

Echeverría resalta algo fundamental a la hora de mantener a raya estos ataques: “La educación y la concienciación de los trabajadores de las empresas debe ser el primer paso. O, en otras palabras, tiene que ser el primer filtrado para frenar estos riesgos. Es de vital importancia no abrir ningún *link* sospechoso y, ante la duda, no hacerlo. Después vendrá el trabajo de los sistemas informáticos específicos para frenar estos ataques, los llamados *firewall*”. Echeverría recuerda que cuantos más sistemas y capas de filtrado la protección, sin duda, será mayor. “Hay que recordar que, en estos momentos, el dato es el bien más preciado para los ciberdelincuentes”, advierte el directivo de Zyxel.

## El ‘cloud’ antiataques cibernéticos

**Jotelulu** es una compañía de servicios ‘cloud’ orientados a mejorar la eficiencia de las pymes. Uno de sus productos es un escritorio en remoto para que los trabajadores de las compañías se puedan conectar desde cualquier lugar y trabajar. La herramienta ofrece seguridad máxima de los documentos y los software usados por las compañías frente a los ataques cibernéticos que pueda sufrir.

Manuel Pérez, responsable de *márketing* de la ‘start up’ fundada por David Amorín, señala que “la demanda de servicios ‘cloud’ por parte de la pyme no solo se mantienen desde 2020, sino que muestran incrementos cada vez mayores”. Los despachos, el sector inmobiliario, el ‘retail’ y el industrial son los ámbitos más concienciados con la adopción de soluciones en la nube. La flexibilidad que aporta para trabajar desde cualquier sitio,



David Amorín, fundador y CEO de Jotelulu.

frente a los servidores tradicionales de las empresas obligan a los trabajadores a conectarse desde una misma ubicación, es uno de los grandes atractivos de esta herramienta.

## El ‘Tinder’ de pymes e inversores

Hace unos días **Deale** daba un nuevo acelerón a su negocio gracias al millón de euros conseguido en la ronda encabezada por Andbank, a través de Actyus, con la participación de Nortia Capital, entre otros inversores. La idea de Deale, compañía liderada por Gerard García, es poner en contacto a pymes con posibles inversores o empresas interesadas en comprarlas. El proceso de ‘M&A’ se realiza de forma digital y transparente con el propósito de acercar y facilitar esta transacción a las empresas de menor tamaño que no están familiarizadas con este proceso. En el último año, Deale



Equipo de Deale.

ha logrado atraer a más de 3.000 compradores con una capacidad de inversión total de 2.000 millones de euros para adquirir pymes. La plataforma ya genera más de 400 conexiones mensuales entre compradores y vendedores

TENDENCIAS | NEGOCIO

# ‘Start up’ pioneras en tecnología climática

La incidencia de las **condiciones climatológicas** abre grandes oportunidades para los emprendedores que exploran los fenómenos meteorológicos. Anticiparse a ellas o aprovechar las posibilidades que ofrecen es un filón.

Jesús de las Casas. Madrid

¿Puede alguien predecir cuándo va a ocurrir un evento meteorológico o un desastre natural? La *start up* española **Mitiga Solutions** demuestra que es posible: se dedica a evaluar este riesgo utilizando algoritmos que representan las características físicas de catástrofes naturales, desde inundaciones e incendios hasta tormentas, ciclones y erupciones volcánicas. Su solución tiene en cuenta numerosos factores dinámicos, como el clima y las condiciones geofísicas, para ayudar a empresas aseguradoras, inmobiliarias e instituciones financieras a que comprendan y afronten mejor los riesgos e incertidumbres que les afectan.

## Tecnologías climáticas

Este es uno de los proyectos más innovadores con sello español en un ámbito tradicionalmente difícil de explorar, como es el de la meteorología y la geofísica. También guarda estrecha relación con las denominadas tecnologías climáticas, un segmento en el que se ha abierto un amplio abanico de oportunidades para emprender en los últimos años. La principal característica que comparten



Las velas rígidas de Bound4blue aprovechan la energía del viento para propulsar los buques, reduciendo el consumo.

estas *start up* es que han desarrollado soluciones diseñadas de forma específica para lograr la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero o para combatir directamente el impacto del cambio climático.

Por ello, muchas se centran en la utilización de energías limpias –como la eólica y la solar– con el fin

de sustituir a los combustibles fósiles.

No obstante, existe una diferencia entre estos negocios y aquellos que ponen el foco de forma específica en la climatología y los fenómenos meteorológicos. No sólo buscan impulsar la transición hacia un mundo más sostenible, sino que son capaces de anticiparse a las condiciones at-

mosféricas e incluso de aprovechar los beneficios que ofrecen el viento o las lluvias cuando se aplican a ciertas actividades.

Así lo hacen **Agrow Analytics**, que recoge datos de muy distintas fuentes para analizar cuándo y cuánto resulta conveniente regar cada tipo de cultivo, y **Bound4blue**, que utiliza el viento para propulsar los

buques y reducir su consumo de combustible.

Dado que las particularidades climáticas afectan a muchas otras industrias, estas *start up* centradas en el análisis meteorológico cuentan con potencial para brindar valiosas predicciones a otras empresas y a los consumidores acerca de distintos aspectos, desde las probabilidades de sufrir inclemencias a corto plazo hasta el riesgo de que se produzcan eventuales inundaciones o incendios en determinadas zonas.

Para **Carlos Mateo**, presidente de la **Asociación Española de Startups**, “la necesidad urgente de encontrar soluciones para combatir el cambio climático y avanzar hacia la sostenibilidad impulsará la innovación en energías limpias y tecnologías ambientales”.

Es una visión que comparte **Enrique Penichet**, cofundador de **Draper BI**, que confirma que “estas tecnologías dan respuesta a una necesidad que tenemos como planeta: en España ya hay proyectos que están en el foco y están llamados a seguir ganando protagonismo por el bien de todos”.



Zanjas de drenaje instaladas por FieldFactors en el Parque Caleido (Madrid) para reutilizar el agua de lluvia.

## Proyectos pioneros a escala global

España es uno de los países europeos más expuestos a las sequías y sus consecuencias, debido al riesgo de desertización en ciertas regiones del país. No es casualidad que Madrid sea uno de los dos emplazamientos elegidos por un consorcio formado por la ‘start up’ neerlandesa **FieldFactors**, la española **Apria Systems**, la Universidad Politécnica de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid para poner en marcha una solución centrada en la reutilización de aguas pluviales en el espacio urbano. Este proyecto de 5 millones de euros, que ha recibido una subvención de 3 millones del programa LIFE de la UE y que se prolongará hasta mediados de 2027, pone a punto una tecnología que permita a las ciudades reutilizar agua de lluvia recogida localmente. La compañía neerlandesa ya implementó un sistema circular de agua en el Parque Caleido, a los pies de las cuatro torres más altas de la capital. Su solución capta la lluvia y, en lugar de drenarla por el alcantarillado, la trata con un sistema de biofiltrado para después destinarla a distintos usos no potables, como el riego o estanques ornamentales.

Por otra parte, la mexicana **Grillo** es pionera en el

ámbito de la sismología. En particular, emplea unos sensores que, cuando detectan un temblor, mandan mensajes a un servidor que efectúa un cálculo en tiempo real y pueden alertar a la población en caso de que perciba la llegada de un terremoto antes de sentirlo, de forma que pueda prepararse y contener los posibles daños.

La finlandesa **Iceye**, que hace dos años cerró una ronda de financiación de 136 millones de dólares, ha desplegado una enorme constelación de satélites que aportan información del planeta en todo momento del día y en cualquier condición climatológica. Estos datos son útiles tanto para la defensa de un país como para predecir desastres naturales, además de aplicaciones como la monitorización de incendios forestales. En paralelo, la meteorología se ha convertido en un negocio millonario. Uno de los mejores ejemplos es la estadounidense **Tomorrow.io**, que en junio de 2023 captó 87 millones de dólares y también cuenta con satélites que alimentan sus modelos predictivos observando y midiendo en tiempo real las precipitaciones y condiciones atmosféricas.



Carlos Alonso, CEO de Meteoclim.

## Así se perfecciona la previsión meteorológica

Aunque surgió como 'spin off' del Grupo de Meteorología de la Universitat de les Illes Balears, la mallorquina **Meteoclim** dio el salto en 2017 para independizarse y unió fuerzas con otra tecnológica de la isla: el grupo Wireless DNA. Su enfoque original se centraba en el campo del cambio climático, con la idea de ayudar a compañías y administraciones públicas a evaluar sus efectos. La idea era utilizar la tecnología, modelos climáticos y técnicas estadísticas para analizar cómo será el clima en los próximos cien años. "Con los años, nuestras

inquietudes se han dirigido más hacia generar productos tecnológicos y, dentro de un enfoque de alerta temprana, hemos desarrollado nuevas fuentes de observación meteorológicas no convencionales y algoritmos propios de predicción a corto plazo", explica Carlos Alonso, CEO de Meteoclim. Es decir, su sistema es capaz de predecir, con un par de horas de antelación y una elevada fiabilidad, a qué hora y cuánto lloverá en un punto específico. La compañía se dirige a grandes empresas en el ámbito de las telecomunicaciones, energía, agua

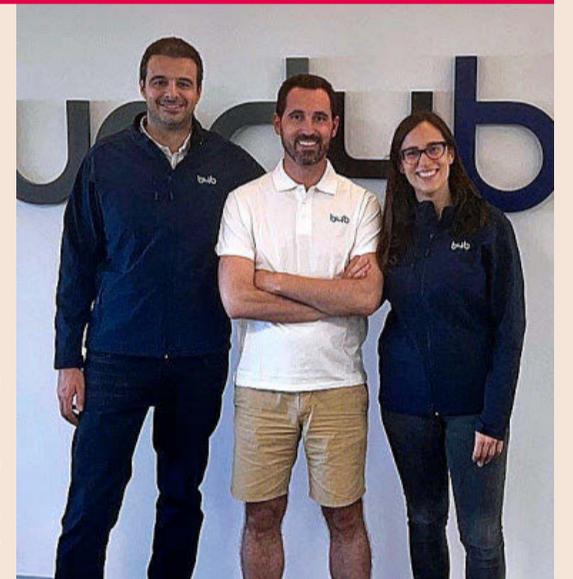
y transporte, además de tener una presencia importante en las administraciones públicas competentes en incendios forestales y emergencias. "Les ofrecemos herramientas para tomar decisiones lo antes posible ante fenómenos meteorológicos extremos: incendios, lluvias, inundaciones, viento...", cuenta Alonso. Asimismo, Meteoclim lleva años inmersa en el desarrollo de una tecnología disruptiva para transformar las redes de telefonía en una red de observación pluviométrica, gracias a la colaboración con Vodafone y Vantage Towers.

## Aprovechando el poder del viento

Aunque durante miles de años los barcos han utilizado el viento como fuerza de propulsión, parece que hoy la única opción para los grandes buques pasa por quemar combustible. José Miguel Bermúdez, Cristina Aleixendri y David Ferrer fundaron **Bound4Blue** para diseñar una alternativa: un innovador sistema de velas rígidas, al estilo de las alas de un avión que permite que los armadores y las navieras reduzcan el consumo de combustible, liderando el camino hacia un transporte marítimo más sostenible y eficiente. Derivado de la vela

de succión ideada por Jacques Cousteau en la década de 1980, este sistema funciona de forma autónoma, requiere un mantenimiento mínimo y ofrece un retorno de la inversión inferior a cinco años en segmentos como los gaseros, graneleros, tanqueros e incluso ferris y cruceros. "Una vela no puede operar sin viento, así que concebimos nuestro sistema como una co-propulsión del buque, similar a un coche híbrido", explica Aleixendri, COO y cofundadora de esta 'start up'. En septiembre de 2023 cerró una ronda de 15,9 millones de eu-

ros liderada por GTT Strategic Ventures, a la que se sumaron dos subvenciones que elevaron la financiación hasta los 22,4 millones. Aleixendri señala que la compañía está en una fase de crecimiento en equipo y operaciones, buscando expandirse a nuevas regiones. Tras la ronda ha anunciado proyectos para instalar su sistema en tres barcos distintos: uno que transporta zumo a Europa para Louis Dreyfus Company, un buque tanquero propiedad del armador noruego Odfjell y un barco de nueva construcción para la Polinesia Francesa.



José Miguel Bermúdez, David Ferrer y Cristina Aleixendri, fundadores de Bound4blue.



Pablo Crespo, Antonella Maggioni (CEO) y Fernando Ferrer, fundadores de la 'deep tech' malagueña Agrow Analytics.

## Adaptarse al clima para regar los cultivos

Tras conocerse en el seno de la incubadora Demium Startups, Antonella Maggioni y Pablo Crespo comenzaron a trabajar juntos para hallar una respuesta a uno de los principales desafíos en el sector agrícola: la escasez de agua. A ellos se unió Fernando Ferrer y, en 2021, fundaron **Agrow Analytics**. El proyecto consiste en una plataforma diseñada para llevar a cabo un seguimiento en tiempo real y en clave de futuro del agua disponible en las parcelas, así como de sus efectos sobre los cultivos. La tecnología 'deep tech' de esta

'start up' malagueña es capaz de integrar toda la información relativa a un cultivo, desde los sensores conectados (Internet de las Cosas) hasta las imágenes satelitales, con los datos relativos al clima para predecir y optimizar dónde, cuándo y cuánto conviene regar cada tipo de cultivo con el menor gasto de agua y la mayor productividad agrícola. Desde la empresa, explican que estos aspectos la convierten en una solución única en el mercado. Antonella Maggioni, CEO y cofundadora de Agrow Analytics, hace hincapié

en que "la plataforma permite automatizar los procesos de riego de forma predictiva, haciendo posible un ahorro de costes mediante una planificación hídrica inteligente y una maximización de la producción". La compañía acaba de captar 650.000 euros en una ronda 'seed' liderada por GoHub Ventures, Demium Capital y First Drop para impulsar su crecimiento y consolidar su tecnología de precisión, con el objetivo de optimizar el uso del agua y reducir la huella hídrica en la agricultura.

## Cómo anticiparse a desastres naturales

Nacida en 2018 como una 'spin off' del Centro Nacional de Supercomputación de Barcelona, **Mitiga Solutions** pone el foco en la resolución de problemas ambientales complejos. Su ambicioso objetivo es predecir y prevenir desastres naturales, apoyándose en tecnologías como la inteligencia artificial, la computación de alto rendimiento, la geofísica y la predicción meteorológica numérica. Así, la 'start up' evalúa el riesgo con algoritmos que representan las características físicas de catástrofes naturales como inundaciones, incendios, tor-

mentas, ciclones y erupciones volcánicas para ofrecer esta información a empresas que se apoyan en esos riesgos, como las aseguradoras. Además, se propone escalar el uso de sus modelos basados en la física para contribuir a evitar que estos peligros naturales lleguen a convertirse en desastres. "Queremos hacer del mundo un lugar más resiliente y seguro bajo un clima cambiante", señalan desde Mitiga Solutions. La empresa opera con un equipo de más de 50 personas repartidas entre España y Reino Unido. Ya tie-

ne clientes como las aseguradoras AXA Climate, Howden Group y Willis Tower Watson, gestoras de activos y otras compañías como Suez o Indra, organizaciones gubernamentales y otras sin ánimo de lucro como la Cruz Roja Danesa. En mayo del año pasado levantó 13 millones de euros obtenidos en su última ronda de financiación, que fue liderada por Kibo Ventures, y también contó con la participación de otros inversores como Microsoft Climate Innovation Fund, Nationwide Ventures, Faber Ventures y Creas Impacto.



Alejandro Martí, CEO y cofundador de Mitiga Solutions.

## LAS RONDAS DE LA SEMANA

# K Fund lidera una ronda de 2,7 millones en el administrador de fincas Aldara

**Dani Carmona, Miquel Llobet** (hoy en día 'advisor' de la compañía) y **Daniel Torramilans** crean esta plataforma enfocada en la **gestión de comunidades** de forma eficiente.

M<sup>a</sup> José G. Serranillos. Madrid

Aldara, una plataforma enfocada en la administración de fincas de vecinos, ha cerrado una ronda de inversión de 2,7 millones de euros. La operación ha sido liderada por K Fund, compañía española de capital riesgo que ha invertido en empresas como Factorial o Urbanitae. En la ronda han participado Y Combinator, la aceleradora estadounidense de *start up*, y distintos *business angels*.

El objetivo de la ronda de inversión es hacer crecer el equipo y así poder posicionar el negocio en el mercado español. "Usaremos esta inyección para dar a conocer el proyecto, ya que el mercado está descontento con las condiciones actuales y desconoce la existencia de mejores opciones en el negocio de la gestión de fincas", resalta Daniel Carmona, cofundador de la compañía. El emprendedor añade que "nuestro servicio, tecnología y experiencia de cliente configuran una opción idónea para llegar a más clientes, así que no dudaremos en invertir en nuevas funcionalidades y procesos, como un *marketplace* de proveedores, actualizaciones de incidentes en tiempo real, votaciones asíncronas y la mejora de las opera-



Dani Carmona y Daniel Torramilans, fundadores de Aldara.

**La aceleradora estadounidense Y Combinator ha participado en la ronda**

ciones internas para que cualquier trámite sea lo más instantáneo posible".

Aldara comienza su andadura levantando sus primeros fondos que le ayudarán a acelerar el negocio. El

objetivo de la compañía, creada por Dani Carmona y Daniel Torramilans, es impulsar la figura de un administrador de fincas moderno y con operaciones plenamente adaptadas a cada comunidad. "Nos gusta decir que somos tan digitales como tú quieras", sostiene Carmona, CEO de la *start up*. El objetivo del proyecto es que esta figura esté respaldada por la tecnología y por procesos operacionales punteros para dar el mejor servicio. Y es que hoy por hoy, la experiencia media de los propieta-

rios con los administradores de fincas es calificada como mala o regular, y adolece de poca transparencia en las cuentas y falta de soluciones ante incidencias que pueden demorarse semanas o meses.

### Compañías familiares

Desde la compañía recuerdan que en España el perfil de estos administradores son empresas familiares, pequeñas, tradicionales. Utilizan poca tecnología, lo que se traduce en tiempos de respuesta lentos ante incidentes y poca transparencia. Además, las tareas rutinarias y repetitivas hacen que tengan poco tiempo para encontrar oportunidades de mejora para los edificios que administran, como subsidios gubernamentales para renovaciones, proyectos solares, ahorros de costos... así como para entrenar y conformar un equipo que funcione de forma eficiente.

El propósito principal de Aldara es ofrecer una gestión de comunidades ágil, cercana y transparente. Las comunidades de vecinos, generalmente, tienen un único punto de contacto como administrador de fincas y esto provoca que la gestión de la comunidad recaiga al 100% en la diligencia de esa persona.



Carlos Rodríguez-Sierra, Jon Vital y Daniel Soler, fundadores de Trak.

## Trak obtiene 1,3 millones para mejorar la fisioterapia con IA

M.J.G.S. Madrid

La *start up* de salud digital Trak anuncia el cierre de su segunda ronda de inversión por un importe de 1,3 millones de euros liderada por el fondo de impacto social Decelera Ventures. La operación ha contado con la participación de otros fondos de inversión como Biozell o Basque Fondo, y *business angels* como Joaquín Azpilicueta, CEO de Alpha Innomed, o Pilar González de Frutos, presidenta de Unespa, entre otros. La compañía, fundada a finales de 2020 con sede en País Vasco, tiene como misión hacer la rehabilitación de lesiones musculoesqueléticas más accesible mediante su solución digital. El software de la compañía es considerado como un dispositivo médico, permitiendo a los profesionales sanitarios ofrecer tratamientos de rehabilitación mediante el ejercicio físico.

La *start up*, que participó el año pasado en uno de los programas de aceleración de Lanzadera, ha incorporado una innovadora tecnología de inteligencia artificial que mediante la cámara de un teléfono ofrece correcciones al instante sobre el ejercicio a realizar, además de reportar datos clínicos al profesional sanitario para su posterior análisis. La solución incluye un algoritmo capaz de identificar hasta 20 puntos articulares en el cuerpo humano y sólo necesita la cámara del teléfono o el portátil para analizar el movimiento de los pacientes.

El sistema permite aumentar y hacer más eficientes el número de tratamientos que ofrece un profesional sanitario, reduciendo así los tiempos en listas de espera en los hospitales. Aseguradoras como Mapfre, Sanitas o Mutua Universal ya disponen de la plataforma para ofrecer un servicio de fisioterapia digital a sus clientes. En palabras de su CEO y fundador, Jon Vital, "esta ronda de inversión nos permitirá escalar el negocio y consolidarnos como plataforma en fisioterapia digital a nivel nacional, para después comenzar con la internacionalización en otros mercados".

## El fondo de Iker Marcaide lidera una ronda de Clevergy

M<sup>a</sup> José G. Serranillos. Madrid

Clevergy, compañía con un software de gestión de energía para los hogares a través de comercializadoras e instaladoras, cierra una ronda de 1,5 millones liderada por Zubi, fondo fundado por el emprendedor valenciano Iker Marcaide y especializado en las inversiones de impacto.

Se unen otros inversores como Earth, un nuevo fondo climate-tech fundado por Maex Ament y Philip Stehlik, Finaves, Fredrik Wikstrom, y otros *business angels*. También incluye como asesor a Adrian Tuck, fundador de Uplight, empresa americana líder de software de gestión de energía.

La compañía cerró su primera ronda presemilla en 2022 liderada

por Flash Ventures de 500.000 euros con el objetivo de desarrollar un producto que permitiese a las comercializadoras e instaladoras centralizar la gestión de la energía del hogar. En la nueva operación la compañía tiene el objetivo de invertir en tecnología para robustecer el producto: aumentando el número de dispositivos inteligentes compatibles, incorporando modelos de ahorro energético avanzados mediante IA, y permitiendo la gestión de comunidades energéticas.

Iker Marcaide destaca que "la decisión de invertir en Clevergy responde a intereses estratégicos de la compañía. Esta inversión refleja nuestro compromiso con la innovación y la sostenibilidad, y está total-



De izquierda a derecha, Juan López, Beltrán Aznar y Álvaro Pérez, fundadores de Clevergy.

mente alineada con los intereses y desarrollos de nuestras iniciativas actuales. La *start up* está a la vanguardia de la transición energética en el hogar, un área que consideramos fundamental para el futuro".

Según Beltrán Aznar, CEO y cofundador de Clevergy, "nuestra tesis es que los hogares van a jugar un rol crucial en la transición energética, pasando de simples consumidores a ser partes activas de la red, generan-

do su propia energía y balanceando la demanda para permitir que el sistema energético se mantenga robusto y no colapse; cada hogar será una pequeña central eléctrica virtual. En estos momentos, los mejores posicionados para llevar esta gestión de la energía a los ciudadanos son las comercializadoras y empresas de renovables. Nosotros las ayudamos con nuestra tecnología para que ofrezcan mejores productos".

# H2 Green Steel capta una ronda de 4.500 millones de euros

La 'start up', que construye la primera gran planta siderúrgica ecológica del mundo en Suecia, cierra una operación mayoritariamente de deuda con BNP Paribas, ING o Société Générale.

Jesús de las Casas. Madrid

H2 Green Steel, una de las *start up* más prometedoras del sector *climate tech* en Europa, ha cerrado una ronda de 4.500 millones de euros.

La mayor parte de la operación –hasta 4.200 millones de euros– se compone de deuda, concedida por una veintena de entidades entre las que destacan BNP Paribas, Société Générale, ING, KfW IPEX-Bank, el BEI (Banco Europeo de Inversiones) y Svensk Exportkredit. Además, la compañía ha recibido 300 millones de euros en capital de inversores como Microsoft Climate Innovation Fund, Mubea y Siemens Financial Services, a los que se suma una subvención de 250 millones por parte del Fondo de Innovación de la UE.

Fundada en 2020 por el financiero sueco Harald Mix y el ejecutivo Carl-Erik Lagercrantz a través de su fondo Vargas Holding, la *start up* con sede en Estocolmo ya obtuvo en septiembre del año pasado una ronda de 1.500 millones de euros –con inversores como el Just Climate



H2 Green Steel construye una gran planta de acero ecológico en Boden (Suecia).

Fund de Al Gore, GIC y Temasek–. A lo largo de su trayectoria, la *start up* sueca ha obtenido un total de 6.500 millones de euros entre deuda y capital.

En este momento H2 Green Steel

está construyendo la primera planta siderúrgica ecológica a gran escala del mundo y el primer gran electrolizador del continente europeo en Boden, al norte de Suecia.

Sus planes pasan por finalizar las

La compañía sustituye el carbón por hidrógeno en el proceso de producción

obras en 2025, y entonces podrá producir acero con hasta un 95% menos de emisiones de CO<sub>2</sub> en comparación con el producido con la tecnología tradicional de alto horno.

Se trata de un logro que la compañía aspira a conseguir sustituyendo el carbón en el proceso de producción por hidrógeno, producido *in situ* con el electrolizador más grande del Viejo Continente, que utiliza electricidad procedente de fuentes renovables.

El potencial de esta tecnología queda patente con el hecho de que la producción de acero con carbón representa alrededor del 8% de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero, según datos de McKinsey.

## El fondo Nzyme levanta 70 millones de euros en su segundo cierre

Pepe Bravo. Madrid

Nzyme, el fondo de *private equity* de Kibo Ventures en alianza estratégica con la consultora Oliver Wyman, avanza con paso firme. El vehículo, registrado en la CNMV en marzo de 2023, salió a la carretera de la recaudación el pasado verano y ya ha conseguido levantar algo más de 70 millones de euros en su segundo cierre, según han explicado sus responsables a EXPANSIÓN.

El fondo, que ha conseguido este hito en un entorno extremadamente complejo para el *fundraising* en el mercado español, aspira a alcanzar un tamaño objetivo de 200 millones de euros –aunque puede elevar su tamaño hasta los 230 millones (*hard cap*) si la demanda supera las expectativas– para comprar participaciones mayoritarias en pymes españolas que sean rentables dentro de industrias de servicios B2B con potencial para la creación de valor tecnológico.

Para lograr esta meta, el fondo ha acudido a la última convocatoria del Fond-ICO Global, que podría conceder hasta 150 millones de euros a la firma si ésta resulta una de las cuatro elegidas en el programa público.

## La firma alemana Instagrid consigue 87,4 millones

M.J.G.S. Madrid

La compañía alemana Instagrid, con sede en Stuttgart, levanta fondos por valor de 87,4 millones de euros en una ronda serie C. La operación ha sido liderada por Teachers' Venture Growth (TVG), con la participación de la firma de capital privado climático IGT de Morgan Stanley Investment Management (MSIM), Energy Impact Partners y SET Ventures, entre otros inversores.

La recaudación de los fondos permitirá impulsar la actividad de Instagrid en el mercado norteamericano. La compañía desarrolla baterías portátiles de energía, sostenibles y de bajas emisiones, con el objetivo de avanzar en la descarbonización de la red energética.

“Ofrecemos una alternativa sostenible a los generadores de combustibles fósiles utilizados en la construc-



Sebastian Berning y Andreas Sedlmayr, fundadores de Instagrid.

ción, el cine, diversos eventos y servicios de emergencia. Ya hemos enviado cerca de 30.000 unidades de nuestras baterías a 29 países desde nuestro lanzamiento hace dos años”, explican desde la compañía, liderada por Andreas Sedlmayr.

## Bilt Rewards: 184 millones para su solución de alquiler

M.J.G.S. Madrid

La firma Bilt Rewards, cuya plataforma tiene como objetivo permitir a los consumidores obtener recompensas por el alquiler y el gasto diario del vecindario, ha recaudado 200 millones de dólares (184 millones de euros), y alcanza ya una valoración de 3.100 millones de dólares (2.848 millones de euros), según ha anunciado recientemente la compañía, con sede en Nueva York.

General Catalyst ha liderado la operación, que ha contado con la participación de otros inversores como Eldridge, Left Lane Capital, Camber Creek y Prosus Ventures.

Coincidiendo con el cierre de la operación, Ken Chenault, presidente y director general de General Catalyst, se unirá a la junta directiva de la compañía. Chenault fue anteriormente presidente y director ejecutivo



Ankur Jain, fundador y CEO de Bilt Rewards.

vo de American Express. Con el nuevo capital, Bilt ha recaudado ya 413 millones de dólares en financiación total desde que nació en junio de 2021 de la mano del emprendedor Ankur Jain.

## Cardumen Capital lanza su tercer fondo 'agrifoodtech'

M.J.G.S. Madrid

Con un tamaño objetivo de 50 millones de euros, la gestora hispano-israelí Cardumen Capital lanza su tercer fondo de inversión enfocado en tecnologías *agrifoodtech* que tratan de mejorar la alimentación y la agricultura. El vehículo ha sido lanzado en colaboración con Basque Culinary Center. Una de las primeras inversiones del vehículo es Oshi, una *start up* estadounidense que ha sido la primera compañía capaz de producir filetes de salmón vegetal con la estructura, sabor y apariencia del pescado original.

Los focos de inversión del fondo serán áreas como la agricultura de precisión, los bioestimulantes, la agricultura 4.0 y las proteínas alternativas, entre otras. El fondo está respaldado por el Gobierno Vasco, la Diputación Foral de Guipuzcoa, family offices y diversas entidades de los sectores agrícola y alimentario.

