

Mapfre asegura por 26,5 millones el edificio incendiado en Valencia P15

ACS ve en Francia y Chile el motor del negocio de Abertis P9/LA LLAVE

El **'M&A'** de las firmas de consumo crece por las megaoperaciones P11



Buffett: Han terminado los días de ganancias "sorprendentes" de Berkshire P17

Miura suma 600 millones con las operaciones de Proclinic y Terrats P2 y 12

JPMorgan, Evercore y **Goldman** tienen a los banqueros top de 'M&A' P18

ANÁLISIS

Por Salvador Arancibia

Numerosas solicitudes al BCE para aprobar nuevos consejeros en los bancos españoles P16

Soluciones para el mercado del alquiler roto por el intervencionismo P22

Geopolítica en vilo ante la gran incógnita electoral de EEUU P20

HOY Start Up

Proyectos que cambian el mundo con la ciencia

Quienes adelanten la jubilación por un trabajo duro deberán cotizar más P19/EDITORIAL



OPINIÓN

Por Tom Burns

Salvar la democracia P39

Santander lanza una ofensiva en Emiratos, Catar y Arabia Saudí

Santander despliega el negocio de banca privada para convertirlo en uno de los mejores del banco. Con el fin de captar grandes fortunas, ha abierto una sucursal en Dubái, desde donde cubrirá Emiratos, Catar y Arabia Saudí, "que son las regiones que tienen más sentido para la banca privada", afirma Víctor Matarranz, responsable de Wealth Management & Insurance del banco, en una entrevista con EXPANSIÓN. También se propone crecer en EEUU, "desde Florida a California, pasando por Texas". Además, en los próximos seis años, Santander "quiere gestionar 20.000 millones en activos alternativos". P13-14



ENTREVISTA CON VÍCTOR MATARRANZ

“Hemos abierto una sucursal en Dubái y desde ahí cubriremos Oriente Medio”

“Queremos crecer en banca privada en EEUU: desde Florida a California, pasando por Texas”

Víctor Matarranz, responsable de Wealth Management & Insurance en Banco Santander.

Inversores saudíes y chinos entran en los pozos de Repsol con EIG

El dueño de la Fórmula 1 quiere el gestor de MotoGP

Liberty Media pujará por Dorna: Bridgepoint pide más de 4.000 millones P2 y 3

Iberdrola, Endesa y Naturgy reabren la guerra por las nucleares

P2 y 6

Premium finizens Desde 100.000€
Especialistas en Inversión Indexada

¿Dispones de más de 100.000€ para invertir?

finizens.com
910 483 004

Telefónica revisa su estrategia sobre el uso de redes de las Big Tech

José Luis Escrivá: "Orange y MásMóvil deben asumir compromisos de inversión"

P4-5

MOBILE WORLD CONGRESS



El Rey, ayer, junto al presidente Pedro Sánchez; el presidente de Paraguay, Santiago Peña; el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, y el ministro José Luis Escrivá. Entre ambos, detrás Jaime Collboni, alcalde de Barcelona.

El coste oculto de más jubilaciones por riesgo

El Gobierno cumplirá su compromiso de ampliar el catálogo de profesiones de riesgo con derecho a la jubilación anticipada a partir de los 52 años. Pero a cambio exigirá a las empresas y los trabajadores un aumento de las cotizaciones para poder jubilarse antes de la edad legal (fijada en 66 años y seis meses este ejercicio para quienes hayan cotizado por debajo de 38 años) sin penalización en sus pensiones. La medida, razonable desde el punto de vista de la sostenibilidad financiera del sistema de jubilación en España, comprometida por las reformas parciales puestas en marcha por el Gobierno de Pedro Sánchez durante los últimos años que han disparado el gasto público en esta partida, implica volver a cargar sobre las cuentas de las empresas el reajuste del modelo. La desafortunada gestión de la Seguridad Social realizada por el ministro José Luis Escrivá, relevado por Sánchez el pasado mes de noviembre para situar en su lugar a la excandidata del PSOE al ayuntamiento de Pamplona, Elma Saiz, terminó agravando el desequilibrio presupuestario del sistema público de previsión. Para corregirlo, el anterior titular del Ministerio acabó improvisando una subida extraordinaria de las cotizaciones empresariales así como de las bases máximas de cotización de los asalariados. Esta fuerte subida de los costes laborales ha impactado ya sobre la creación de empleo, que se mantuvo plana a partir del segundo trimestre del año pasado. A causa de ello, las cuentas de la Seguridad Social continúan arrojando un voluminoso déficit, mientras que su endeudamiento ha escalado hasta su máximo histórico, rebasando por primera vez el techo de los 100.000 millones de euros. El populismo en materia de pensiones de Sánchez resulta muy costoso para la economía española. Entre los colectivos que podrán acogerse en adelante a la posibilidad del retiro anticipado sin reducción de la prestación inicial siempre que hayan cotizado un mínimo de quince años han sido incluidas varias categorías de empleados públicos, como policías nacionales y guardias civiles, excluidos hasta el momento de manera sorprendente de un régimen al que sí pertenecen los miembros de la Policía Local, además de los profesionales de las brigadas policiales autonómicas de País Vasco, Cataluña y Navarra. Ello acabará redundando en un gasto público aún mayor a propósito del recargo en las cotizaciones de las que debe hacerse cargo el Estado como su empleador.

El campo mantiene su desafío al Gobierno

Los agricultores y ganaderos españoles retomarán este lunes las protestas contra la política medioambiental europea y sus efectos en la producción agraria con otra tractada en Madrid. La convocatoria busca presionar al Gobierno español para que promueva en el Consejo de Agricultura que se celebra en Bruselas la derogación definitiva de todas las limitaciones y exigencias impuestas al campo en aplicación del Pacto Verde de la UE. El sector teme que las medidas de alivio temporal comprometidas por la Comisión Europea, que preside Ursula von der Leyen, decaigan una vez que se renueven las instituciones comunitarias en las elecciones del próximo mes de junio. De ahí sus recelos ante los anuncios realizados en las últimas semanas, tanto de Bruselas como por parte del ministro de Agricultura, Luis Planas, para satisfacer algunas de las demandas del sector primario: suspender la obligación de mantener un porcentaje de las tierras en barbecho, eliminar la rebaja de los límites al uso de pesticidas o mantener los subsidios al coste del carburantes y la electricidad, aliviar la carga de burocracia o aumentar los controles a las importaciones. El problema es que satisfacer todas las demandas de agricultores y ganaderos obligaría a poner en marcha una reforma integral de la Política Agrícola Común que podría prolongarse durante meses y pondría en riesgo tanto la política comercial de la UE como los compromisos climáticos. Además, una prolongación excesiva e injustificada de las movilizaciones podría dejar a los representantes del campo sin el respaldo ciudadano que han cosechado hasta el momento.

El Gobierno volverá a cargar sobre los empleadores el coste de sus decisiones en materia de pensiones

Dorna Sports sale otra vez al mercado

En 1998, el fondo CVC y el equipo directivo liderado por Carmelo Ezpeleta compraron Dorna Sports, la compañía de organización de eventos deportivos establecida en 1988 y que desde 1991 tiene la titularidad exclusiva de los derechos comerciales y audiovisuales del Campeonato del Mundo de MotoGP. El vendedor fue el antiguo Banesto, por un importe de aproximadamente 70 millones de euros, incluida deuda. En 2006, CVC se vio obligado a salir del capital de Dorna por la incompatibilidad –dictada por las autoridades comunitarias de competencia– con su inversión en la Fórmula 1, y el comprador fue la gestora británica Bridgepoint, en consorcio con el fondo de pensiones canadiense CPPIB. El equipo directivo, con Ezpeleta a la cabeza como CEO, mantuvo el 21% del capital. El importe de aquella operación no se hizo público, pero se estima en aproximadamente 525 millones de euros. Ahora Bridgepoint está en conversaciones con posibles interesados en sustituirle en Dorna, que sigue manteniendo los derechos exclusivos del Campeonato Mundial de MotoGP hasta 2041 y además los del Campeonato Mundial de Superbikes hasta 2036. El más avanzado sería Liberty Media, que en 2016 compró a CVC el campeonato de Fórmula 1. Otros candidatos que se habrían interesado son, entre los industriales,

Amazon, Netflix y Disney y, entre las gestoras de capital riesgo, CVC, KKR y Carlyle. Dorna emplea a 280 personas y es responsable de 251 carreras en 20 países, que llegan a más de tres mil millones de espectadores en aproximadamente 200 países. Sus ingresos provienen de las tasas de los circuitos, los contratos de retransmisión televisiva, el patrocinio y la publicidad, y la hospitalidad corporativa. La evolución fundamental del grupo ha sido buena. En 2022 tuvo ingresos y ebitda de 475 y 160 millones de euros, respectivamente, con estimación de fuerte mejora en 2023. La expectativa de valor de Bridgepoint pudiera situarse en el entorno de 4.000 millones de euros.

ACS destaca la solidez de Abertis

Abertis es uno de los grandes pulmones de ACS y de Mundy. Los resultados de 2023 lo demuestran. La concesionaria ganó un 15% más, hasta 767 millones de euros, y va a repartir entre sus dos accionistas 600 millones en dividendos. La compañía mantiene una buena relación entre deuda y generación de caja, pero las agencias de calificación han puesto la mirada sobre el plazo de vida de sus activos y la capacidad para desapalancarse antes del venci-

miento de los peajes, especialmente, los franceses, los más valiosos de la cartera de Abertis. ACS cree que su filial de concesiones es un activo sólido porque va a ser capaz de incrementar el ebitda en los próximos años gracias a la negociación de ampliaciones de plazo en geografías como Chile. También ve oportunidades en Europa, sobre todo en Francia si finalmente el Gobierno galo opta por relicitar las autopistas de peaje que privatizó en 2005. Abertis está desplazando su corazón de negocio de Europa hacia otras latitudes. La compañía crece rápidamente allí donde el modelo concesional funciona, como por ejemplo EEUU y Chile. Además explora oportunidades de crecimiento en Australia, una economía que también apuesta por la gestión privada de carreteras. El recorrido en la Unión Europea es más difícil salvo que el grupo opte por renunciar a alguno de sus fundamentos de negocio. Ya lo hizo este año al comprar la Autovía del Camino, un peaje en sombra que rompe con la tradición de los peajes puros.

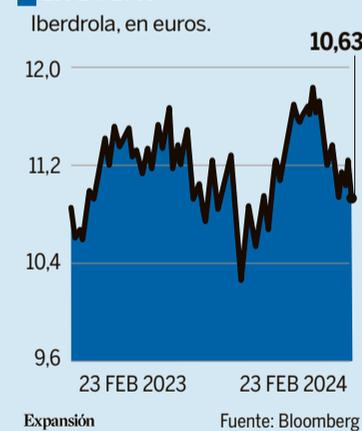
Miura reinvierte en Proclinic

Miura Partners ha levantado un fondo de continuación de 200 millones de euros para comprarse a sí mismo el distribuidor de material odontológico Proclinic, un movimiento cada vez más popular entre las gestoras de capital riesgo para prolongar su inversión en aquellas compañías a las que ven un gran potencial. La firma que lideran Lluís Seguí, Juan Leach y Jordi Alegre ya lo hizo en el gigante agroalimentario Citri & Co; otra gestora española como ProA ha realizado este mismo movimiento con Avizor; Portobello reinvertió IAN y Angulas Aguinaga; y Bridgepoint lo ha efectuado varias veces en Dorna desde 2006. Miura había comenzado un proceso de venta al respecto de Proclinic, pero cuando las expectativas de precio de vendedor y comprador no casan, la reinversión es una opción que puede resultar ventajosa. Miura apuesta de nuevo por una empresa que conoce bien –por lo que la operación tiene menos riesgo que una nueva inversión tradicional– y cree que aún tiene un gran camino de crecimiento por delante que, para emprenderlo, necesita eso sí de los nuevos recursos que proporciona el nuevo fondo. Hay actores en el mundo del capital riesgo, no obstante, que critican los fondos de continuación y la reinversión de las gestoras en las mismas compañías al entender que esa no es la naturaleza del sector y que los precios que se pagan, pese a que cuentan con el visto bueno de asesores independientes, no reflejan la realidad del mercado.

Iberdrola, Endesa y Naturgy ante un nuevo 'tasazo' nuclear

La denominada tasa Enresa, que pagan las eléctricas propietarias de nucleares en España (Iberdrola, Endesa, Naturgy y EDP), es el mejor ejemplo de cómo los políticos son expertos en generar soluciones pésimas para problemas que ellos mismos crean, lo que a su vez genera nuevos desastros. No importa la ideología. El actual Gobierno del PSOE quiere subir un 40% esa tasa para lograr 1.200 millones de euros extra con los que tapar el agujero que tendrá la empresa estatal Enresa para cubrir el coste futuro de desmantelamiento de centrales y gestión de sus residuos. El origen del sobrecoste está en la cancelación del plan del ATC (Almacén Temporal Centralizado), el cementerio nuclear que se quería construir en la localidad conquense de Villar de Cañas. En lugar de ese ATC, habrá que recurrir a soluciones más costosas. La idea de crear un ATC fue de un Gobierno socialista (José Luis Rodríguez Zapatero). La adjudicación a Villar fue de un Gobierno del PP (Mariano Rajoy). Fue otro socialista (Emiliano

EN BOLSA



García-Page) el que desde la Junta de Castilla-La Mancha bloqueó el proyecto por ecologismo. Y otro Gobierno socialista (Pedro Sánchez) el que lo ha cancelado para siempre. Si la tasa no se suaviza, o se extiende la vida de las nucleares para laminar el gravamen, los usuarios de luz pagarán ese sobrecoste en sus recibos. Eso sin contar los 85 millones que han costado obras previas en Villar, que ya no servirán para nada.

EMPRESAS

El dueño de la Fórmula 1 prepara una oferta por el gestor de MotoGP



LIBERTY MEDIA SE INTERESA EN LA COMPRA DE DORNA/ El fondo británico de capital riesgo Bridgepoint exige más de 4.000 millones para vender la compañía. Amazon, Netflix y Disney también están interesados.

Pepe Bravo, Madrid

Liberty Media Corporation, dueño del negocio de la Fórmula 1, está en conversaciones con Bridgepoint al respecto a la eventual adquisición de Dorna, la sociedad que explota los derechos comerciales y audiovisuales de MotoGP, según coinciden tres fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

La operación, de salir adelante, extremo del que no hay garantías en el momento actual, convertiría al gigante mediático estadounidense en el líder absoluto en el negocio de la gestión de los derechos audiovisuales relacionados con mundo del motor, con control sobre las dos principales competiciones de automovilismo y motociclismo del planeta.

Las conversaciones se están desarrollando con el máximo sigilo entre las partes. Aún no hay ninguna oferta encima de la mesa. Bridgepoint, eso sí, le ha transmitido a Liberty el precio al que estaría dispuesto a desprenderse de Dorna, activo por el que espera obtener una valoración empresa superior a los 4.000 millones de euros, según explican las fuentes.

Interés

Pese a que no hay un proceso competitivo en marcha y la empresa no está formalmente en venta, Liberty no es el único interesado en la adquisición de Dorna. Gigantes audiovisuales como Amazon, Netflix o Disney —que han empezado a ofrecer contenidos en directo a través de sus plataformas de streaming— también se han acercado a los accionistas de la sociedad que gestiona MotoGP interesados en su potencial adquisición.

Además, hay varios fondos de capital riesgo estudiando la transacción. Algunos de los pesos pesados del sector como CVC o KKR, por ejemplo, ven un enorme potencial en el negocio de los derechos audiovisuales y han realizado trabajo recientemente al respecto de Dorna. Otra fuente consultada apuntó también a Carlyle, entre otros posibles interesados.

Liberty Media, no obstante, es el candidato más serio para



Fernando Alonso encara su segunda temporada en Aston Martin.



Marc Márquez acaba de fichar por Gresini Racing.

ACCIONARIADO

El accionariado de Dorna está controlado al 79% por un vehículo que controla Bridgepoint y en el que también participa el fondo de pensiones canadiense CPPIB. El equipo directivo, liderado por Carmelo Ezpeleta, tiene el otro 21%.

Liberty Media compró la Fórmula 1 en 2016 valorada en unos 8.000 millones de dólares

la adquisición de Dorna. Si presenta una oferta que satisfice las expectativas de Bridgepoint puede haber un acuerdo en el corto plazo, aunque también cabe la posibilidad de que rehusen presentarla, al menos por ahora, al no llegar al precio exigido.

Cuando adquirió la Fórmula 1 a CVC, Liberty mantuvo negociaciones desde septiembre de 2013 hasta septiembre de 2016, fecha en la que se cerró una transacción que se valoró en 8.000 millones de dólares

Un gigante vinculado a Telefónica en Reino Unido

P.B. Madrid

El magnate estadounidense John C. Malone fundó en 1991 Liberty Media en 1991 bajo el paraguas de TCI, por entonces el mayor operador de televisión por cable de Estados Unidos, del que era presidente y consejero delegado.

La empresa, con sede en la ciudad estadounidense de Englewood (Colorado), se escindió de TCI en el marco de la adquisición de esta compañía por parte del

grupo de telecomunicaciones AT&T.

Con el 49% de los derechos de voto, Malone es a día de hoy el primer accionista del grupo, que divide en tres divisiones: Formula One Group, el grupo de radio Sirius XM, y la multinacional de eventos y venta de entradas Live Nation Entertainment.

En 2005, el grupo fusionó su filial de telecomunicaciones Liberty Media International con UnitedGlo-

balCom dando lugar a Liberty Global, donde Malone sigue contando con el 31% del accionariado.

En 2020, Telefónica y Liberty Global acordaron la fusión al 50% de sus negocios en Reino Unido, O2 y Virgin Media, creando el mayor operador por número de clientes del país.

A través de Formula One Group, Malone también es el primer accionista de los Atlanta Braves, equipo de béisbol estadounidense.

Bridgepoint controla Dorna a través de un vehículo que posee el 51% del capital y en el que el fondo de pensiones canadiense CPPIB controla el 49% restante. Este vehículo, a su vez, es dueño del 79% del accionariado de Dorna Sports SL, según datos

Fondos de capital riesgo como CVC y KKR también han realizado trabajo al respecto de Dorna

del Registro Mercantil. El resto está en manos del equipo directivo de la compañía, liderado por Carmelo Ezpeleta como consejero delegado. La intención del ejecutivo es seguir al frente de la gestión del negocio, según las fuentes.

Dorna es el dueño de los derechos globales exclusivos para organizar el Campeonato Mundial de MotoGP hasta 2041 y el Campeonato Mundial de Superbikes hasta 2036. Genera sus ingresos a partir de las tarifas que pagan

En manos de Bridgepoint desde 2006

Bridgepoint es el principal accionista de Dorna desde 2006 cuando adquirió la compañía a CVC en una operación que se valoró entonces en el entorno de los 550 millones de euros. La operación fue promovida por la Comisión Europea, que obligó a CVC a vender la empresa para autorizarle la adquisición de la Fórmula 1 al entender que "cuando los dos acontecimientos más populares de la UE en deporte del motor recaen en manos del mismo propietario existe el riesgo de que aumente el precio de los derechos televisivos y se reduzca la oferta al consumidor". Esta problemática no impediría a día de hoy a Liberty la adquisición de Dorna dado que ambos certámenes se retransmiten en plataformas de pago bajo suscripción, cuando antes se emitían generalmente a través de la televisión pública. Desde el año 2006, Bridgepoint ha reinvertido sucesivamente en la compañía a través de distintos fondos. En 2012 dio entrada en el capital a CPPIB. La última reinversión de Bridgepoint en la compañía se produjo en el año 2019, fecha en la que valoró la compañía en 2.000 millones de euros. A través de su oficina de Madrid, además de Dorna, el fondo de capital riesgo británico controla el grupo portugués de fertilizantes naturales Rovensa en alianza con el fondo suizo Partners Group. También es accionista mayoritario de Windar Renovables, empresa asturiana adquirida este año y dedicada a la fabricación de torres eólicas.

los circuitos, los contratos de retransmisión por televisión, patrocinios y publicidad, entre otros servicios.

En 2022 facturó 475 millones de euros, frente a los 358 millones del ejercicio precedente, con un ebitda superior a los 160 millones de euros, que un año antes fue de 120 millones. Los datos del año pasado se prevén superiores una vez que el negocio ha superado el golpe del Covid.

MOBILE WORLD CONGRESS

Telefónica revisa su estrategia ante las Big Tech y apunta a rebajas de tráfico

'TELECOS' La operadora adopta una postura más posibilista ante las dificultades para lograr que Europa fuerce a las tecnológicas a pagar por las redes y pretende lograr que rebajen el consumo de tráfico.

Ignacio del Castillo. Madrid

Telefónica está adaptando su enfoque a uno más posibilista en su estrategia relacionada con el *fair share* o contribución justa. El *fair share* es una iniciativa auspiciada por las grandes *telecos* europeas por la que demandan a las grandes empresas tecnológicas (conocidas como las Big Tech, es decir, grupos como Google, Meta, Amazon, Netflix, TikTok, etc) que contribuyan a financiar las inversiones que realizan las *telecos* en el aumento de la capacidad de las redes de telecomunicaciones.

El problema es que las perspectivas de lograr que Bruselas respalde este enfoque son complicadas, por la división de las posturas de los diferentes Estados miembros de la UE y la falta de un consenso en la Comisión.

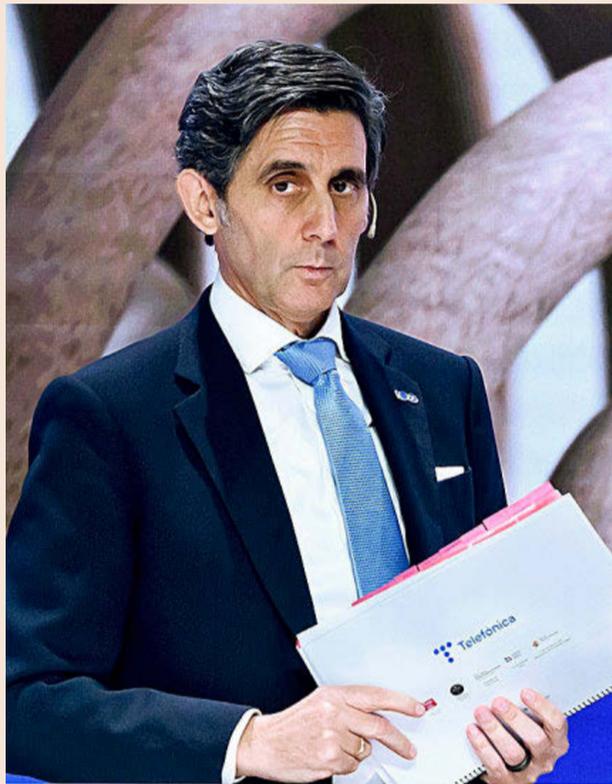
Ante esta dificultad política para lograr que las grandes tecnológicas acaben aportando recursos económicos a las *telecos* para que éstas inviertan en aumentar la capacidad de las redes, otra opción es lograr que estas grandes tecnológicas tengan la voluntad y destinen recursos para hacer un uso más eficiente de las re-

El libro blanco de la CE es muy tibio en el apoyo al 'fair share' y eso dificulta que se apruebe en el futuro

des, lo que supondría moderar el consumo de ancho de banda.

Eso equivaldría, en parte, a una aportación económica, puesto que permitiría a las *telecos* tener que invertir menos en elevar la capacidad de las redes, pudiendo destinar esos recursos a otras necesidades.

Por eso, el presidente de Telefónica, José María Álvarez-Pallete, lleva algún tiempo modulando su discurso en este sentido y poniendo el acento, cada vez más, en la necesidad de que las Big Tech reduzcan su consumo de ancho de banda más que en que paguen a las *telecos*. En una reciente reunión de la GSMA, la patronal mundial de las *telecos*, que preside, Álvarez-Pallete esbozó una idea que posteriormente ha venido repitiendo: que aquellas tecnológicas que supongan más del 5% del tráfico mundial de las redes tengan



Jose María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

un plazo de dos años para bajar de ese umbral, aplicando para ello herramientas tecnológicas, como compresores de la señal de video más avanzados, que ahora no usan porque no quieren. Y si en ese plazo de dos años no lo han

logrado, entonces se podría volver a hablar de compensaciones económicas.

La nueva estrategia de Telefónica y de otras grandes *telecos* europeas, que tienen estrategias similares, es triple: por un lado demuestran que

Si los grandes emisores de tráfico bajan su demanda, las 'telecos' ahorrarán millones en inversión

no se trata sólo de una cuestión de dinero; además, se da un plazo razonable para que las Big Tech se adapten, y por último, se hace hincapié, especialmente ante la opinión pública, del coste medioambiental de no hacer nada: la explosión de tráfico es un ávido consumidor de energía. Se trataría de equiparar, así, a las grandes tecnológicas con, por ejemplo, las aerolíneas y presionarlas para que rebajen sus consumos de energía –rebajando su demanda de datos– como se presiona a las aerolíneas para que eliminen los vuelos cortos.

El argumento de las *telecos* para el *fair share*, es que estas grandes tecnológicas son las principales emisoras de tráfico en las redes con sus servicios y las responsables de los intensos aumentos de volumen de tráfico de datos que prácticamente se ha duplicado cada dos años en la última década. Las grandes empre-

POSIBILISMO

Como las 'telecos' ven difícil que las Big Tech les paguen, al menos quieren que éstas se disciplinen y gasten menos datos para ahorrar capex.

sas de tecnología como las redes sociales, los grupos de *streaming* de TV o de comercio electrónico, son los responsables de más del 50% del tráfico mundial que se cursa por las redes de las *telecos*. Y ese aumento del tráfico obliga a las *telecos* a invertir masivamente sólo para atender esa demanda exponencial que generan, en realidad, media docena de empresas.

El problema es que las tarifas planas de datos hacen que las *telecos* europeas sean incapaces de monetizar ese aumento del tráfico.

Esa realidad es la que llevó a las *telecos* a realizar un enorme esfuerzo de *lobby* para convencer a Bruselas de la necesidad de legislar para obligar a las Big Tech a negociar acuerdos con las *telecos* para cofinanciar las inversiones en las redes. Pero aunque el libro blanco de la CE –el germen de la futura ley para las redes– diagnostica correctamente el problema, sin embargo, es muy tibio en el apoyo a la implantación de una compensación a las *telecos* por parte de las Big Tech, lo que trasluce que dentro de la actual Comisión no existe un apoyo mayoritario a la iniciativa.

Xiaomi apuesta por la fotografía para pelear en gama alta

M.Prieto/M.Juste. Barcelona

Xiaomi presentó ayer en el Mobile World Congress (MWC) su nueva familia de móviles de gama alta, los Xiaomi 14 Series. El tercer mayor fabricante de *smartphones* del mundo apuesta por cámaras con lentes profesionales Summilux de Leica, con quien firmó un acuerdo en 2022, para capturar una parte del mercado de móviles premium, el segmento que más crece en un contexto de atonía de la demanda. Mientras Samsung vuelca su estrategia de marketing en las funciones de IA generativa de su nueva familia Galaxy S24, Xiaomi puso ayer en valor su innovación en imagen

El fabricante chino presenta su familia 'Series 14', con precios de hasta 1.499 euros

para móviles. Además, Xiaomi presentó el sistema operativo HyperOS para crear una plataforma que interconecte los móviles con dispositivos inteligentes y el coche anunciado en China.

El móvil más avanzado es el Xiaomi 14 Ultra, disponible en España por 1.499 euros. Su hermano pequeño parte de los 999 euros. El diseño del Xiaomi 14 Ultra, con pantalla AMOLED de 6,73 pulgadas, está

al servicio de las capacidades fotográficas, con llamativo módulo de cámara circular en su trasera. La cámara cuádruple tiene longitudes focales desde los 12 mm hasta los 120 mm, con soporte para grabación en 8K a 30 fps. Además, se mejoran las capacidades para ofrecer una experiencia profesional en video. Este terminal, fabricado a partir de un solo bloque de aluminio, tiene una batería de 5000 mAh que se carga en 31 minutos.

En IA generativa, Xiaomi está presente en diversas aplicaciones de HyperOS. Por ejemplo, gracias a la IA se puede transcribir audio de videoconferencias en tiempo real.

Honor centra su estrategia en la inteligencia artificial

M.Juste. Barcelona

La compañía china Honor anunció ayer sus nuevos dispositivos y una importante apuesta por la tecnología del momento, la inteligencia artificial. En el marco del Mobile World Congress que se celebra esta semana en Barcelona, Honor presentó su nuevo terminal tope de gama, el Magic 6 Pro (desde 1.299 euros), además del primer portátil que funcionará con IA.

La firma tiene claro que la IA tiene que ser el hilo conductor de toda su estrategia y mediante desarrollos propios y alianzas con terceros, ha comenzado a trabajar con esta tecnología que integrará en sus nuevos equipos.

El 'Magic 6 Pro' incorporará las nuevas herramientas de IA mediante actualizaciones

El CEO George Zhao anunció ayer MagicLM, un modelo de lenguaje optimizado para sus dispositivos que está entrenado con 7.000 millones de parámetros. Dentro de las posibilidades de este nuevo modelo está MagicPortal, una función que permite al teléfono ahorrar tiempo en funciones cotidianas porque el terminal aprende comportamientos y conductas. La china también ha

anunciado que incorporará en el nuevo Magic6 Pro Llama 2, el modelo de lenguaje de Meta para realizar funciones como contestar preguntas, crear textos y comprensión lectora en un entorno offline. Estas herramientas aún no están disponibles en el terminal, aunque según la firma se irán incorporando en las próximas semanas mediante actualizaciones.

Otro apartado en el que Honor presume de IA es en la cámara, función que sí está disponible. Gracias al algoritmo AI Motion Sensing Capture, la cámara es capaz de predecir cuál es la toma importante y capturarla en ultra alta definición.

Escrivá: “Orange y MásMóvil deben asumir compromisos de inversión”

A LARGO PLAZO/ El ministro de Transformación Digital, responsable del sector de ‘telecos’, señala que el objetivo es que la ‘joint venture’ asegure inversiones para mantener la ventaja competitiva de las redes.

I.C. Madrid

El ministro de Transición Digital y Función Pública, José Luis Escrivá, espera que la fusión Orange-MásMóvil sea aprobada por el Consejo de Ministros este mismo mes de marzo y que ésta vaya vinculada a un plan estratégico “muy bien definido”, que incluya inversiones a largo plazo.

En una entrevista con *Efe*, efectuada con motivo del MWC que comienza hoy en Barcelona, el ministro se refirió a la fusión de Orange-MásMóvil, que acaba de recibir la luz verde de Bruselas, sobre la que espera que se apruebe “rápido”, siendo marzo el “calendario más probable” aunque sin “angustiar por los plazos”.

Asumir compromisos

Desde el Gobierno, se están manteniendo “conversaciones” con los responsables de Orange y de MásMóvil con el fin de que “asuman determinados compromisos de inversión a largo plazo” y que éstos se incluyan dentro de un plan estratégico, que tiene que estar “muy bien definido, cosa que no es difícil, porque ya lo tienen pero es necesario que se expliciten bien”.

Escrivá afirmó que no se trata de imponer “condiciones” por parte del Gobierno a las empresas que van a constituir esta *joint venture*, sino de que éstas asuman “compromisos”.



José Luis Escrivá, ministro de Transformación Digital y Función Pública, ayer en Barcelona.

Sin ahondar en el contenido de estos “compromisos”, sí ha apuntado que el objetivo es que “en un sector tan estratégico y decisivo como el de las telecomunicaciones, se aseguren inversiones con el objetivo de que algo que tiene ya España, que es una magnífica conectividad, se mantenga hacia delante con las nuevas tecnologías”, teniendo en cuenta además sus efectos en la economía.

Para Escrivá, “es muy importante” que en operaciones como ésta que impactan en la estructura de mercado de las telecomunicaciones, el Go-

bierno se lo tome con mucha seriedad y que se discutan muy bien todas las operaciones”.

La entrada de Sepi

Respecto a la entrada de Sepi en Telefónica, la principal *teleco* de España, Escrivá apuntó que se trata de una operación financiera y que, por lo tanto, no tendría impacto presupuestario. El ministro recordó que es una opción estratégica, “que va en línea con lo que ocurre en todos los países del entorno, donde las empresas de telefonía tienen una participación pública signifi-

cativa”. El ministro afirmó que “está claro” que el capital público llegará hasta el 10% de participación en la Sepi, aunque “los ritmos” se irán viendo.

En cuanto al grupo saudí STC Group en Telefónica, que el pasado septiembre anunció su intención de comprar hasta el 9,9% de Telefónica, Escrivá apuntó que no le consta que esta compañía haya pedido autorización al Ministerio de Defensa para alcanzar ese porcentaje.

La autorización sería necesaria si quisiera superar el 5% del capital de Telefónica y

El Gobierno está manteniendo “conversaciones” con Orange y MásMóvil

El ministro espera que la fusión se apruebe “rápido”, probablemente, el mes que viene

cuando anunció su participación el 5 de septiembre señaló poseer un 4,9%. El otro 5% está en un derivado que la saudí todavía no ha ejecutado. Con todo, el ministro señaló que no tiene novedades al respecto.

En el caso de Vodafone España, que acaba de ser adquirida por Zegona, Escrivá no indicó en qué fechas se prevé dar el visto bueno a esta operación, que por el momento se está analizando al tratarse de una inversión extranjera.

Fábrica de chips

Sobre el Perte Chip, para el que se anunciaron 12.500 millones de euros de capital público, Escrivá no descartó que se instale una fábrica de semiconductores en España, aunque considera que se ha enfatizado mucho en este asunto, “quizás demasiado”. “Existen muchas opciones más sobre la mesa”, apostilló.

Vodafone conectará los contadores de Aqualia en España

I. del Castillo. Madrid

Aqualia, el mayor operador privado de España de servicios relacionados con el agua, y filial de la constructora FCC, ha cerrado un acuerdo con la *teleco* Vodafone España para utilizar sus servicios de Internet de las Cosas (*Internet of things* o IoT) para digitalizar sus servicios, según han anunciado ambas compañías con motivo del Mobile World Congress (MWC) que se celebra desde hoy en Barcelona.

El objetivo inicial es suministrar más de 1 millón de conexiones IoT a los contadores de agua de Aqualia durante los 5 primeros años del contrato. Aqualia y Vodafone ya venían colaborando en la digitalización de los contadores para su lectura en remoto desde octubre de 2022. En este periodo, Vodafone España ha conectado ya más de 250.000 contadores de Aqualia a su red NB-IoT, una infraestructura integrada dentro de las redes de telefonía móvil de 4G de Vodafone, especializada para servicios que emiten pocos datos pero que deben tener una gran duración de batería.

3 millones de contadores

En los próximos años, Aqualia ofrecerá servicio de telelectura a sus más de 3 millones de usuarios en España.

La digitalización del ciclo del agua de Aqualia que se enmarca en el Perte del agua financiado por el Ministerio de Transición Ecológica de estos proyectos asciende, que en esta segunda convocatoria tiene 200 millones de euros de presupuesto y se prevé que movilice en los próximos años otros 1.700 millones.

Vodafone ha desarrollado la solución Vodafone Water Metering (VWM) para responder a las necesidades de digitalización de todas las empresas del agua, digitalizando la medición de los consumos con dispositivos inteligentes y conectados. Vodafone y Aqualia están desarrollando un piloto de VWM en Vigo que permite detectar fraudes; predecir patrones de consumo de forma que se facilite la presión adecuada de bombeo —previniendo roturas—; alertar de forma automática de fugas e informar al cliente de su consumo en tiempo real.

Sepi ya busca banco para tomar el 10% de Telefónica

I.C. Madrid

La Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Sepi), dependiente del Ministerio de Hacienda, ultima el contrato de intermediación bursátil para proceder a la entrada del Gobierno en Telefónica a través de la adquisición de hasta un 10% de las acciones de la compañía, un proceso en el que se está sondeando tanto a entidades financieras nacionales como extranjeras.

Este contrato está “a punto de ser adjudicado”, según han señalado fuentes del merca-

do, que también han apuntado que a pesar de que en la terna figuran bancos extranjeros, serían entidades financieras españolas como BBVA y CaixaBank las que estarían mejor posicionadas para ejecutar finalmente la intermediación bursátil de la operación. Tanto BBVA como CaixaBank forman parte del denominado núcleo estable en el accionariado de Telefónica, puesto que tienen en torno a un 5% cada uno.

Por otro lado, las fuentes consultadas por *Europa Press* también han revelado

que Sepi ya habría adjudicado el contrato de asesoramiento para ejecutar el desembarco del Gobierno en Telefónica, si bien no se ha dado a conocer el nombre de la entidad financiera que lo llevará a cabo.

El organismo ha evitado realizar comentarios sobre este procedimiento debido a

En la lista de bancos a elegir figuran BBVA y CaixaBank, accionistas de Telefónica

la confidencialidad del mismo.

El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, afirmó el pasado viernes que el Gobierno está estudiando los detalles sobre cómo realizar la financiación específica de la compra de hasta el 10% de Telefónica por parte de Sepi, en paralelo a las negociaciones sobre los Presupuestos para 2024. “Es una operación que se decidió hace pocas semanas y estamos estudiando los detalles”, aseguró el ministro en declaraciones a *Bloomberg*. Cuer-

Iberdrola, Endesa y Naturgy reabren la guerra con el Gobierno por las nucleares

AMENAZA DE QUIEBRA DE LAS CENTRALES Y APAGONES/ Las grandes eléctricas buscan “in extremis” evitar un hachazo extra de 1.200 millones que llevaría a las centrales a la bancarrota y cortes de suministro de luz.

Miguel Á. Patiño. Madrid

El hacha de guerra entre las grandes eléctricas y el Gobierno de Pedro Sánchez por las centrales nucleares, que había quedado enterrada en 2019, cuando todas las partes llegaron a un acuerdo para un cierre escalonado y ordenado de las instalaciones atómicas, vuelve a levantarse. Esta vez con igual o más virulencia.

Hoy vence el plazo para presentar alegaciones al nuevo decreto con el que el Gobierno quiere subir la denominada tasa Enresa.

Este canon es el que pagan las eléctricas propietarias de centrales nucleares en España (Iberdrola, Endesa, Naturgy y EDP) al fondo que administra la empresa estatal Enresa para que este grupo se encargue de la gestión de los residuos atómicos y el futuro desmantelamiento de instalaciones.

La tasa pasaría desde los actuales 7,98 euros por megavatio producido a 11,14 euros por megavatio. Es decir, una subida, de golpe, del 39,5%.

Teniendo en cuenta toda la producción de las centrales atómicas prevista antes de su cierre escalonado (392.273 gigavatios hora), las eléctricas pasarían de pagar en los próximos años 3.130 millones de euros a 4.369 millones, es decir, 1.239 millones de euros más.

La peor pesadilla

Ni la peor de las pesadillas podían imaginar un hachazo de tal magnitud. Sobre todo teniendo en cuenta que en 2019, cuando se acordó el calendario ordenado de cierre de las centrales atómicas, quedó escrito en piedra que la tasa Enresa no se movería de los 7,98 euros. En aquella dura negociación, que se prolongó durante meses, fijar en ese precio el canon fue crucial para llegar a un acuerdo. Ahora, algunas eléctricas consideran que el pacto ha sido roto unilateralmente por el Gobierno.

A juicio de las eléctricas, que están haciendo lobby a través del Foro Nuclear, y también de forma individual, la nueva tasa hace inviables las centrales atómicas. Las razones financieras son elementales. La tasa y el calendario de cierre que se fijó estaban interrelacionados. El canon de 7,98 euros se corres-



La central nuclear de Almaraz, en Cáceres, es la primera que se cerrará, en 2027.

QUÉ ESTÁ EN JUEGO

Iberdrola, en Trillo y Cofrentes

Iberdrola, la primera energética española, es propietaria al 100% de la central nuclear de Cofrentes, en Valencia. Además, es el mayor accionista de la central de Trillo, en Guadalajara, con el 49%. El resto del capital de esta instalación se lo reparten Endesa, Naturgy y EDP. Trillo será la última central en cerrarse, en 2035, según el calendario pactado en 2019. Cofrentes se clausurará en el año 2030.

Endesa, en Ascó y Vandellós

Endesa, la segunda eléctrica en España, es propietaria al 100% del reactor número 1 de la central de Ascó, en Tarragona. En el reactor número 2 tiene el 85% mientras que Iberdrola tiene el 15%. Endesa también tiene participaciones en el reactor II de Vandellós, en Tarragona, y en la central de Almaraz, en Cáceres. Ascó I y Ascó II se cerrarán en 2030 y en 2032, según el calendario que se negoció entre eléctricas y Gobierno.

Naturgy, en Almaraz

Naturgy, la tercera eléctrica, está en los dos reactores de Almaraz, en Cáceres, con el 11,3% en cada uno. También está en la central de Trillo, en Guadalajara, con el 34% del capital. EDP también está en esta central, con el 15,54%. Aunque Naturgy tenga una participación significativa en Trillo, su gran activo nuclear es Almaraz, que tiene 2.100 megavatios. Almaraz I será el primer reactor en cerrar (2027) y Almaraz II el segundo (2028).

pondría con periodos suficientes de amortización de las plantas de manera que financieramente fueran sostenibles. A más años de vida operativa, más producción y, por lo tanto, más capacidad para pagar la tasa.

Modelo inviable

Pero si el esquema se rompe porque se aumenta la tasa, el modelo es inviable económicamente. A no ser que se alargue la vida operativa de las plantas, éstas no tendrán capacidad de pagar la tasa, llevándolas directamente a la suspensión de pagos y, finalmente, la quiebra. A partir de

ahí, el problema aumenta y se convierte también en un problema de seguridad de suministro. Los siete reactores atómicos que quedan operativos siguen siendo cruciales para

Hoy vence el plazo para alegaciones a la norma que sube un 40% la tasa que pagan las empresas

Si finalmente la tasa nuclear sube, las centrales amenazan con declararse en suspensión de pagos

evitar apagones. De momento, no hay suficiente capacidad de generación de respaldo para sustituirlos (que no sea intermitente como las renovables), o la que hay es demasiado cara (centrales de gas natural).

Un cementerio muerto

El pasado viernes, por ejemplo, las nucleares aportaron el 16% de toda la energía eléctrica consumida en España.

¿Dónde empezó todo el problema? En la cancelación, por razones políticas de todo tipo, del gran cementerio nuclear que se quería instalar en la localidad conqueñense de Vi-

llar de Cañas. El proyecto, tras varios años de conflictos administrativos a varias bandas entre PSOE y PP, se dio por muerto el pasado año.

Sin ese cementerio ha habido que reformular todo el presupuesto de Enresa para enterrar los residuos en almacenes temporales y, a muy largo plazo, un nuevo proyecto de almacén subterráneo, que no estará operativo hasta 2072.

Tras cancelarse el cementerio de Villar de Cañas, Enresa avisó de que el fondo que acumula para sufragar la gestión de residuos y el achatarramiento nuclear, y que se nutre de las tasas que durante años han pagado las eléctricas, no sería suficiente para afrontar el apagón nuclear que se pactó en 2019.

En diciembre pasado, se cuantificó aproximadamente el déficit que había en más de mil millones, y ya entonces el Gobierno avisó que el desfase lo tendrían que pagar las eléctricas siguiendo el principio de “quien contamina paga”.

Desde hoy, cuenta atrás

La cuestión es si ese principio es argumento suficiente para romper unilateralmente el acuerdo por el que se pactó el apagón nuclear.

Hoy, que acaba el plazo para que las empresas presenten alegaciones a la norma por la que se quiere subir la tasa, la tensión es máxima. El plazo había vencido en realidad el 2 de febrero, pero a instancias del Foro Nuclear (que actúa de patronal del sector nuclear, en la que están todas las eléctricas), se había ampliado. Una vez cerradas las alegaciones, en el sector se da por hecho que Gobierno y empresas deben, necesariamente, negociar un acuerdo. Las posibilidades no son muchas. O se amplía la vida operativa de las nucleares algunos años más —algo que ya ha sido rechazado por el actual Gobierno de forma clara—; se suaviza el incremento propuesto inicialmente para la tasa Enresa; o se eliminan otras cargas fiscales que soportan esas centrales nucleares.

La Llave / Página 2

Expansion.com
Más información en la Newsletter
EXPANSIÓN Energía, en www.expansion.com

Vertex invierte 60 millones en residencial y compra un hotel en Lisboa

Gabriel Trindade. Barcelona

La promotora inmobiliaria Vertex, uno de los referentes del sector en Cataluña, avanza a velocidad de crucero. La firma tiene previsto invertir este año 60 millones en varias promociones residenciales y dar un impulso a Maslan Hotels, su negocio hotelero en alianza con la familia de Antonio Catalán, con la reforma de un hotel adquirido en Lisboa el año pasado con un presupuesto global entre compra y obras de 27 millones.

Vertex es propiedad de la familia Massot. La compañía cuenta con una larga trayectoria en los diferentes segmentos inmobiliarios pero está especializada en vivienda. De media, inicia cada año unas 200 viviendas y entrega una cifra similar con proyectos principalmente en Cataluña, pero no únicamente: también tiene actividad en Madrid, Baleares o Valencia.

El año pasado, facturó 80 millones y la previsión para este año es crecer un 60%. “La evolución de los ingresos en el negocio de la promoción es muy dispar de un año a otro por la dinámica con la que se consiguen las licencias de obra, pero creo que Vertex debe situarse entre los 80 millones y 100 millones al año”, dice la CEO, Elena Massot.

Actualmente, Vertex tiene dos grandes proyectos residenciales. En el Prat (Barcelona), la compañía ha promovido 600 viviendas y este año prevé iniciar unas 80 unidades más entre vivienda de protección oficial (VPO) y libre, mientras que, en Sitges (Barcelona), tiene previsto edificar 60 pisos libres. También tiene activas promociones en Girona y San Sebastián de los Reyes (Madrid).

Frente a las oscilaciones del negocio promotor, Vertex hace años que impulsa una área de negocio patrimonial. En esta división, cuenta con Maslan Hotels, una alianza con la familia de Antonio Catalán, para gestionar tres activos de su propiedad: los hoteles Sabatic de Sitges, AC Hotel Gavà, y AC Hotel Sants.

El año pasado, la compañía amplió el portafolio con el Hotel Miraparque, de Lisboa, con 98 habitaciones y una categoría de tres estrellas. “Reformaremos el activo para repositionarlo con alguna marca de Marriott equivalente a cuatro estrellas”, comenta.

LO IMPOSIBLE TAMBIÉN SE ALQUILA

La incomparable capacidad de nuestro 4x4 más icónico y potente durante el tiempo que tú elijas.

DEFENDER



Inversores saudíes y chinos entran en los pozos de Repsol a través de EIG

LA PRÓXIMA FUSIÓN

Roberto Casado

Decenas de inversores americanos, árabes, asiáticos e incluso alguno con antiguos vínculos rusos han tomado participaciones en Repsol Upstream, aprovechando el reparto del 25% de esta compañía realizado por EIG Partners, gestora de fondos estadounidense que el año pasado adquirió dicha participación por 3.350 millones de dólares (casi 3.200 millones de euros).

Para financiar parte de esta transacción, como publicó EXPANSIÓN el 19 de septiembre de 2022, EIG tenía la intención de atraer coinversores a Breakwater Energy, sociedad luxemburguesa a través de la que ha comprado las acciones en la filial de exploración y producción de crudo de la petrolera española.

Según consta en documentos societarios del entramado creado por la firma de inversión dirigida por Robert Blair Thomas, múltiples instituciones de inversión, planes de pensiones, oficinas familiares y fondos soberanos han tomado participaciones en Breakwater, con aportaciones que van desde los 10 a los 100 millones de dólares.

Relación de accionistas

Missouri Local Government Employees Retirement System, por ejemplo, ha invertido 25 millones de dólares en la operación. Multiply Investment, un holding de Abu Dabi, ha puesto 100 millones de dólares, lo que según las valoraciones planteadas en la operación le da alrededor del 2,6% de Breakwater, e indirectamente un 0,7% de Repsol Upstream.

En general, existe una presencia muy significativa de inversores árabes. Entre los últimos accionistas en incorporarse a Breakwater figura SNB Capital Oil & Gas Fund, vehículo de origen saudí. También aparece como inversor Talal Almainan, consejero delegado de Kingdom Holding Company, una sociedad con sede también en Riad.

Desde los Emiratos Árabes, además de Multiply, se han incorporado al negocio de Repsol otras entidades como Al Nasser Holding Company



Imagen de una plataforma petrolífera de Repsol en el Golfo de México.

PRODUCCIÓN

La filial de 'upstream' de Repsol produjo **559.000 barriles diarios** equivalentes de petróleo y gas en 2023. Sus principales activos se encuentran en Estados Unidos, Latinoamérica, Mar del Norte, Argelia e Indonesia.

SNB Capital, CEZN y LetterOne entran en la sociedad que tiene el 25% de Repsol Upstream

y Onix International Investments.

La representación china corresponde a CEZN Limited, entidad asociada a Silk Road Fund, un fondo soberano creado por Pekín para invertir en sectores estratégicos por todo el mundo. Otro inversor asiático en Repsol Upstream es 850 Holdings, de Singapur.

De Día al petróleo

Otra firma que respalda a EIG es LetterOne, sociedad europea de inversión que fue creada por varios empresarios rusos, entre otros Mikhail Fridman y Petr Aven, pero quienes perdieron su control por

La faena de Matador en Cepsa

En 2019, la firma estadounidense Carlyle acordó la compra del 37% de la petrolera española Cepsa por unos 4.000 millones de euros, a través de la sociedad Matador Bidco. Ante el importante desembolso exigido, además para una participación minoritaria lo que limita la financiación externa, el grupo repartió la inversión entre los fondos Carlyle International Energy Partners I & II, Carlyle Partners VII y Carlyle Europe Partners V, y el grupo abrió el capital de Matador a varios coinversores.

las sanciones tras la invasión de Ucrania.

El fondo, que es el principal accionista de la cadena de tiendas Día, admite haber tomado una posición en Breakwater por sus "elevadas perspectivas de crecimiento".

Además del citado plan de pensiones de Missouri, al accionariado de la filial de Repsol también han accedido de manera indirecta otros fondos de antiguos empleados públicos de Atlanta y Nuevo México, así como diversas fundaciones estadounidenses como Wright Family Trust, Ridgewalker Trust, John & Marine Cox Foundation y KWL Trust.

Nuevos pasajeros para Heathrow

El fondo francés Ardian y el árabe PIF acordaron en noviembre del año pasado la compra del 25% de Ferrovial en el aeropuerto londinense de Heathrow por 2.400 millones de libras. Pero socios con otro 35% del capital de esta infraestructura han reclamado también su derecho a vender en la transacción. Ardian está buscando coinversores de sus fondos que le ayuden a financiar la compra de estas acciones. Uno de los candidatos es Mubadala, fondo de Abu Dabi que tiene la mayoría de Cepsa.

También hay gestoras de fondos como Edgewood Partners, Howard Cottage Investments, Ameba Partners, Flying Fish Ventures, Scharpf Family Investments, JBJ Investors y Olympic Investments.

Comisión a los bancos

Para realizar la colocación de acciones, EIG contó con el respaldo de los bancos de inversión Goldman Sachs, Lazard, UBS y New End Associates. Percibieron una comisión de 13 millones de dólares.

Uno de los atractivos de la operación para todos los inversores es la visibilidad de una ruta de salida a medio

Infraestructuras españolas

La gestora española de capital riesgo Asterion Industrial Partners cuenta con dos fondos de inversión, en paralelo a sus vehículos tradicionales de compra de infraestructuras. Al adquirir la empresa británica Energy Assets Group, por ejemplo, Asterion incorporó a Swiss Life y EDF Invest. La firma dirigida por Jesús Olmos también podría buscar coinversores para la compra de la eléctrica alemana Steag, valorada en 2.600 millones de euros. Se trata de la mayor operación del fondo.

plazo. Según los acuerdos entre Repsol y EIG, se contempla la posibilidad de sacar la filial de exploración a la Bolsa estadounidense entre 2026 y 2027, lo que permitiría vender su participación a Breakwater (total o parcialmente) para devolver las aportaciones a los accionistas mediante un dividendo.

Otra opción en ese escenario –menos probable– sería dar directamente las acciones de Repsol Upstream a los inversores de Breakwater Energy para que la gestionen.

Pese a la aparición de un amplio número de inversores en Repsol Upstream, la gestión del 25% traspasado sigue

La moda creciente de la coinversión

Cuando un fondo de capital riesgo levanta un nuevo fondo, sus gestores suelen calcular que la capacidad real de ese vehículo para acometer operaciones multiplica por cuatro o cinco veces el capital recaudado. Es decir, una entidad con 5.000 millones de aportaciones de los partícipes puede realizar compras por 20.000 o 25.000 millones. Esa diferencia es cubierta por la deuda y, cada vez más, por la aparición de coinversores. Cuando una gestora de *private equity* detecta una oportunidad de compra, suele consultar la disposición de otras instituciones (normalmente planes de pensiones, aseguradoras o fondos soberanos que ya son partícipes en el vehículo) a tomar una participación directa en la transacción, para asumir así una mayor exposición económica al activo adquirido.

Ante el auge de estas alianzas, muchas gestoras ya crean fondos de coinversión, en paralelo al lanzamiento de sus vehículos tradicionales. Los observadores del sector apuntan a dos motivos para esta tendencia. Por un lado, los gestores del capital riesgo evitan que sus propios partícipes (los socios o *limited partners* de sus fondos) compitan con ellos al buscar compras directamente. Por otro, el mayor coste de la deuda en los últimos dos años aconseja poner más capital en las inversiones.

en manos de EIG. De acuerdo a lo pactado, el consejo de administración de esta división de la compañía española –cuya sede está ahora en Luxemburgo– queda formado por 8 personas: cuatro nombrados por Repsol, dos por EIG y dos independientes. La empresa española nombra al presidente, con voto de calidad.

Sobre el precio de la transacción, EIG pagó 1.852 millones de euros a Repsol el año pasado, y el resto se irá entregando en los próximos años.

En 2023, el negocio de exploración y producción de Repsol facturó 5.199 millones de euros y tuvo un beneficio neto de 759 millones.

ACS ve en Francia y Chile el motor del negocio de Abertis

RENTABILIDAD/ La constructora cree garantizado el dividendo de la concesionaria española de 600 millones de euros “a largo plazo o a perpetuidad”.

C.Morán. Madrid

El CEO de ACS, Juan Santamaría, presidente de Hochtief y de Abertis, ve grandes oportunidades para que la concesionaria española mantenga a “largo plazo o perpetuidad” el dividendo anual de 600 millones de euros ampliando los plazos concesionales de alguno de los activos en cartera fuera de Europa como Chile o participando en la relicitación de autopistas a punto de vencer, en clara referencia a los peajes gestionados por la filial Sanef en Francia.

En la presentación de los resultados de Hochtief, Santamaría indicó que el Gobierno francés tiene encima de la mesa la opción de relicitar las autopistas que privatizó en 2005. “Abertis estaría muy bien posicionada para ser competitiva en esas subastas”, remarcó el CEO de ACS.

El Gobierno francés vendió sus carreteras de pago en 2005 a través de un proceso de privatización en el que el Estado recaudó unos 10.000 millones de euros. Ganaron Vinci, Eiffage y Abertis.

La concesionaria española opera 1.769 kilómetros de autopistas de peaje en el noroeste de Francia, Normandía y Aquitania. Sanef gestiona cinco de las siete vías de acceso por autopista a Île de France (región de París) y también el tráfico que conecta Alemania, Bélgica y Luxemburgo con el norte de Francia y Reino Unido. Las concesiones vencen entre 2031 y 2033.

Abertis es una de las mayores generadoras de caja de ACS y de Mundys, que se reparten al 50% el control de la compañía. La concesionaria reparte anualmente 600 millones de euros, una cantidad



Juan Santamaría, presidente de Abertis y CEO de ACS.

que, según Santamaría, está garantizada a largo plazo. Hay otras voces que apuntan a los riesgos que se enfrenta la empresa si no hace un mejor balance entre el pago del divi-

dendo y desapalancamiento antes de que venzan las concesiones galas. La mayor advertencia la lanzó Standard & Poors (S&P) a raíz del nuevo impuesto a los beneficios de las concesionarias que entró en vigor este año en Francia. “El impacto sobre el desapalancamiento dependerá en última instancia de las políticas financieras de los operadores. Pueden tomar medidas correctivas y los dividendos pueden reducirse automáticamente”, señala la agencia cuyo *rating investment grade* (BBB-) de Abertis representa la medida que condiciona el pago del dividendo anual.

Para garantizar la relación entre deuda y patrimonio, ACS y Mundys se han comprometido a inyectar 1.300 millones de euros a Abertis.

La Llave / Página 2

CAF y Revenga se alían en el Ferrocarril Central de Uruguay

C.Morán. Madrid

CAF y Revenga Smart Solutions seguirán trabajando durante 15 años más en el Ferrocarril Central de Uruguay, la línea ferroviaria de mercancías que cruza el país. Los dos socios se encargarán del mantenimiento de los sistemas de señalización, pasos a nivel, sistemas de inspección y comunicaciones de los 270 kilómetros de corredor que explota un sociedad concesionaria liderada por la española Sacyr. CAF y Revenga se han encargado de la instalación de la tecnología de señalización ERTMS a través de un contrato valorado en unos 50 millones de euros. Ahora, los dos grupos han firmado por unos 30 millones más.

Para Revenga, que este año ha debutado en el BME Growth, supondrá unos ingresos de más de 14 millones de euros. “Este proyecto en Uruguay supone seguir avanzando en nuestro plan estratégico de crecimiento inter-

Los dos grupos se unen a FCC para pujar por la señalización del AVE a Almería

nacional, sobre todo en el continente americano”, asegura Arturo Revenga, CEO de la tecnológica que mantiene una estrecha relación con la ferroviaria CAF.

Las dos compañías han formado consorcio con FCC para pujar por la señalización del corredor de alta velocidad que conectará Murcia y Almería. Se trata uno de los grandes proyectos de Adif con un presupuesto de inversión de 256 millones de euros.

Las ofertas se presentan en los próximos días y se espera una fuerte competencia. Además de CAF y Revenga, Alstom, Thales y Siemens son firmes candidatos a pujar por este contrato con cuatro años de mantenimiento.

Organizan

Expansión

ACICAE
Basque Country Automotive Cluster

Colabora

aic AUTOMOTIVE INTELLIGENCE CENTER

8ª Edición

Desafíos del sector AUTOMOCIÓN

BILBAO

14.03.2024

AIC-Automotive Intelligence Center
Parque Empresarial BOROA.
Amorebieta-Etxano

www.acicae.es

SAVE THE DATE



GOBIERNO CORPORATIVO

Los inversores españoles valoran la ESG en su cartera

ANÁLISIS/ El 64% de los inversores institucionales nacionales se plantearía salir de compañías que no tomen medidas en materia ambiental, social y de gobernanza.

Ana Medina. Madrid

La mayor parte de los inversores institucionales y gestores de activos con sede en España (67%) considera los temas ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG) a la hora de tomar decisiones sobre su cartera, según un estudio realizado por el proxy solicitor Georgeson. La *Encuesta sobre la integración de los factores ESG por parte de los inversores institucionales domésticos* ofrece la visión en esta materia de los principales inversores institucionales, que representan en agregado en torno a los 320.000 millones de euros en activos gestionados, y busca proporcionar información sobre los aspectos que valoran en materia medioambiental, social y de gobernanza.

En línea con las exigencias de los institucionales extranjeros, la mayoría de los inversores nacionales (64%) se plantearía desinvertir en compañías que no estén tomando medidas en materia ESG. Los criterios de exclusión son una herramienta de los inversores para hacer frente a las empresas rezagadas en materia ESG, bien por pertenecer a un sector cuya actividad sea controvertida (como armamento, tabaco o combustibles fósiles) o que han violado los estándares internacionales o los principios del Pacto Mundial de Naciones Unidas, entre otros.

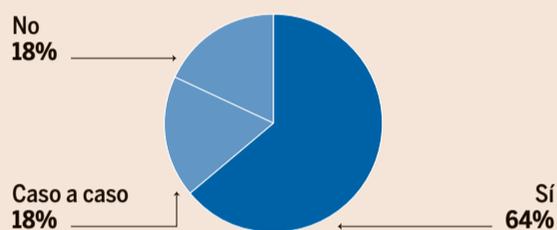
Diálogo

Para el 75% de los entrevistados, el diálogo con las compañías impacta en sus decisiones de voto e inversión de forma significativa. El *engagement* entre las empresas y los inversores es considerada una herramienta fundamental para la creación de valor a largo plazo y promover la buena gobernanza. A través del diálogo, los inversores pueden abogar para que se realicen mejoras y se adopten políticas y prácticas más responsables, y pueden exigir a las compañías que divulguen información sobre su desempeño, lo que les permite evaluar de forma más precisa cómo gestiona los riesgos y oportunidades ESG.

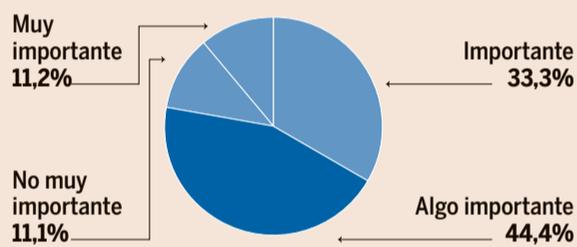
LA OPINIÓN DE LOS INVERSORES NACIONALES

En porcentaje.

¿Se plantearía desinvertir en compañías que tomen medidas en temas ESG?



¿Qué importancia da a la integración de las métricas ESG en la remuneración?



Expansión

Fuente: Georgeson

Juntas telemáticas mejor que en formato híbrido

La comunidad inversora internacional entiende que las juntas de accionistas brindan una oportunidad invaluable para que el consejo de administración rinda cuentas ante los accionistas, tanto institucionales como minoritarios. El estudio ha preguntado a los principales inversores institucionales españoles cuál es su método favorito para celebrar estas juntas. La mayor parte de ellos (44%) confirman que el modelo telemático es su método favorito, frente al 22% del modelo híbrido (presencial y virtual). De acuerdo con los mejores estándares en gobierno corporativo, el método por excelencia es el formato híbrido. Y existe una corriente que afirma que las asambleas virtuales despiertan cierta desconfianza en el mercado por considerar que no garantizan el ejercicio de los derechos políticos de todos los accionistas, debido a los problemas de acceso a medios tecnológicos de los minoritarios.

El estudio apunta que cada vez son más los inversores que integran metodologías y métricas en su proceso de inversión, a través de modelos internos de *scoring*. Así, recoge que las metodologías propias de evaluación son las más usadas en los modelos internos de las gestoras (28%). Adicionalmente, destaca el uso de los modelos ESG de proveedores externos, como son las agencias de rating (22%). Estas agencias propor-

cionan información sobre el desempeño en sostenibilidad de las compañías y sus riesgos sectoriales en los ámbitos ambiental, sociales y de gobernanza. Le sigue el *screening* negativo y la exclusión 22%.

Sobre qué marco de referencia en materia de reporting ESG suele influir en sus decisiones, las gestoras españolas entrevistadas señalan a SASB (27%) y GRI (18%). Cada vez son más los inversores que esperan que las compa-

El 67% considera los temas ambientales, sociales y gobierno al tomar decisiones sobre su cartera

Cuatro de cada diez abogan por integrar estas métricas en las retribuciones del consejo y directivos

ñías divulguen su información no financiera siguiendo los estándares internacionales. Aunque es una práctica más habitual en los inversores institucionales extranjeros, el 27% de los entrevistados indicó que no sigue ningún marco de referencia.

Métricas en los sueldos

El 44% de los inversores también consideran "importante" o "muy importante" la integración de las métricas ambientales, sociales y de gobernanza en la remuneración de los consejeros y altos ejecutivos. Otro 44% lo ve "algo importante". La comunidad inversora es cada vez más exigente a la hora de incluir criterios ESG en la retribución. Dichos criterios son tomados en consideración al realizar los análisis ESG de los emisores en función de la materialidad aplicable a su sector, así como al tomar las decisiones de voto en las juntas de accionistas. Si bien es cierto que hay consenso entre los inversores institucionales españoles en este tema, el grado de importancia varía en función de la sofisticación del inversor y se destaca que la mayor parte le da menor relevancia. Para los inversores, los objetivos ESG deben estar ligados a la retribución variable anual.

Además, el estudio señala que el 67% de los inversores domésticos son activos en gobierno corporativo y votan en las juntas de accionistas. Cada vez son más las gestoras españolas que ejecutan su derecho de voto en ellas y han desarrollado sus propias políticas de voto donde se describe cómo se ejerce dicho derecho en las sociedades donde invierten.

Los temas sociales, a la agenda del consejo y la dirección

A. Medina. Madrid

La Fundación PwC y la Fundación Seres han presentado el informe *El ámbito social de ESG. Guía para la alta dirección y el consejo de administración*, un estudio que analiza cómo se tratan los asuntos sociales en las empresas españolas y los aspectos en los que debe poner el foco la alta dirección y el consejo de administración con respecto a cuatro grupos de interés principales: empleados, clientes, proveedores y comunidades (o sociedad en general):

Empleados: Las empresas deben considerar adecuadamente los factores que afectan a sus equipos para garantizar su sostenibilidad a largo plazo. La remuneración de la plantilla, seguido por la formación de los empleados, las condiciones de trabajo, seguridad, higiene y bienestar y la diversidad de género, son los temas que ocupan un lugar más destacado en la agenda de la alta dirección.

Clientes: El documento apunta que, en general, la alta dirección presta atención a todos los aspectos relacionados con la calidad, seguridad e información de los productos, así como la privacidad

y protección de los datos.

Proveedores: Se prevé que la Directiva Europea de Diligencia Debida en materia de sostenibilidad exija a las empresas que evalúen a sus proveedores en toda la cadena de suministro global, incluyendo todas las relaciones comerciales directas e indirectas.

Comunidades: Las compañías y sus líderes deben reflexionar también sobre sus impactos en las comunidades donde operan. El ámbito, señala el informe, al que se presta menos atención es a los programas de innovación y emprendimiento social.

Vincular a objetivos

El informe, basado en una encuesta a cerca de cien consejeros, hace hincapié en que los asuntos sociales deben estar vinculados a la estrategia empresarial, alineándolos con los objetivos de negocio. También pone de relieve la importancia de disponer de métricas adecuadas para monitorizar la situación y su evolución; disponer de los recursos adecuados, humanos y tecnológicos, y adecuar el perfil y funcionamiento de los consejos para incorporar los temas sociales.

Cinco principios para una IA responsable

A. Medina. Madrid

El Consejo Empresarial Español para el Desarrollo Sostenible, compuesto por presidentes y consejeros delegados de 50 grandes empresas y liderado por Forética, ha celebrado su reunión ejecutiva anual en la que ha propuesto cinco principios para una inteligencia artificial (IA) responsable y sostenible como prioridades estratégicas.

Los principios que guiarán su adhesión a la responsabilidad y sostenibilidad en el desarrollo y uso de la IA son: que esté alineada con lograr las cero emisiones netas; acompañarla con los objetivos de recuperación de la naturaleza; que sea respetuosa con los Principios de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos; que esté bien gobernada;

y que integre inclusión, la igualdad, la diversidad y elimine cualquier discriminación. Para su impulso propone a Forética que desarrolle unas especificaciones detalladas y fomente la adhesión de organizaciones a dichos principios, así como la formación de sus equipos.

Asimismo, el Consejo llama a la acción a empresas, administraciones y entidades sociales para posicionar a España como líder de la transformación sostenible, priorizando la capacitación en sostenibilidad, la colaboración público-privada que fomente la descarbonización y la reindustrialización, así como la conexión con la sociedad civil para facilitar la implantación de proyectos que generen impacto positivo.

El 'M&A' de las firmas de consumo crece gracias a las megaoperaciones

EN 2023/ Las empresas de consumo y distribución realizaron 103 operaciones de fusión y adquisición, la segunda cifra más baja en una década, pero el importe subió a más de 2.100 millones de euros.

Carlos Drake. Madrid

El sector de productos de consumo y de distribución sigue sufriendo los efectos de la incertidumbre geopolítica o la elevada inflación, factores que han impactado sobre el número de transacciones entre las empresas del ramo, aunque el importe creció en el último año con motivo de la existencia megaoperaciones que distorsionan los datos en la comparativa frente a 2022.

Los vientos de cara económicos repercutieron en la cifra de operaciones de fusión y adquisición entre las firmas de distribución y consumo en España, aunque también en los mercados europeo y norteamericano. Así, la actividad de M&A del sector se situó en niveles históricamente bajos, tanto en número de compras y ventas como en cuantía.

En 2023, las empresas de alimentación y bebidas, *retail*, restauración y hogar y cuidado personal llevaron a cabo un total de 103 operaciones de fusión o compra, lo que supone la segunda cifra más baja en diez años, sólo por encima del dato de 2020 (99 operaciones) y también conlleva acercarse al mínimo histórico que se registró en 2012.

Según el informe *Fusiones y adquisiciones en el sector Productos de Consumo y Distribución: múltiplos de valoración 2023*, elaborado por EY, las empresas realizaron 103 operaciones de M&A en España el año pasado, lo que supone 35 tratos menos, aunque la valoración de las mismas en su conjunto fue un 4% superior al dato de 2022.

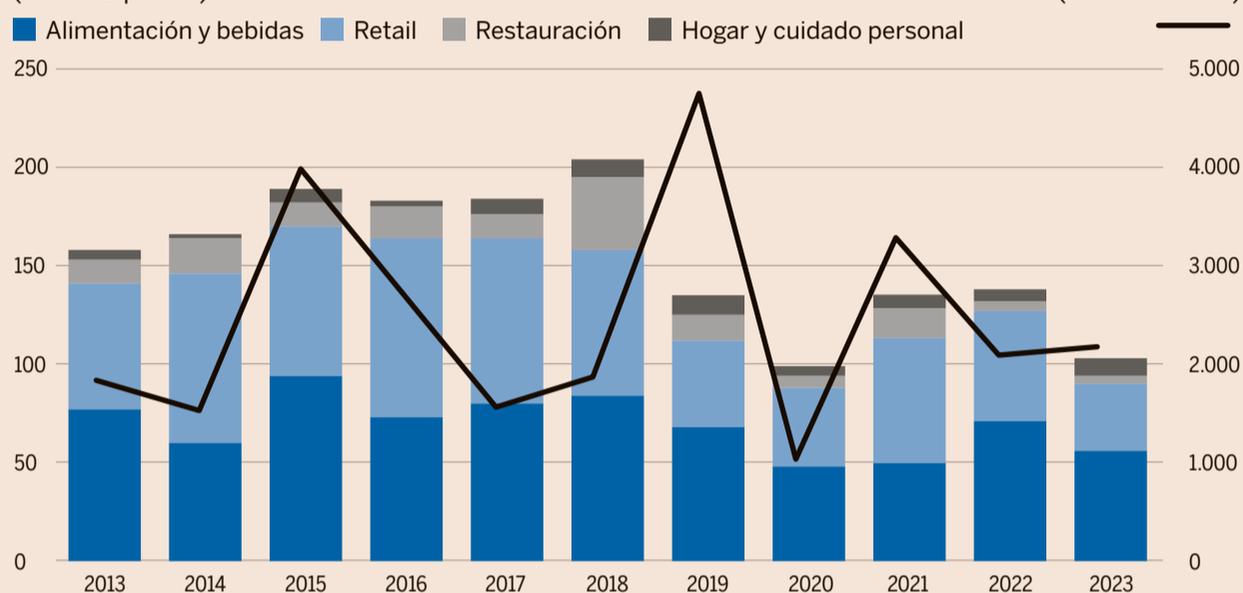
El informe explica que el mayor volumen reportado pese al menor número de traspasos es consecuencia de la ejecución de operaciones de gran tamaño, los denominados *megadeals*. Ante este fenómeno, el director del área de Estrategia y Operaciones de EY, Íñigo Astobietta, explica que las transacciones paradas o pospuestas en 2022 por la incertidumbre macroeconómica y geopolítica se retomaron y con operaciones de "gran tamaño".

El año pasado, el sector realizó fusiones y adquisiciones por algo más de 2.100 millones de euros, un 4% más que en 2022 y muy por encima de los casi 1.500 millones

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE 'M&A' EN EL CONSUMO

Transacciones, en número (escala izquierda)

Volumen, en millones de euros (escala derecha)



Expansión

Fuente: EY

OPERACIONES

La compra de **Planasa** por 900 millones, la de **JD Sprinter** por más de 500 millones y la de **Frutas Bollo** (300 millones) fueron las tres mayores operaciones de 'M&A' entre firmas de consumo y distribución en España en 2023.

Las fusiones y adquisiciones del sector superaron los 2.100 millones en España en 2023

de 2014. Sin embargo, el volumen reportado de las transacciones todavía está lejos de los casi 5.000 millones que se contabilizaron en 2019, el último año antes del Covid.

El canal de alimentación y bebidas concentró en 2023 el 54% de las transacciones, con un total de 56, por delante del *retail*, con 34 operaciones (33%), de las 4 de restauración (3,8%) y de las 9 por parte de empresas de hogar y cuidado personal (8,7%).

Para el socio líder del sector en Estrategia y Operaciones

PRINCIPALES TRANSACCIONES EN 2023

En millones de euros

Adquiriente	Adquirida	Valor de la operación
EW Group GmbH	Plantas de Navarra, S.A.	900,0
JD Sports Fashion Pic	JD Sprinter Holdings 2010, S.L.	500,1
The Natural Fruit Company	Bollo International Fruits, S.L.	300,0
Solum Partners	Agrupapulpi, S.A. (86,73% Stake)	250,0
The Keepers Holdings, Inc.	Bodegas Williams & Humbert, S.A.U.	88,8
Grupo Trinity S.A.S.	Beauty by Dia, S.A.U.	42,2
IRIS Ventures S.L.;	Vicio	17,0
Barlon Capital S.A.		

de EY, José María Rossi, se va a producir una "clara recuperación" en número y en el volumen de operaciones en el sector "gracias a la estabilización de los precios tanto de los productos finales como de las materias primas", también por la "esperada" mayor disponibilidad de capital en los fondos de capital riesgo y la mejora en 2024 de las condiciones de financiación.

Planasa, el 'megadeal'

El elemento distorsionador del mercado de productos de consumo y distribución en España el año pasado fue la venta de Planasa por parte de Cinven a la alemana EW Group por un importe de 900 millones, cifra que casi duplica a la segunda operación por volumen en España y le per-

Las operaciones de 'M&A' del sector en España tuvieron un múltiplo de 9,5 veces ebitda el año pasado

mite situarse en el *top 10* de M&A europeo, concretamente en la séptima posición.

La compra de la británica JD Sports Fashion por 500 millones del 49,98% de Iberian Sports Retail Group fue la segunda mayor operación sectorial. JD Sports alcanzó así el 100% de las tiendas de Sprinter en España.

También contaron con un importe considerable las adquisiciones del 100% de Frutas Bollo por el fondo de *private equity* Fremman Capital por 300 millones, o del 86,7%

de Agrupapulpi por Solum Partners por 250 millones. Otros tratos relevantes fueron la compra de Bodegas Williams & Humbert por 89 millones, de las 1.000 tiendas de Clarel (Dia) por la colombiana Trinity por 42,2 millones, o los 17 millones de la ronda de Vicio liderada por Iris Ventures y Barlon Capital.

Múltiplos a la baja

En cuanto a los múltiplos de valoración de las operaciones de M&A, el año pasado se cerró con un multiplicador de 9,5 veces el resultado bruto de explotación (ebitda), es decir, la cifra más baja de los últimos seis años (8,7 en 2017) y la tercera de la última década, período en el que el múltiplo medio es de 10,2 veces ebitda. El *retail* fue el canal que tiró

Gucci rompe el mercado en Europa

El mercado transaccional entre las firmas de consumo y distribución en Europa estuvo liderado durante el año pasado por la megaoperación de compra por parte del grupo francés de artículos de lujo Kering, propietario de marcas como Gucci o Yves Saint Laurent (YSL), de la firma de perfume de alta gama Creed por un precio de 3.500 millones de euros. Esta operación lideró el mercado europeo de consumo y distribución el año pasado.

En conjunto, las transacciones entre las empresas del sector en la región europea superaron los 20.000 millones de euros, lo que se traduce en la cifra más baja de la última década, motivada, también por el número de operaciones, que continúa a la baja y que alcanzó las 1.339, lo que representa una caída anual del 18% y también es el dato más bajo desde, al menos, 2013. En el mercado norteamericano, por su parte, también se mantuvo una tendencia a la baja en cuanto a número de operaciones de M&A entre las empresas del sector, al cerrar el ejercicio pasado con una cifra de 1.582 tratos de compraventa, es decir, 715 menos que en 2022. El importe de las operaciones se acercó a los 40.000 millones de euros, situándose como el dato más bajo de los últimos diez ejercicios. De entre todas las operaciones, el año pasado destacó la adquisición por parte del gigante de la alimentación The J. M. Smucker del dueño de los bollitos Twinkies por un importe que superó los 5.200 millones de euros.

hacia abajo la media de los múltiplos de valoración de las empresas en el sector, con 7,4 veces (8,8 veces entre 2013 y 2023), mientras que alimentación y bebida alcanzó 9,2 veces, frente a la media de la década de 10,3 veces. El múltiplo medio de las operaciones de la rama de hogar y cuidado personal fue de 10,5 veces, casi dos puntos menos respecto a la media desde 2013, al tiempo que en la restauración fue de 17 veces, muy por encima de la media de la década de 11,9.

Opción de ampliar la alianza en Barcelona con la producción de coches Ebro

CHERY El D-Hub, el consorcio que explota la antigua planta de Nissan en Barcelona, negocia con la multinacional china un posible acuerdo para ensamblar en la Zona Franca tres vehículos eléctricos de la marca Ebro, además de la furgoneta y la *pick up* ya previstas anteriormente por la compañía, informa *Efe*. Las negociaciones con Chery se iniciaron hace meses con el foco puesto en que el gigante chino ensamblara sus propios vehículos en Barcelona. Ahora, el alcance de la colaboración se ha ampliado y se estudia la posibilidad de que Chery fabrique varios modelos de la marca Ebro.

Avangrid estudia la entrada de socios en un proyecto de eólica marina en EEUU

IBERDROLA Avangrid, la filial estadounidense de Iberdrola, está estudiando "oportunidades" para vender o buscar un socio para el arrendamiento asociado a su 'megaproyecto' de eólica marina Kitty Hawk, situado en aguas de Carolina del Norte (EEUU). El consejero delegado de la compañía, Pedro Azagra, señaló que seguirán "buscando oportunidades para vender el arrendamiento o para asociarse en él". El directivo indicó que el año pasado Avangrid ya vendió varios activos de eólica terrestre, aunque subrayó que la venta de un contrato de arrendamiento no es comparable.

Crearé 1.500 puestos de trabajo en España hasta 2025 tras invertir 300 millones

IKEA La multinacional sueca aumentó en 215 personas el número de empleados en España en su año fiscal de 2023 (1 septiembre a 31 de agosto), un 2,6% más que en 2022, y prevé un plan de expansión que supondrá la creación de 1.500 empleos hasta 2025. Ese plan de expansión de Ikea, que cuenta con una plantilla actual de 10.016 personas en España, supondrá una inversión de 300 millones de euros solo en España. A los 40 nuevos puntos de contacto abiertos en 2023 se suma la previsión de duplicar esa cantidad e inaugurar este año 11 puntos de venta y 26 puntos de entrega.

Miura suma 600 millones con Proclinic y Terrats

SECTOR DENTAL/ Traspasará Proclinic a un nuevo fondo de 200 millones para prolongar su inversión. Cerró la venta del fabricante de implantes por 270 millones.

Pepe Bravo, Madrid

Miura Partners ha comenzado 2024 como una de las gestoras de capital riesgo más activas en España protagonizando dos transacciones que suman cerca de 600 millones de euros. La firma que lideran Luis Seguí, Juan Leach y Jordi Alegre acaba de cerrar la venta del fabricante de prótesis de implantología dental Terrats Medical al fondo estadounidense Avista Capital y está muy cerca de reinvertir en el distribuidor de productos para el sector odontológico Proclinic, traspasando la compañía a un fondo de continuación que ha levantado 200 millones de euros, según fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

Miura había contratado los servicios de Moelis & Co para celebrar un proceso competitivo al respecto de la venta de Proclinic, pero entiende que las aproximaciones recibidas de parte de otros fondos no valoran el verdadero potencial de la empresa para convertirse en el líder europeo de su sector, por lo que ha decidido levantar un vehículo específico para prolongar su inversión en la empresa.

El nuevo fondo tiene un tamaño de 200 millones de euros, aunque se reserva capital para impulsar el crecimiento de Proclinic mediante futuras adquisiciones en los países donde ya está presente físicamente (España, Francia, Portugal y Polonia) o en nuevas geografías, como Italia.

La valoración de ambas compañías dentales se ha situado próxima a los 300 millones



Luis Seguí es socio fundador y CEO de Miura Partners.

El grueso de los partícipes del vehículo de continuación ya estaba en los anteriores fondos de Miura, aunque la operación también ha atraído a nuevos inversores. Con el movimiento, Miura dota de recursos a Proclinic para acompañar a la empresa en la nueva fase de crecimiento y consolidación.

Si se tiene en cuenta la deuda, la valoración de la compañía en la transacción se sitúa entre 250 y 300 millones de euros. Proclinic cerró el pasado ejercicio con 256 millones de euros de facturación y unos 27 millones de euros de ebitda.

En paralelo a este proceso, la gestora de capital riesgo española ha cerrado la venta del grupo Terrats Medical al fondo estadounidense Avista Capital con una valoración de entre 270 y 300 millones de euros, como avanzó este medio el pasado 7 de febrero.

TENDENCIA

Los fondos de continuación son una tendencia cada vez más de moda entre el capital riesgo para prolongar su inversión en las empresas. Suelen participar los mismos inversores, aunque también se da entrada a nuevos partícipes.

En este proceso, el asesor financiero de Miura era también Moelis & Co.

Sendas operaciones sirven a Miura para dar liquidez a sus inversores y mostrar credenciales al mercado de cara al proceso de captación de su nuevo fondo de *buy-out* (compras apalancadas).

La próxima transacción de

la firma podría suceder en torno al gigante agroalimentario Citri & Co, cuya valoración podría alcanzar los 1.500 millones de euros. Ya hay varios fondos de capital riesgo e infraestructuras interesados en el activo.

Otras firmas que forman parte de la cartera de empresas participadas de Miura y que podrían transaccionar próximamente son la cadena de restauración Saona, la tasadora inmobiliaria Gloval Valuation y el grupo educativo Tekman Education. En todas ellas se concedieron mandatos.

Además, Miura es accionista minoritario de la empresa italiana Italcerc, especializada en producir azulejo. Por otro lado, las últimas inversiones de la firma fueron GasN2, Wikiloc, Serpis, Tierra, Indiba y Educaedu.

La Llave / Página 2

El socio de Globalvia explora vender también Go-Ahead

A. Zanón, Londres

Movimientos a la vista en Go-Ahead, uno de los mayores operadores de transporte en ferrocarril y autobús en Reino Unido, controlado por Kinetic (51%) y Globalvia (49%), el grupo español de autopistas y servicios ferroviarios y de autobús. El fondo de pensiones OPTrust, que a su vez es copropietario de Kinetic (compañía australiana de autobuses y ferrocarriles) y controla un 40% de Globalvia, ha contratado a RBC y Macquarie para analizar la venta de Kinetic, que tiene a Foresight como segundo accionista.

Se da la circunstancia de que en 2022, Globalvia y Kinetic completaron la compra de Go-Ahead por 669 millones de libras (783 millones de euros), por la que el grupo británico quedó excluido de la Bolsa. Además, EXPANSIÓN avanzó el pasado 16 de enero que OPTrust ha encargado a RBC la venta del 40% en la compañía española por 1.200 millones de euros.

La prensa británica publicó ayer que el fondo de Ontario está revisando sus inversiones y que, en el caso de Kinetic, no está dispuesto a destinar los nuevos recursos nece-

El fondo canadiense OPTrust encarga la desinversión en Kinetic, que tiene el 51% de Go-Ahead

El operador británico acaba de ganar el metro de Estocolmo y puja por varias líneas en Londres

sarios que exige Go-Ahead para crecer. Uno de los aspectos que puede requerir más inversión es la conversión a eléctrico de la flota de autobuses, un factor que quedó patente el pasado octubre, cuando I Squared comprometió una inversión de 2.000 millones en Arriva tras comprar el operador británico a Deutsche Bahn (DB).

Go-Ahead, con una cuota del 30% en ferrocarril y del 11% en autobuses en Reino Unido, facturó 3.288 millones de libras (3.847 millones de euros) en 2022 –último ejercicio con datos disponibles– y se anotó un beneficio de 68 millones de libras (80 millones de euros), con un ebitda de 241 millones de libras (282 millones de euros).



Go-Ahead tiene una cuota del 30% en ferrocarril en Reino Unido.

FINANZAS & MERCADOS

LOS PLANES DEL NEGOCIO DE ALTAS RENTAS

“Vamos a expandir la banca privada de Santander en EEUU y Oriente Medio”

ENTREVISTA VÍCTOR MATARRANZ Responsable de Wealth Management & Insurance en Banco Santander / El banco entra en Dubái para captar grandes fortunas y estudia el mercado local estadounidense de banca privada.

Sandra Sánchez. Madrid

Banco Santander anunció en septiembre del año pasado una reorganización de su estructura para acelerar la consecución del plan estratégico, que gira sobre la idea de ordenar su negocio en torno a cinco grandes áreas globales que le permitan generar sinergias entre distintos países. Una de ellas es la de Wealth Management & Insurance, que engloba los negocios de banca privada, gestión de activos y seguros del grupo, liderada por Víctor Matarranz (Madrid, 1976). “La reorganización nos da más visibilidad y más relevancia. Queremos que éste sea uno de los mejores negocios de Santander y que nosotros seamos uno de los mejores gestores de *wealth management* del mundo”, explica el directivo. “Hace unos años dije que queríamos llegar a tener 500.000 millones de activos bajo gestión en 2025 y vamos camino de cumplir eso. Es la barrera para empezar a ser un competidor relevante a nivel mundial”.

– **¿Qué balance hace de 2023 para el negocio?**

Contribuimos al beneficio del grupo con 3.200 millones, un 21% más que el año anterior, y hemos llegado a una cifra de activos bajo gestión de 460.000 millones, que nunca antes habíamos conseguido, tras crecer un 14%. Mantene-mos un crecimiento de doble dígito desde 2017, pero 2023 ha sido un año de muy buenos resultados.

En la banca privada, el beneficio creció un 75%, y hemos elevado el saldo de clientes un 9%. Tenemos 300.418 millones en activos. En la parte de Asset Management, hemos tenido récord de ventas netas de fondos, vendimos 9.000 millones, que es una cifra que yo nunca había visto antes. En casi todas las geografías hemos ganado cuota, también en España. Y, en seguros, hicimos 13.000 millones de primas, un 12% más que el año anterior, también una cifra récord.

– **¿Cuáles son los planes para mantener el ritmo de crecimiento del negocio vincula-**



do a clientes de grandes fortunas?

En la banca privada tenemos muchos proyectos para este año. Por una parte, vamos a seguir ampliando la oferta de producto más sofisticado. Estamos trabajando mucho en estructurados, alternativos, en crédito colateralizado...

Y tenemos previstos planes de expansión. Queremos completar la presencia en algunas geografías donde no estamos. Hemos empezado a trabajar en Oriente Medio y hemos comenzado un proyecto para ver cómo nos expandimos en Estados Unidos, en la parte doméstica.

– **¿Qué supone la entrada en Oriente Medio? ¿Qué mercados quieren cubrir?**

Prácticamente todas las bancas privadas globales tienen presencia allí. Hemos abierto una sucursal en Dubái, y desde ahí vamos a cubrir más países de la región. Estamos en proceso de contratación de los equipos de banqueros. Para empezar, lo ideal es montar un equipo pequeño de alrededor de cinco banqueros.

Desde Dubái cubriremos básicamente Emiratos, Catar, y Arabia Saudí, que son las regiones que tienen más sentido para la banca privada.

Luego desde la gestora, también queremos estar ahí para llegar a un cliente más institucional. Las geografías son las mismas, pero va a ser un poco distinto el peso. Para la parte institucional, empezamos por Abu Dabi y Kuwait. Ya hemos empezado a tener algunos mandatos.

– **¿Qué tipo de clientes quiere captar Santander en Oriente Medio? El perfil de cliente de banca privada no es el mismo que el de España...**

Son clientes que tienen más patrimonio que en España, y no tenemos definido un punto de corte, pero lo normal es que empecemos en algo un poco más grande de lo que tenemos aquí (en España dan servicio desde el millón de euros). Pero hay un poco de todo. Hay ultrarricos, pero también expatriados que tienen patrimonios más moderados.

– **En Estados Unidos, el negocio de banca privada de Santander ha consistido en gestionar negocio ‘offshore’ de grandes fortunas latinoamericanas. ¿El objetivo ahora es entrar al país a competir con los bancos locales?**

Sí, estamos viendo cómo atender el mercado local estadounidense de banca privada. Nuestro foco hasta ahora ha-

bía sido Latinoamérica, desde Miami. Ahora queremos entrar en toda la zona de EEUU con vinculación a la población más latinoamericana, que es donde a nosotros se nos identifica más. Desde Florida a California, pasando por Texas.

– **¿La idea de crecer en Estados Unidos pasa por desplegar oficinas especializadas, igual que en Europa?**

Vamos a empezar desde Miami. Ahí tiene sentido tener un equipo de banqueros, que pueden desplazarse a ver los clientes. Tenemos que ir contratando equipos según vayamos creando negocio.

– **Es más sencillo entrar a competir en estos países con un socio o a través de compras, ¿no?**

Podemos entrar orgánicamente, más despacio y más barato. O inorgánicamente más rápido y más caro. Tenemos preferencia por el despliegue orgánico, porque nos ha dado muy buen resultado. Pero nuestra obligación es ir mirando posibles compras en todas partes. Y así lo estamos haciendo. Siempre estamos mirando qué hay en el mercado.

– **¿Hay alguna otra geografía más donde tenga sentido entrar con este negocio?**

“Hemos abierto una sucursal en Dubái, y desde ahí cubriremos Emiratos, Catar, y Arabia Saudí”

“Nuestro foco en Estados Unidos es cubrir desde Florida a California, pasando por Texas”

“El volumen de clientes con más de 20 millones de patrimonio asciende a 3.000 grupos familiares”

Víctor Matarranz.

Estamos analizando otras geografías, pero están mucho más verdes. Si tú miras el mapa, no tenemos presencia en algunos países de Latinoamérica y nos queda todo Asia. En Europa, también hay algún país que está en esa lista. Nos falta toda la parte de centro Europa donde no hacemos banca privada.

Para la gestora, ya estamos creando equipos que cubran centro Europa, donde no teníamos tanta presencia, para crecer en la parte institucional.

– **Al margen de la entrada en nuevos países, ¿qué otras vías se plantean para mantener el crecimiento a doble dígito?**

Desde 2018 hemos multiplicado por tres el número de clientes de banca privada que tienen parte de su patrimonio con nosotros en distintos países. Ahí tenemos alrededor de 54.000 millones, tras crecer un 15% en 2023, y tenemos que continuar aumentando los flujos entre países.

Las conexiones más repetidas son Latinoamérica con EEUU y con España. Los clientes de México, Venezuela y Argentina tienen bastante patrimonio con nosotros en España. Lo de Argentina es muy reciente y lo de Venezue-

“La prioridad en seguros es crecer en ahorro, salud y pymes”

2023 fue un ejercicio estratégico para Banco Santander en el área de seguros. La entidad lanzó un holding para aglutinar bajo un mismo paraguas sus aseguradoras repartidas por todo el mundo y “empezamos a trabajar en verticales donde antes no estábamos tanto, como ahorro, salud y pymes y empresas”, explica Víctor Matarranz, responsable de Wealth Management & Insurance, que asegura que “son líneas muy estratégicas para nosotros a futuro. Han empezado a andar bastante bien en todos los países, pero hay que hacer bastante más”. Entre otros proyectos a corto plazo, en la rama de automóvil, “vamos a configurar nuestra plataforma Autocompara, que ya tenemos en varios países, como un proyecto más global. Eso nos permitirá dar el salto a otros países”.

la es más histórico. Brasil, por ejemplo, tiene más conexión hacia EEUU y, en Europa, hacia Portugal.

– **Uno de los ganchos que utiliza el banco para promover la inversión entre sus grandes clientes entre países es el inmobiliario...**

Hemos tenido bastante movimiento y actividad. Hay mucha demanda en inversión en inmobiliario en directo, que siempre tiene mucho atractivo. El año pasado hicimos alrededor de 240 millones de euros en transacciones, capturando gran parte del flujo de inversión entre Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

– **¿Cómo evoluciona el negocio de ultrarricos de Santander? ¿Siguen siendo los clientes con más de 20 millones una parte importante del crecimiento del negocio?**

Estamos creciendo mucho. El volumen de clientes asciende a 3.000 grupos familiares, también tras crecimientos de doble dígito. Este es un segmento claramente muy importante. El patrimonio es muy relevante para el negocio, de alrededor del 30% del total.

– **¿Dónde concentran la mayor parte de clientes de este segmento?**

En España y Latinoamérica.

LOS PLANES DEL NEGOCIO DE ALTAS RENTAS



Mauricio Skrycky

Víctor Matarranz.

“Queremos gestionar 20.000 millones en activos alternativos”

Sandra Sánchez Madrid

—En España, una de las tendencias en banca privada está siendo rebajar los mínimos de acceso para de entrada a clientes con menor patrimonio a los servicios más exclusivos del banco. ¿Se plantea Santander hacer algo así?

Nosotros creemos que el valor de la banca privada está en dar un servicio diferencial. Y no creemos que engordarla metiendo más y más clientes sea la forma de crecer.

Otra cosa es que cuando yo me pongo a pensar en inversiones, pienso que Santander tiene que tener una forma de atender a todo ese segmento de clientes con menor patrimonio. Estamos trabajando mucho ahí. Es una parte del mercado que es fundamental atender y atender bien, pero no creemos que tenga que ser a través de la banca privada.

—¿Y cómo debería ser?

Queremos crear un modelo de asesoramiento para toda la base de clientes. Esa capa de clientes que está por debajo de la privada, necesita un buen modelo de asesoramiento, para perfilar bien a los clientes y ofrecerles todo tipos de productos de inversión. Va a ir dirigido a todo el cliente minorista, pero va a tener el foco en el segmento de cliente de banca personal.

Tenemos que conseguir

“ En el mercado hay oportunidades de compra. Estamos valorando gestoras de 'private equity', deuda privada...”

“ Vamos a crear un modelo de asesoramiento para minoristas, y sobre todo clientes de banca personal

que el banco sea capaz de ofrecer productos de inversión a todos los clientes, independientemente de su patrimonio.

Y para eso estamos invirtiendo en crear una plataforma global de inversiones. Este es un proyecto muy importante y muy global de la gestora, que vamos a lanzar este año. Es muy importante tener herramientas digitales para poder hacer eso bien desde las oficinas.

— En el lado de gestión de activos, una de las prioridades estratégicas ha sido la creación de una gestora de alternativos con marca Santander. ¿Qué objetivos se plantean para este negocio?

En Asset Management tenemos dos áreas de crecimiento, que son el cliente institucional, donde nos habíamos quedado un poco atrás, y el de al-

ternativos.

Hemos creado la gestora, hemos alcanzado un volumen de 2.500 millones y vamos a seguir creando estrategias y vehículos. Queremos que se convierta en un área que tenga relevancia en nuestro negocio de gestión de activos. Hemos llegado a 217.000 millones de activos bajo gestión y queremos que Santander Alternative Investment sea una parte significativa de eso, que se note. El objetivo es lograr 20.000 millones de aquí a seis años.

— Al ritmo de crecimiento que la gestora ha tenido en su primer año, para alcanzar los 20.000 millones parece necesario crecer vía adquisiciones... ¿es esta pata dónde más lo necesitarían?

Hay que acelerar mucho. Pero es un área donde estamos poniendo mucha atención. Cuando empiezas un negocio de cero, encontrar algo adecuado puede ayudar.

—¿Qué sería interesante incorporar?

En principio cualquier cosa que apareciera en cualquiera de los espacios que estamos cubriendo: deuda privada, private equity, fondos de fondos... En el mercado hay oportunidades. El año pasado no fue un año fácil, pero al final del año se animaron las operaciones de este tipo. Estamos trabajando en ello.

Los banqueros no pueden ser policías universales

Francisco Uría

Hace unos días tuve el placer de participar en un debate sobre la evolución de la regulación bancaria en los últimos quince años.

La conversación, como era previsible, cubrió numerosos temas, pero uno de ellos se refirió al modo en que la regulación ha ido convirtiendo a los bancos en una especie de “gendarmes universales” de modo que en muy distintas materias, desde el ámbito fiscal hasta la sostenibilidad, pasando por la prevención del blanqueo de capitales, deben realizar un enorme esfuerzo en tecnología y recursos humanos para garantizar el cumplimiento de una normativa cada vez más compleja.

El entorno geopolítico, cada vez más tenso y fragmentado, ha ayudado poco en este aspecto y la aplicación de esas normas se ha ido convirtiendo en un gravamen creciente. Lógicamente, a mayor es el tamaño de la entidad y el número de las jurisdicciones en que opera, todo se hace más difícil.

El planteamiento regulatorio suele ser el mismo: se parte de la identificación de una serie de sujetos (normalmente ajenos al sistema financiero) y, al margen de imponerles —o no— una conducta concreta que se pretende impulsar o prohibir a través de una regulación específica, se convierte a los bancos en sujetos obligados y responsables de ese cumplimiento “ajeno”, efectuando un seguimiento y control de las actividades realizadas por esos sujetos, lo que exige de las entidades un gran esfuerzo en procesos, sistemas y medios humanos y, adicionalmente, crea para ellas un enorme riesgo legal y reputacional pues, a pesar del esfuerzo que realizan cotidianamente para cumplir con la normativa del mejor modo posible, si algo se les escapa, por escasamente relevante que pueda ser, terminan sometidos a severas responsabilidades.

Las entidades no tienen los medios de la autoridad y a veces no pueden detectar operaciones de fraude

Además, aunque los costes de cumplimiento se han disparado en los últimos años, el nivel de exigencia no deja de crecer de modo que ninguna dotación de medios a las funciones de control parece ser suficiente y las entidades se ven cada vez más presionadas a dedicar recursos ingentes para cumplir los más diversos fines, relevantes, sin duda, pero que merecerían más bien encontrarse en el perímetro de acción de las autoridades que en el de las entidades de crédito.

Por otra parte, esta asignación de funciones podría no ser la más eficiente. De hecho, cuando se trata de incentivar conductas que se consideran deseables los incentivos fiscales y las ayudas públicas son herramientas más útiles y cuando se trata de evitar otras que se consideran perjudiciales, nada más eficaz que las sanciones administrativas y penales sobre los propios autores. Y es que, aunque las entidades de crédito

deban colaborar con las autoridades, son éstas últimas quienes disponen de los medios más eficaces.

Todo esto se pone de manifiesto con particular severidad en el terreno de la prevención del blanqueo de capitales y el bloqueo de la financiación del terrorismo (por utilizar la nomenclatura de la legislación vigente) o el cumplimiento de las crecientes sanciones financieras internacionales.

Aquí, no puede caber duda alguna sobre la voluntad de cumplimiento escrupuloso de sus obligaciones por parte de las entidades de crédito que dedican recursos crecientes en este ámbito. Son bien conscientes de la importancia de su colaboración y de su crucial papel como “testigo” que pueda llamar la atención de las autoridades competentes sobre operaciones meramente sospechosas. De ahí los miles de operaciones que se les reportan cada año.

No obstante, como han evidenciado los casos que se han venido produciendo en los últimos años, el modelo no es perfecto, y las entidades, que no tienen los mismos medios que las autoridades, no siempre pueden detectar esas operaciones o a quienes, ocultos tras complejos entramados societarios en distintos países no siempre lo suficientemente transparentes, se benefician de ellas.

La creación de una nueva autoridad europea en materia de prevención de blanqueo de capitales (AMLA) evidencia la necesidad de avanzar en el modelo de respuesta frente a estas conductas y a una cierta reconfiguración de los roles y funciones de las autoridades, las entidades de crédito y el resto de los sujetos obligados, de modo que se reconozca el papel crucial que todos desempeñan, de modo que, aunque se mantengan sus deberes de colaboración, exista la clara conciencia de que sus medios y posibilidades no son ilimitados y que, en consecuencia, aunque dispongan de sistemas adecuados, no siempre será posible detectar a tiempo conductas indebidas.

Otro aspecto del problema es el daño reputacional que sufren las entidades de crédito cuando, en ocasiones, y a pesar de sus esfuerzos, se encuentran afectadas por este tipo de casos.

Hace unos meses, el gobernador del Banco de Francia, aludiendo a la supervisión bancaria, decía: “Cuando se produce un accidente de tráfico, la policía nunca es culpable”. Esta es exactamente la cuestión. Parecería lógico que quien coopera lealmente con las autoridades y utiliza todos los medios de que dispone para cumplir con sus obligaciones no soportase los costes legales y reputacionales potencialmente derivados de situaciones que, con la información que podían razonablemente obtener, no siempre era factible detectar o evitar, a veces, incluso, en cumplimiento de las normas.

Este juicio de ponderación y proporcionalidad parece obligado.

Socio global de Banca y Mercados de Capital en KPMG

Mapfre asegura por 26,5 millones el edificio incendiado en Valencia

COBERTURA/ La aseguradora “ha podido contactar, prácticamente, con la totalidad de sus asegurados de hogar del inmueble” a través del dispositivo que activó durante el fin de semana.

E. del Pozo. Madrid

La póliza de seguro de Mapfre que cubre el edificio de 14 plantas devastado el jueves pasado en el incendio de Campanar, en Valencia, fija un importe de 26,5 millones de euros para cubrir la edificación y otros 31.266 euros por el mobiliario comunitario.

Este importe es lo que se denomina, técnicamente en el sector, el capital asegurado. Es la cobertura comprada por la comunidad de propietarios del inmueble, una variable, junto con otras, en función de la cual se fija el precio del seguro. El capital asegurado puede no coincidir con el valor real del edificio y si es inferior puede ser una fuente de tensión.

“Desde primera hora del viernes, momento en que Mapfre desplegó su dispositivo de atención especial a los afectados por el incendio, hemos podido contactar prácticamente con la totalidad de los asegurados de hogar que tenemos en el edificio”, afirma Ricardo Garzó, director general de la compañía en Valencia.

Todos ellos “desde ese mismo día han comenzado a percibir el anticipo de indemnizaciones que hemos anunciado: 100% de la cantidad correspondiente al contenido que tuvieran asegurado en sus pólizas, más 12.000 euros en concepto de inhabilitación, que es el máximo estipu-



Estado ayer de los edificios calcinados por el incendio ocurrido el jueves pasado en Valencia.

lado por esta causa”, añade el directivo de la compañía.

Hasta el domingo al mediodía, han pasado por la oficina habilitada por Mapfre en la zona “alrededor de 70 familias afectadas, a las que hemos proporcionado asesoramiento y apoyo”. La entidad ha atendido tanto a sus asegurados como a cualquier afectado que haya requerido información y orientación sobre el seguro en general, apuntan estos desde la firma.

Mapfre es la aseguradora de 19 propietarios de las viviendas del inmueble calcinado, aunque su cobertura se extiende a 25 pisos, ya que

uno de los propietarios lo es de varias casas.

El contrato para el seguro de edificios y viviendas está suscrito entre la comunidad de propietarios y la compañía Mapfre y tiene fecha de validez desde el pasado 1 de febrero, con vencimiento el 1 de febrero de 2025.

La póliza incluye cobertura de incendio y señala que el edificio, construido en 2008 y con 139 copropietarios, tiene una calidad de construcción “alta”. Señala también que los metros cuadrados correspondientes a vivienda ascienden a 13.678, los trasteros y garajes ocupan 11.172 metros cuadrados y los

recintos comerciales 3.793.

La comunidad de propietarios del inmueble estudia la contratación de un perito ajeno a Mapfre para disponer de una opinión especializada e independiente.

Los propietarios han recibido varias propuestas para realizar esta peritación y en los próximos días debatirán sobre las mismas y tomarán un acuerdo. El objetivo de esta iniciativa es el de disponer de la mayor información posible sobre el estado del inmueble por parte de especialistas en la materia, ajenos en la medida de lo posible a los intereses económicos de las

La comunidad de propietarios se plantea contratar peritos diferentes a los de Mapfre

De momento, se desconoce cuando se permitirá la entrada de los técnicos para evaluar la situación

aseguradoras implicadas.

Según el presidente saliente de la comunidad –hubo un cambio anterior al siniestro–, que ha recibido información de los bomberos y la policía judicial, el interior del inmueble está destruido al extremo de que las viviendas “no existen, están diáfanas, y la estructura ha soportado muchísima temperatura”.

Por el momento, se desconoce cuando se permitirá la entrada de peritos al inmueble.

Otro de los propietarios explicó ayer a *Efe* que esperan que se declare la ruina del inmueble, bien porque sea imposible su reconstrucción, o porque el coste de la reparación sea superior al 50% del valor del edificio, situado en la póliza en 26,5 millones.

En ese caso, si el valor de la reconstrucción superara los 13,2 millones, “se declararía la ruina y quedaría extinguida la comunidad”, ha precisado este propietario.

Generali anticipa sus pagos a los afectados

Generali ha activado un protocolo para atender a los clientes efectos por el incendio en Valencia a los que ofrecerá el anticipo inmediato de pagos para hacer frente a sus primeras necesidades.

La aseguradora ha contactado ya con sus clientes, cuyas viviendas se han visto afectadas, para informarles de los trámites a realizar y acelerar el pago de indemnizaciones. Generali ha acordado realizar pagos inmediatos a sus clientes por un valor del 50% del capital asegurado en la cobertura de contenido, para que así puedan cubrir sus necesidades más inmediatas. Ofrecerá también pagos inmediatos a cuenta de la cobertura de inhabilitación de la vivienda asegurada para que puedan acceder a un piso alternativo. Generali ha agregado que ha informado y dado las correspondientes indicaciones a sus más de 42 oficinas de agencia en Valencia para ofrecer un trato preferente a todos los afectados. Además, como acciones de refuerzo ante este tipo de situaciones, ha ampliado la red de profesionales con los que colabora para poder hacer frente a la gestión de los siniestros con la máxima agilidad, señalan desde la compañía.



AHORA TAMBIÉN PUEDE ESCUCHARNOS



PODCAST

De **LUNES** a **VIERNES**, cada mañana antes de las **08:00H**

La **primera** de **Expansión**

+1 MILLÓN DE REPRODUCCIONES

¿Todavía no nos escucha?
¡Descúbralo aquí!



Numerosas solicitudes al BCE para la aprobación de nuevos consejeros en los bancos nacionales

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

A los supervisores del Banco Central Europeo (BCE) se le concentra el trabajo de evaluar la idoneidad como miembros de los consejos de administración de las personas propuestas por los principales bancos nacionales para que formen parte de aquellos.

Bankinter, Unicaja, BBVA y Santander llevan a sus juntas de accionistas nombramientos de distinta importancia, pero todo ellos deben ser aprobados por las autoridades europeas.

El momento de la convocatoria de las preceptivas juntas generales anuales de accionistas suele ser aprovechado por los responsables de los bancos para proponer a sus accionistas el nombramiento de nuevos consejeros, con distintas responsabilidades, que sustituyan a otros cuyos mandatos finalizan. Este ejercicio algunas de estas sustituciones tienen más relevancia que en otras ocasiones, especialmente en Bankinter y Unicaja, donde los cambios afectan a sus máximos responsables.

En Bankinter, la propuesta formulada por el consejo de administración (en realidad, por Alfonso Botín, que es quien ejerce el poder efectivo en la entidad al tener una participación superior al 23% del capital) es que María Dolores Dancausa —hasta ahora consejera delegada del banco— sustituya a Pedro Guerrero en su función de presidente no ejecutivo. Se propone a Gloria Ortiz como consejera delegada en sustitución de Dancausa.

No se espera que las autoridades denieguen su visto bueno, pero según algunas fuentes la forma en que tuvieron conocimiento de los cambios no ha gustado en el seno del Mecanismo Único de Supervisión (MUS) europeo, que es quien debe darlo.

Las quejas provienen porque no se produjo una comunicación previa al anuncio público de las sustituciones. Y ello, se señala, puede hacer que, si bien la autorización llegará finalmente, se retrase más de lo habitual en estos casos. Que Dancausa deba tener la consideración de consejera externa (dada su vinculación con la entidad) y no pueda figurar como independiente, que es lo que los supervisores prefieren, aunque no siempre logran sus propósitos, también es un inconveniente.

Preparación

El nombramiento de Ortiz como consejera delegada tampoco provocará mayores problemas que por el hecho de ir en el mismo paquete, y dentro y fuera del banco se considera no solo que se trata de una persona preparada sino que todo indica que su desarrollo profesional en Bankinter desde que entró a trabajar en él en 2001 habría estado orientado a que finalmente terminara siendo la consejera delegada.

Ortiz es todavía responsable de Banca Comercial, pero antes ha estado en Relaciones con Inversores, Financiero, Riesgos y Digital. Los nombramientos en Bankinter no alteran sustancialmente el control de la entidad, dada la presencia ejecutiva del principal accionista en el seno del consejo.

Unicaja también tendrá nuevo presidente no ejecutivo. José Sevilla, ex consejero delegado de Bankia y anteriormente alto directivo de BBVA, sustituirá a Manuel Azuaga como má-



María Dolores Dancausa presidirá Bankinter.



Gloria Ortiz será la nueva CEO de Bankinter.



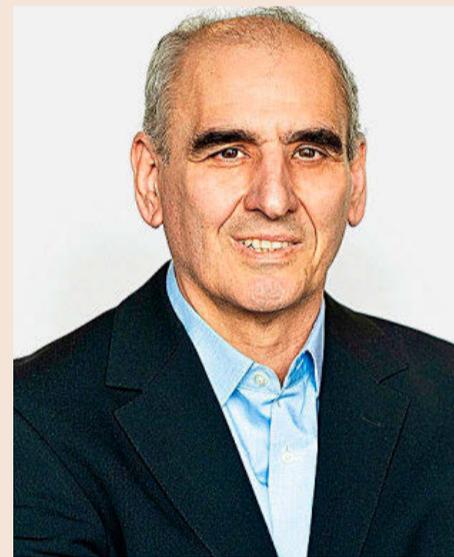
José Sevilla, nuevo presidente de Unicaja.



Cristina de Parias, nueva consejera de BBVA.



Enrique Casanueva, nuevo consejero de BBVA.



Carlos Barrabés, nuevo consejero de Santander.

No deja de ser curioso que en los consejos de los grandes bancos están antiguos responsables de bancos de inversión internacionales

ximo responsable de la entidad, una vez que la junta de accionistas dé su aprobación (no habrá problemas, porque los principales accionistas han avalado su nombramiento) y que los supervisores lo hagan.

En este caso no se esperan ni siquiera posibles retrasos, ya que el proceso de selección ha sido ampliamente conocido por la autoridad monetaria, que ha tenido completa información de cómo iba produciéndose la evolución de la terna que finalmente se presentó al consejo para que este eligiera.

Sevilla era un candidato aceptado por el MUS para, en un momento anterior, haber sido nombrado consejero delegado de Unicaja, cargo que finalmente recayó en Isidro Rubiales. En aquel momento, el verano pasado, hubo quien pensó que se había utilizado la figura de Sevilla como candidato a consejero delegado para hacer que el nombramiento final de Rubiales pareciera menos decidido de antemano de lo que pudiera estar realmente.

El tándem formado por Sevilla y el consejero delegado tiene ante sí la tarea, por un lado, de conseguir movilizar a la entidad, muy paralizada hasta ahora por las luchas de poder que hu-



Antonio Weiss, nuevo consejero de Santander.

bo, para adentrarla en parcelas del negocio en las que su presencia es reducida de manera que aumente su baja rentabilidad. Y por otro, de despejar las incertidumbres acerca de si el futuro del banco pasa por mantenerse en solitario o por integrarse dentro de una estructura mayor.

BBVA y Santander

Las otras dos entidades en las que se ha pedido autorización para nombrar nuevos consejeros son BBVA y Santander.

En el seno del MUS no ha gustado la forma en que Bankinter anunció los cambios en la cúpula

En el caso del primero, Cristina de Parias y Enrique Casanueva sustituirán a José Maldonado Ramos y Juan Pi Llorens, que llevaban en el consejo 24 y 13 años, respectivamente, y que habían sido nombrados por el anterior presidente, Francisco González.

De Parias fue en su momento la máxima responsable del negocio en España del propio banco, puesto del que fue relegada para ser nombrada entonces consejera de BBVA México.

Casanueva ha sido el máximo responsable de JPMorgan en España. No deja de ser curioso cómo en los consejos de los grandes bancos nacionales están presentes antiguos responsables de bancos de inversión internacionales.

En Santander, Antonio Weiss y Carlos Barrabés accederán al consejo en sustitución de Bruce Carnegie-Brown y Ramiro Mato, antiguo máximo responsable de BNP España, que ha decidido no optar a ser reelegido. Weiss fue asesor de la Administración Obama y alto responsable de Lazard, otro banco de inversión, y Barrabés fue un pionero en el desarrollo del comercio electrónico en España.

Buffett: Han terminado los días de ganancias “sorprendentes” de Berkshire

CARTA A LOS ACCIONISTAS DE BERKSHIRE HATHAWAY/ El oráculo de Omaha alerta de que no encuentra empresas para invertir, por lo que su acumulación de efectivo alcanza un nivel récord y ha disparado la recompra de acciones propias.

Eric Platt. Financial Times

Warren Buffett ha dicho a los accionistas de Berkshire Hathaway que su creciente conglomerado de 905.000 millones de dólares (835.000 millones de euros) prácticamente no tiene “ninguna posibilidad de lograr un desempeño sorprendente” en los próximos años, dejando al descubierto los desafíos que afrontan sus sucesores.

El Oráculo de Omaha señalaba el sábado en su carta anual a los inversores que hay muy pocos acuerdos que ofrezcan el tipo de impacto transformador de otras adquisiciones, como las de las aseguradoras **Geico** y **National Indemnity** o el ferrocarril **BNSF**.

“Sólo hay un puñado de empresas en EEUU capaces de cambiar la situación en Berkshire”, afirma. “Y fuera no hay candidatos para desplegar capital de Berkshire”.

Es un problema que Buffett ha tenido durante casi una década, a medida que crecían las operaciones y el efectivo de Berkshire. La sociedad ha gastado miles de millones de dólares en adquirir el operador de paradas de camiones **Pilot Flying J** y del conglomerado de seguros **Alleghany** en los últimos años, añadiéndolos a una cartera que incluye al proveedor de helados **Dairy Queen** y al gigante de servicios públicos **Berkshire Hathaway Energy**.

Pero esos desembolsos son insignificantes respecto al volumen de efectivo de Berkshire, que sigue aumentando, hasta un récord 167.600 millones de dólares: 39.000 millones más que en 2022.

“Durante un tiempo tuvimos muchos candidatos para evaluar. Si me perdía uno o muchos, siempre aparecía otro. Esos días quedaron atrás”.

Hacerlo ligeramente mejor

Buffett, de 93 años, que perdió el año pasado a su socio Charlie Munger, cree que Berkshire debe seguir “haciéndolo un poco mejor” que la empresa estadounidense promedio “y lo más importante, también debería operar con un riesgo menor de quiebra permanente”. Sin embargo, añade, “cualquier cosa que vaya más allá de ‘li-



Warren Buffett.

geramente mejor’ es una ilusión”.

El fallecimiento del mordaz vicepresidente de Berkshire ha desviado la atención de los inversores hacia las perspectivas de la empresa sin Buffett a la cabeza. Greg Abel, el sucesor ungido de Buffett, y Todd Combs y Ted Weschler, sus adjuntos en materia de inversiones, están alineados para dirigir al gigante.

Pero su tarea es difícil. Desde 1964, Berkshire supera con creces la rentabilidad del S&P500: 4,4 millones por ciento, frente al 31.000 por ciento del índice.

Las cartas de Buffett, junto con sus comentarios en reuniones anuales y cientos de entrevistas a lo largo de los años, forman un manual para las personas que algún día ocuparán la junta que gobernará Berkshire.

El sábado enfatizó que el “conservadurismo fiscal extremo” que durante mucho tiempo ha sido un principio rector del conglomerado persistiría sin duda.

“Una regla de inversión en Berkshire no ha cambiado ni cambiará: nunca arriesgarse a una pérdida permanente de capital”, escribe. “Gracias al viento de cola estadounidense y al poder del interés compuesto, el ámbito en el que operamos ha sido y será gratificante si se toman un par de

BERKSHIRE FRENTE AL S&P 500

Rentabilidad acumulada desde 2020, en %



Expansión

Fuente: Bloomberg

buenas decisiones a lo largo de la vida y se evitan errores graves”.

Añade que Berkshire seguirá aprovechando las oportunidades cuando se presenten, como lo hizo a principios de 2022, cuando invirtió más de 50.000 millones de dólares en acciones mientras el mercado se liquidaba. “Los pánicos no ocurrirán a menudo, pero sucederán”, afirma. “La capacidad de Berkshire para responder de forma inmediata a las incauciones del mercado con enormes sumas y con certeza de desempeño puede ofrecernos una oportuni-

dad ocasional a gran escala”.

Crítico

Sin embargo, Berkshire afronta una competencia mucho más dura que a principios de siglo, cuando el capital privado tenía menos poder de fuego. Y se ha convertido en un gran inversor en sus propias acciones, porque suele hacer recompras cuando no encuentra inversiones atractivas. En el cuarto trimestre, recompró 2.200 millones de dólares en acciones. Total, más de 9.000 millones en 2023. Desde que Munger murió, el deber de elegir cuándo ejecu-

“Tener una empresa que invierte con alta rentabilidad y estarse quieto genera riqueza casi sin medida”

“El año pasado destacaron los sólidos resultados de la unidad de seguros de la compañía”

“Excluyendo el beneficio no realizado, Berkshire ganó 37.400 millones de dólares un 21% más”

“Charlie se convirtió en mi socio y me devolvió la cordura cuando mis viejos hábitos salieron a la luz”

tar esas recompras recaer en Buffett. Aún no ha nombrado ni a Combs ni a Weschler para el puesto que Buffett compartió con Munger.

Buffett ha usado su carta para recordar a Munger como el arquitecto del moderno Berkshire Hathaway, describiendo su relación con él como “en parte hermano mayor, en parte padre amoroso”.

“Berkshire se ha convertido en una gran empresa. Aunque he estado a cargo del equipo de construcción mucho tiempo, a Charlie siempre se le debería atribuir el mérito de ser el arquitecto”.

Munger jugó un papel decisivo en cambiar el enfoque de inversión de Buffett, ayudándole a alejarse de un estilo de inversión de “colilla de cigarro”: comprar acciones de bajo precio a las que tal vez les quedara sólo una buena bocanada más. Buscar gangas era un estilo que Buffett había aprendido bajo la tutela del gran inversor Benjamin Graham, el padre de la inversión de valor. Pero con Munger comenzó a invertir en empresas con precios ajustados y bien administradas.

Resultados

“Charlie se convirtió en mi socio en Berkshire y me devolvió la cordura cuando mis viejos hábitos salieron a la luz”, afirma Buffett.

Berkshire presentó sus resultados anuales el sábado: ganó 96.200 millones de dólares y según Buffett esa cifra es “peor que inútil”, dado que las reglas contables exigen que la compañía incluya en su resultado final las variaciones trimestrales en el valor de su cartera de 354.000 millones de dólares. Excluyendo esas ganancias no realizadas, el beneficio operativo aumentó un 21%, hasta 37.400 millones de dólares en 2023. En el cuarto trimestre, crecieron un vertiginoso 28%, hasta 8.500 millones de dólares.

El beneficio está impulsado por los sólidos resultados de la unidad de seguros de Berkshire, incluida Geico. La cartera del Tesoro a corto plazo y el efectivo de Berkshire aportaron ingresos semanales de 115 millones de dólares por intereses el año pasado (6.100 millones de dólares), eclipsando los 5.500 millones que ganó en dividendos.

Buffett ha tenido dificultades para encontrar inversiones que valgan la pena y en el cuarto trimestre siguió siendo un vendedor neto de acciones. El año pasado se deshizo de acciones por valor de 24.000 millones de dólares.

“En Berkshire, preferimos las raras empresas que pueden desplegar capital adicional con altos rendimientos en el futuro”, asegura. “Tener una de estas empresas y quedarse quieto puede generar riqueza casi sin medida”.

A pesar de su sólido desempeño, Buffett dedica parte de su carta lamentándose de los errores cometidos. La compañía está atrapada en un litigio que podría costarle más de 10.000 millones. En el centro de la tormenta está su negocio de servicios públicos, donde el vicepresidente de Berkshire, Abel, pasó gran parte de su carrera. Hasta ahora, la unidad ha asumido 2.400 millones en cargos relacionados con incendios en 2020 y 2022 y ha advertido que sus pérdidas generales podrían aumentar. Los afectados en California y Oregon podrían pedir 8.000 millones, Berkshire dice que esa cifra podría triplicarse. La división de energía también alberga al agente inmobiliario HomeServices of America, con 11 demandas antimonopolio.

JPMorgan, Evercore y Goldman tienen a los banqueros top de 'M&A'

RÁNKING POR VALOR DE LAS OPERACIONES ASESORADAS EN 2023/ De la Colina, Pérez Cózar y Díaz-Pintado encabezan la clasificación.

Inés Abril. Madrid

El año 2023 no ha sido el más movido para las fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) españolas, pero los despachos de los máximos ejecutivos de JPMorgan, Evercore y Goldman Sachs no han dejado de recibir visitas.

Sus responsables en España lideran el ranking de los banqueros de inversión que han asesorado operaciones de M&A por mayor valor en 2023, según MergerLinks, la plataforma financiera británica fundada por un exprofesional de Rothschild que rastrea las transacciones para encontrar a los que han trabajado personalmente en ellas y han sido los artífices de que salgan adelante.

Ignacio de la Colina, presidente y consejero delegado de JPMorgan para España y Portugal, es el banquero de inversión más valioso del país. Lo fue en 2021 y 2022 y ha vuelto a situarse en lo más alto por tercer año consecutivo y a mucha distancia del resto.

Operaciones

Telefónica, Iberdrola, Aber-tis, Urbaser o el fondo de capital riesgo Cinven han recurrido a De la Colina para sacar adelante sus operaciones más delicadas de 2023 y eso le ha dado un volumen atribuido de 12.541 millones de euros por el valor de las transacciones que ha asesorado.

Es menos que en 2022, cuando llegó a 19.613 millones, pero casi el doble que su más directo competidor de 2023 y a años luz del resto.

Juan Pedro Pérez Cózar, responsable en Iberia del banco de inversión estadounidense Evercore, es el segundo banquero más destacado del ranking de MergerLinks, con un volumen de 6.578 millones de euros.

Pérez Cózar también repite en la lista. Obtuvo la segunda plaza en 2019, pero entonces trabajaba para Rothschild, de donde salió en 2021 para encabezar la oficina de Evercore en Madrid. Desde ahí volvió muy pronto a la clasificación y siempre en los puestos más altos.

Pérez Cózar fue el segundo en 2022. Ahora repite en idéntica posición, con Vodafone y la venta de su filial es-



IGNACIO DE LA COLINA
Presidente y CEO de JPMorgan en España y Portugal.



JUAN PEDRO PÉREZ CÓZAR
Responsable de Evercore en Iberia.



OLAF DÍAZ-PINTADO
Socio y responsable de Goldman Sachs en España.



JOAQUÍN ARENAS
Presidente de Bank of America para España y Portugal.



ÍÑIGO PAÑEDA
Responsable de Rothschild en España.



CARLO LODIGIANI
Director general de 'M&A' de Santander.

LOS BANQUEROS DE INVERSIÓN MÁS VALIOSOS DE 2023

Ranking por valor de las operaciones de 'M&A' asesoradas. En millones de euros.

Banquero	Entidad	Número de operaciones	Volumen
Ignacio de la Colina	JPMorgan	8	12.541
Juan Pedro Pérez Cozar	Evercore	3	6.578
Olaf Díaz-Pintado	Goldman Sachs	4	4.845
Joaquín Arenas	Bank of America	3	4.769
Íñigo Paneda	Rothschild	4	3.811
Carlo Lodigiani	Santander	4	3.402
Gonzalo de Paredes	Morgan Stanley	1	3.105
Jorge Lucaya	AZ Capital	5	1.783
Andrés Herranz	JPMorgan	1	1.232
Ignacio Moliner	CaixaBank	6	*

(* La cuantía no se ha revelado por el carácter confidencial de los importes de varias de sus operaciones. Fuente: MergerLinks

pañola a Zegona como principal valedor, y con Olaf Díaz-Pintado, socio y responsable de Goldman Sachs en España y tercero de la clasificación, a cierta distancia.

Mejor posición

Díaz-Pintado ha conseguido en 2023 su mejor puesto en el ranking de banqueros de fusiones y adquisiciones desde que comenzó a publicarse, en 2019. Ha estado dos veces en la quinta plaza y el año pasado escaló a la tercera.

Tiene un volumen atribuido de 4.845 millones que se queda a 1.730 millones de Pérez Cózar y muy cerca del

cuarto de la lista. Ese puesto es de Joaquín Arenas, responsable de Bank of America en España, que entra por primera vez en el ranking, a solo 76 millones del podio.

El ejecutivo ha asesorado operaciones por 4.769 millones, con la opa de Telefónica sobre su filial alemana como la transacción más destacada.

Arenas consigue adelantar a un histórico de la clasificación. Íñigo Pañeda, jefe de Rothschild en España, solo ha faltado un año a un ranking que llegó a liderar en 2019 y en el que vuelve a figurar en 2023 como parte del grupo de los cinco primeros.

La sexta plaza es para Carlo Lodigiani, director general de M&A de Santander y responsable de asesorar a las empresas industriales.

Hay varias que llamaron a su puerta el año pasado. FCC, Sacyr, Urbaser, Applus o Duro Felguera han permitido a Lodigiani generar un volumen asesorado de 3.400 millones y figurar por primera vez en el ranking.

También se estrena Gonzalo de Paredes, director general de Morgan Stanley.

Es el séptimo, gracias a su participación en la compra de IVI por parte de KKR, una operación de 3.000 millones que se consumió a principios de 2023 tras casi un año de espera. De Paredes toma el relevo de Andrés Esteban, responsable de Morgan Stanley en España, que en 2021 ocupó el sexto escalón del ranking.

Jorge Lucaya, socio director de AZ Capital, líder de la edición de 2020 y segundo en 2021, se coloca en la octava posición, seguido de Andrés Herranz, director general de Banca de Inversión en Iberia de JPMorgan.

El banco de inversión estadounidense es el único que logra incluir a dos de sus banqueros en una lista que cierra Ignacio Moliner, responsable de Banca Corporativa de CaixaBank.

Bruselas limita las comisiones de la banca sobre el euro digital

Andrés Stumpf /

Nicolás M. Sarriés. Madrid

El euro digital no será una barra libre de comisiones para la banca. Así lo dictamina la Comisión Europea que, en su propuesta legislativa, establece un tope para las tasas que las entidades podrán imponer a los comercios por utilizar sus servicios para cobrar a clientes con euros digitales.

Según indican desde Bruselas, las comisiones "no deberán ser mayores que aquellas que se imponen por otros medios de pago privados que resulten comparables", como, por ejemplo, los cobros con tarjeta de crédito. La Comisión Europea quiere velar por un equilibrio entre que los bancos sean recompensados por su trabajo como proveedores y que las empresas y los consumidores vean en el euro digital una alternativa de pagos asequible y eficaz.

Además, las comisiones tampoco podrán superar los costes incurridos por los bancos para proveer estos servicios, contemplando dentro de ellos "un margen o beneficio razonable".

Para los pagos entre particulares, sobre los que no se cobrará ningún tipo de tasa, la Comisión Europea propone crear un esquema dentro del sistema que valore estas transacciones y proporcione la compensación adecuada a la banca por sus servicios.

Al igual que para la producción y emisión de los billetes, el Eurosistema (el Banco Central Europeo y los bancos centrales nacionales) asumirá los costes de establecimiento del esquema y la infraestructura del euro digital.

Asimismo, la Comisión también pide al BCE que trate de reducir al mínimo los costes de inversión adicionales para los intermediarios, reutilizando en la medida de lo po-

La Comisión exigirá al BCE que vigile los cobros y realice informes periódicos sobre las comisiones

sible las infraestructuras existentes.

Vigilancia

Para que estos parámetros de las comisiones se cumplan y sean uniformes en la zona euro, Bruselas encarga al BCE que vigile de cerca la actividad de los bancos. Según señala en la propuesta legislativa, la autoridad "deberá monitorizar de manera regular el nivel de las comisiones y, atendiendo a esto, publicar las cuantías medias junto con un informe explicativo".

El euro digital se considerará una moneda de curso legal cuando entre en circulación, al menos si el proyecto legislativo de la Comisión Europea se materializa sin excesivas variaciones. Esto implica que la moneda digital deberá ser aceptada en cualquier transacción comercial de la misma forma que ahora se acepta el efectivo, por lo que garantizar que su uso no conlleve excesivas comisiones resulta capital para llevar a buen puerto el proyecto.

Este punto particular del texto sobre las comisiones de la banca ha sido celebrado por el BCE, que se encarga del desarrollo de la futura moneda digital y que será el que, una vez que se haya aprobado el marco legal y concluido la fase de preparación, dará luz verde o no a su emisión.

"El BCE celebra el techo propuesto en las comisiones a los comercios en vista de la necesidad de preservar el euro digital como divisa de curso legal", señalan desde la autoridad monetaria.



Sede de la Comisión Europea en Bruselas, Bélgica.

ECONOMÍA / POLÍTICA

Quienes adelanten la jubilación por un trabajo duro deberán cotizar más

EQUILIBRIO FINANCIERO/ La Seguridad Social exigirá una cotización adicional a las empresas y empleados por adelantar el retiro de trabajos duros, con penosidad, toxicidad y peligrosidad de las condiciones.

M.Valverde. Madrid.

El Gobierno está dispuesto a aumentar los colectivos de trabajadores con derecho a una jubilación anticipada por desempeñar trabajos especialmente duros: con "penosidad, toxicidad, insalubridad y peligrosidad". Pero, eso sí, el Ejecutivo pone condiciones para preservar el equilibrio del sistema de pensiones: Las empresas y los propios trabajadores deberán hacer una cotización adicional a la que ya les corresponde por su base, para aumentar los ingresos de la Seguridad Social.

Se trata de compensar la financiación de la pensión que luego les corresponda al adelantar la jubilación. Hay que tener en cuenta que estas personas se retirarán con toda la prestación, sin recortes de ningún tipo.

La medida de jubilarse de forma anticipada con toda la prestación por trabajos de especial dureza también beneficiará a los autónomos. Si bien, en este caso, serán ellos los que corran con toda la cotización adicional. Los presupuestos de cada año fijarán la cuantía de esta aportación en este tipo de jubilación, según regula el borrador de real decreto sobre los "coeficientes reductores que permitan anticipar la edad de jubilación", al que ha tenido acceso EXPANSIÓN.

La Seguridad Social aplicará coeficientes reductores en la cotización de estos trabajadores para que cuenten como periodos contribuidos que en realidad no son tales. De esta forma los beneficiarios podrán adelantar su retirada del mercado de trabajo. Eso sí, siempre que la empresa no haya podido colocarles en otro puesto de trabajo más propicio a su estado de incapacidad, y que se evite que sea afectado por la penosidad, toxicidad, insalubridad y peligrosidad.

La norma establece que tendrán derecho a la jubilación anticipada, si así lo deciden todas las instancias, quienes, al menos, hayan cotizado quince años en un puesto de trabajo de especial dureza. Quince años es el período mínimo de cotización exigido para cobrar una pensión. In-



Los conductores de autobuses están entre las profesiones más duras que piden adelantar la jubilación.

CEOE y los sindicatos presentarán la propuesta de jubilación anticipada

M.Valverde. Madrid

El Gobierno concede legitimidad a la patronal y a los sindicatos para proponer la aplicación de coeficientes reductores, si el colectivo afectado corresponde a asalariados. Si son autónomos, entonces en la decisión participarán las organizaciones más representativas del sector, con la patronal y los sindicatos.

Si se trata de empleados públicos, la propuesta de

instaurar un coeficiente reductor para la edad de jubilación deben tomarla la administración correspondiente con los sindicatos más representativos del sector.

A partir de ahí, la Seguridad Social, la Inspección de Trabajo y el Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo deben elaborar sus respectivos informes sobre las características del sector propuesto por

la patronal y los sindicatos para otorgar el beneficio de la jubilación anticipada.

Si el procedimiento se refiere a empleados públicos, entonces será el Ministerio de Transformación Digital y Función Pública el que elabore su informe correspondiente.

Al final, una comisión de evaluación formada por todos los ministerios y agentes sociales citados decidirá si corresponde, o no, aplicar

los coeficientes reductores, a los trabajadores seleccionado necesarios, en función de si concurren las circunstancias de penosidad, toxicidad, insalubridad o peligrosidad de la labor. Es necesario reseñar la contradicción que hay en el hecho de que la patronal y los sindicatos puedan hacer una propuesta que, al final, puede acabar en una comisión de la que ellos mismos forman parte.

cluso quienes continúen trabajando en otros empleos después de la edad de jubilación.

Antes de los 52 años

No obstante, a pesar de la reducción de los años para alcanzar la pensión no podrá acogerse nadie a esta medida que sea menor de 52 años. "En ningún caso", dice el borrador del real decreto. Hay que recordar que, a partir de

esa edad, hay un subsidio especial del desempleo, de 480 euros al mes, prorrogable hasta la jubilación. Y el SEPE cotiza por ellos el 125% de la cotización que les corresponde. Veinticinco puntos más, de forma adicional, para mejorar su futura pensión.

Para el cómputo del tiempo efectivamente trabajado, para el coeficiente reductor y la anticipación de la edad de jubi-

lación, se descontarán todas las faltas al trabajo, salvo en los siguientes casos: Las que se deban a una baja laboral por enfermedad común o profesional, o a un accidente, sea o no de trabajo.

Las que suspendan el contrato por nacimiento de un hijo y cuidado del menor. También por riesgo durante el embarazo y durante la lactancia natural. Además, los permisos

retribuidos, y lógicamente las vacaciones. También por la actividad sindical. Si bien, en este último caso el trabajador deberá continuar con el abono de la cotización adicional, según dice el real decreto.

Por lo tanto, se trata de aplicar coeficientes reductores que permitan adelantar la pensión a los trabajadores con labores de naturaleza excepcionalmente penosa, tóxica,

Un criterio para adelantar la jubilación será la dificultad de trabajar entre 55 y 65 años

El diálogo social estudia añadir la construcción, el transporte y las camareras de piso

peligrosa o insalubre y acusen elevados índices de morbilidad, porque hay un elevado porcentaje de trabajadores que enferman en un sitio y un tiempo determinado, o mortalidad. No obstante, está previsto que cada diez años se revisen, modifiquen o, en su caso, se supriman los coeficientes reductores.

Siniestralidad

También se puede decir que algunos colectivos de trabajadores necesitarían adelantar la jubilación en los siguientes casos, que cita el borrador del real decreto: Cuando, "en función de los requerimientos físicos o psíquicos exigidos para su desempeño, [los trabajadores] experimenten un elevado índice de morbilidad o siniestralidad a partir de una determinada edad".

También cuando las tareas "ocasionen secuelas que den lugar a elevados índices de morbilidad o mortalidad como consecuencia de contingencias profesionales". Es decir, de enfermedades o accidentes profesionales.

La ministra de la Seguridad Social, Elma Saiz, está negociando con la patronal y los sindicatos la inclusión en este tipo de jubilación de los trabajadores de la construcción y los conductores de transportes. También está sobre la mesa de negociación la jubilación anticipada de las camareras de piso de los hoteles, que limpian las habitaciones.

Actualmente, los colectivos que disfrutaban de una jubilación anticipada en razón de su penosidad son los mineros, el personal de vuelo, los conductores de ferrocarriles o los bomberos. También la policía local y las policías autónomas del País Vasco, Cataluña y Navarra. Curiosamente, en la lista de la Seguridad Social no figuran ni la Policía Nacional ni la Guardia Civil. Precisamente, el ministro del Interior, Fernando Grande-Marlaska, acaba de anunciar que creará una comisión en el Ministerio para incluir a ambos cuerpos como profesionales de riesgo y facilitar su jubilación anticipada.

EL EFECTO TRUMP/ LOS COMICIOS EN ESTADOS UNIDOS, DE LOS MÁS INCIERTOS DE SIEMPRE, DETERMINARÁN LA EVOLUCIÓN DE EVENTOS CLAVE ASÍ COMO DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES. TODO ELLO INFLUIRÁ EN LA MACROECONOMÍA.

Geopolítica en vilo ante la gran incógnita electoral de 2024



ANÁLISIS por Carlos Polanco

El historiador británico Eric Hobsbawm calificó el siglo XX como corto, porque a su juicio comenzó en 1914, a la vez que la Primera Guerra Mundial, y finalizó en 1991, al mismo compás que la disolución de la URSS. Siguiendo con ese razonamiento, podríamos decir que 2024 será un año corto, porque quizá no empiece hasta después del 5 de noviembre. Es una fecha clave porque es cuando los ciudadanos estadounidenses decidirán quién es su próximo presidente, una elección que en un mundo tan abierto y con tantos conflictos como el actual, y con dos candidatos tan diferentes como los que más que previsiblemente se enfrentarán, podría determinar la geopolítica mundial de los próximos años.

A principios de febrero, la compañía de seguros de crédito Coface celebró en París una nueva edición anual de su Conferencia de Riesgo País, en la que expertos en macroeconomía mundial valoraron la posible evolución geopolítica a lo largo de este año. El consejero delegado de la compañía, Xavier Durand, valoró que “el año será muy ajetreado desde un punto de vista electoral, con elecciones legislativas o presidenciales en 70 países que suman en torno a la mitad de la población y del PIB (ver información adjunta). Esto debería causar algunas convulsiones a nivel nacional, en un contexto geopolítico que sigue en confusión: la guerra en Ucrania está entrando en su tercer año y el conflicto entre Israel y Hamás amenaza con incendiar toda la región. El mundo es menos previsible y está más fragmentado”.

Una de las mayores convulsiones podría ser el efecto Trump, que estuvo presente durante toda la conferencia. De hecho, la reelección del republicano Donald Trump como presidente de los Estados Unidos no es que pueda tener posibles efectos en situación geopolítica mundial, sino que ya lo está teniendo. Este efecto, al menos, es retardante, a juicio de Thomas



La hipotética vuelta de Trump a la Casa Blanca podría dar un vuelco a la geopolítica.

Medio planeta, citado a las urnas en 2024

Estados Unidos, Rusia, Irán, India, Corea del Sur, México... Incluso Reino Unido si, como todo parece indicar, hay un adelanto electoral. 2024 es un año plagado de citas electorales, y si bien ninguna de ellas tendrá tanto impacto en la geopolítica y la economía mundial como la estadounidense, no es nada desdeñable la cifra: 70 países citarán a sus ciudadanos en las urnas, ya sea para comicios

ejecutivos o legislativos. En total, la mitad de la población del planeta está citada a votar, y sus países suman la mitad del Producto Interior Bruto mundial. La próxima cita electoral clave será la de este viernes en Irán, para el parlamento y la Asamblea de Expertos, que está encargada de elegir al líder supremo, así como de fiscalizar su tarea. Dos semanas más tarde, a mediados de marzo,

tendrán lugar las elecciones presidenciales de Rusia que servirán a Vladimir Putin para escenificar su permanencia en el poder. Sería su quinto mandato y el tercero consecutivo, algo que no sería posible de no haber sido reformada la constitución en 2020, en previsión de esta eventualidad. La gran cita será el 5 de noviembre, cuando todo parece indicar que el electorado estadounidense tendrá que

votar si Joe Biden permanece en la Casa Blanca o si vuelve Donald Trump. En favor del primero juega la inercia del que ya es presidente a repetir un segundo mandato, pero lo cierto es que se encuentra en un momento de popularidad muy bajo y arrecian las especulaciones sobre su estado de salud físico y mental. La elección de Trump supondría un cambio en muchos aspectos geopolíticos.

Gomart, director del Instituto Francés de Relaciones Internacionales (IFRI). Sirva como ejemplo lo que está ocurriendo en la guerra entre Rusia y Ucrania, que este sábado superó ya los dos años después de la invasión rusa, y donde parece haber un *stand by*: el ejército ruso se atrincheró y el ucraniano toma un respiro, a la espera de un rearme para poder seguir defendiéndose.

La tesis de Gomart es que Rusia está haciendo tiempo para saber si Joe Biden conti-

nuará en la Casa Blanca o si volverá Trump: “Respecto a Ucrania, no espera nada en 2024, [Putin] está esperando el resultado de las elecciones [de Estados Unidos], ese será el momento de la verdad para saber si seguirán o cesarán en su apoyo a Ucrania”. En estos momentos, hay un paquete de 60.000 millones de dólares en ayudas estadounidenses a Ucrania paralizado en el Congreso por la disputa entre demócratas y republicanos. Por si fuera poco, reina la sensación de que, de ganar Trump,

la ayuda económica y armamentística a Ucrania decaiga o incluso desaparezca. En contraste, Biden impuso el pasado viernes nuevas sanciones contra la Rusia de Putin.

Respecto al conflicto entre Israel y Hamás, éste puede tener derivadas de impacto muy inferior mientras este no escale, y parece que no lo hará. Aun así, uno de los países que se ha especulado que apoya la causa de Hamás, Irán, celebrará elecciones parlamentarias este mismo

viernes, aunque no es de esperar que ningún resultado electoral pueda afectar al conflicto en la franja de Gaza.

Otro de los posibles efectos de una victoria republicana en Estados Unidos podría ser una vuelta al proteccionismo, algo que ya se pudo observar en el primer mandato de Trump con el aumento de los aranceles a numerosos productos procedentes de todos los rincones del mundo. De hecho, no parece haber dejado atrás esta estrategia, y ya ha prometido que de volver a

La posible vuelta de Trump a la Casa Blanca rescataría las políticas proteccionistas

Putin espera a las elecciones de EEUU antes de tomar decisiones sobre Ucrania

ocupar el Despacho Oval, aplicará un arancel automático del 10% a todas las importaciones.

La cuestión del proteccionismo se torna especialmente interesante ahora que en Europa un sector clave como el agroalimentario está ocupando el centro del debate sobre el comercio mundial. De hecho, un punto en común de las protestas agrarias que se están desarrollando en varios países de Europa es la exigencia de derribar, o al menos modificar, acuerdos pendientes de aprobación como el de la UE con Mercosur, puesto que liberaliza el comercio entre Europa y Latinoamérica y, a juicio del sector europeo, supone un perjuicio. Bruno de Moura Fernandes, responsable de estudios macroeconómicos de la compañía, considera que, “aunque en general es mejor el libre comercio”, lo cierto es que de prosperar un acuerdo de este tipo “para los agricultores europeos sería más complicado porque hay más competencia”, sobre todo cuando esa competencia es más barata, como el caso de Ucrania o los países de América Latina.

Pese a todos los factores geopolíticos que ahondan en la incertidumbre mundial, 2024 será un año de crecimiento, con la contrapartida de que este se está desacelerando con respecto a ejercicios anteriores. Coface estima, así, que por tercer año consecutivo habrá una moderación del crecimiento y el PIB mundial habrá cerrado 2024 con avance del 2,2% cuando el año anterior había alcanzado un 2,6%, es decir, un aterrizaje suave. Aun así, Europa no saldrá muy beneficiada, puesto que estará muy cerca del estancamiento, aquejada por una “industria manufacturera que continuará penalizada por los altos costes y una floja demanda externa. En cualquier caso, los resultados de Estados Unidos y China tampoco serán para tirar cohetes, puesto que la economía más poderosa del mundo puede avanzar sólo un poco por encima del 1%, mientras que el gigante asiático, normalmente abonado a los fuertes avances, podría crecer un 4,3%.

Ofensiva del PP en el Congreso sobre el caso del exasesor de Ábalos

PRESUNTA CORRUPCIÓN EN LA VENTA DE MATERIAL SANITARIO/ Los populares harán mañana 6 preguntas y una interpelación al Gobierno sobre la presunta corrupción en la venta de material sanitario durante el Covid.

Expansión. Madrid

El Partido Popular (PP) prepara una larga ofensiva sobre el Gobierno en el Congreso de los Diputados, a propósito del caso Koldo. La supuesta trama corrupta de comisiones en la compra de material sanitario, para luchar contra la pandemia del coronavirus, que estalló en 2020, y que presuntamente dirigía Koldo García Izaguirre, asesor del entonces ministro de Transportes, José Luis Ábalos. Incluso, el PP tiene previsto mantener la presión durante las elecciones vascas, que se celebrarán el 21 de abril, y los comicios europeos, que tendrán lugar el 9 de junio.

La Cámara Baja ha registrado seis preguntas para mañana sobre esta cuestión a diferentes miembros del Gobierno: del PP y de Vox. Además, el miércoles los populares plantearán también una interpelación urgente que dará lugar a un texto que se votará en la siguiente sesión plenaria, informa *Europa Press*.

El presidente del PP, Alberto Núñez Feijóo, preguntará al jefe del Ejecutivo, Pedro Sánchez, “¿cuántos escándalos puede soportar su Gobierno?”. El portavoz del Grupo



El presidente del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo, en la campaña de las elecciones gallegas.

Popular, Miguel Tellado, preguntará al ministro de la Presidencia y Justicia, Félix Bolaños, sobre la información que tenía el Gobierno sobre esta trama de corrupción en plena pandemia del Covid.

Bolaños también será interpellado por el PP y Vox sobre si hay algún miembro del Gobierno implicado en el caso Koldo. A continuación, la se-

cretaría general del PP, Cuca Gamarra, preguntará al titular de Interior, Fernando Grande-Marlaska, sobre cuáles han sido las razones que han llevado al Ministerio del Interior a ser investigado por el juez de instrucción dentro del caso, al que la Guardia Civil ha denominado *Operación Delorme*.

La diputada Ester Muñoz

interrogará al ministro de Transportes, Óscar Puente, para que informe sobre la supuesta “trama corrupta” que se desarrolló en su ministerio, en la etapa de José Luis Ábalos.

Por su parte, el diputado Pedro Muñoz preguntará al ministro de Política Territorial y Memoria Democrática, Ángel Víctor Torres, sobre la

Alegría refuerza la presión socialista a Ábalos para que dimita como diputado

compra de material a la trama por parte del Gobierno de Canarias cuando él presidía la comunidad autónoma. También por el mismo hecho del Gobierno de las Islas Baleares, cuando su presidenta era Francín Armengol, que hoy es la presidenta del Congreso de los Diputados. Una vez finalizadas las preguntas, el Ejecutivo tendrá que enfrentarse a la interpelación urgente presentada por el PP para dar cuenta de la responsabilidad del Ejecutivo en los hechos que derivaron en las detenciones por el presunto cobro de comisiones ilegales en la venta de mascarillas, durante la pandemia del Covid-19.

La portavoz del Gobierno y ministra de Educación, Pilar Alegría, aumentó la presión ayer a Ábalos, para que dimita como diputado. Alegría dijo que “los socialistas tienen tolerancia cero ante la corrupción y los corruptos, vengan de donde vengan”.

Los aliados se reúnen hoy en París para apoyar a Ucrania

Expansión. Madrid

Una veintena de líderes mundiales se darán cita hoy en París, en una conferencia auspiciada por el presidente francés, Emmanuel Macron, que enviará un mensaje claro a Rusia de que Europa no se rendirá con Ucrania y que no permitirá una victoria del régimen de Vladimir Putin, informa *Efe*.

Entre los asistentes a esta reunión, que se celebrará en el Palacio del Eliseo durante la tarde, figuran el presidente del Ejecutivo español, Pedro Sánchez; el canciller alemán, Olaf Scholz, o el primer ministro belga, Alexander de Croo. También estarán países no europeos, como Canadá o Estados Unidos, que estará representado por el subsecretario de Estado para asuntos europeos y euroasiáticos, James O'Brien. El presidente ucraniano, Volodimir Zelenski, intervendrá por medio de una videoconferencia.

El objetivo primordial de este foro, que se ha preparado en escasos días tras la visita a París de Zelenski del pasado 16 de febrero y la posterior Conferencia de Seguridad de Múnich, es “contradecir la opinión” de los analistas de que el apoyo de Occidente a Kiev va en declive tras dos años de conflicto.

Las patronales catalanas aterrizan en Madrid



LA ESQUINA

Miguel Valverde
mvalverde@expansion.com
@MiguelValverde4

En el último año, las dos patronales catalanas más importantes, como Fomento del Trabajo y Pimec, de la pequeña y mediana empresa, han abierto oficina en Madrid. Su objetivo es intentar influir, hacer de grupo de presión, en el Gobierno central y, sobre todo, en Las Cortes. En las políticas económicas y sociales de ámbito nacional, para defender los intereses, legítimos, de las empresas catalanas.

No es baladí que el presidente de Fomento, Josep Sánchez Llibre, fuese durante años el portavoz económico de la antigua Convergencia i Unió en el Congreso de los Diputados. Ni tampoco que el delegado de Pimec en Madrid sea Ferrán Bel, último portavoz del PDeCAT en la misma cámara, que, precisamente, representaba lo mismo que CiU, el nacionalismo moderado de Cataluña. El desembarco de ambas organizaciones empresariales coincide además con la fuerza que tienen Junts y ERC

en sus relaciones con el Gobierno central. Sin ellos no puede salir adelante y, por eso, el presidente, Pedro Sánchez, se ha plegado a la ignominia de la ley de amnistía con los independentistas, para salvar a todos los condenados por el intento de golpe de Estado de septiembre y octubre de 2017, y la declaración ilegal de independencia de Cataluña.

Por lo tanto, es evidente que Fomento del Trabajo y Pimec van a intentar conseguir sus fines a través, sobre todo, de las dos fuerzas políticas independentistas, para que influyan en el Gobierno, al margen de mantener buenas relaciones con otros partidos. Curiosamente, ERC y Junts son los mismos partidos que con su política en Cataluña, y tras los hechos de 2017, han provocado la huida de la comunidad autónoma de ocho mil empresas. Entre estas políticas, obviamente, está la subida de impuestos. Algo de lo que protesta mucho Sánchez Llibre.

Fomento del Trabajo y Pimec quieren influir en el Gobierno y en Las Cortes a favor de las empresas catalanas

En todo caso es un gesto de integración en el diálogo nacional que Fomento y Pimec intenten influir en el Gobierno central y en Las Cortes. Por ejemplo, Pimec estará en la Comisión Nacional de Convenios Colectivos, gracias a la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz. El Estatuto de los Trabajadores regula que “podrán ostentar representación institucional en defensa de los intereses generales de los empresarios ante las Administraciones Públicas y otras entidades u organismos de carácter nacional o de comunidad autónoma las asociaciones empresariales de comunidad autónoma que cuenten en su territorio con un mínimo del 15% de los empresarios y trabajadores”. Hay que recordar que por tener el nivel de representación exigido los sindicatos nacionalistas del País Vasco, ELA y LAB, o de Galicia, la CIG, están en otras instituciones de ámbito nacional.

El problema para Pimec es que la Fiscalía la ha denunciado, junto a Uatae, la organización de autónomos de CCOO, por presuntas irregularidades en la captación de una subvención del Ministerio de Trabajo de 266.123 euros. El Fiscal acusa a ambas organizaciones de sendos delitos penales de fraude en las subvenciones y

de falsedad documental. El Ministerio Público acusa a ambas organizaciones de haber colaborado para que Uatae se llevase una subvención del Ministerio superior a la que le correspondía que, en realidad, era de 133.211,84 euros. Además, con el perjuicio causado a ATA, que es la organización de autónomos con mayor representación y miembro de la CEOE, y a UPTA, que es la segunda organización más representativa. Pimec sostiene que Uatae cambió la documentación que envía anualmente a las organizaciones de autónomos de ámbito nacional a las que ha estado adherida. Y, además, la patronal catalana subraya que “no ha solicitado la subvención citada ni ha hecho ninguna tramitación directamente en el Ministerio de Trabajo y Economía Social, y tampoco ha sido beneficiaria de ninguna cantidad económica”.

Ambas organizaciones están en Conpymes, que es una confederación empresarial que intenta competir con Cepyme, la patronal más representativa en toda España de este tipo de sociedades e integrada en la CEOE. Es evidente que la división en Conpymes favorece a Cepyme, que columbra el interés del Gobierno por sembrar la cizaña entre los empresarios.

LA VÍA LIBERAL/ El histórico hundimiento de la oferta de pisos para alquilar prueba el fracaso sin paliativos de la política de vivienda de Sánchez, que incluso ha empeorado los problemas de acceso al alquiler.

Soluciones para el mercado del alquiler roto por el intervencionismo

ANÁLISIS Ricardo T. Lucas

Los economistas consideran que un mercado no funciona cuando resulta imposible casar la oferta y la demanda. Es lo que sucede actualmente en varias ciudades españolas, sobre todo Barcelona y Madrid, con los alquileres de viviendas para particulares. Pero esta situación indeseada no es el resultado de fallos generados de forma embrionaria en este segmento del mercado inmobiliario nacional, sino que se debe paradójicamente a las medidas para intervenir en el mismo que han ido adoptando las distintas administraciones públicas.

Las competencias en materia de vivienda están transferidas a las comunidades autónomas, pero el Gobierno de Pedro Sánchez ha utilizado las dificultades de algunos colectivos para poder alquilar un piso (especialmente, los jóvenes y las familias con menos recursos) como argumento para tratar de controlar este mercado a nivel estatal. ¿El resultado? Lejos de mejorar la accesibilidad de los alquileres, un creciente volumen de personas denuncia que cada vez les resulta más difícil encontrar un piso que arrendar. Por un lado, los precios no dejan de crecer mes a mes. De otro, la oferta de viviendas disponibles ha caído dramáticamente, hasta un 70% en la capital madrileña y un 67% en la ciudad condal el año pasado. Por último, los arrendadores han elevado los requisitos que exigen a quienes tratan de alquilar una vivienda para protegerse ante posibles impagos a causa de los decretos para impedir los desahucios.

Políticas intervencionistas Todos esos obstáculos son el resultado directo de las políticas intervencionistas implementadas por el Ejecutivo de PSOE y Podemos (ahora Sumar) desoyendo las recomendaciones de los analistas inmobiliarios y del sector.

Por si fuera poco, el encarecimiento de los préstamos hipotecarios ha producido un trasvase rápido de potenciales compradores de vivienda hacia el mercado del alquiler, lo que ha agravado las tensiones



Isabel Rodríguez fue nombrada ministra de Vivienda por Sánchez el pasado mes de noviembre.

TENSIÓN EN LOS ARRENDAMIENTOS

> Precio medio del alquiler
En euros/m².



Expansión

> Subida de los alquileres
En 2023, en %.

Barcelona	9,70
Sevilla	8,04
Valencia	7,84
Madrid	7,82
Zaragoza	4,37
MEDIA NACIONAL	5,45

Fuente: Cátedra Grupo Tecnocasa-UPF

ya existentes en los precios y sobre la oferta.

Lo más preocupante, empero, es que lejos de rectificar la nueva ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, pretende ahondar en las políticas intervencionistas mediante otra reforma de la Ley del Suelo que llevará en marzo al Consejo de Ministros, un texto similar al que decayó con la convocatoria anticipada de las elecciones del 23-J, que tenía como medida estrella habilitar a las comunidades autónomas para topar los precios de los alquileres en las zonas que se declaren tensionadas.

Sin embargo, la crítica situación del mercado del alquiler en España precisa de medidas de choque para evitar mayores cuellos de botella. Cada año se forman 240.000

Los expertos instan a reconducir el parque público de viviendas hacia el mercado del alquiler

nuevos hogares, pero apenas se construyen 90.000 pisos. Una tendencia que tiende a agravarse por el fuerte aumento de los costes de edificación y la mayor burocracia.

Para incentivar el regreso al mercado del alquiler de los propietarios que han retirado sus pisos, los analistas recomiendan a corto plazo volver a ofrecer beneficios fiscales a los arrendamientos como forma de compensar la menor rentabilidad que ofrecen en el contexto actual estas operaciones. Más importante aún

es revertir la desprotección jurídica a los propietarios, derivada de las medidas antidesahucios aprobadas en pandemia y prorrogadas desde entonces, que han convertido en una quimera la posibilidad de desalojar a quien deje de pagar un alquiler en nuestro país. La excepcional cobertura que ofrece la ley a determinados colectivos como familias con menores dependientes o personas en riesgo de exclusión social está siendo utilizada por grupos del crimen organizado para okupar pisos de grandes propietarios, bancos y fondos, pero también de los particulares que se ven indefensos.

A medio plazo, los expertos consultados instan a reconducir las políticas públicas de vivienda hacia el mercado del

La pesadilla sueca de las listas de espera para alquilar

Hasta nueve años de espera para conseguir un piso en alquiler. Ese es el tiempo medio que debe aguardar quien pretenda conseguir un contrato de arrendamiento en la capital de Suecia, el paradigma de las políticas intervencionistas para tratar de contener los precios del alquiler. Por ley, los propietarios deben pactar las condiciones de los arrendamientos con el sindicato de inquilinos a través de la negociación colectiva. Es necesario cumplir una serie de condiciones para poder conseguir un contrato, lo cual genera que los plazos para acceder a un piso se alarguen hasta el punto de desesperar a quienes tratan de alquilar. Otro mercado en el que se viven situaciones rayanas con el paroxismo es el de Berlín, donde es habitual observar a cientos de personas esperando a la puerta de una vivienda, incluso pasando la noche a la intemperie, para poder optar a uno de los pocos inmuebles que son ofertados libremente en la ciudad debido a los topes de precios impuestos por el ayuntamiento de la capital. En paralelo, ha surgido un mercado ilegal en el que se arriendan viviendas sin contrato.

alquiler, adecuando el parque público a la evolución de la demanda y a las prácticas más comunes en los países europeos, en los que las viviendas con protección pública, en vez de asignarse de forma mayoritaria en régimen de propiedad como sucede en España, se ofertan mediante alquileres asequibles a quienes no pueden acceder a un piso con sus propios recursos. Esta opción permitiría ofrecer soluciones ocupacionales de manera más ágil sin crear distorsiones al resto del mercado.

Planas planteará hoy en Bruselas las protestas del campo

Expansión. Madrid

El ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas, propondrá mañana lunes en el Consejo de Ministros de Agricultura de la Unión Europea (UE) medidas para atender las demandas de las organizaciones agrarias, informa *Servimedia*. El ministro trasladará a los titulares de Agricultura de los Veintisiete medidas como reducir la burocracia de la Política Agrícola Común (PAC) y abordar las cláusulas espejo, entre otras medidas. Las cláusulas espejo significan que los productos de terceros países que entren en la Unión Europea deben tener el mismo tratamiento que los europeos.

Planas pedirá también a sus homólogos más simplificación en la solicitud de las ayudas de la PAC y más flexibilidad en las exigencias comunitarias para el acceso a las subvenciones sobre cuestiones como el barbecho y el laboreo.

Estas medidas se integran dentro de las 18 propuestas presentadas por el Ministerio el pasado 15 de febrero a las principales asociaciones agrarias (Asaja, COAJ y UPA), en las que se destaca el refuerzo de la Ley de Cadena Alimentaria, la voluntariedad del *cuaderno digital*, el mantenimiento del apoyo al seguro agrario y al gasóleo agrícola, entre otras.

Precisamente, Planas presentará las reclamaciones de los agricultores el mismo día que las protestas de este colectivo volverán a las calles de Madrid. Las manifestaciones provocarán cortes de tráfico en la capital, entre las nueve de la mañana y las tres de la tarde, cuando está prevista la manifestación que se iniciará desde Arganda del Rey hasta la sede del Parlamento Europeo.

Protestas en España

En España, los agricultores llevan más de dos semanas manifestándose contra la carga burocrática y las mayores exigencias ambientales de la Política Agraria Común (PAC) de la Unión Europea (UE), los bajos precios en origen y la competencia de importaciones de terceros países.

También protestará por las calles de Madrid el sector pesquero para reivindicar una producción y distribución digna de alimentos básicos.

IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

China utiliza México para vender en EEUU sin pagar aranceles extra

COMERCIO INTERNACIONAL / La vía mexicana permite a Pekín vender sus productos en Estados Unidos sin tener que abonar las tarifas derivadas de las tensiones comerciales.

Claire Jones / Christine Murray / Keith Fray. Financial Times

China está vendiendo más productos a Estados Unidos (EEUU) a través de México, evitando así los aranceles extra impuestos por la administración Trump y mantenidos por la de Joe Biden, según los datos recopilados por *Financial Times*.

Las estadísticas de tráfico de contenedores, analizadas por Xeneta, aseguran que en los primeros tres trimestres del año pasado llegaron a México 881.000 contenedores de veinte pies [28 toneladas de capacidad] procedentes de China. En el mismo periodo de 2022 esa cifra apenas alcanzaba los 689.000. Ese alza llegó en el momento en el que México adelantó a China como primer exportador hacia EEUU y coincidió con el progresivo aumento del tráfico de mercancías por carretera a través de la frontera mexicana.

Las cifras también dejan en evidencia las dificultades que atraviesa la administración Biden para cumplir su objetivo de reducir la dependencia de EEUU hacia la cadena de suministros global que está dominada por rivales geopolíticos, como China, cuya capacidad manufacturera hace posible que tenga un papel clave en el suministro de cualquier tipo de suministros.

“EEUU es el mayor consumidor del mundo y China es el principal productor del mundo”, explica Robin Brooks, ex economista jefe en el Instituto Internacional Financiero. “De una manera u otra, estas dos fuerzas deben unirse”.

EEUU quiere relocalizar sus cadenas de suministros, lejos de China; este movimiento comenzó en 2018, cuando Donald Trump impuso nuevos aranceles al comercio con el país asiático en el contexto de una persistente competencia comercial y geopolítica entre las dos grandes potencias. Biden las ha mantenido.

Como consecuencia de la guerra de tarifas, los productos chinos apenas suponen ahora un 15 % de todas las importaciones que registra



Barco con contenedores saliendo del puerto de Manzanillo, uno de los más importantes de México.

EEUU; es una quinta parte de lo que se contabilizaba en 2017. A pesar de todo, algunos productos chinos que hace unos años se habrían enviados directamente al país norteamericano, están entrando a través de México, evitando así los aranceles.

“Hablar de reducir la dependencia de China es fácil, pero la realidad es muy distinta”, asegura Erik Devetak, director de producto y responsable de datos de Xeneta. Un realineamiento total y genuino del sector manufacturero global requeriría “muchos años de trabajo e inversiones colosales dirigidas por el Estado”, añade Devetak.

México no es el único beneficiario de la estrategia china de utilizar un tercer país para hacer llegar sus productos a EEUU. Pekín también está enviando parte de su sobreproducción a países como Vietnam, Filipinas o Singapur que, a su vez, registran

Desde enero a septiembre de 2023 llegaron a México desde China casi 900.000 contenedores

Biden está recibiendo presiones para endurecer el tratado comercial con México

La china BYD tiene planes para abrir una planta de fabricación de coches eléctricos en México

superávit en sus relaciones comerciales con EEUU. Esto sugiere que la industria manufacturera china se sigue beneficiando de la demanda estadounidense, según afirma Brooks. Los fabricantes chinos de coches están entre los que mayor provecho están obteniendo de esta estrategia. Datos de INA, el organismo mexicano que controla el suministro de la industria de autopartes, señalan que 33 compañías chinas con operaciones en México enviaron a EEUU productos por valor de 1.100 millones de dólares en 2023. En 2021 esa cifra apenas superaba los 710 millones.

Los coches importados por EEUU desde México pagan un arancel del 2,5 % mientras que las partes de los vehículos que se ensamblan en las plantas mexicanas abonar una tarifa de entre el 0 % y el 6 %. En contraste, los coches y los componentes que se com-

pran a China pagan un arancel adicional del 2,5 %.

Gary Hufbauer, analista del laboratorio de ideas Peterson Institute, sugiere que las reglas escritas hace años en el tratado entre EEUU, México y Canadá se han visto superadas por la conversión de China en una potencia manufacturera global, lo que otorga a los fabricantes del país asiático recursos para evitar los aranceles.

Las reglas actuales determinan que si los suministros que llegan a México no sufren algún tipo de transformación, cuando pasan a EEUU deben pagar las tarifas completas. Pero Biden afronta presiones por parte de los sindicatos y del Congreso para endurecer la regulación y evitar que puedan llegar componentes chinos al mercado estadounidense. Los planes para abrir plantas en México por parte de fabricantes chinos como BYD también preocupan en EEUU.

La UE comprará litio chileno para reducir su dependencia de China

Expansión. Madrid

La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, ha avisado contra la “dependencia” de la Unión Europea (UE) de China en materias primas necesarias para la descarbonización y citó el acuerdo entre la UE y Chile sobre litio como modelo para diversificar los suministros.

“Hemos observado que en los últimos 20 o 30 años China, estratégicamente, ha comprado mina tras mina, globalmente. Toman las materias primas, tienen el procesamiento en China y tiene el monopolio de estas materias”, dijo Von der Leyen durante un coloquio con industriales comunitarios.

La presidenta de la Comisión subrayó que “el 97% del litio que consumimos en la UE viene de China”, algo que “no es bueno” porque los Veintisiete son “totalmente dependientes de China en esto”, y defendió la estrategia de “autonomía estratégica” de la UE para contar con más proveedores, como Chile.

“Lo que hacemos ahora es que hablamos con otros países, como por ejemplo Chile, con quien acabamos de cerrar un acuerdo sobre litio para diversificar la cadena de suministro y no tener una situación como la de Rusia, con sobredependencia y potencial chantaje”, dijo.

Acuerdo UE-Chile

Von der Leyen se refería a los acuerdos firmados el pasado diciembre entre la Unión Europea y Chile para modernizar los pactos anteriores con vistas a reforzar la cooperación política y fomentar el comercio y la inversión y, en concreto, el abastecimiento de materias primas a través del potencial minero del país sudamericano.

Los acuerdos, pendientes aún de ratificación, consagran gran importancia al cobre y al litio, el llamado “oro blanco” del que Chile es el segundo productor mundial.

La presidenta de la Comisión y candidata a revalidar en el puesto dijo que otro de los aspectos a cuidar en la transformación industrial es la justa competencia en el sector de los coches eléctricos, ya que China subsidia “fuertemente” su producción doméstica.

ENCUENTRO EXPANSIÓN-BANCA MARCH

La financiación alternativa se afianza en un entorno de tipos altos

DIVERSIFICACIÓN/ Cada vez más empresas apuestan por complementar la financiación bancaria tradicional con fórmulas como la emisión de bonos y pagarés en el Marf, que se adaptan con flexibilidad a sus necesidades.

Jesús de las Casas. Madrid

En el actual entorno de tipos altos de interés, las alternativas a la financiación tradicional se han consolidado como una herramienta esencial para impulsar el crecimiento, uno de los principales desafíos para las compañías españolas. Fórmulas como la emisión de bonos y pagarés les permiten diversificar sus fuentes de financiación, reduciendo su dependencia de la bancaria. Esta tendencia protagonizó el encuentro *Financiación alternativa para la empresa*, que organizó EXPANSIÓN con la colaboración de Banca March.

“La financiación alternativa es clave para mejorar la estructura financiera de nuestras empresas”, subrayó David Jiménez-Blanco, vicepresidente de BME. En este sentido, puso en valor la contribución del Mercado Alternativo de Renta Fija (Marf), que en octubre de 2023 celebró su décimo cumpleaños. Alrededor de 150 compañías han obtenido financiación en este mercado de manera directa. “Cada vez es más conocido y considerado como una alternativa válida de financiación por más empresas de toda España”, destacó.

Interés creciente

José Luis Acea, consejero delegado de Banca March, confirmó que “hemos visto un incremento del interés de las empresas españolas por la financiación alternativa en mercados de capitales”. Además de incidir en la importancia de la diversificación de fuentes de financiación, Acea se refirió a la propuesta de valor “diferenciadora y única en el mercado financiero” de Banca March: “Apostamos por el crecimiento conjunto con nuestros grupos de interés: clientes, profesionales,

PILAR PASCUAL

‘Deputy’ CFO y ‘head’ de ‘corporate finance’ de MásMóvil

“La financiación alternativa es mucho más ágil y flexible en cuestión de plazos y condiciones”



De izq. a dcha.: Carlos Mijangos, CFO de Sacyr; Manuel Serrano, CFO de Pryconsa; Pilar Pascual, Deputy CFO y ‘head’ de ‘corporate finance’ de MásMóvil; Íñigo Presmanes, CFO de Maxam; David Jiménez-Blanco, vicepresidente de BME; Ana I. Pereda, directora de EXPANSIÓN; José Luis Acea, consejero delegado de Banca March; Gonzalo Gómez Retuerto, director general del Marf (BME); José Manuel Arcenegui, director general de Banca March y responsable del área de banca corporativa; y Joan Bonet, director de estrategia de mercados y asesoramiento de Banca March.

accionistas y la sociedad”.

Por su parte, Joan Bonet, director de estrategia de mercados y asesoramiento de Banca March, habló acerca de las perspectivas en torno al actual ciclo económico: “El sector inmobiliario, el empleo y el consumo se están comportando de forma destacable, pero hay vulnerabilidades como la contracción del crédito y la debilidad del sector industrial”. Pese a los riesgos, Bonet descartó los escenarios más negativos para 2024. Asimismo, dijo que “será un buen año para la renta fija” y

DAVID JIMÉNEZ-BLANCO

Vicepresidente de BME

“La financiación alternativa es clave para mejorar la estructura financiera de nuestras empresas”

ÍÑIGO PRESMANES

CFO de Maxam

La financiación alternativa nos da una flexibilidad y unos plazos que, en ocasiones, los bancos no pueden ofrecer”

recalcó “la gran oportunidad que ofrecen los mercados de financiación alternativa”.

Acerca de los beneficios que aporta, “la gran ventaja de la financiación alternativa es la diversificación”, comentó José Manuel Arcenegui, director general de Banca March y responsable del área de banca corporativa. Aunque el proceso de lanzamiento puede suponer un reto en primera instancia para el equipo financiero de una compañía, es asumible si cuenta con el acompañamiento de expertos en la ma-

JOSÉ LUIS ACEA

Consejero delegado de Banca March

Vemos más interés de las empresas españolas por la financiación alternativa en mercados de capitales”

MANUEL SERRANO

CFO de Pryconsa

Utilizamos el programa de pagarés según como esté el mercado financiero y la expectativa de rentabilidad del inversor”

teria. Arcenegui afirmó que “no se trata de suplir a la financiación bancaria, sino de contar con una opción más flexible que puede diseñarse a medida”.

Desde la perspectiva de empresas que han dado este paso, “la financiación alternativa es mucho más ágil y flexible en cuestión de plazos y condiciones, de cara a la adquisición de otras compañías o la realización de nuevos proyectos”, explicó Pilar Pascual, Deputy CFO y head de corporate finance de MásMóvil. Pascual reconoció que “al principio

JOAN BONET

Dir. de estrategia de mercados y asesoramiento de Banca March

Hay vulnerabilidades en el ciclo económico, como la contracción del crédito y la debilidad del sector industrial”

GONZALO GÓMEZ RETUERTO

Director general del Marf (BME)

El saldo vivo en el Marf hoy ronda los 8.500 millones de euros entre bonos y pagarés”

veíamos algunas barreras como la documentación, pero es un procedimiento que sólo hay que hacer una vez”.

En la misma línea, “al principio puede costar entender cómo funciona un folleto de emisión y los distintos tipos de emisiones, pero una vez que echa a rodar, emitir es relativamente sencillo y muy ágil”, señaló Carlos Mijangos, CFO de Sacyr. No obstante, apuntó que “es necesario romper determinadas barreras y paradigmas: en primer lugar, debes ser una compañía atractiva y generar confianza entre

CARLOS MIJANGOS

CFO de Sacyr

Para ser una compañía atractiva y generar confianza entre los inversores, la transparencia es clave”

JOSÉ MANUEL ARCEGUI

Dir. gral. de Banca March y resp. de banca corporativa

El fin no es suplir a la financiación bancaria, sino tener una opción flexible que puede diseñarse a medida”

El Marf, opción al alza para las empresas

“Un grado alto de dependencia de una única fuente de financiación puede ser motivo de vulnerabilidad para las empresas”, advirtió José Luis Acea, consejero delegado de Banca March. La entidad ha consolidado su liderazgo como asesor registrado y colocador de deuda a corto plazo en el mercado español. En particular, es asesor registrado en 38 de los 86 programas de pagarés que hay actualmente en el Marf –el 44% del total–, mientras que es colocador en el 65% de ellos. En términos de volumen, el 45% del saldo vivo de mercado al cierre de 2023 había sido colocado por la mesa de distribución institucional de Banca March.

los inversores. La transparencia es clave para ello”.

Para Íñigo Presmanes, CFO de Maxam, “la financiación alternativa nos da una flexibilidad y unos plazos que, en ocasiones, los bancos no pueden ofrecer”. La compañía, que cuenta con un programa de pagarés en el Marf desde 2016, decidió emitir bonos el año pasado. “Al inicio buscábamos liquidez a un coste competitivo, y hemos evolucionado hacia unas necesidades de financiación más a largo plazo”, indicó Presmanes.

Por su parte, Manuel Serrano, CFO del grupo inmobiliario Pryconsa, comentó que “en momentos complejos o de crisis, la financiación bancaria desaparece más que otras fuentes”. La compañía ha lanzado programas de pagarés en el Marf para sumar una fuente de financiación con un coste atractivo. “Lo vamos utilizando más o menos en función de cómo estén los costes financieros de la banca frente a la expectativa de rentabilidad del inversor”, matizó.

Por último, Gonzalo Gómez Retuerto, director general del Marf (BME), hizo un balance de la financiación aportada por este mercado, que tiene un saldo vivo que “hoy ronda los 8.500 millones de euros”. Gómez Retuerto concluyó que “tenemos empresas con historiales muy diversos, de todos los sectores de la economía y casi todas las comunidades autónomas”.



IBEX

Semana 19-02-2024 al 23-02-2024

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.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable						
Acciona	104,650	-4,12	108,500 M	104,650 V	79.900	131,700 En	104,650 Fe	87.708	0,41	203,989 Ag22	17,523 My00	4,51	Jl-22 U	4,11	Jl-23 A	4,51	4,25	-21,49	-21,49	54.856.653	5.741	11,91	11,60	1,14	ANA	CON
Acciona Ener	19,780	-6,43	20,900 L	19,780 V	331.502	27,180 En	19,780 Fe	354.905	0,27	42,734 Ag22	19,780 Fe24	0,70	Ab-22 U	0,28	Jn-23 U	0,70	3,45	-29,56	-29,56	329.250.589	6.513	16,08	16,62	1,08	ANE	ENR
Acerinox	10,260	-2,89	10,360 J	10,160 M	489.206	10,565 Fe	9,542 En	715.562	0,67	11,054 En22	2,225 En99	0,60	Jl-23 C	0,30	En-24 A	0,31	5,89	-3,71	-0,80	270.546.193	2.776	7,61	6,84	0,92	ACX	MET
ACS	37,160	2,12	37,160 V	36,450 L	369.819	39,892 En	35,660 En	491.011	0,45	39,892 En24	1,941 Fe00	1,96	Jl-23 A	1,48	Fe-24 C	0,46	5,23	-7,47	-5,19	278.164.594	10.337	15,48	13,71	1,78	ACS	CON
Aena	176,000	5,26	176,000 V	168,250 L	161.351	176,000 Fe	159,800 En	130.555	0,22	176,000 Fe24	49,455 Fe15	4,75	Ab-19 U	6,93	My-23 A	4,75	2,77	7,25	7,25	150.000.000	26.400	16,37	15,13	3,21	AENA	TUR
Amadeus	60,260	-0,40	61,400 M	60,260 V	702.623	66,100 En	60,260 Fe	631.110	0,36	78,594 Oc18	8,742 My10	0,74	Jl-23 A	0,74	En-24 A	0,44	1,92	-7,12	-6,44	450.499.205	27.147	20,97	18,37	4,84	AMS	TRS
ArceflorMittal	24,305	-5,13	24,865 L	24,305 V	201.907	26,495 Fe	24,065 En	237.331	0,07	121,556 Jn08	5,883 Fe16	0,35	Jn-23 A	0,17	Di-23 A	0,17	1,42	-5,30	-5,30	877.809.772	21.335	5,22	4,62	0,36	MTS	MET
B. Sabadell	1,194	2,40	1,194 V	1,164 X	16.203.139	1,234 En	1,112 Fe	24.041.833	1,13	3,830 Fe07	0,233 Oc20	0,03	Di-22 A	0,02	Di-23 A	0,03	2,52	7,23	7,23	5.440.221.447	6.493	5,19	5,97	0,42	SAB	BCO
B. Santander	3,835	4,40	3,839 J	3,738 L	26.044.150	3,930 En	3,572 En	34.654.211	0,56	5,192 Di07	1,325 Se20	0,14	My-23 C	0,06	No-23 A	0,08	3,66	1,46	1,46	15.825.578.572	60.683	5,40	5,22	0,57	SAN	BCO
Bankinter	5,810	2,98	5,810 V	5,656 L	2.330.633	6,178 En	5,526 Fe	2.826.453	0,80	6,344 No23	0,687 J12	0,43	Se-23 A	0,13	Di-23 A	0,14	4,49	0,24	0,24	898.866.154	5.222	6,21	6,84	0,89	BKT	BCO
BBVA	9,430	4,59	9,430 V	9,026 L	8.098.822	9,430 Fe	7,996 En	11.768.775	0,51	9,430 Fe24	1,830 Se20	0,47	Ab-23 C	0,31	Oc-23 A	0,16	5,04	14,64	14,64	5.837.940.380	55.052	6,88	6,99	0,95	BBVA	BCO
CaixaBank	4,104	3,56	4,104 V	4,038 L	9.417.154	4,104 Fe	3,826 En	10.574.107	0,33	4,197 No23	0,976 Mz09	0,23	Ab-22 U	0,15	Ab-23 A	0,23	5,64	10,14	10,14	8.060.647.033	33.081	6,27	6,78	0,79	CABK	BCO
Cellnex Telecom	34,150	2,95	34,150 V	33,150 L	817.249	35,820 En	32,480 Fe	1.036.389	0,39	60,895 Ag21	9,441 No16	--	No-18 A	0,05	No-21 A	0,03	--	-4,23	-4,23	679.327.724	23.199	--	--	1,68	CLNX	TEL
Colonial	5,120	-1,06	5,150 J	5,120 V	938.528	6,510 En	5,065 Fe	1.044.377	0,49	3,314 J189	1,292 J12	0,20	Jl-22 A	0,07	Jl-23 A	0,20	3,83	-21,83	-21,83	539.615.637	2.763	15,49	14,63	0,55	COL	INM
Enagás	14,365	-0,76	15,030 X	14,365 V	1.395.934	15,885 En	14,335 Fe	799.442	0,78	18,237 Fe20	1,591 Se02	1,73	Jl-23 C	1,03	Di-23 A	0,70	11,77	-5,90	-5,90	261.990.074	3.763	15,61	17,96	1,32	ENG	ENE
Endesa	16,725	1,49	16,945 X	16,580 L	1.119.930	19,800 En	16,480 Fe	1.217.735	0,29	19,800 En24	1,033 Se02	1,59	Jl-23 A	1,59	En-24 A	0,50	12,37	-9,40	-6,69	1.058.752.117	17.708	10,55	9,27	2,82	ELE	ENE
Ferrovial Se	34,900	0,26	35,500 M	34,900 V	741.448	35,650 Fe	33,330 En	882.733	0,21	35,650 Fe24	27,350 Oc23	0,43	--	--	No-23 R	0,43	1,21	5,69	5,69	740.688.365	25.850	--	--	--	FER	ATP
Fluidra	19,970	-6,33	21,180 L	19,970 V	271.944	21,320 Fe	18,310 En	424.105	0,55	34,563 Oc21	1,452 Di11	0,70	Jl-23 R	0,35	Di-23 R	0,35	3,35	5,94	5,94	195.629.070	3.907	17,99	14,90	2,42	FDR	ING
Grifols*	11,495	8,39	11,495 V	10,800 X	2.222.301	14,940 En	8,368 En	1.812.651	1,08	33,423 Fe20	1,894 My06	--	Oc-20 C	0,16	Jn-21 R	0,36	--	-25,62	-25,62	426.129.798	7.053	12,92	9,27	0,95	GRF	FAR
IAG	1,784	4,66	1,797 J	1,712 L	7.948.136	1,819 En	1,656 En	9.542.603	0,49	5,223 En20	0,787 No11	--	Jl-19 C	0,17	Di-19 A	0,15	--	0,17	0,17	4.971.476.010	8.869	4,61	4,10	1,19	IAG	TRS
Iberdrola	10,630	-1,35	10,935 X	10,630 V	7.611.819	11,834 En	10,620 Fe	9.068.951	0,36	11,834 En24	1,010 Oc02	0,19	En-23 A	0,19	En-24 A	0,20	1,86	-10,45	-7,05	6.423.299.000	68.280	13,81	13,03	1,45	IBE	ENE
Inditex	41,010	3,56	41,040 J	39,670 L	1.332.653	41,040 Fe	37,620 En	2.325.629	0,19	41,040 Fe24	1,853 Se01	1,20	No-23 E	0,40	No-23 C	0,20	2,92	4,01	4,01	3.116.652.000	127.814	23,84	21,68	6,75	ITX	TEX
Indra	15,930	-0,13	15,930 V	15,750 X	301.458	16,470 En	13,930 En	481.831	0,70	16,470 En24	2,718 My99	0,25	Jl-22 A	0,15	Jl-23 A	0,25	1,57	13,79	13,79	176.654.402	2.814	11,76	10,91	2,18	IDR	ELE
Logista	27,300	2,48	27,300 V	26,680 L	185.504	27,300 Fe	24,800 En	156.407	0,30	27,300 Fe24	8,116 Oc14	1,44	Fe-23 C	0,95	Ag-23 A	0,49	1,80	11,52	11,52	132.750.000	3.624	11,01	11,10	5,70	LOG	TRS
Mapfre	1,969	1,18	1,977 J	1,948 L	2.198.681	2,046 Fe	1,921 En	2.596.944	0,22	2,085 My17	0,282 J100	0,15	My-23 C	0,09	No-23 R	0,06	7,37	1,34	1,34	3.079.553.273	6.064	6,79	6,51	0,73	MAP	SEG
Meliá Hotels Int.	6,925	12,60	6,925 V	6,120 L	1.169.246	6,925 Fe	5,925 En	679.534	0,79	16,548 Ab07	1,509 Mz09	--	Jl-18 A	0,17	Jl-19 A	0,18	--	16,19	16,19	220.400.000	1.526	13,85	11,94	2,20	MEL	TUR
Merlin Properties	9,205	0,44	9,220 J	9,170 L	405.298	9,985 En	9,100 Fe	686.035	0,37	10,716 No19	4,579 Oc20	0,44	My-23 C	0,24	Di-23 A	0,20	4,79	-8,50	-8,50	469.770.750	4.324	14,85	13,95	0,69	MRL	INM
Naturgy	23,140	0,87	23,160 X	22,900 L	453.476	27,180 En	22,900 Fe	308.926	0,08	28,216 Ag22	3,605 Mz09	1,00	Ag-23 A	0,50	No-23 A	0,50	4,33	-14,30	-14,30	969.613.801	22.437	12,68	13,77	2,58	NTGY	ENE
Redeia	14,790	0,48	15,090 M	14,790 V	682.310	15,430 En	14,400 Fe	976.298	0,46	18,387 Ag22	0,503 Fe00	1,00	Jl-23 C	0,73	En-24 A	0,27	6,71	-0,80	1,02	541.080.000	8.003	15,90	13,52	1,56	RED	ENE
Repsol	14,560	7,18	14,560 V	13,650 M	4.613.735	14,560 Fe	12,930 En	3.654.505	0,77	15,266 Se23	3,490 Jn02	0,70	En-24 R	0,38	En-24 A	0,03	5,20	8,25	11,23	1.217.396.053	17.725	5,24	5,47	0,57	REP	PET
ROVI	71,050	1,28	71,700 J	70,600 L	58.650	71,700 Fe	60,750 En	99.929	0,47	71,700 Fe24	3,008 Mz09	1,29	Jl-22 U	0,96	Jl-23 U	1,29	1,80	18,02	18,02	54.016.157	3.838	23,64	19,82	5,75	ROVI	FAR
Sacyr	3,054	-0,97	3,092 X	3,054 V	1.318.469	3,250 En	3,024 En	1.837.644	0,67	27,930 No06	0,675 J12	0,14	Jl-23 C	0,08	En-24 R	0,06	4,54	-2,30	1,71	695.616.503	2.124	13,00	12,47	1,95	SCVR	CON
Solaria	11,565	-6,51	12,190 L	11,565 V	755.306	17,870 En	11,565 Fe	540.389	1,10	30,940 En21	0,300 My12	--	My-11 A	0,02	Oc-11 A	0,02	--	-37,86	-37,86	124.950.876	1.445	12,78	11,23	2,72	SLR	ENE
Telefónica	3,776	6,04	3,776 V	3,626 L	9.806.254	3,823 En	3,553 Fe	10.726.542	0,48	8,651 Mz00	1,978 Oc02	0,30	Jn-23 R	0,15	Di-23 R	0,15	8,02	6,85	6,85	5.750.458.145	21.714	11,27	11,11	0,82	TEF	TEL
Unicaja Banco	0,968	1,68	0,977 J	0,960 L	4.560.643	0,977 Fe	0,839 En	7.141.157	0,69	1,439 My18	0,385 My20	0,05	Ab-22 U	0,03	Ab-23 A	0,05	4,95	8,76	8,76	2.654.833.479	2.570	5,39	6,05	0,37	UNI	BCO

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



RESTO DE MERCADO CONTINUO

Semana 19-02-2024 al 23-02-2024

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.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER Año act.	PER Año sig.	Valor contable					
Adolfo Domínguez	4,500	-0,44	4,520 L	4,460 M	4.050	4,960 En	4,460 Fe	2.654	0,07	48,819 No06	3,050 J116	--	Jl-09 U	0,15	Jl-10 U	0,07	--	-10,00	-10,00	9.276.108	42	32,14	19,57	--	ADZ

BME GROWTH (Continuación)

Semana 19-02-2024 al 23-02-2024



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.	Año sig.	Valor contable						
Jss Real Estate Br	9,200	=	9,200 V	9,200 V	519	9,300 En	9,200 Fe	491	0,02	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	--	--	--	YISS	INM
Knowmad Mood	3,140	-1,88	3,200 M	3,140 V	1.262	3,320 En	2,980 Fe	1.232	0,01	7,755 En23	2,980 Fe24	0,02	--	--	Se-23 U	0,02	0,64	-3,68	-3,68	50.000.000	157	--	--	--	ATSI	HAR
Kompuestos	0,735	=	0,735 V	0,735 V	494	0,780 En	0,735 Fe	4.025	0,08	3,600 Fe20	0,735 Fe24	--	--	--	--	--	--	-5,77	-5,77	12.155.700	9	--	--	--	KOM	FAB
Ktesios	15,500	=	15,500 V	15,500 V	45	15,900 En	15,500 Fe	597	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	979	0,01	4,760 Mz22	3,407 No21	0,22	Jn-21 A	0,29	Jl-23 A	0,22	5,00	0,00	--	37.817.310	163	--	--	--	YJFG	INM
Labiana Health	1,500	8,70	1,500 V	1,380 J	1.574	1,500 Fe	1,180 En	2.650	0,09	4,750 Jl22	1,080 Oc23	--	--	--	--	--	--	20,00	20,00	7.221.255	11	--	--	--	LAB	FAR
Lleidanetworks	1,100	-4,76	1,280 L	1,060 X	445.803	1,280 Fe	0,688 Fe	43.852	0,70	10,328 Oc20	0,506 Oc17	--	Jn-21 A	0,02	Jn-22 A	0,02	--	42,86	42,86	16.049.943	18	--	--	--	LLN	PUB
LLVC	9,600	1,05	9,750 J	9,500 L	1.459	9,900 Fe	8,150 En	1.031	0,02	13,769 Fe22	8,150 En24	0,13	Jl-22 U	0,13	Jl-23 E	0,13	1,35	14,97	14,97	11.639.570	112	--	--	--	LLYC	TEL
Making Science	9,100	-2,15	9,300 J	9,100 V	908	10,100 En	9,100 Fe	1.178	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	--	--	--	--	--	--	-9,00	-9,00	8.418.903	77	--	--	--	MAKS	HAR
Matritense	1,010	=	1,010 V	1,010 V	1.500	1,010 Fe	1,010 Fe	2.762	0,03	1,010 Fe24	0,918 Ag22	--	--	--	--	--	--	0,00	--	20.275.817	20	--	--	--	YMAT	INM
Mercal Inmuebles	49,200	=	49,200 V	49,200 V	195	49,200 Fe	48,600 En	126	0,03	49,200 Fe24	17,715 Jl14	1,66	My-23 C	1,01	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	1.000	0,825 Fe	0,825 Fe	2.151	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	--	--	--	--	--	--	YMSC	INM
Milepro	26,600	=	26,600 V	26,600 V	100	27,000 En	26,600 Fe	208	0,01	27,600 No23	26,000 Jl23	--	--	--	--	--	--	0,00	--	2.399.200	64	--	--	--	YMLI	INM
Millenium Hospitality	2,500	=	2,500 V	2,500 V	1.044	2,660 Fe	2,500 Fe	2.837	0,01	5,500 En20	2,500 Fe24	--	--	--	--	--	--	-4,58	-4,58	76.926.101	192	--	--	--	YMHRE	INM
Miogroup	4,140	=	4,320 X	4,140 V	260	4,340 Fe	4,140 Fe	419	0,02	10,100 Ag21	4,140 Fe24	--	--	--	--	--	--	-5,91	-5,91	6.666.667	28	--	--	--	MIO	SER
Mistral Iberia Br	1,090	=	1,090 V	1,090 V	4.500	1,090 Fe	1,090 Fe	29.823	0,34	1,105 Di19	0,971 Jn23	--	--	--	Di-21 A	0,10	--	0,00	--	22.011.618	24	--	--	--	YMBI	INM
Mistral Patrim.	0,960	=	0,960 V	0,960 V	88	0,960 Fe	0,960 Fe	4.613	0,10	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
Natac Natural Ingr.	0,660	-5,04	0,690 M	0,660 V	9.301	0,770 En	0,660 Fe	29.973	0,02	2,000 Ag19	0,302 Jn21	--	--	--	Jn-14 A	0,00	--	-9,59	-9,59	418.919.484	276	--	--	--	NAT	FAR
NBI Bearings Europe	4,480	=	4,480 V	4,480 V	255	4,980 En	4,400 Fe	1.218	0,03	7,400 Ab21	1,049 Mz16	--	My-18 A	0,03	Di-18 A	0,04	--	-10,04	-10,04	12.330.268	55	--	--	--	NBI	ING
Netex Br	3,700	=	3,920 J	3,700 V	1.431	4,080 En	3,600 Fe	2.657	0,08	5,100 Fe21	1,160 Oc19	--	--	--	--	--	--	-6,57	-6,57	8.865.610	33	--	--	--	NTX	ELE
Nextpoint Cap.	10,300	=	10,300 V	10,300 V	9.963	10,300 Fe	10,300 Fe	2.459	0,60	10,700 Jn23	10,300 Fe24	--	--	--	--	--	--	0,00	--	1.043.783	11	--	--	--	YNPC	INM
Numulæ	1,890	=	1,890 V	1,890 V	4.370	1,890 Fe	1,890 Fe	3.564	0,07	2,055 Ag20	1,702 No19	--	Jl-21 A	0,02	Jl-22 A	0,02	--	-4,55	-4,55	12.961.357	24	--	--	--	YNUM	INM
Optimum III	8,600	=	8,600 V	8,600 V	--	8,600 Fe	8,600 Fe	1.588	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	1,070	=	1,070 V	1,070 V	1.001	1,070 Fe	1,050 En	5.471	0,01	1,070 Fe24	0,655 Jn20	0,02	Ab-23 A	0,00	No-23 A	0,02	2,33	1,90	1,90	196.695.211	210	--	--	--	YORE	INM
Pangaea Oncology	1,820	=	1,820 V	1,820 V	100	1,900 En	1,760 En	1.836	0,02	3,128 En17	0,958 Ag20	--	--	--	--	--	--	-1,09	-1,09	25.328.480	46	--	--	--	PANG	FAR
Parlem	3,120	9,47	3,120 V	2,900 L	7.727	3,120 Fe	2,190 En	7.831	0,12	7,820 No21	2,190 En24	--	--	--	--	--	--	7,59	7,59	16.415.833	51	--	--	--	PAR	TEL
Prevision Sanitaria Ntl Socimi	16,100	=	16,100 V	16,100 V	705	16,100 Fe	16,100 Fe	1.179	0,15	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
Proqua Altus	17,000	=	17,000 V	17,000 V	1.922	17,900 En	16,700 En	1.575	0,01	20,095 En23	4,904 Mz19	0,50	Ag-23 A	0,33	En-24 A	0,33	4,87	-1,16	0,77	45.178.967	768	--	--	--	PRO	TEL
QPQ Alquiler	1,220	=	1,220 V	1,220 V	17	1,220 Fe	1,220 Fe	1.333	0,03	1,220 Fe24	0,930 Jn21	0,04	Jn-22 A	0,03	Jl-23 A	0,04	3,20	0,00	--	10.606.539	13	--	--	--	YPOQ	INM
Quonia Socii	1,350	=	1,350 V	1,350 V	7.300	1,410 En	1,350 Fe	45.569	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
Revena Smart Solutions	2,860	-0,69	2,860 V	2,860 V	3.047	3,180 En	2,860 Fe	4.169	0,04	3,440 Oc23	2,860 Fe24	--	--	--	--	--	--	-4,67	-4,67	11.055.967	32	--	--	--	RSS	FAR
Robot	1,400	=	1,400 V	1,400 V	10	1,460 Fe	1,390 Fe	1.296	0,12	7,396 My18	1,390 Fe24	--	--	--	Jl-18 A	0,05	--	-4,11	-4,11	2.850.483	4	--	--	--	RBT	ELE
Secuoya	14,200	=	14,200 V	14,200 V	166	14,200 Fe	8,300 En	1.300	0,04	14,200 Fe24	2,930 My14	0,07	En-21 R	0,37	Di-23 A	0,07	0,50	71,08	71,08	8.073.574	115	--	--	--	SEC	PUB
Seresco	4,700	=	4,700 V	4,700 V	588	4,860 En	4,480 Fe	1.240	0,03	4,860 En24	2,940 No23	0,04	--	--	Jn-23 A	0,04	0,88	4,44	4,44	9.602.962	45	--	--	--	SCO	HAR
Serrano 61 Desarrollo Socimi	21,400	=	21,400 V	21,400 V	250	21,400 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
Silicium	10,900	=	10,900 V	10,900 V	902	10,900 Fe	10,900 Fe	516	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	3,090	-4,04	3,250 L	3,090 V	2.979	3,550 En	3,090 Fe	5.183	0,02	4,435 Fe22	2,960 Oc23	0,04	--	--	Jl-23 A	0,04	1,32	-9,12	-9,12	53.852.526	166	--	--	--	SNG	SER
SolarProfit	0,905	-7,65	0,960 L	0,905 V	19.646	1,310 En	0,905 Fe	35.776	0,46	10,200 Di21	0,905 Fe24	--	--	--	--	--	--	-30,92	-30,92	19.629.000	18	--	--	--	SPH	HAR
Substrate Artificial	0,213	6,50	0,254 X	0,206 L	2.125.691	0,263 En	0,200 Fe	821.340	0,21	4,100 My22	0,170 Di22	--	--	--	--	--	--	-6,17	-6,17	71.996.074	15	--	--	--	SAI	HAR
Substrate B	0,238	1,71	0,238 V	0,234 X	2.600	0,246 En	0,232 Fe	8.323	0,01	0,476 Jn23	0,181 Jl23	--	--	--	--	--	--	-3,25	-3,25	138.638.460	33	--	--	--	SALB	HAR
Tander Inver Br	12,300	=	12,300 V	12,300 V	180	12,300 Fe	12,300 Fe	257	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	=	60,000 V	60,000 V	136	60,500 En	60,000 Fe	48	0,07	60,500 En24	39,887 Se20	1,57	Jn-23 A	0,01	Fe-24 A	0,79	3,93	-0,83	0,47	173.385	10	--				



FONDOS DE INVERSIÓN

RENTABILIDADES MEDIAS POR CATEGORÍAS

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
MONETARIO							
Monetario Dólar	16,73	2,90	2,49	0,73	4,54	688.861	1,00
Monetario Euro	2,27	3,25	0,49	0,30	1,66	385.782	0,50
Monetario Libra	6,86	7,41	2,20	0,24	0,43	22.244	0,50
Monetario Otras Divisas	-2,30	-2,33	-0,98	0,18	0,37	26.740	0,14
RENTA FIJA CORTO							
RF CP Estados Unidos	8,07	2,36	1,30	0,26	3,78	116.996	0,62
RF CP Otras Divisas	-5,97	0,06	-0,05	0,29	5,50	33.717	1,14
RF CP Reino Unido	4,23	5,74	1,75	0,07	0,71	104.265	,00
RF CP Zona Euro	-0,60	3,34	0,12	0,18	4,84	239.970	0,60
RENTA FIJA LARGO							
RF LP Asia	-5,69	0,20	1,34	0,80	6,94	12.347	1,25
RF LP Estados Unidos	-4,14	0,45	-0,67	-0,63	8,22	47.701	0,91
RF LP Europa	--	--	-0,06	0,56	160.001		
RF LP Global	-6,75	2,25	-0,78	-0,24	6,06	107.821	1,00
RF LP Reino Unido	-6,95	2,31	-0,20	-0,63	3,29	62.251	,00
RF LP Suiza	6,51	6,90	-3,04	-0,53	3,05	106.203	0,90
RF LP Zona Euro	-9,60	4,29	-0,94	-0,08	19,94	132.518	0,87
OTRA RENTA FIJA							
RF Bonos Convertibles	-17,01	0,73	-0,11	0,80	9,31	54.410	1,60
RF Bonos ligados a Inflación	3,62	1,04	-1,60	-0,53	4,39	39.933	0,64
RF Bonos Subordinados	-1,40	6,67	0,77	0,67	9,50	45.043	1,07

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RF Deuda Corporativa	-3,12	4,96	-0,04	0,25	5,37	90.807	0,94
RF High Yield	0,27	6,58	0,41	0,41	17,41	86.940	1,29
RF Mercados Emergentes	-6,63	6,47	-0,20	0,78	35,08	60.580	1,34
MIXTOS							
Mixtos Flexibles	3,31	5,38	1,16	1,61	10,82	94.535	1,21
MIXTOS FIJOS							
Mixtos RF Europa	0,89	4,92	0,17	0,71	5,56	114.929	0,95
Mixtos RF Global	-2,39	4,08	0,18	0,58	13,77	251.898	1,00
MIXTOS VARIABLES							
Mixtos RV Asia	-10,39	3,42	-0,13	3,19	30,53	58.195	0,02
Mixtos RV Estados Unidos	-4,26	13,02	1,17	1,48	11,49	78.143	1,25
Mixtos RV Europa	7,70	7,05	0,99	1,98	12,23	26.458	1,32
Mixtos RV Global	3,45	6,90	1,76	1,75	16,30	293.228	1,26
RENTA VARIABLE							
RV Alemania	1,51	4,48	1,17	3,11	20,63	34.338	1,64
RV Asia	-8,74	3,05	3,99	5,11	19,13	74.539	2,33
RV Asia (ex Japón)	-23,49	-3,19	1,74	5,67	15,64	16.234	1,77
RV Australia y Nueva Zelanda	15,77	-1,27	-4,28	1,11	19,06	24.287	1,83
RV Brasil	30,61	19,11	-4,17	2,12	33,42		1,75
RV China y Hong Kong	-45,31	-22,10	-0,93	6,81	39,99	292.242	1,68
RV Escandinavia	8,81	8,38	3,23	5,28	14,90	365.989	2,00
RV España	25,67	7,71	-1,05	1,35	19,57	45.171	1,56
RV Estados Unidos	27,04	23,58	6,78	4,20	19,52	140.484	1,54

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
RV Europa	22,11	6,19	2,34	3,99	18,09	135.846	1,71
RV Global	15,61	11,11	4,81	3,56	17,14	166.656	1,43
RV India	33,58	17,29	4,76	4,28	30,84	125.055	1,01
RV Mercados Emergentes	24,93	4,62	4,89	4,80	20,49	112.741	1,86
RV Italia	17,89	29,63	9,93	4,43	24,56	37.574	1,70
RV Japón	31,96	19,61	-0,24	3,82	29,40	34.941	1,66
RV Latinoamérica	-15,63	2,54	2,45	5,54	15,66	101.486	1,60
RV Mercados Emergentes Global	13,51	2,24	0,11	2,33	12,71	81.124	1,50
RV Zona Euro	25,10	11,13	4,42	5,65	42,53	160.197	1,52
R.V. EMPRESAS PEQ./MED. CAPITALIZACION							
RV Pequeñas/Med. comp. Alemania	4,27	9,12	4,40	4,44	16,74	48.414	,00
RV Pequeñas/Med. comp. Europa	4,53	2,77	0,29	2,30	19,26	80.586	1,51
RV Pequeñas/Med. comp. Global	0,14	7,62	2,52	2,93	18,09	6.638	1,70
RV Pequeñas/Med. comp. Suiza	3,05	2,12	-1,49	1,30	15,18	117.985	,00
RV Pequeñas/Med. comp. USA	-20,87	5,61	2,69	3,16	29,93	48.900	1,77
SECTOR							
Agricultura y Alimentación	3,93	-7,24	0,49	1,97	14,29	24.151	0,90
Bienes de Consumo	-2,88	-9,03	2,17	4,17	12,87	12.488	1,80
Biociencia y Sanidad	-0,43	5,66	5,57	3,25	19,21	128.613	1,97
Construcción e Infraestructuras	2,07	-7,33	-2,01	0,80	12,73	43.341	1,99
Ecología y Medio Ambiente	5,20	3,41	1,45	3,54	18,05	106.697	1,20
Energía	10,61	-10,79	-4,45	1,73	26,49	111.668	1,09
Finanzas	28,50	8,20	2,98	2,80	18,53	104.453	1,56

Fondo	Rentabilidad				Riesgo	Patrimo. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días			
Industria							
BB Euro Fixed Income L B	24,51	11,43	3,86	4,26	31,99	562.620	1,77
Inmobiliarios (RV)							
Sabadell Rentista Fija 1 Cart.	6,69	2,48	-1,99	0,53	17,24	10.873	1,75
Materias Primas	31,45	-7,28	-3,24	0,40	211,47	81.821	1,48
Materiales Preciosos	-6,01	-10,23	-9,83	-1,70	28,12	49.812	1,63
Odo	8,84	11,05	3,61	7,05	26,55	72.823	2,34
Tecnología y Telecomunicaciones							
BB Euro Fixed Income S B	11,33	33,53	7,21	3,48	25,85	280.744	1,85
GARANTIZADOS							
Garant. Renta Fija	-7,68	3,11	-0,44	-0,07	3,70	136.611	0,47
Garant. Renta Variable	-2,92	3,22	0,13	0,35	5,17	57.313	0,54
Garantía Parcial	-4,15	1,49	0,42	0,24	5,30	5.343	0,95
INVERSIONES ALTERNATIVAS							
Objetivo Volatilidad (0% - 2%)	2,77	3,84	0,08	0,29	1,75	366.667	0,63
Objetivo Volatilidad (2% - 4%)	-1,89	3,50	0,01	0,35	4,10	190.582	0,90
Objetivo Volatilidad (4% - 7%)	1,31	4,84	0,86	0,99	9,26	110.452	1,06
Objetivo Volatilidad (7% - 10%)	4,94	5,27	0,69	0,86	6,71	109.197	0,90
Objetivo Volatilidad (10% - 15%)	-1,25	7,71	1,33	1,69	8,62	103.031	1,01
Rentabilidad Absoluta							
Inv. Alt. Arbitraje	1,92	1,74	0,58	1,06	7,14	47.704	1,08
Inv. Alt. Derivados	1,57	2,86	0,44	3,00	1,61	73.112	1,30
Inv. Alt. Derivados	3,11	-0,90	0,82	1,13	5,66	68.270	1,36
Inversión Libre (FIL)							
Inv. Libre (FIL)	20,47	6,67	1,79	1,74	12,69	34.089	1,12
Solidarios							
Inv. Libre (FIL)	-0,20	5,08	0,21	0,81	4,21	155.643	1,40
OTROS							
Otros	-1,95	0,84	-0,68	-0,71	7,73	11.368	0,95

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
Monetario						
Monetario Dólar						
1 JPM USD LIQ LVNAV W-Acc	20,69	3,43	2,67	0,69	0,11	JPMorgan Asset M.
2 JPM USD ST MM VNAV A-Acc	20,06	3,25	2,66	0,67	0,60	JPMorgan Asset M.
3 JPM US Dollar Mon.Mk Acc	20,06	3,15	2,66	0,67	0,25	JPMorgan Asset M.
4 JPM USD ST MM VNAV D-Acc	19,84	3,14	2,64	0,66	0,45*	JPMorgan Asset M.
5 Cand. Mon.Mkt Usd C C	19,78	3,09	2,62	0,65	5,00	Candriam
6 Cha. Liquidity USD L	16,10	3,04	2,73	1,03	0,81	Mediolanum
7 JPM USD LIQ LVNAV A-Acc	19,80	3,03	2,61	0,66	0,40	JPMorgan Asset M.
8 Cha. Liquidity USD S	15,71	2,91	2,71	1,02	0,81	Mediolanum
9 Ibercja Dólar A	16,00	2,83	2,26	0,72	1,15	Ibercja
10 JPM USD Tr. CNAV A Acc	--	2,83	2,60	0,65	0,40	JPMorgan Asset M.
11 JPM Manag.Reser.A-Acc Hdj	0,63	2,73	0,49	0,23	0,40	JPMorgan Asset M.
12 JPM Managed Res.A-acc-USD	18,26	2,71	2,61	0,61	0,40	JPMorgan Asset M.
13 BBVA Bonos Dólar CP	18,81	2,52	2,77	0,99	1,10*	BBVA
14 Fondmapre Rentadólar	11,75	1,89	2,60	0,98	1,95*	Mapfre Asset Mgmt.
JPM USD Tr. CNAV W Acc	--	--	2,66	0,69	1,10	JPMorgan Asset M.
Monetario Euro						
1 Abanca R.Fija Patrimonio	0,52	4,09	-0,04	0,15	0,70	ABANCA Gestion de Act
2 Sab Bonos Flot Eur/Cart	3,86	3,98	0,71	0,42	0,40	Sabadell Asset Mgmt
3 Gesconsult Corto Plazo I	--	3,93	0,63	0,36	0,35	Gesconsult
4 Sab Bonos Flot Eur/Prem	3,70	3,93	0,70	0,42	0,45	Sabadell Asset Mgmt
5 Mediolanum Fondocuenta E	2,99	3,82	0,59	0,36	0,65	Mediolanum Gestión
6 Profit Corto Plazo	4,22	3,77	0,46	0,32	0,32	Gesprofit
7 March Tesorero C	--	3,76	0,54	0,32	0,00	March
8 Sab Bonos Flot Eur/Empr	3,31	3,72	0,68	0,40	0,65	Sabadell Asset Mgmt
9 Sab Bonos Flot Eur/Plus	3,30	3,72	0,68	0,40	0,65	Sabadell Asset Mgmt
10 March Tesorero A	2,83	3,68	0,53	0,32	0,12	March
11 Evo Fondo Int. RE.FP	2,58	3,64	0,58	0,33	0,70	Gesconsult
12 Tea Cajamar Corto Plazo	2,37	3,63	0,57	0,34	0,45	Trea Asset Mgmt.
13 Gesconsult Corto Plazo	3,27	3,62	0,59	0,33	0,65	Gesconsult
14 Sab Bonos Flot Eur/Pyme	2,99	3,57	0,65	0,39	0,80	Sabadell Asset Mgmt
15 AGI Securicash SRI	3,31	3,56	0,62	0,35	0,15	Allianz Global Invest
16 Renta 4 RF 6 meses	3,08	3,56	0,57	0,34	0,50	Renta 4
17 JPM EUR ST M Mkt VNAV W	3,20	3,54	0,57	0,33	1,10	JPMorgan Asset M.
18 Mediolanum Fondocuenta	2,07	3,51	0,55	0,34	0,70	Mediolanum Gestión
19 EDM Renta L	3,76	3,49	0,53	0,32	0,66	EDM Gestión S.A
20 Cand. Monetaire SIC C	3,12	3,48	0,61	0,35	0,20*	Candriam
21 JPM EUR LIQ LVNAV W-Acc	--	3,47	0,55	0,32	0,11	JPMorgan Asset M.
22 March Tesorero I	--	3,47	0,49	0,29	0,00	March
23 March RF Corto Plazo A	2,34	3,41	0,52	0,31	0,40	March
24 Sab Bonos Flot Eur/Base	2,67	3,41	0,63	0,37	0,95	Sabadell Asset Mgmt
25 CBK Monetario Rdto. Plat.	2,71	3,40	0,56	0,34	0,26	CaixaBank AM
26 Cand. Sust Money M Eur CC	2,67	3,39	0,57	0,35	0,30	Candriam
27 Ibercja R. Fija Empresas	0,98	3,38	0,23	0,21	0,15	Ibercja
28 Abante R. F. Corto Plazo	3,07	3,38	0,58	0,32	0,15	Abante Asesores
29 Kutxabank RF Empresas	2,56	3,35	0,37	0,27	0,22	Kutxabank Asset Mgmt
30 March Patrimonio CP	1,43					

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
8 JPM China Bd O A-Acc EUR	-	-2,97	0,04	0,28	1,00*	JPMorgan Asset M.
9 JP BChAgB UCITS EFUSDdi	-	-2,97	0,70	0,89	0,00	JPMorgan Asset M.
RFLP Estados Unidos						
1 SHI Flexible Fixed Inc US	11,71	3,56	1,41	0,14	0,00	Andbank
2 JPMETFCV-BBuldTre bd	-12,10	3,44	-0,84	-1,02	0,00	JPMorgan Asset M.
3 MFS US Total Ret. Bd A1	-0,18	1,16	0,05	-0,30	0,75	MFS Meridian F.
4 JPM US Bond A (acc)-USD	-0,45	0,36	-0,16	-0,49	0,90*	JPMorgan Asset M.
5 Sabadell Dólar Fijo-Cart	1,43	0,34	-0,21	-0,56	0,60	Sabadell Asset Mgmt
6 Sabadell Dólar Fijo-Prem	1,12	0,24	-0,23	-0,57	0,70	Sabadell Asset Mgmt
7 JPM US Aggre Bd AAcc(hgd)	-15,71	0,19	-2,08	-0,85	0,90*	JPMorgan Asset M.
8 JPM US Bond AAcc(hgd)	-15,85	0,14	-2,26	-0,90	0,90	JPMorgan Asset M.
9 JPM US Bond D (acc)-USD	-1,19	0,10	-0,19	-0,51	0,90*	JPMorgan Asset M.
10 JPM US Aggre Bd DAcc(hgd)	-16,35	-0,06	-2,11	-0,87	0,90*	JPMorgan Asset M.
11 Sabadell Dólar Fijo-Empr	-0,22	-0,06	-0,27	-0,59	1,00	Sabadell Asset Mgmt
12 Sabadell Dólar Fijo-Fijo	0,22	-0,06	-0,27	-0,60	1,00	Sabadell Asset Mgmt
13 AF Pioneer US Bond	-15,28	-0,09	-2,43	-0,96	0,75	Amundi Iberia
14 Sabadell Dólar Fijo-Pyme	-0,53	-0,31	-0,31	-0,62	1,25	Sabadell Asset Mgmt
15 Sabadell Dólar Fijo-Base	-1,27	-0,56	-0,34	-0,64	1,50	Sabadell Asset Mgmt
16 MFS US Gov Bond A1	-2,05	-1,25	-0,56	-0,70	0,75	MFS Meridian F.
RFLP Europa						
Mutufondo Bonos Finan L	-	-	-0,06	0,56	0,42	Mutuaactivos
RFLP Global						
1 Mercbanc RF Flexible	-	7,61	0,20	0,50	0,00	Andbank
2 Arquia Banca RF Flex A	-2,83	6,98	1,18	0,74	1,15	Arquia Banca
3 AGI Credit Opps Plus	-1,09	6,79	0,51	0,55	1,10	Allianz Global Invest
4 JPM Flex Credit AAcc(hgd)	-4,10	5,58	-0,09	0,37	0,80*	JPMorgan Asset M.
5 CI Premier 1	-3,14	5,57	-0,39	-0,01	0,45	C. Ingenieros
6 Gestifonza RF Flexible B	-4,35	5,42	-1,08	-0,52	0,70	CBNK
7 Solventis Cronos GD	-	5,40	-0,77	-0,10	0,67	Solventis
8 GVC Gaesco RF Flexible	-2,41	5,25	0,37	0,36	1,34	GVC Gaesco Gestión
9 JPM Flex Credit DAcc(hgd)	-5,22	5,16	-0,13	0,31	0,80*	JPMorgan Asset M.
10 Gestifonza RF Flexible A	-5,49	5,00	-1,14	-0,55	1,10*	CBNK
11 Solventis Cronos R	-	4,98	-0,82	-0,13	1,07	Solventis
12 CI Premier A	-5,00	4,90	-0,47	-0,05	0,30	C. Ingenieros
13 Unifond RF Global C	-1,29	4,58	-0,55	-0,09	0,61	Unigest SGIC
14 Laboral Kutxa Avant	-0,51	4,39	-2,04	0,07	1,25	C. Laboral
15 Mir.-GI Strad Bd A USD	10,48	4,37	0,57	0,46	1,40	Mirabaud Asset Mgmt
16 SWM RF Flexible A	0,29	4,30	-0,08	0,11	0,60	Singular Asset Mgmt
17 SWM RF Flexible Z	-	4,29	-0,04	0,13	1,35	Singular Asset Mgmt
18 ATL Capital Renta Fija	-6,29	3,99	-0,81	-0,18	1,00	Atl Capital Gestión
19 AGI Credit Opps AT	0,12	3,89	0,81	0,35	0,29	Allianz Global Invest
20 Fono Finco RF Interm.	-1,46	3,83	-0,65	-0,07	0,74	Fineco
21 AXA ACT Green Bonds	-16,38	3,79	-1,75	-0,46	0,75	Axa Investment
22 CS Renta Fija 0-5	6,58	3,71	0,00	0,04	0,85	Credit Suisse
23 Unifond RF Global A	-3,19	3,50	-0,70	-0,17	1,65	Unigest SGIC
24 AGI Green Bond AT	-19,90	3,16	-1,97	-0,39	0,90	Allianz Global Invest
25 AF Global Agg Bond	-8,77	3,15	-1,07	-0,31	0,00	Amundi Iberia
26 CRB Renta F. Flex. FI	-6,31	3,04	-1,19	-0,44	1,26	CaixaBank AM
27 Liberbank Income P	-7,80	2,87	-0,13	-0,04	0,65	Unigest SGIC
28 Laboral Kutxa Aktibo Hege	-4,81	2,78	-1,63	-0,80	0,30	C. Laboral
29 JPM Inc Opp(A/P)-Acc Hdg	0,58	2,77	0,59	0,31	1,00*	JPMorgan Asset M.
30 MFS Global Opp. Bd Fd A1	4,59	2,72	0,26	0,35	0,00	MFS Meridian F.
31 JPM Gf Bd Opp S A Acc USD	9,80	2,70	1,17	0,33	1,00*	JPMorgan Asset M.
32 JPM Inc Opp(A/P)-Acc USD	18,05	2,70	2,73	0,69	1,00*	JPMorgan Asset M.
33 CRB Renta F. Flex. Est.	-7,29	2,68	-1,24	-0,47	1,60	CaixaBank AM
34 JPM Gf Strad Bd AAcc(hgd)	-4,08	2,67	-0,25	0,00	1,20*	JPMorgan Asset M.
35 MFS Global Opp. Bd Fd AH1	-11,76	2,63	-1,78	-0,11	0,00	MFS Meridian F.
36 JPM UnconBd Wperf EURHA	-	2,60	-0,76	-0,22	0,00	JPMorgan Asset M.
37 JPM Gf ShortDurBdAcc(hgd)	-2,82	2,55	-	0,14	0,60*	JPMorgan Asset M.
38 JPM Gf Bd Opp S A-Acc (hg)	-7,20	2,54	-0,95	-0,05	1,00*	JPMorgan Asset M.
39 JPM Inc Opp(D/P)-Acc Hdg	-0,16	2,52	0,56	0,29	1,25*	JPMorgan Asset M.
40 JPM Gf StradBdAcc(hgd)	-	2,49	1,00	0,22	0,00	JPMorgan Asset M.
41 JPM Inc Opp(D/P)-Acc USD	17,14	2,45	2,70	0,68	2,00	JPMorgan Asset M.
42 AM RI Impact Green Bd	-17,92	2,43	-1,92	-1,20	0,36	Amundi Iberia
43 JPM Gf Bd Opp A-Acc(hgd)	-6,95	2,40	-0,82	-0,03	1,00*	JPMorgan Asset M.
44 JPM Gf ShortDurBdAcc(hgd)	-3,65	2,36	-0,05	0,12	0,60*	JPMorgan Asset M.
45 JPM Gf StradBdAcc(hgd)	-	2,36	-1,10	-0,16	0,00	JPMorgan Asset M.
46 Liberbank Income A	-9,17	2,35	-0,20	-0,09	1,15	Unigest SGIC
47 March Renta F. Flexible L	-	2,21	-1,74	-1,00	0,00	March
48 CRB RF Sel Global E	-8,95	2,10	-1,11	-0,06	1,35*	CaixaBank AM
49 Cha. Int. Bond Hed. L-A	-15,50	2,06	-1,92	-0,86	1,26	Mediolanum
50 JPM Gf StradBd A Acc Eur	-	2,05	-0,43	-0,02	0,00	JPMorgan Asset M.
51 Cand. Bds Inter C	-13,32	1,93	-1,77	-0,50	2,00	Candriam
52 JPM Gf Bd Opp D-Acc(hgd)	-8,33	1,88	-0,90	-0,07	1,50*	JPMorgan Asset M.
53 JPM Gf StradBd(P)AccEURH	-6,34	1,86	-0,37	-0,05	2,00*	JPMorgan Asset M.
54 Liberbank Income B	-6,17	1,86	-0,35	-0,06	0,65	Unigest SGIC
55 Cha. Int. Bond Hed. S-A	-16,10	1,82	-1,94	-0,88	1,46	Mediolanum
56 Liberbank Bonos Global R	-4,35	1,81	-0,21	0,02	0,65	Unigest SGIC
57 JPM Gf StradBd A Acc Usd	-	1,72	-0,88	-0,13	0,00	JPMorgan Asset M.
58 Rural RF Intermacional	4,70	1,70	1,47	0,19	1,80	Gescooperativo
59 March Renta F. Flexible B	-	1,52	-1,84	-1,06	0,00	March
60 JPM Gf Gvt Bd A-Acc €	-13,94	1,37	-1,74	-0,42	0,50*	JPMorgan Asset M.
61 JPM Aggregate BdAAcc(hgd)	-11,24	1,33	-1,53	-0,36	0,80*	JPMorgan Asset M.
62 March Renta F. Flexible A	-	1,32	-1,87	-1,07	0,00	March
63 AXA Global Sust Agg	-14,40	1,30	-1,68	-0,67	0,75	Axa Investment
64 AXA GLOBAL STRATEGIC	-12,47	1,21	-0,70	0,10	1,00	Axa Investment
65 JPM Gf Bd D-Acc €	-14,43	1,14	-1,71	-0,43	0,75*	JPMorgan Asset M.
66 BBVA Bonos Int. Flexible	-7,59	0,98	-3,27	-1,22	1,15*	BBVA
67 JPM Aggr. Bd DAcc(Hgd)	-12,34	0,89	-1,61	-0,38	1,70	JPMorgan Asset M.
68 Liberbank Bonos Global B	-7,15	0,80	-0,35	-0,06	1,64	Unigest SGIC
69 Liberbank Income R	-8,23	0,61	-0,13	-0,04	0,65	Unigest SGIC
70 Gb Bd A EUR Acc	-1,95	0,45	-0,90	-0,06	1,10	Carmignac Gestion Lux
71 Cha. Int. Bond L A Units	-11,80	0,18	-1,22	-0,54	1,26	Mediolanum
72 Liberbank Income B	-11,19	0,10	-0,20	-0,09	1,15	Unigest SGIC
73 Cha. Inter Bond S A Units	-12,31	-0,04	-1,26	-0,55	1,46	Mediolanum
74 Getino Renta Fija	-6,60	-0,09	-1,77	-0,26	0,00	Creand Wealth Mgmt.
75 Cha. Int. Bond Hed. L-B	-18,45	-0,24	-2,46	-0,86	1,26	Mediolanum
76 Cha. Int. Bond Hed. S-B	-18,99	-0,49	-2,51	-0,88	1,46	Mediolanum
77 Cand. Sust Bd Global CC	-9,72	-0,59	-1,33	-0,62	0,60	Candriam
78 JPM Gf Aggregate Bd AAcc	-6,80	-0,96	-1,23	-0,39	0,80*	JPMorgan Asset M.
79 JPM Inc Fd (div)(hgd)	-17,76	-1,25	-1,31	-1,21	1,00*	JPMorgan Asset M.
80 Global Bond I	-12,05	-1,35	-1,99	-0,44	0,50	Mapfre Asset Mgmt.
81 JPM Gf Aggregate Bd Dacc	-7,99	-1,36	-1,33	-0,50	0,80*	JPMorgan Asset M.
82 JPM Inc Fd (div) (hgd)	-19,03	-1,77	-1,39	-1,28	1,00*	JPMorgan Asset M.
83 Mapfre Global Bond R	-13,47	-1,90	-2,07	-0,50	1,00	Mapfre Asset Mgmt.
84 Cha. Int. Bond L B Units	-14,88	-2,09	-1,78	-0,53	1,26	Mediolanum
85 Cand. Bds Gbl Gov. C C	-11,71	-2,18	-1,78	-0,81	0,50	Candriam
86 Cha. Int. Bond S B Units	-15,29	-2,28	-1,81	-0,54	1,46	Mediolanum

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
Ch Solidity & Return LA	-	-	-1,50	-0,33	0,01	Mediolanum
K. RF Obj. Syst. Cl. Est.	-	-	-2,17	-0,29	1,17	Kutxabank Gestión
Ch Solidity & Return LB	-	-	-2,23	-0,32	0,01	Mediolanum
RFLP Reino Unido						
1 JPM BetaBullUKIGT1-SyRUE	-6,95	2,31	-0,20	-0,63	0,00	JPMorgan Asset M.
RFLP Suiza						
1 CS Bond SFR	6,51	6,90	-3,04	-0,53	0,90	Credit Suisse
RFLP Zona Euro						
1 R4 Multigestion QCS	-	7,94	2,64	1,11	1,45	Renta 4
2 Ibercaja Renta Fija 2027	-	7,89	-0,05	0,39	0,52	Ibercaja
3 Bestinvest Renta	-1,88	7,02	0,69	0,25	0,56	Bestinvest
4 Sigma Inv. Houze R. Fija	2,81	6,97	-0,24	0,59	0,25	Andbank Wealth
5 Polar Renta Fija L	1,05	6,96	0,32	0,33	0,82	Mutuaactivos
6 Ibercaja Horizonte	-8,35	6,48	-0,09	0,43	1,10	Ibercaja
7 Miralta Sequoia A	4,35	6,21	-0,80	0,20	1,15	Miralta Asset Mgmt.
8 Solventis Horizon.2026 GD	-	6,18	0,10	0,30	0,32	Solventis
9 Solventis Horizonte 2026R	-	6,02	0,08	0,29	0,47	Solventis
10 Ibercaja RF Sostenible A	-10,05	5,49	-0,15	0,27	0,80	Ibercaja
11 Mutuaondo L	2,36	5,46	0,04	0,18	0,35	Mutuaactivos
12 Unif. Rent. Objetivo III	-5,59	5,16	-0,32	-0,05	0,28*	Unigest SGIC
13 Kutxabank RF LP Cartera	-4,64	5,13	-0,54	0,25	0,66	Kutxabank Gestión
14 Gestifonza RF Euro B	-3,29	5,05	-0,47	-0,01	0,45	CBNK
15 Rural Renta Fija 5 Cart.	-6,28	5,00	-1,04	-0,09	0,35	Gescooperativo
16 DWS Eur Bond FlexC	-3,74	4,97	-0,35	-0,03	0,00	DWS International Esp
17 Cand. Bds Eur. Lg T C C	-25,57	4,91	-2,86	0,04	2,00	Candriam
18 U.Rentab. Objetivo IV FI	-	4,90	-0,19	0,10	0,26*	Unigest SGIC
19 Unif. Rentab. Objetivo II	-4,93	4,88	-0,35	-0,14	0,30*	Unigest SGIC
20 Unifond Rent. Objetivo V	-	4,82	-1,12	-0,57	0,36	Unigest SGIC
21 Abante Cartera Renta Fija	-7,21	4,81	-0,47	0,06	0,90	Abante Asesores
22 Gestifonza RF Euro A	-4,01	4,79	-0,51	-0,03	0,70*	CBNK
23 CI CMS 2027	-	4,68	-0,93	-0,15	0,30	C. Ingenieros
24 Sabadell Bonos Esp-Cart.	-12,45	4,66	-1,51	0,01	0,40	Sabadell Asset Mgmt
25 DWS Inv Euro-Gov Bonds LC	-16,97	4,65	-1,77	-0,07	0,70	DWS International Esp
26 Abanca Rentas Crec. 2027	-	4,62	-1,07	-0,33	0,00	ABANCA Gestion de Act
27 AGI Adv F Euro AT	-9,43	4,61	-1,18	-0,26	0,50	Allianz Global Invest
28 Abanca Rendimiento	-7,41	4,58	0,03	0,10	0,75	ABANCA Gestion de Act
29 Sabadell Bonos Esp.-Prem.	-12,84	5,00	-1,53	0,00	0,40	Sabadell Asset Mgmt
30 Mediolanum Renta E	-4,67	4,47	0,57	0,48	0,85	Mediolanum Gestión
31 Abanca Rentas Crec. 2026	-	4,43	-0,94	-0,28	0,55	ABANCA Gestion de Act
32 AXA Euro 10+LT	-29,76	4,43	-3,62	-1,21	0,60	Axa Investment
33 Sabadell Bonos Esp.-Empr.	-13,24	4,35	-1,56	-0,02	0,70	Sabadell Asset Mgmt
34 Sabadell Bonos Esp.-Plus	-13,24	4,35	-1,56	-0,02	0,70	Sabadell Asset Mgmt
35 Cand. Bd Euro Diversi C C						

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 Lambda Universal, Profil Réactif 100, B&H Flexible Lu, etc.

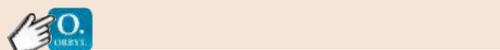
Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like SWM Global Flexible I, Fon Fineco Ges., CBK Destino Est, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like BB US Coupon Strgy SHB, Global Flexible Allocated, Cinvest M GARP, etc.

Table with columns: Ord. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene. 24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Includes funds like Inversabadell 25 - Prem., Ibercaja Divers. Empresas, AGI Strategy 15 CT, etc.

Advertisement for 'CRISIS UCRANIA COMITÉ DE EMERGENCIA'. Features a photo of a child holding a teddy bear. Text includes 'DOS AÑOS Miles de personas siguen necesitando tu ayuda' and 'DONA AHORA'. Contact info: comiteemergencia.org / 900 595 216 / Bizum 02076. Logos for Aldeas Infantiles SOS, educO, Medicos Sin Fronteras, Oxfam Intermón, PLAN, and World Vision.

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)



Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
BB Equilibrium LA	--	--	0,15	0,42	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium SA	--	--	0,12	0,39	0,02	Mediolanum
BB Multi Asset ESG LH EUR	--	--	0,08	1,03	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium LHA	--	--	-0,12	0,28	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium SHA	--	--	-0,16	0,26	0,02	Mediolanum
BB Multi Asset ESG L EUR	--	--	-0,53	1,18	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium LB	--	--	-0,85	0,43	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium SB	--	--	-0,89	0,40	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium LH	--	--	-1,13	0,29	0,02	Mediolanum
BB Equilibrium SHB	--	--	-1,16	0,26	0,02	Mediolanum
BB Financ Inc Strat LB	--	--	-1,78	0,47	0,02	Mediolanum

Mixtos Variables

Mixtos RV Asia

1 Emerging Patrimoine	-10,39	3,42	0,26	1,78	0,00	Carmignac Gestion Lux
Fidelity Asian Cnp LA	--	--	0,66	3,62	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp SA	--	--	0,62	3,59	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp LHA	--	--	-0,09	3,14	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp SHA	--	--	-0,13	3,12	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp LB	--	--	-0,22	3,62	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp SB	--	--	-0,28	3,60	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp LHB	--	--	-1,00	3,15	0,02	Mediolanum
BB Fidelity Asian Cnp SHB	--	--	-1,03	3,11	0,02	Mediolanum

Mixtos RV Estados Unidos

1 AGI Income & Growth ATH	-4,26	13,02	1,17	1,48	1,25	Allianz Global Invest
---------------------------	-------	--------------	------	------	------	-----------------------

Mixtos RV Europa

1 Bestinvest Mixto	11,68	16,27	4,16	4,77	1,63	Bestinvest
2 Dux Mixto Variable	17,08	15,51	4,53	4,46	1,37	DUX Inversiones
3 Welzia Coyuntura	21,81	13,06	4,67	4,05	1,46	Welzia Management
4 Gesconsult León VMF B	-5,55	11,46	3,04	3,10	1,63	Gesconsult
5 Gesconsult León VMF A	-6,84	10,95	2,97	3,06	2,13	Gesconsult
6 Novafondisa	10,75	10,90	0,85	3,04	1,10	GVC Gaesco Gestión
7 CI Renta I	10,23	9,99	1,14	2,59	0,60	C. Ingenieros
8 GVC Grossover SE 75 RVME	--	9,61	-0,04	-0,87	0,00	GVC Gaesco Gestión
9 CI Renta A	6,44	8,96	1,00	2,52	1,50	C. Ingenieros
10 Laboral Kutxa Crecimiento	10,95	7,15	2,74	4,00	2,39*	C. Laboral
11 CBK Gestión 60	2,22	6,72	1,33	1,68	2,00*	CaixaBank AM
12 Abanca R. Variable Mixta	11,66	6,71	1,65	2,16	2,05*	ABANCA Gestion de Act
13 Finacces Estrategia Div.	--	6,49	1,20	1,89	0,88	Renta 4
14 Finances Global	--	6,36	1,17	1,25	1,40	ATI Capital Gestión
15 GVC Grossover FQ 75 RVME	--	5,53	2,05	2,06	0,00	GVC Gaesco Gestión
16 GVC Grossover 50 RVME	--	5,37	0,97	1,30	0,00	GVC Gaesco Gestión
17 Capital Responsable I	3,59	5,34	0,82	1,60	1,00	Mapfre Asset Mgmt.
18 Kalahari	9,39	5,09	-1,10	0,15	1,35	Abante Asesores
19 Fondemar	18,86	5,08	-1,11	0,04	1,10	Renta 4
20 Capital Responsable R	1,92	4,78	0,74	1,55	1,51	Mapfre Asset Mgmt.
21 Mutafondo Crecimiento L	9,76	4,70	0,54	1,78	0,67	Mutuactivos
22 Loreto Premium RVM I	2,56	0,47	-2,45	0,41	0,47	Loreto Inversiones
23 Momento Europa	11,73	0,42	0,74	1,14	2,07	Gesconsult
24 Loreto Premium RVM R	1,33	0,07	-2,51	0,38	0,87	Loreto Inversiones
25 BK Mixto Flexible	4,48	-0,74	-0,30	1,36	1,75*	Bankinter Gestión

Mixtos RV Global

1 AGI Strategy 75 CT	16,86	19,27	4,20	3,72	1,10	Allianz Global Invest
2 Wam High Conviction A	--	19,22	3,89	1,81	0,38	Welcome Asset Mgmt.
3 Wam High Conviction B	--	18,69	3,81	1,76	0,83	Welcome Asset Mgmt.
4 Wam High Conviction C	--	17,78	3,69	1,70	1,58	Welcome Asset Mgmt.
5 AGI Dynamic MA 75 AT	24,99	15,13	4,82	3,71	1,40	Allianz Global Invest
6 Rural Mixto Intern 30/50	10,51	13,92	4,11	2,64	2,10	Gescooperativo
7 AGI Strategy 50 CT	4,61	13,04	2,06	2,36	1,00	Allianz Global Invest
8 CI Environment ISR I	11,86	12,98	4,05	2,75	0,60	C. Ingenieros
9 CS Port. Growth US\$	16,71	12,93	5,09	3,64	1,20	Credit Suisse
10 CI Environment ISR A	7,68	11,92	3,91	2,68	1,50	C. Ingenieros
11 GCO Global 50	14,23	11,91	4,18	3,13	1,48	GCO Gestión de Activo
12 ATL Capital Cart.Dinámica	12,96	11,89	3,32	2,48	1,45	ATI Capital Gestión
13 ING Cart.Naranja75-25	10,09	11,53	2,32	1,96	0,00	Amundi Iberia
14 AGI Dynamic MA 50 AT	11,36	11,38	2,71	2,06	1,40	Allianz Global Invest
15 BB Dynamic Coll. Hed. L	1,45	10,92	2,10	1,17	1,96	Mediolanum
16 Mutafondo Mixto Flexible	14,79	10,90	3,43	3,20	0,52	Mutuactivos
17 Magnus Inti Allocation FI	6,94	10,73	3,26	3,27	4,43	Gesluris Asset Mgmt.
18 BB Dynamic Collection S	9,75	10,63	3,25	3,62	2,21	Mediolanum
19 BB Dynamic Collection L	9,73	10,31	2,75	2,19	2,26	Mediolanum
20 Perfil Reactif 75	-2,56	10,30	5,27	4,71	1,10	Carmignac Gestion Lux
21 CS Port.F.Grow.Eur.B	9,90	10,11	3,87	3,71	1,20	Credit Suisse
22 DB Crecimiento ESG B	7,03	9,93	2,33	2,03	0,85	Deutsche Wealth Mngmt
23 Cde ODS Impact ISR I	3,39	9,92	3,39	1,65	0,60	C. Ingenieros
24 Rural Perfil Decidido	9,28	9,81	2,59	1,82	1,85*	Gescooperativo
25 Quality Inv. Decidida	11,71	9,79	2,64	2,73	1,85*	BBVA
26 Fonogram RV Mixta	6,61	9,55	2,37	2,60	1,59	ATI Capital Gestión
27 GVC Gaesco BlueChips RVM I	4,00	9,52	3,56	2,32	0,75	GVC Gaesco Gestión
28 GVC Gaesco Bona-Renda	6,01	9,43	0,55	2,98	1,70	GVC Gaesco Gestión
29 Arquia Banca Equi 60RV B	6,81	9,36	2,78	1,97	1,20	Arquia Banca
30 Rural Multifondo 75 Car	--	9,31	2,67	2,24	0,57	Gescooperativo
31 GVC Gaesco Sostenible	16,80	9,22	2,12	0,82	0,70	GVC Gaesco Gestión
32 DB Crecimiento ESG A	5,01	9,16	2,22	1,97	1,55	Deutsche Wealth Mngmt
33 FDB Mapfre Efic Decidida	6,63	9,05	2,91	2,19	1,90	Mapfre Asset Mgmt.
34 Millennial Fund	2,26	9,03	1,67	2,06	1,43	Renta 4
35 ATL Capital BM Mixto	5,29	9,02	1,68	1,69	1,10	ATI Capital Gestión
36 CS Port.Balance USS	12,66	9,00	3,52	2,36	1,20	Credit Suisse
37 Unifond Mixto RV C	--	8,97	2,15	1,64	0,49	Unigest SGIC
38 Abante Índice Selec. L	10,90	8,95	1,96	1,42	0,60	Abante Asesores
39 Cde ODS Impact ISR A	0,48	8,89	3,26	1,57	1,50*	C. Ingenieros
40 MFS PrudCap Fd ATUSD C	11,80	8,87	1,23	0,71	0,00	MFS Meridian F.
41 ING Cart.Naranja50-50	2,47	8,82	0,96	0,97	0,00	Amundi Iberia
42 CS Portfolio Growth SFR	10,71	8,65	1,56	2,45	1,20	Credit Suisse
43 CBK Soy Asi Din. Univ	3,97	8,64	3,58	3,52	1,85*	CaixaBank AM
44 Value Tree Dynamic	7,38	8,62	2,11	1,88	0,00	Value Tree Wealth & A
45 BK Premium Moderado	6,36	8,61	1,14	1,32	0,75	Bankinter Gestión
46 Abante Índice Selec. A	9,40	8,52	2,00	1,43	1,10	Abante Asesores
47 Liberbank Cart.Mod. A	-2,38	8,49	1,47	1,69	1,57	Unigest SGIC
48 MFS PrudCap Fd AHUEUR C	-6,04	8,48	-0,86	0,26	1,05	MFS Meridian F.
49 Arquia Banca Income RVM I	-1,41	8,48	2,43	1,76	1,70	Arquia Banca
50 DWS Inv Dynamic Opp LC	13,57	8,31	3,22	1,90	1,30	DWS International Esp
51 Fon Fincop Patr. Global	5,01	8,20	1,79	1,56	0,84	Fineco
52 Sant. PB Dynamic Port	3,16	8,16	1,72	2,18	1,35	Santander Asset Mgt.
53 Rural Sost. Decidido Car	8,09	8,14	2,20	2,01	0,40	Gescooperativo
54 CS Port.F.Blan.Eur.B	3,53	8,13	2,48	2,61	1,20	Credit Suisse
55 Unifond Mixto RV A	13,81	8,11	2,02	1,56	1,48	Unigest SGIC

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene.24	Últimos 30 días		
56 LK Selek Extraplus	-1,63	8,00	2,45	2,04	1,80	C. Laboral
57 Alpha Investment FI	6,84	7,97	1,35	1,89	1,10	Trea Asset Mgmt.
58 MFS Prudent With A1	8,75	7,96	0,63	0,16	0,90	MFS Meridian F.
59 JPM Gb Balanced A-Acc	-4,59	7,86	1,96	2,54	1,50	JPMorgan Asset M.
60 Value Tree Balanced	3,15	7,84	2,67	2,08	0,00	Value Tree Wealth & A
61 InverSabadell 70 - Prem.	10,47	7,80	3,54	2,89	0,95	Sabadell Asset Mgmt
62 Rural Perfil Moderado Car	--	7,70	1,54	1,18	0,35	Gescooperativo
63 CS Port. Balanced SFR	8,12	7,65	0,12	1,47	1,20	Credit Suisse
64 DB Moderado ESG A	2,70	7,64	1,38	1,36	1,35	Deutsche Wealth Mngmt
65 Patrimonio Global	-2,67	7,61	1,51	0,94	0,06	Mutuactivos
66 ING Cart.Naranja40-60	-0,57	7,59	0,48	0,90	0,00	Amundi Iberia
67 Ibercaja Sost. y Solidari	2,28	7,58	3,33	2,29	1,65*	Ibercaja
68 Patrisa	20,04	7,57	0,90	0,00	1,58	Renta 4
69 Trea Cajarar Crecimiento	-1,78	7,56	2,24	1,93	1,70	Trea Asset Mgmt.
70 InverSabadell 70 - Plus	9,65	7,54	3,50	2,87	1,20	Sabadell Asset Mgmt
71 InverSabadell 70 - Empr.	9,65	7,53	3,50	2,87	1,20	Sabadell Asset Mgmt
72 SIH Multi Agresivo	7,16	7,47	1,86	2,57	0,00	Andbank
73 Álhaja Invers. RV Mixto	7,31	7,47	1,51	2,05	1,40	Renta 4
74 Rural Multifondo 75 Est	3,80	7,36	2,40	2,09	2,37*	Gescooperativo
75 ATL Capital Cart.Táctica	3,89	7,36	0,90	1,23	1,45	ATI Capital Gestión
76 JPM Gb Balanced D-Acc	-6,03	7,32	1,88	2,49	2,30	JPMorgan Asset M.
77 Abante Selección	8,44	7,28	1,94	1,50	1,35	Abante Asesores
78 SIH Balanced B	3,24	7,26	-0,09	0,09	0,00*	Andbank
79 Ibercaja Gestión Crec.	3,53	7,11	2,83	1,68	2,45*	Ibercaja
80 InverSabadell 70 - Pyme	8,34	7,11	3,44	2,84	1,60	Sabadell Asset Mgmt
81 Gesinter Flexible Strateg	6,17	7,04	0,83	1,20	1,50	Gesinter
82 Gesluris Mixto Inter.	--	7,04	0,02	1,59	1,17	Gesluris Asset Mgmt.
83 Rural Selección Equilib.	7,85	7,01	1,64	1,20	1,20	Abante Asesores
84 Sab.Emg. Mixto Flex-Cart	-0,81	6,97	2,17	2,94	0,85	Sabadell Asset Mgmt
85 SIH Multi Dinámico	4,04	6,94	1,46	1,97	0,00	Andbank
86 Sab.Emg. Mixto Flex-Prem	-1,11	6,86	2,16	2,93	0,95	Sabadell Asset Mgmt
87 Seleccion. Banca Priv.60 A	--	6,85	2,60	1,40	1,12	Ibercaja
88 CBK Soy Asi Flex Univ	1,06	6,80	2,19	2,28	1,85*	CaixaBank AM
89 CS Premium Equilibrado A	--	6,79	1,70	1,25	0,44	Credit Suisse
90 InverSabadell 70 - Base	7,37	6,78	3,40	2,81	1,90*	Sabadell Asset Mgmt
91 Sant. PB Balanced Port	0,37	6,77	1,01	1,58	1,30	Santander Asset Mgt.
92 BBVA Gestión Decidida	13,05	6,77	1,59	2,60	2,40*	BBVA
93 March Cartera Moderada	-3,12	6,76	0,18	0,83	1,00	March
94 AGF-Global Selection	7,66	6,75	2,49	1,97	1,15	Abante Asesores
95 Rural Sost. Decidido Est.	3,64	6,64	1,99	1,89	1,75	Gescooperativo
96 Quality Inv. Moderada	4,87	6,63	0,86	1,63	1,40*	BBVA
97 SIH Balanced A	1,44	6,61	-0,19	0,03	0,03*	Andbank
98 Profil Reactif 50	-5,51	6,57	3,19	3,14	1,00	Carmignac Gestion Lux
99 Gestifonsa Cartera Pr 50	1,36	6,55	1,43	1,39	1,25	CBNK
100 FondMapfre Elec Moderada	3,09	6,49	1,98	1,48	1,90	Mapfre Asset Mgmt.
101 Mutafondo Equilibrio L	2,95	6,49	0,73	1,31	0,42	Mutuactivos
102 Laboral Kutxa Konpromiso	4,91	6,43	2,09	1,85	0,70	C. Laboral
103 Rural Perfil Moderado	3,59	6,41	1,36	1,08	2,00	Gescooperativo
104 Fondtel Albatros	0,24	6,40	0,76	1,12	1,47	Fonditel
105 Sab.Emg. Mixto Flex-Plus	-2,57	6,33	2,08	2,89	1,45	Sabadell Asset Mgmt
106 Sab.Emg. Mixto Flex-Empr	-2,58	6,33	2,08	2,89	1,45	Sabadell Asset Mgmt
107 Kutxabk G. Activo Rdnto Plus	-0,85	6,32	1,05	1,72	3,00	Kutxabank Gestión
108 Sant. GB Equilibrado S	-0,34	6,32	1,05	1,71	1,60	Santander Asset Mgt.
109 Sant. GB Equilibrado AJ	-0,34					

CUADROS

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



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include Ibercja Bolsa USA A, Acropolis USA Equity, CBK Bolsa USA Div Cubier, etc.

RV Europa

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include Solventis Eos, EDM Strategy L, Miralta Naval Europa A, etc.

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include BB European Collection S, Cha. Europ. Eq. L Hedged, MWI UCITS European Eq R, etc.

RV Global

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include JPM Gb Growth Fund USD A, JPM Gb Growth Fund EUR D, MFS Gb Strat Eq A1 Acc, etc.

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include DB Bolsa Global, Cha. Int. Equity S, Solventis EOS RV GD, etc.

Table with columns: Ont. Fondo, Rentabilidad (36 meses, 12 meses, Desde ene.24, Últimos 30 días), Com. anual, Gestora. Rows include JPM Gb Div D-dist (Hdg), Mutafond Nueva Econo L, Imantia Futuro, etc.

FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)



Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
16 GVC Gaecco Japón	14,18	21,63	10,23	4,36	2,26	GVC Gaecco Gestión
17 JPM JPMSEnHdxEqUc ETFSDI	---	21,06	8,80	4,16	0,00	JPMorgan Asset M.
18 Cand. Sust. Eq. Japan CC	-83,01	18,08	7,87	3,08	1,50	Candriam
19 MFS Japan Equity A1	0,28	17,70	7,14	3,92	1,05	MFS Meridian F.
20 JPM Jap Sust Eq A-Acc EUR	1,39	17,59	8,38	4,09	1,50	JPMorgan Asset M.
21 CBK Bolsa Sel Japón Plus	6,22	14,10	5,92	4,16	1,52*	CaixaBank AM
22 CBK Bolsa Sel Japón Est. Sant. Sel. RV Japón	4,02	13,31	5,82	4,10	2,22*	CaixaBank AM
					2,40*	Santander Asset Mgmt.

RV Latinoamérica

1 JPM Latin America Eq Aacc	40,35	22,33	0,39	4,88	1,50*	JPMorgan Asset M.
2 JPM Latin America Eq Dacc	36,16	21,13	0,25	4,78	1,50*	JPMorgan Asset M.
3 DWS Inv Latin Am Eq LC	50,33	20,93	-1,48	3,69	1,30*	DWS International Esp
4 Renta 4 Latinoamérica	69,09	20,03	-0,62	2,10	1,47	Renta 4
5 EDM Latin America L	18,02	19,94	1,97	5,46	1,10	EDM Gestión S.A
6 Bestinvest Latam	-17,31	18,21	-1,81	1,51	1,85	Bestinvest
7 Sant. Acciones Latam	27,10	14,73	-0,40	4,34	2,45*	Santander Asset Mgmt.

RV Mercados Emergentes Globales

1 Emerging Discovery	8,52	15,45	6,50	5,11	0,13	Carmignac Gestion Lux
2 JPM MdtAfricaEEOAcc EU	---	15,07	5,78	3,93	2,00	JPMorgan Asset M.
3 JPM MdtAfricaEEOAcc US	---	14,70	5,31	3,82	1,50*	JPMorgan Asset M.
4 JPM Em Mkts Div Eq-Acc	-6,18	10,83	6,60	8,76	1,30*	JPMorgan Asset M.
5 JPM Em Mkts Inc A-Acc	5,56	7,84	3,03	4,21	1,25*	JPMorgan Asset M.

6 Emergents	-23,51	6,09	2,00	6,64	1,50*	Carmignac Gestion Lux
7 Mutuafondo Bolsas Emerg L	-13,32	4,77	2,94	6,06	0,55	Mutuactivos
8 CI Emergentes I	-26,87	4,14	4,17	5,55	0,60	C. Ingenieros
9 JPM Em Mkts Sncap A(P)Acc	0,30	3,85	0,09	3,74	1,50*	JPMorgan Asset M.
10 JPM GbEmMkResEnHdxEqESG	-14,04	3,84	2,60	6,36	0,00	JPMorgan Asset M.
11 Bankinter Emergentes	-15,41	3,83	2,47	5,88	1,10	Bankinter Gestión

12 Sant. Seleccion. RV Emerger	-15,53	3,81	2,83	5,64	2,35*	Santander Asset Mgmt.
13 Sab. Bolsa Emerg-Cart	2,69	3,79	3,82	6,65	0,95	Sabadell Asset Mgmt
14 MFS Emerging Mkt Eq A1	-14,77	3,65	2,13	6,03	1,05	MFS Meridian F.
15 Sab. Bolsa Emerg-Prem	1,85	3,54	3,79	6,62	1,20	Sabadell Asset Mgmt

16 Cand. Eq. L. Em Mkts C C	-27,83	3,38	3,91	7,66	1,00	Candriam
17 Quality Selec. Emerg.	-0,79	3,12	-0,22	1,24	1,55	BBVA
18 Sab. Bolsa Emerg-Empr	0,19	2,97	3,70	6,58	1,75	Sabadell Asset Mgmt
19 Sab. Bolsa Emerg-Plus	0,27	2,97	3,70	6,58	1,75	Sabadell Asset Mgmt
20 BB Em Mkt Mlt Asst Col LA	-16,00	2,83	1,06	3,38	2,06	Mediolanum
21 Cha. Emerging Mkts. Eq. L	-17,64	2,83	3,55	7,27	1,86	Mediolanum

22 CI Emergentes I	-28,33	2,83	3,70	5,13	1,50	C. Ingenieros
23 JPM Em Mkts Sncap D(P)Acc	-2,77	2,79	-0,08	3,72	1,50*	JPMorgan Asset M.
24 AM Indx MSCI Emg Mkts	-24,75	2,68	0,29	6,07	0,00	Amundi Iberia
25 Sab. Bolsa Emerg-Pyme	-0,64	2,66	3,66	6,55	2,05	Sabadell Asset Mgmt
26 BB Em Mkt Mlt Asst Col SA	-17,03	2,43	1,03	3,35	2,46	Mediolanum
27 Cand. Sust. Eq. Em Mkt CC	-30,75	2,38	4,08	6,48	1,50	Candriam

28 JPM Em Mkts Divid A1	-9,36	2,38	3,58	6,15	1,50*	JPMorgan Asset M.
29 Sab. Bolsa Emerg-Base	-1,52	2,35	3,61	6,25	2,35*	Sabadell Asset Mgmt
30 Mir. - Eq. Gb Emg Mkt A	-22,75	2,35	4,38	7,02	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt
31 Cha. Emerging Mkts. Eq. S	-18,81	2,31	3,48	7,23	2,36	Mediolanum
32 JPM Em Mkts Opp AAcc	-23,68	2,14	3,93	7,08	1,50*	JPMorgan Asset M.
33 Kutxabank Bol Emerg. Cart	-20,99	2,09	1,62	5,72	0,86	Kutxabank Gestión

34 GVC Gaecco Emergentfond	0,11	2,06	2,80	4,80	1,50	GVC Gaecco Gestión
35 CBK Bolsa Sel Emerg PI	-24,03	1,98	2,66	5,84	1,52	CaixaBank AM
36 JPM Em Mkts Divid D(div)	-11,38	1,63	3,48	6,09	1,50*	JPMorgan Asset M.
37 JPM GbEmMkResEnHdxEqESGD	---	1,59	2,32	6,36	0,00	JPMorgan Asset M.

38 MFS Em Mkt Eq Rch Fd A1	---	1,42	1,52	6,00	0,00	MFS Meridian F.
39 CBK Bolsa Sel Emerg Est	-25,53	1,37	2,58	5,78	2,22*	CaixaBank AM
40 JPM Em Mkts Opp D-Acc-USD	-25,53	1,33	3,80	7,01	2,25*	JPMorgan Asset M.
41 JPM Total EmMktnx. D(div)	-11,57	1,23	1,50	2,71	1,25*	JPMorgan Asset M.
42 Rural Emrgnts RV Cart.	-21,55	1,16	2,00	5,74	0,12	Gescooperativo
43 MFS Em Mkt Eq Rch Fd AH1	---	0,93	-0,65	4,26	0,00	MFS Meridian F.

44 Kutxabank Bolsa Emergent.	-23,66	0,92	1,45	5,61	2,00	Kutxabank Gestión
45 BB Em. Markets Coll. L	-22,64	0,38	2,47	3,33	2,11	Mediolanum
46 BB Em. Markets Coll. S	-23,71	-0,13	2,40	6,29	2,61	Mediolanum
47 JPM Em Mkts Eq AAcc(hgd)	-39,99	-0,40	-0,05	5,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
48 Rural Emergentes RV Est	-25,68	-0,64	1,73	5,59	2,37	Gescooperativo
49 Catalana Occid Emerg.	-18,95	-0,79	1,88	5,55	2,08	Gesluris Asset Mgmt.

50 JPM Em Mkt Eq D-Acc (Hdg)	-41,35	-1,15	-0,17	5,14	1,50*	JPMorgan Asset M.
51 LK Mercados Emergentes	-25,20	-2,05	1,48	5,50	2,29*	C. Laboral
52 JPM Em Mkts SustEq(a)acc-E	-17,72	-3,88	0,82	4,08	1,50*	JPMorgan Asset M.
53 JPM Em Mkts SustEq(a)acc-U	-18,01	-4,18	0,39	3,97	1,50*	JPMorgan Asset M.
54 Gesluris Mtng. Emerg Glob	---	-18,53	-1,69	8,91	1,43	Gesluris Asset Mgmt.
JPM Mid East Africa Emg	---	---	3,13	3,43	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM EM SocAdv A acc EUR	---	---	0,54	4,25	2,00	JPMorgan Asset M.
JPM EM SocAdv A acc USD	---	---	0,08	4,14	2,00	JPMorgan Asset M.

RV Suiza

1 AXA Switzerland	13,51	2,24	0,11	2,33	1,50	Axa Investment
-------------------	-------	-------------	------	------	------	----------------

RV Zona Euro

1 Bestinfond	16,52	19,94	5,53	6,36	1,63	Bestinvest
2 Sant Índice Euro Clase I	42,00	17,63	5,11	5,53	0,15	Santander Asset Mgmt.
3 ING D F Eurostoxx50	38,64	16,74	7,51	8,78	0,00	Amundi Iberia
4 Sant. Índice Euro B	38,20	16,59	4,97	5,45	0,00	Santander Asset Mgmt.
5 CBK Bolsa Ind. Euro Est.	37,38	16,40	5,02	5,51	1,20	CaixaBank AM
6 BBVA Bolsa Índice Euro	35,45	14,31	5,64	6,54	1,30*	BBVA
7 Sabadell Euroacción - Cart	33,64	14,29	3,51	5,21	0,80	Sabadell Asset Mgmt
8 Sabadell Euroacción - Prem	33,24	14,18	3,49	5,20	0,90	Sabadell Asset Mgmt
9 Gesconsult RV Eurozona	6,05	14,09	5,28	5,53	2,12*	Gesconsult
10 CI Bolsa Euro Plus I	16,94	13,79	6,45	7,52	0,60	C. Ingenieros
11 Sabadell Euroacción - Empr	31,46	13,67	3,42	5,16	1,35	Sabadell Asset Mgmt
12 Sabadell Euroacción - Plus	31,43	13,67	3,42	5,16	1,35	Sabadell Asset Mgmt
13 JPM EuresEnHdxEqESUETF@acc	---	13,62	5,63	6,93	0,00	JPMorgan Asset M.

14 Sabadell Euroacción - Pyme	30,47	13,38	3,39	5,14	1,60	Sabadell Asset Mgmt
15 Dux R. Variable Euro	28,95	13,31	7,73	8,74	1,07	DUX Inversiones
16 Sabadell Euroacción - Base	29,49	13,10	3,35	5,12	1,85	Sabadell Asset Mgmt
17 Rural Euro RV Cartera	32,71	13,04	4,55	7,02	0,57	Gescooperativo
18 AF Euroand Equity	36,47	12,84	3,57	5,26	1,50	Amundi Iberia
19 JPM Euro A-Acc EUR	32,77	12,74	5,69	6,69	1,50*	JPMorgan Asset M.
20 CI Bolsa Euro Plus A	11,92	12,72	6,30	7,45	1,50	C. Ingenieros
21 Gesluris Euro Equities	33,26	12,67	4,53	5,56	2,35*	Gesluris Asset Mgmt.
22 Deut Inv I Top Euro	18,45	12,45	5,91	7,47	1,60	DWS International Esp
23 Accion Eurostoxx50 ETF	28,68	12,33	6,42	6,24	0,20	BBVA
24 AGI Euro Eq Grw AT	-0,02	12,32	5,46	9,20	1,80	Allianz Global Invest
25 Kutxabank Bol. Euroz. Car	21,14	12,16	6,68	8,80	0,86	Kutxabank Gestión
26 JPM Euro Dyn.AP)Acc EUR	33,23	12,10	6,79	7,50	0,00	JPMorgan Asset M.
27 GCO Eurobolsa	28,08	11,96	5,06	6,64	1,79	GCO Gestión de Activo
28 JPM Euro D-Acc EUR	29,74	11,90	5,55	6,61	2,25*	JPMorgan Asset M.
29 Kutxabank Dividendo Car	26,13	11,64	4,41	5,87	0,86	Kutxabank Gestión
30 Lazard Equity SRI	40,48	11,35	5,49	5,26	1,30*	Lazard Frères Gestion

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
31 JPM Euro Dyn.D(P)Acc EUR	30,27	11,26	6,67	7,44	0,00	JPMorgan Asset M.
32 Rural Euro RV Estandar	25,73	11,02	4,27	6,86	2,37	Gescooperativo
33 Kutxabank Bolsa Eurozona	17,09	10,90	6,50	8,70	2,00	Kutxabank Gestión
34 Kutxabank Dividendo	21,92	10,39	4,23	5,77	2,00*	Kutxabank Gestión
35 JPM EuresEnHdxEqESUETF@cdi	---	9,66	5,09	6,93	0,00	JPMorgan Asset M.
36 AGI Valeurs Durables RC	22,67	9,56	4,91	4,92	1,79	Allianz Global Invest
37 Fondonorte Eurobolsa	26,03	9,53	3,98	4,53	1,30	GesNorte
38 Gestifonsa RV Euro B	13,47	9,52	3,71	3,88	0,00	CBNK
39 AXA Eurozone Sustain.	25,28	9,11	4,43	2,28	1,50	Axa Investment
40 Cand. Eq. L. Emu Innovation	13,63	8,85	4,34	6,46	3,50	Candriam
41 Fin Foneco Valor	23,35	8,73	3,02	4,90	1,79	Fineco
42 Gestifonsa RV Euro A	10,61	8,59	3,58	3,81	2,10	CBNK
43 Cand. Sust. Eq EMU CC	25,55	8,03	4,45	5,14	1,25	Candriam
44 BK RV Euro	26,92	7,66	4,82	5,77	2,05	Bankinter Gestión
45 Lazard Equity Recovery R	20,48	6,54	1,47	4,11	2,20*	Lazard Frères Gestion
46 Gestifonsa RV Dividendo B	21,86	6,11	2,45	2,11	0,43	CBNK
47 Lazard Obj. Alpha Euro	29,02	5,97	2,22	3,72	2,00	Lazard Frères Gestion
48 DWS Inv CROCI Euro LC	19,71	5,89	0,65	3,12	1,50	DWS International Esp
49 Gestifonsa RV Dividendo A	21,07	5,88	2,41	2,09	0,65	CBNK
50 AM Indx MSCI EMU	22,86	5,81	2,19	5,33	0,00	Amundi Iberia
51 Sant. Euro Equity B	17,55	5,76	2,29	3,55	1,50	Santander SICAV
52 Sant. Euro Equity A	15,79	5,23	2,21	3,50	2,00	Santander SICAV
53 Sant. Acciones Euro	15,24	5,09	2,15	3,42	2,02	Santander Asset Mgmt.
54 CBK Euro Top Ide Univ	16,01	4,84	1,85	3,81	2,15*	CaixaBank AM

55 JPM Euro SC D-Acc EUR	-5,94
--------------------------	-------

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		
46 BK Ibox 2023 Garantizado	-1,05	2,66	0,47	0,26	0,60*	Bankinter Gestión
47 Sabadell Gtia Extra 29	-8,79	2,64	-0,62	-0,12	0,00	Sabadell Asset Mgmt
48 Liberbank Rend.Garant II	-5,72	2,59	-0,04	0,08	0,40*	Unigest SGIC
49 CBK Gar Val Responsables	-5,35	2,56	0,01	0,10	0,00	CaixaBank AM
50 Sabadell Gtia. Extra 15	-8,69	2,53	-0,62	-0,12	1,20*	Sabadell Asset Mgmt
51 BK Eurostox 2024 P Gar	-2,31	2,53	0,42	0,51	0,60*	Bankinter Gestión
52 Laboral Kutxa Eurí Gar II	-1,95	2,50	0,04	0,10	0,60*	C. Laboral
53 BK Cesta Cons Gar II	-2,91	2,50	0,43	0,29	0,54*	Bankinter Gestión
54 Rural Bolsa Garant. 2024	-3,64	2,47	0,40	0,29	0,60*	Gescooperativo
55 Sabadell Gtia. Extra 25	-1,22	2,47	0,22	0,20	0,00	Sabadell Asset Mgmt
56 Sabadell Gtia. Extra 17	-7,35	2,46	-0,38	-0,06	1,35*	Sabadell Asset Mgmt
57 BK Euribor 2024 II G	-0,57	2,45	0,20	0,16	0,37*	Bankinter Gestión
58 BK Indice España 2024 G	-4,32	2,43	0,12	0,22	0,15	Bankinter Gestión
59 Rural 2025 Garantía Bolsa	-6,26	2,43	-0,03	0,10	0,60*	Gescooperativo
60 Sabadell Gtia. Extra 30	-3,87	2,39	-0,04	0,09	0,42*	Sabadell Asset Mgmt
61 Sabadell Gtia. Extra 26	-1,87	2,35	0,23	0,18	0,30*	Sabadell Asset Mgmt
62 Rural Garantía Bolsa 2025	-6,81	2,33	-0,21	-0,01	0,55*	Gescooperativo
63 BK Cesta Consolid. Gar	-3,17	2,32	0,38	0,24	0,60*	Bankinter Gestión
64 Sabadell Gtia. Extra 32	-4,59	2,30	0,21	0,19	0,70*	Sabadell Asset Mgmt
65 Laboral Kutxa Bolsa GVI	-4,73	2,24	0,18	0,19	0,50*	C. Laboral
66 Laboral Kutxa B.G.XXIV	-5,13	2,14	0,12	0,18	0,52	C. Laboral
67 Rural Garantizado Plus	--	1,63	-0,08	0,09	0,60*	Gescooperativo
Fondmapfre Garantía VI	--	--	-0,15	0,61	0,00	Mapfre Asset Mgmt.

Garantía Parcial

1 BK Mercado Español II	-4,15	1,49	0,42	0,24	0,95*	Bankinter Gestión
-------------------------	-------	------	------	------	-------	-------------------

Inversiones Alternativas

Objetivo Volatilidad (0% - 2%)

1 Dunas Valor Prudente	6,73	5,31	0,60	0,34	0,30	Dunas Capital
2 Dunas Valor Prudente R	5,95	4,95	0,52	0,30	0,90	Dunas Capital
3 CBK Evol Sost. 15 Univ	-3,15	2,66	-0,54	0,65	0,85*	CaixaBank AM
4 BBVA Bonos Valor Relativo	1,54	2,44	-0,28	-0,12	0,45	BBVA

Objetivo Volatilidad (2% - 4%)

1 Welzia Ahorro 5	5,00	5,99	0,57	0,80	0,78	Welzia Management
2 Renta 4 Pegasus	-2,42	4,65	-0,84	-0,27	1,00	Renta 4
3 ING DIR FN Conservador	-4,67	4,32	-0,41	0,19	1,20	Amundi Iberia
4 Renta 4 Valor Relativo	-0,16	4,09	0,04	0,25	1,35	Renta 4
5 Unifond Conservador C	--	3,91	-0,41	0,28	0,29	Unigest SGIC
6 Abanca G. Conservador	-1,53	3,44	-0,12	0,05	0,63	ABANCA Gestion de Act
7 BK Multiestrategia	-0,04	3,09	1,04	1,50	1,00	Bankinter Gestión
8 Unifond Conservador A	-4,67	2,88	-0,55	0,20	0,82	Unigest SGIC
9 CS Director Bond Focus	-6,18	2,53	0,61	0,32	0,70	Credit Suisse
10 CI Balanced Opp I	1,35	2,31	0,17	0,28	0,60	C. Ingenieros
11 CI Balanced Opp A	-1,60	1,35	0,04	0,21	1,50*	C. Ingenieros

Objetivo Volatilidad (4% - 7%)

1 AGF - Equity Manager A	0,77	10,58	4,49	4,67	1,50	Abante Asesores
2 AGF - Equity Manager C	0,77	10,58	4,49	4,67	1,50	Abante Asesores

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
3 AGF - Equity Manager B	-2,13	9,49	4,32	4,59	2,15	Abante Asesores
4 Dunas Valor Equilibrado I	14,26	6,80	0,45	0,21	0,60	Dunas Capital
5 Dunas Valor Equilibrado R	12,90	6,33	0,35	0,16	1,15	Dunas Capital
6 U.Gestión Prudente C	--	6,18	0,35	0,18	0,37	Unigest SGIC
7 Creand Gest. Flex. Sost.	8,55	5,83	-0,03	-0,17	1,16	Creand Wealth Mngmt.
8 Abanca G. Moderado	0,76	5,07	0,52	0,69	1,09	ABANCA Gestion de Act
9 ING DIR FN Moderado	-5,44	4,98	-0,34	0,62	1,20	Amundi Iberia
10 GVC Gaeoso Ret Absoluto	6,81	4,56	2,48	2,21	1,50	GVC Gaeoso Gestión
11 U.Gestión Prudente D	--	4,25	0,05	0,05	0,42	Unigest SGIC
12 Ibercaja Estrategia Din A	-4,25	3,84	0,47	0,37	1,50	Ibercaja
13 Sant. PB System Balanced	-4,31	3,71	0,81	1,18	0,00	Santander Asset Mgmt.
14 Dunas Valor Equilibrado RD	--	3,68	0,35	0,16	1,15	Dunas Capital
15 CBK Diversificado Dinám.	1,12	3,50	-0,50	0,21	1,10	CaixaBank AM
16 Dunas Valor Equilibrado D	--	3,40	0,45	0,21	0,62	Dunas Capital
17 Liberbank RF Flexible C	5,50	3,23	1,32	0,65	0,35	Unigest SGIC
18 U.Gestión Prudente B	--	3,11	-0,30	0,12	0,00	Unigest SGIC
19 CS Director Income	-9,16	2,88	0,75	0,41	1,10	Credit Suisse
20 CBK Sel Ret Absoluto PI	1,33	2,71	0,40	0,16	0,92*	CaixaBank AM
21 Liberbank RF Flexible A	3,78	2,53	1,15	0,56	0,77*	Unigest SGIC
22 Sant. Sost. Crecimiento I	-4,94	1,99	-1,63	0,20	1,30	Santander Asset Mgmt.
23 CBK Evol Sost. 30 Univ	-2,74	1,97	-0,06	1,51	1,35*	CaixaBank AM
Dunas Valor Flexible RD	--	--	0,29	0,00	1,60	Dunas Capital

Objetivo Volatilidad (7% - 10%)

1 Unifond Moderado C	--	8,48	1,20	1,61	0,38	Unigest SGIC
2 Medigestión	13,20	8,17	1,83	1,30	0,00	Andbank Wealth
3 Dunas Valor Flexible I	20,61	7,45	0,21	-0,05	0,80	Dunas Capital
4 Unifond Moderado A	-1,46	7,34	1,05	1,53	0,55	Unigest SGIC
5 Dunas Valor Flexible R	18,54	6,81	0,10	-0,11	1,55	Dunas Capital
6 Abante Moderado A	6,22	6,73	1,42	1,15	0,60	Abante Asesores
7 ING DIR FN Dinámico	-4,71	6,49	0,27	1,55	2,00	Amundi Iberia
8 Sant. PB System Dynamic	0,75	5,61	1,95	1,44	0,00	Santander Asset Mgmt.
9 Fonarad Internacional	15,48	5,56	1,05	2,24	0,90	GVC Gaeoso Gestión
10 CS Director Flexible	-21,16	4,16	0,97	0,58	0,70	Credit Suisse
11 Dunas Valor Flexible D	9,51	3,35	0,21	-0,05	0,80	Dunas Capital
12 Penta Inversión B	4,02	2,98	-0,78	-0,65	0,00	Renta 4
13 CIG Dinámica I	8,43	2,43	0,41	0,93	0,60	C. Ingenieros
14 Mutua. Gest. Óptima Mod A	-5,19	2,12	0,20	0,60	1,27	Mutuactivos
15 CIG Dinámica A	4,92	1,37	0,26	0,82	1,50	C. Ingenieros

Objetivo Volatilidad (10% - 15%)

1 Unifond Dinámico C	5,96	13,84	2,93	3,12	0,50	Unigest SGIC
2 Unifond Dinámico A	2,84	12,62	2,77	3,02	2,40	Unigest SGIC
3 Abanca G. Decidido	7,86	9,29	2,30	1,95	0,09*	ABANCA Gestion de Act
4 CS Director Growth	-18,71	5,15	0,96	3,00	1,45	Credit Suisse
5 CS Selección Alternativa	-0,15	3,97	1,30	1,17	0,02	CaixaBank AM
6 Sant. Sost. Evolución	-5,29	1,37	-2,27	0,56	1,60	Santander Asset Mgmt.

Rentabilidad Absoluta

1 Tramontana R. A. Audaz	7,89	14,23	3,30	6,13	2,20	GVC Gaeoso Gestión
--------------------------	------	-------	------	------	------	--------------------

Ord. Fondo	Rentabilidad				Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 24	Últimos 30 días		
2 Bellevue Global Macro B	-6,26	7,53	0,71	0,49	1,40	Bellevue Asset Mngmt
3 U.Gestión Prudente A	7,73	5,47	0,25	0,12	0,82	Unigest SGIC
4 GVC Gaeoso Ret Abs Clas I	8,73	5,19	2,57	2,26	0,43	GVC Gaeoso Gestión
5 MFS Global Tot Ret A1	14,06	4,40	1,60	1,76	1,05	MFS Meridian F.
6 CH Solidity & Return LA	-14,50	4,35	-1,52	-0,34	1,21	Mediolanum
7 Sab.Selec.Altern.-Carte	5,64	3,94	0,79	0,52	0,55	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab.Selec.Altern.-Premier	5,29	3,84	0,77	0,51	0,65	Sabadell Asset Mgmt
9 CH Solidity & Return LB	-15,69	3,69	-1,54	0,42	1,21	Mediolanum
10 Sab.Selec.Altern.-Plus	4,69	3,63	0,74	0,49	0,85	Sabadell Asset Mgmt
11 Sab.Selec.Altern.-Empresa	4,71	3,63	0,74	0,49	0,85	Sabadell Asset Mgmt
12 Cand. Bds Tot Ret C C	-0,34	3,61	-1,02	-0,23	0,60	Candriam
13 Cand. Bds Total Ret C C	17,03	3,60	1,07	0,16	0,90	Candriam
14 Sab.Selec.Altern.-Pyme	4,45	3,53	0,73	0,49	0,95	Sabadell Asset Mgmt
15 Sab.Selec.Altern.-Base	4,13	3,42	0,71	0,48	1,05	Sabadell Asset Mgmt
16 BBVA Retorno Absoluto	6,03	3,05	1,68	0,70	0,90	BBVA
17 Cand. Divers.Futures C C	20,52	2,89	1,27	1,48	1,70*	Candriam
18 CBK Sel Ret Absoluto Est	1,03	2,60	0,38	0,15	1,02*	CaixaBank AM
19 BBVA Bonos Dur Flexible	2,20	2,23	-0,85	-0,46	0,70*	BBVA
20 JPM MM Alte.A-Acc EUR Hdg	-9,11	1,94	1,57	1,99	0,00	JPMorgan Asset M.
21 SWM Capital 2 Plus	-7,36	1,76	-0,23	-0,08	0,20	Singular Asset Mgmt
22 JPM MM Alternat Dacc(hgd)	-10,09	1,56	1,52	1,97	1,00*	JPMorgan Asset M.
23 Sant. Gest Dinam Alternat	4,73	1,44	0,69	1,36	1,00*	Santander Asset Mgmt.
24 AF Absol Ret MultiStrat	-9,61	0,89	0,71	1,54	1,20	Amundi Iberia
25 ALKEN Abs Rtn Europ I	17,98	-0,11	1,11	3,08	1,50	Alken Asset Management
26 ALKEN Abs Rtn Europ A	16,12	-0,70	1,04	3,05	2,25	Alken Asset Management
27 Liberbank Global Macro P	-9,02	-1,78	0,57	0,72	0,70	Unigest SGIC
28 Liberbank Global Macro A	-10,24	-2,22	0,50	0,68	1,15	Unigest SGIC
29 Unifond RV Europa Sece.A	--	-2,69	2,98	4,14	1,80*	Unigest SGIC
30 Belgravia Epsilon C	--	-8,89	-0,53	0,27	1,10	Singular Asset Mgmt
31 Belgravia Epsilon R	-4,96	-9,99	-0,58	0,25	1,35	Singular Asset Mgmt
32 Belgravia Delta A	--	-10,34	-1,37	-0,80	0,00	Singular Asset Mgmt
Belgravia Delta Z	--	--	-1,29	-0,76	0,59	Singular Asset Mgmt

Inv. Alt. Arbitraje

1 Cand. Indx Arbitrage C	3,43	3,65	0,32	0,13	1,80	Candriam
2 Cand. Risk Arbitrage C	-0,30	2,07	0,57	0,59	0,80*	Candriam

Inv. Alt. Derivados

1 JPM Eur EqAbsAlpha(P)Acc	28,84	6,97	4,40	1,28	1,50*	JPMorgan Asset M.
2 JPM Eur EqAbsAlpha(P)Acc	27,54	6,47	4,28	1,20	1,50*	JPMorgan Asset M.
3 Carmignac Abs Ret Europ A	6,23	4,74	3,27	2,46	1,50*	Carmignac Gestion Lux
4 Liberbank Multi-Manager P	-9,49	1,68	1,19	1,60	0,45*	Unigest SGIC
5 Liberbank Multi-Manager A	-10,44	1,32	1,14	1,56	0,75	Unigest SGIC
6 JPM Gb Macro A-Acc hgd	-8,02	-0,64	0,91	0,91	1,75	JPMorgan Asset M.
7 JPM Gb Macro A-Acc	8,13	-0,77	3,05	1,29	1,25*	JPMorgan Asset M.
8 JPM Gb Macro D-Acc hgd	-9,26	-1,09	0,84	0,88	2,20	JPMorgan Asset M.
9 Tordesillas Long/Short Z	-2,33	-1,21	-1,81	1,72	1,14	Bestinvest
10 JPM Gb Macro D-Acc	6,68	-1,22	2,97	1,25	1,70*	JPMorgan Asset M.
11 Tordesillas Long/Short A	-4,43	-1,95	-1,91	1,66	1,14	Bestinvest
12 AGI Multi Asset LS ATH	3,83	-2,40	0,42	0,54	1,50	Allianz Global Invest

RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	

GARANTIZADOS MIXTOS

Cobas Autónomos	107,82	2,79	--	--	--	Cobas Pensiones
Rentabilidad Media		2,79	--	--	--	
Rentab. Media Ponderada		2,79	--	--	--	

GARANTIZADOS RENTA FIJA

Duero Protección Total IX	8,17	3,26	4,56	-2,28	-2,64	Unicaja
BBVA Prote.Futuro 5/10C	1,21	0,51	9,63	0,73	3,29	BBVA Pensiones
Unimim Pensiones G13	16,99	0,32	1,91	-4,39	-3,80	BBVA Pensiones
CABK Prote.Ren.Premium IX	106,60	0,28	2,82	-3,64	7,93	VidaCaixa
BBVA Prote. Futuro 2/10C	1,12	0,21	6,03	-1,38	0,33	BBVA Pensiones
CABK Prote.Renta Premium	146,96	-0,20	2,35	-1,23	-1,07	VidaCaixa
CABK Prote.Ren.Premium II	136,15	-0,22	2,31	-7,26	-1,70	VidaCaixa
CABK Prote.Re.Premium III	131,14	-0,24	2,13	-7,64	-2,19	VidaCaixa
CABK Prote.Ren.Premium VI	104,36	-0,77	5,08	-7,52	-10,12	VidaCaixa
CABK Prote.Ren.Premium V	105,34	-0,80	3,32	-9,19	-10,16	VidaCaixa
CABK Prote.Ren.Premium IV	126,59	-0,80	2,80	-9,75	-2,37	VidaCaixa
CABK Prote.Re.Premium VII	104,23	-0,81	4,07	-8,89	7,92	VidaCaixa
Ibercaja de P.Valor 2027	15,68	-1				

RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES (Continuación)

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
Azvalor Consolidación	122,59	-3,70	-0,24	30,09	23,21	Dunas Capital
Rentabilidad Media		1,43	7,75	10,57	19,50	
Rentab. Media Ponderada		1,22	7,44	5,76	12,65	
MIXTO RENTA VARIABLE GLOBAL						
Tressis Carte.Crecimiento	18,38	4,62	18,07	19,93	45,82	Medvida Partners
Ibercaja P.Gest. Audaz	13,52	4,51	15,25	22,18	46,48	Ibercaja
B&H Jubilación PP.	13,00	3,56	13,93	24,11	42,87	Caser
Feelcapital 50	130,54	3,11	9,02	18,01	30,23	Prev. Sanitaria Nacional
Santalucía VP O.Jubi 2055	11,04	2,82	10,51	1,63	--	Santa Lucía
Uniplan Contigo 2054	12,98	2,82	12,06	8,73	--	Unicorp Vida
Santalucía MPersonal 2055	9,94	2,82	10,45	--	--	Santa Lucía
Ibercaja Sost.y Solidario	17,41	2,75	5,81	5,15	31,38	Ibercaja
Pibercaja G. Crecimiento	14,41	2,75	10,06	7,78	20,53	Ibercaja
Cobas Mixto Global, PP	106,27	2,63	5,48	36,93	28,28	Cobas Pensiones
Tu Plan Liberbank 2045	11,35	2,60	7,01	13,59	20,78	Unicorp Vida
Abante Variable	15,11	2,43	8,69	12,67	21,10	Abante Pensiones
Arquiplan Profim Disc 50	121,59	2,35	9,55	5,91	24,50	Arquipensiones EGFP
Zurich Dinámico	15,12	2,26	7,44	4,10	15,75	Deutsche Zurich P
PPI Deuts. Bank Dinámico	11,07	2,25	7,44	4,09	15,74	Deutsche Zurich P
CI Climate Sustainab. ISR	9,20	2,24	8,61	3,63	22,75	C. Ingenieros
Uniplan Contigo 2046	12,89	2,13	10,79	6,99	--	Unicorp Vida
Finizens Decidido (4)	13,49	2,11	9,47	9,42	28,95	Caser
Santalucía MPersonal 2045	10,07	2,05	10,49	--	--	Santa Lucía
Santalucía VP O.Jubi 2045	10,61	2,05	10,55	3,28	--	Santa Lucía
Tressis Carte Equilibrada	15,81	2,00	9,55	4,25	19,04	Medvida Partners
CABK Crecimiento Premium	16,78	1,67	8,45	8,28	14,54	VidaCaixa
BBVA Plan Dinámico	1,33	1,48	7,16	14,78	22,53	BBVA Pensiones
Santalucía Pardo Decidido	61,06	1,44	9,83	8,36	3,85	Santa Lucía
BK Premium Dinámico	7,25	1,42	9,20	14,24	--	Bankinter
Tu Plan Liberbank 2035	10,84	1,32	5,37	8,66	14,07	Unicorp Vida
Finizens Equilibrado (3)	12,01	1,30	7,98	3,78	19,46	Caser
BS Plan 60 Plus 1	6,99	1,18	4,18	8,83	22,66	B. Sabadell
BS Plan 60 Plus 2	6,48	1,15	3,98	8,21	21,46	B. Sabadell
BS Plan 60	9,45	1,12	3,77	7,55	20,28	B. Sabadell
Mapfre Crecimiento	10,77	1,10	7,82	13,97	27,66	Grupo Mapfre
Cabk Destino	12,93	1,04	5,86	4,56	14,45	VidaCaixa
Medvida Partners Decidido	10,18	0,89	9,08	4,80	18,73	Medvida Partners
Agroespana	8,74	0,80	8,15	7,62	6,05	Unicorp Vida
BK Premium Moderado	15,16	0,69	6,97	8,99	18,97	Bankinter
Asefarma Variable	10,61	0,52	6,52	2,40	13,69	Mutua. Collegi Engin.
Asefarma Equilibrado	11,69	0,52	6,52	-0,70	10,24	Mutua. Collegi Engin.
A&G Variable PP	10,59	0,52	6,52	2,46	13,72	Mutua. Collegi Engin.
Santalucía MPersonal 2035	10,00	0,51	7,46	--	--	Santa Lucía
Santalucía VPL O.Jubi 2035	10,49	0,51	7,47	1,50	--	Santa Lucía
Seci Futuro	7,86	0,48	4,31	4,73	10,23	Mutuaactivos
A&G Equilibrado PP	11,66	0,40	6,39	-0,81	10,15	Mutua. Collegi Engin.
BBVA Plan Equilibrado	1,13	0,37	5,28	6,58	11,86	BBVA Pensiones
Profit Previsión	135,71	0,06	4,78	6,83	17,84	Dunas Capital
March Pension 50/50	11,17	-0,16	4,74	11,23	21,20	March G.
Cajamar G. Futuro 2050	12,79	-0,18	8,54	11,74	26,71	Cajamar Vida
Cajamar G. Futuro 2040	11,65	-0,66	6,08	2,89	14,88	Cajamar Vida
Caja Ingenieros Skyline	9,12	-0,96	5,19	5,48	11,09	C. Ingenieros
Rentabilidad Media		1,57	8,08	8,72	20,53	
Rentab. Media Ponderada		1,50	7,10	8,21	20,57	
MONETARIO						
BBVA P. Mercado Monetario	1,17	0,33	2,83	2,90	1,79	BBVA Pensiones
Zurich Suiza	8,68	0,31	1,88	-0,85	-3,23	Deutsche Zurich P
DB Money Market	6,63	0,29	1,71	-0,20	-2,79	Deutsche Zurich P
BK Inversión Monetario	10,64	0,26	2,62	-0,04	-1,58	Bankinter
MPP Monetario	6,34	0,24	3,00	-0,08	-1,58	Axa Pensiones
BS Plan Monetario Plus 1	8,37	0,21	2,81	0,42	-0,28	B. Sabadell
Duero Tranquilidad PP.	7,72	0,20	3,23	0,30	0,02	Unicaja
BS Plan Monetario Plus 2	7,68	0,16	2,45	-0,63	-2,01	B. Sabadell
BS Plan Monetario	7,05	0,14	2,30	-1,08	-2,75	B. Sabadell
Rentabilidad Media		0,24	2,54	0,08	-1,38	
Rentab. Media Ponderada		0,28	2,69	1,34	0,03	
OBJETIVO VOLATILIDAD 0-2						
CABK Retorno Absoluto	11,55	0,35	0,45	-1,41	3,67	VidaCaixa
Rentabilidad Media		0,35	0,45	-1,41	3,67	
Rentab. Media Ponderada		0,35	0,45	-1,41	3,67	

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
OBJETIVO VOLATILIDAD 4-7						
Santalucía VP Ret. Abs.	9,00	0,24	2,11	-1,17	-16,48	Santa Lucía
Fondomutua Conservador	13,24	-0,02	5,50	1,44	-0,07	Mutuaactivos
Renta 4 Dédalo	14,42	-0,79	4,48	-2,83	1,07	Renta 4
Rentabilidad Media		-0,19	4,03	-0,85	-5,16	
Rentab. Media Ponderada		-0,39	4,87	-0,77	-0,11	
RENDA FIJA CORTO PLAZO ZONA EURO						
CR Corto Plazo	6,87	0,90	2,80	-1,55	-2,80	Caser
Caser Premier RF	7,77	0,77	3,84	1,17	1,15	Caser
Círculo RF	7,74	0,73	3,58	0,48	-0,10	Caser
Atlantis I, PP	7,79	0,73	3,58	0,48	-0,10	Caser
Caser RF	7,90	0,73	3,58	0,48	-0,10	Caser
Caser Seguridad Plus	10,10	0,73	3,58	0,48	-0,10	Caser
Caser Enero 2009	8,01	0,73	3,58	0,47	-0,11	Caser
Renta 4 Renta Fija	16,02	0,55	4,22	-1,25	2,68	Renta 4
Merchibanc PP	19,15	0,45	2,97	1,60	-0,62	Merchibanc
Mediolanum Act.Monetarios	1.307,77	0,41	3,51	0,34	1,75	Mediolanum Pensiones
Renta 4 Deuda Pública	11,24	0,39	2,73	-0,31	-1,20	Renta 4
Trea Tranquilidad PP	13,75	0,36	3,35	1,06	2,68	Trea Asset Managem.
Arquia Banca P. Monetario	7,91	0,35	5,04	-1,23	1,25	Arquipensiones EGFP
Arquia Banca Obj. 2024	128,53	0,35	5,09	-2,50	0,68	Arquipensiones EGFP
Acueducto Rentabilidad PI	11,20	0,32	3,26	0,45	0,12	Caser
Caser Ard Premier	11,01	0,31	3,21	0,32	-0,10	Caser
Caser 3x3	11,13	0,30	3,16	0,15	-0,37	Caser
Círculo Tranquilidad	10,21	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Rioja Planedeposito	11,04	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Canarias R. Protegida	6,36	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Caser Depósito 35	10,63	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Caser 2009 Plus	7,21	0,28	2,99	-0,33	-1,17	Caser
Caser Julio 2013	7,59	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Caser 2012	8,45	0,28	3,00	-0,30	-1,12	Caser
Santalucía VP Ges. Estable	9,93	0,21	3,34	-0,16	--	Santa Lucía
Liberbank Tranquilidad	6,85	0,20	3,04	0,14	-1,54	Unicorp Vida
Uniplan Renta Fija	1,12	0,20	3,37	0,56	0,70	Unicorp Vida
Ibercaja Horizonte 2024	12,94	0,19	2,61	-4,86	0,88	Ibercaja
RGA-Dinero	7,01	0,18	2,56	-2,30	-3,39	Rural
Plan Pensión Creciente PP	7,25	0,15	2,69	-2,51	-1,88	March G.
Ibercaja Ahorro R. Fija	8,22	0,13	2,34	-1,25	-1,53	Ibercaja
GCO Pensiones Renta Fija	12,18	0,11	3,37	-0,74	-0,15	GCO Gestora de Pens.
Generali Renta Fija	7,36	0,02	3,05	-0,66	-1,19	Generali
BK Renta Fija Corto Plazo	8,61	-0,02	2,64	-1,58	-2,69	Bankinter
CABK Ambición Corto Plazo	11,08	-0,15	2,51	-2,06	-1,85	VidaCaixa
CABK Ambición CP Premium	11,91	-0,15	2,51	-2,06	-1,85	VidaCaixa
CABK RF Corto Plazo	109,27	-0,15	2,40	-1,92	-1,57	VidaCaixa
Cajamar Dinero	11,12	-0,18	2,54	-2,21	-1,90	Cajamar Vida
Plancaixa Futuro 2024	13,64	--	--	-6,88	-6,08	VidaCaixa
Plancaixa Proyección 2024	12,69	--	--	-3,80	-2,85	VidaCaixa
Rentabilidad Media		0,31	3,19	-0,84	-0,77	
Rentab. Media Ponderada		0,01	2,72	-1,65	-1,31	
RENDA FIJA LARGO PLAZO GLOBAL						
A&G Conservador PP	11,84	-0,07	5,82	-5,91	1,09	Mutua. Collegi Engin.
Asefarma Conservador	11,88	-0,07	5,82	-5,88	1,11	Mutua. Collegi Engin.
Indexa Mas Rent. Bonos	8,85	-1,60	2,92	-13,86	-8,85	Caser
Rentabilidad Media		-0,58	4,85	-8,55	-2,22	
Rentab. Media Ponderada		-1,48	3,15	-13,24	-8,08	
RENDA FIJA LARGO PLAZO ZONA EURO						
Arquia Banca P. Inversión	8,25	1,13	6,51	-0,99	7,87	Arquipensiones EGFP
Ibercaja Pensiones 1 RF	22,47	-0,47	5,45	-5,90	-3,20	Ibercaja
CI Eurobond RF 100	7,49	-0,49	4,86	-5,06	-2,81	C. Ingenieros
Solventis Cronos	99,13	-0,57	4,11	-5,10	-4,94	Arquipensiones EGFP
Plancaixa Futuro 160	15,65	-0,69	3,48	-8,84	-3,51	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 170	16,41	-0,73	3,52	-8,90	-3,33	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 2026	16,31	-0,71	3,53	-8,90	-3,36	VidaCaixa
Plancaixa Futuro 170	16,41	-0,73	3,52	-8,90	-3,33	VidaCaixa
Cajamar Renta Fija	13,15	-0,75	3,88	-6,47	-2,50	Cajamar Vida
PSN Pen. RF Confianza	11,23	-0,81	2,73	3,20	3,94	Prev. Sanitaria Nacional
Farmacéuticos de Soria	10,16	-0,85	3,67	-5,10	-3,62	Rural
RGA-Renta Fija	22,11	-0,85	3,67	-5,10	-3,62	Rural
C.R. Navarra	22,36	-0,85	3,67	-5,10	-3,61	Rural
Ruralcoop Toledo	9,14	-0,85	3,67	-5,10	-3,61	Rural
Pelayo Vida Renta Fija	10,95	-0,86	4,91	-2,98	1,58	Santa Lucía

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				Grupo
		En 2024	En 1 año	En 3 años	En 5 años	
Arquia Banca Obj 2027	114,94	-0,86	3,22	-3,68	-0,82	Arquipensiones EGFP
Santalucía VP Renta Fija	1,56	-0,86	4,90	-3,00	1,53	Santa Lucía
Duero Estabilidad PP	10,92	-0,90	4,93	-4,15	-1,95	Unicaja
Abanca RF Flexible	13,11	-0,91	3,13	-6,40	-3,98	Abanca Vida y Pensio.
Estabilidad II	6,38	-0,95	4,60	-4,41	-2,30	Unicaja
Uniplan RF Largo Plazo	9,59	-0,96	4,76	-4,08	-0,52	Unicorp Vida
BK Renta Fija Largo Plazo	20,74	-1,02	3,77	-4,90	-3,19	Bankinter
Liberbank Estabilidad	20,81	-1,05	3,64	-2,70	-2,80	Unicorp Vida
Ibercaja Horizonte 2028	13,54	-1,19	4,54	-12,86	4,92	Ibercaja
CABK RF Largo Plazo	9,80	-1,35	3,56	-5,53	-2,54	

DIRECTIVOS

Así se está gestionando la semana de cuatro días

TENDENCIA La medida tiene pros y contras, pero muchas empresas ya la están implantando.

Emma Jacobs. Financial Times

Poco después de que la agencia Trio Media hiciera permanente su semana laboral de cuatro días, Claire Daniels, su CEO, notó un descenso en el “esfuerzo del personal”. “Me hizo ver que teníamos que trabajar [en la productividad]”, afirma Daniels, cuya empresa fue una de las 61 que participó en la prueba británica de la semana laboral de cuatro días en 2022. Gary Conroy, consejero delegado de 5 Squirrels, fabricante de productos para el cuidado de la piel, llega a una conclusión similar. “Siempre hay que mantener la disciplina. Todas las personas tienen un desliz en algún momento y la productividad disminuirá”, señala. Sus comentarios ponen de relieve los retos a los que se enfrentan los empresarios que aplican esta modalidad.

La prueba en Reino Unido duró seis meses. A cambio del salario íntegro, los empleados aceptaron ofrecer el 100% de su productividad en el 80% del tiempo. Un informe del *think tank* Autonomy e investigadores de Boston College y las universidades de Cambridge y Salford arroja que 54 de las 61 empresas participantes mantienen el modelo flexible, mientras que cinco han vuelto a los cinco días laborales.

La alteración de la jornada laboral durante la pandemia ha alimentado el interés por la semana de cuatro días, como el de los empleados de la planta de producción de Lamborghini, que adoptaron recientemente este modelo. Según una encuesta realizada por Four-Day Week, la mayoría de los ciudadanos (58%) espera que se convierta en la forma normal de trabajar en Reino Unido para 2030. En todo el mundo se han hecho también pruebas. En 2022, el Gobierno belga concedió a los trabajadores el derecho a condensar sus horas en cuatro días, mientras que en Emiratos Árabes Unidos han ampliado el fin de semana. La empresa británica Arup fue en la dirección contraria, permitiendo a los empleados repartir sus horas en una semana de siete días. La cuestión ha resurgido en los últimos meses ante las preguntas de empleados y sindicatos por la reducción de las horas “como compromiso para ofertas por debajo de la inflación en las próximas negociaciones salariales”, según Joe Ryle, director de Four-Day Week.

Sus defensores afirman que la semana tradicional de cinco días es algo anticuado e inflexible, un sentimiento compartido por muchas empresas que participaron en la prueba. Todos los directivos consultados señalaron efectos positivos. El 82% in-



Los empleados de la planta de producción de Lamborghini adoptaron la semana de cuatro días recientemente.

formó de una mejora del bienestar. El 46% describió de forma proactiva “un cambio positivo en términos de formas de trabajo y productividad, que ha llevado a mantener o aumentar el rendimiento general”. La mitad de los encuestados afirmó que la reducción de la semana laboral mejoró la retención, y el 32% que aumentó la contratación. Un año después de finalizar la prueba, los empleados que seguían trabajando cuatro días declararon que la satisfacción laboral había disminuido, aunque seguía siendo mayor que cuando trabajaban cinco días.

Los datos facilitados por 28 empresas muestran que la semana laboral típica era de 31,6 horas, lo que supone una reducción media de 6,6 horas semanales. Los patrones de trabajo varían: algunas organizaciones han implantado un día libre universal y otras han permitido decidir el tiempo libre a cada trabajador.

Algunos empleados tienen que estar preparados para adaptarse a

las exigencias de la carga de trabajo. Los de la firma Stellar Asset Management deben trabajar parte de sus días libres, denominados “días flexibles”, si es necesario. Daryl Hine, director de Operaciones, afirma que “la principal enseñanza es la importancia de la flexibilidad del personal. Es la forma de hacer frente a los picos de trabajo y a los asuntos urgentes. No somos una gran organización; si se acercan fechas límite, el personal da un paso al frente”. Trio Media hace lo mismo, llamando al quinto día “día de guardia”. “Si hay una necesidad empresarial, la gente trabaja cinco días”, afirma Daniels: “Necesitamos flexibilidad en ambos sentidos”. Otro planteamiento es variar los horarios según la época del año. El personal de la tienda de pescado y patatas fritas Platten's, en la costa de Norfolk, por ejemplo, trabaja hasta 40 horas semanales en temporada alta, compensadas con 24 en las épocas más tranquilas.

Más allá de lo estricto del horario, tanto empleados como empresas reclaman cierta flexibilidad

A los directivos les preocupa una posible caída de la productividad de los trabajadores

Michael Sanders, catedrático de Políticas Públicas del King's College de Londres, afirma que es difícil extraer conclusiones generales del ensayo. “El estudio es un grupo autoseleccionado de empresarios y de empleados y no hay ningún esfuerzo por identificar el escenario contra-puesto”. Gemma Dale, profesora de la Liverpool Business School, se muestra escéptica; más de tres cuartas partes de los encuestados tenían menos de 50 empleados; y sólo el 7% más de 200 empleados.

Dale señala también la dificultad de medir la productividad en los trabajos de *cuello blanco*. “Algunas firmas de servicios profesionales miden las horas. Muchas no pueden medir la productividad”. Además, sostiene, la semana de cuatro días sigue siendo inflexible.

Otro problema es la intensidad del trabajo: el informe halló que aumentó durante el ensayo y disminuyó un año después. Hine señala: “Se podría argumentar que el trabajo es más intenso, hay menos tiempo para tomar un café, pero la compensación es que tienes un día libre extra”. Pero la campaña de eficiencia llevó a algunos empleados a dejar 5 Squirrels. “Les gusta un elemento más social en el trabajo”, afirma Conroy, que insiste en que la mayor parte del ahorro de tiempo se logra trabajando de forma más inteligente. “La gente está desafiando los procesos e ideando trucos... usando más tecnología”.

Para Platten's, el cambio ha significado mayores costes, ya que la empresa ha aumentado su plantilla en un 20% para compensar la limitación de la jornada. “Hemos reducido nuestras ganancias este año, pero tenemos un equipo realmente bueno y queremos invertir en ellos”, asegura Berni Bracken, su director comercial.

Está claro que pasar a la semana de cuatro días no es para cobardes. A Hutch, empresa de juegos del este de Londres, le gusta bromear diciendo que necesitaron semanas de seis días para prepararse para una de cuatro días.

PISTAS



Una fusión de jazz y música clásica

La Escuela Superior de Música Reina Sofía de Madrid presenta Jazz&Classical, un concierto que fusiona jazz y música clásica y que tendrá lugar el próximo viernes 1 de marzo en doble sesión, a las 19:00 y a las 21:00 horas en el Auditorio Sony de la Escuela Reina Sofía. Alumnos de esta institución musical, pero también de la Berklee-Valencia Campus, interpretarán en directo un diálogo entre modernidad y tradición.

Tres vinos de larga crianza de Ribera

El grupo Familia Fernández Rivera, que cuenta con más de 50 años de trayectoria, presenta la cosecha de 2018 de sus tres grandes vinos de larga crianza de la Ribera del Duero: Tinto Pesquera Millenium Gran Reserva, Tinto Pesquera Janus Gran Reserva y Alenza Gran Reserva. No será un lanzamiento masivo, ya que sólo se han producido 11.300 botellas de Millenium, 7.400 de Janus y 6.086 de Alenza.

Un asador de pollo directo a la oficina

A priori no es el primer plato que se nos ocurre para comer en el trabajo, pero la pollería Zagal 1200 quiere demostrar la versatilidad y calidad de un buen producto elaborado al carbón. Disponible para tomar en el local de Madrid, para llevar o en versión *delivery*, en la carta también aparecen sandwiches como *Calimero*, con pan de cristal, pollo al carbón desmenuzado, pimientos a la brasa, Edam y mayonesa de chimichurri.

GASTRONOMÍA

Gonzaba, casi medio siglo de Galicia a Madrid

ESTRATEGIA El restaurante de José Fernández, fundado en Santiago, suma cuatro sucursales tras la apertura en la capital.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

Para algunos gallegos, es una marca bien conocida; para otros, pasa desapercibida y no se encuentra entre las más famosas de la hostelería regional, pese a llevar casi cinco décadas funcionando. Asador Gonzaba arrancó con un primer local en 1976 en Santiago de Compostela, donde en la calle Real abrió un pequeño espacio donde la parrilla se convirtió en su especialidad.

De aquel proyecto al grupo actual, ha pasado casi medio siglo con una apertura registrada a finales de 2023 que implica la llegada de Gonzaba a Madrid. En pocas semanas, se ha colado en la agenda de inauguraciones recientes y, a la vez, en una nueva mesa de negocios para la clientela empresarial de la capital.

En este local en el tramo del barrio de Salamanca próximo al cruce de Goya con Alcalá, el reclamo es una oferta basada en carnes, pescados y mariscos, llegados desde Madrid, y con el chuletón como una de las especialidades. “El producto gallego es la base de nuestra cocina y el chuletón a la parrilla nuestra seña de identidad”, es la carta de presentación de este negocio.

Trayectoria empresarial

Hay que aclarar que el *modelo Gonzaba* actual no corresponde empresarialmente al que fue su germen en la fundación en el espacio compostelano. Si un vasco y un gallego estaban detrás del primer local, el hostelero y cocinero José Fernández lo compró hace ya treinta años, poniendo en marcha un nuevo plan de crecimiento. Aquello significó una primera apertura de una sucursal hace poco más de doce años en La Coruña. Y, poco a poco, la formación y el crecimiento de un grupo hotelero originario de Galicia, donde este restaurador tiene como socia a su mujer, Nicolý Miranda.



Sala de Asador Gonzaba en Madrid.

En el año 2014, llegó Tira do Playa, espacio donde un día había estado el restaurante de Playa Club asomado a la Playa de Riazor, con especialidad en pescados a la parrilla y, a su vez, vinculado a Tira do Cordel, emblemático local a pie de playa en Finis-terre.

En noviembre de 2019, abrió una sede de Asador Gonzaba en Santiago, que tomó el testigo del local originario. El plan de crecimiento continuó con una sede en Carballo, que abrió persiana en 2021 dentro de una

casa rústica ubicada dentro de una finca de cien hectáreas.

Llegada a la capital

Ahora, a las tres sucursales en Galicia se ha sumado la sede en Madrid, en una operación que recuerda a un movimiento que históricamente se ha repetido una y otra vez en la ciudad: la llegada de hosteleros de diferentes regiones de España que buscan asentarse en una ciudad donde gustan sus especialidades culinarias y donde la masa crítica de público es



Chuleta con pimientos asados y puré de patata como guarniciones.



Ensalada de bogavante al estilo Gonzaba.

Bajo un formato de asador contemporáneo, las brasas marcan buena parte de la carta. Por un lado, con variedad de carnes que en este negocio aseguran que llegan maduradas de Galicia, mientras se manejan diferentes cortes y razas: de rubia gallega o *black angus* a algunas piezas de buey, ternera gallega o *wagyu*. Algunas de sus piezas proceden, de hecho, de una finca propia con bueyes que los dueños de Gonzaba tienen en Lugo. Si no, cuentan con proveedores como Discarlux. Y, por otro lado, el producto marino de su propuesta culinaria se somete a la parrilla, por ejemplo, con grandes piezas de palometa roja (virrey), lubina o rodaballo.

Por cierto, dado que el establecimiento cuenta con José Manuel Crespo, que fue famoso hace años por su restaurante de tortilla de patatas en La Coruña —llamado El Manjar—, es posible pedir su receta al estilo Betanzos.

La cava

Con reforma a cargo del arquitecto Alfonso Azqueta e interiorismo firmado por Las 2 Mercedes, la nueva sede de Asador Gonzaba en Madrid ocupa un local de 800 metros cuadrados distribuidos en dos plantas. Abajo, una especie de asador contemporáneo, la gran parrilla y la cava acristalada, que es otro de los reclamos del restaurante. Así, cuenta con una bodega de 400 referencias, dirigida por Juan Carlos Martínez, como jefe de sala y sumiller —hay cierto protagonismo de marcas de Galicia y casi un centenar de vinos por copas—.

En el piso de arriba, se ubica un gran salón acompañado de obras de arte abstracto. Además el local tiene un reservado.

mucho mayor. Que esa estrategia funcione o no nunca está asegurado, como demuestran casos exitosos pero también fracasos en planes de asentamiento en Madrid.

En el caso de Asador Gonzaba, se unen dos formatos clásicos en la escena madrileña, que se juntan en parte en uno: el de asador y el de marisquería. Así, aunque el establecimiento presume de carnes, es cierto que también cuenta con oferta de marisco —expuesta en una pequeña cetárea—.

RESTAURANTE DE LA SEMANA

Asador Gonzaba

Despensa gallega a la parrilla

¿Cómo es posible diferenciarse en un mercado tan competitivo y con tantísimas aperturas al mes como la hostelería madrileña? Hay quien piensa que el éxito está en llenar rápidamente y convertirse en un local de moda, cuando ese esquema puede desembocar en una fabulosa trampa para desaparecer rápidamente. A ese contexto llegó Asador Gonzaba en las últimas semanas de 2023, con una apertura de un gran local en un esquinazo visible en una zona no precisamente muy gastronómica. Bajo un formato de asador contemporáneo, la carta arranca con la Ensalada de bogavante al estilo

Gonzaba, que es casi un salpicón, las Croquetas de jamón y queso de oveja, unos Puerros a la brasa o el 'Steak tartar' de solomillo con tuétano a la parrilla, preludio de un posible homenaje carnívoro. La carta cuenta con un gran apartado de carnes a la brasa, con chuletones de diferentes variedades y siempre con un peso de 500 gramos: desde Ternera Gallega (25 euros) o Vaca Suprema Rubia Gallega (40), a 'Black Angus' (50), 'Wagyu' (70) o Buey (80). Con guarnición incluida en el precio, llevan puré de patata y pimientos asados, mientras se pueden añadir otros acompañamientos como puré de

patata, pimientos asados o patata cocida, entre otros. Por su parte, los pescados se pueden comer a la parrilla —cobrados al peso, ojo con precios por 500 gramos— o en recetas como el Rape asado en mantequilla 'noisette' con jugo de carne y manzana verde. Además, suele haber marisco del día, quizás percebes o centolla. De postre, recetas clásicas como Torrija caramelizada con vainilla o Babá al ron con piña asada al carbón. Al final, se puede calcular un precio medio de 70 a 130 euros

■ Hermosilla, 103. Madrid. Tel. 913 77 97 67.
www.asadorgonzaba.com/madrid/



Sede de Asador Gonzaba en la calle Hermosilla de Madrid, con uno de sus hornos.

Opinión

Asegúrese de diversificar su cerebro



Gillian Tett

Hace dos décadas, Steve Jobs, fundador de Apple, defendió el concepto de la diversificación de competencias. En un discurso de graduación en Stanford, reveló que tras abandonar la universidad en su juventud hizo un curso de caligrafía japonesa.

Al principio, “nada de esto tenía siquiera una esperanza de encontrar una aplicación práctica”, y no guardaba relación alguna con el campo de la informática, donde Jobs trabajó posteriormente. Pero cuando creó Apple, mezcló sus habilidades artísticas con la informática para cambiar el diseño de nuestro mundo digital.

“No puedes unir los puntos [de las habilidades] mirando hacia adelante; sólo puedes unirlos mirando hacia atrás”, señaló, instando a los estudiantes a crear “puntos” desconectados y luego “confiar en que [éstos] se conectarán de alguna manera en tu futuro”.

Este es un sabio consejo profesional a un micronivel: yo me formé en antropología cultural, pero acabé escribiendo sobre finanzas y economía. Pero también tiene implicaciones macroeconómicas, sobre todo cuando nos enfrentamos a la paradoja del capital humano del siglo XXI. En algunos aspectos, vivimos en una época dorada para el empleo: la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico reveló la semana pasada que la tasa de paro de las economías más industrializadas en 2023 fue la más baja desde que se iniciaron sus registros en 2001.

Sin embargo, lo que resulta aún más sorprendente es que esta baja tasa de desempleo se combina con una profunda ansiedad de los consumidores sobre el futuro, especialmente en Estados Unidos. Este he-

cho puede reflejar la política partidista, la cámara de eco de los medios de comunicación, o ambas cosas. Otro culpable, sin embargo, es el cambio tecnológico.

Transformación estructural

Un reciente estudio del Foro Económico Mundial sugiere que la llegada de la inteligencia artificial provocará “una transformación estructural del mercado laboral que afectará al 23% de los puestos de trabajo en los próximos cinco años”, lo que supondrá la eliminación de cientos de millones de empleos.

El mismo informe subraya que la inteligencia artificial también creará millones de nuevos puestos de trabajo. Pero la “transformación” asusta a los votantes y a los responsables políticos. De ahí que el discurso de Jobs sea más importante que nunca. En el siglo XX, en la mayoría de los ámbitos educativos y profesionales se asumía que la especialización era buena. Los estudiantes de las universidades de Reino Unido estudiaban por lo general una materia (a diferencia de siglos anteriores). Incluso en el sistema de artes liberales esta-

dounidense, más flexible, la mayoría de los estudiantes de primer grado elegían una única especialidad después de su segundo año.

Pero ahora está de moda entre los gurús de la gestión ensalzar los beneficios de las habilidades múltiples, creando “flexibilidad cognitiva”, por citar a Rand Spiro, profesor de psicología educativa. Y en 2016, alrededor del 20% de los estudiantes estadounidenses cursaban dos carreras, según un análisis de Alison Del Rossi y Joni Hersch, una cifra que, al parecer, va en aumento.

El seguimiento de los resultados de esa parte creciente de la cohorte invita a la reflexión. En 2008, un equipo de economistas comparó las trayectorias salariales de estudiantes con una o dos carreras. Encontraron pocas diferencias entre los estudiantes de ciencias con una única carrera y los de dobles grados estrechamente relacionados. En cambio, “los gra-

duados que combinan una especialización en artes, humanidades o ciencias sociales con una especialización en empresariales, ingeniería, ciencias o matemáticas obtienen unos ingresos entre un 7% y un 50% superiores” a los que cursan una única especialización. Otro estudio realizado en el año 2021 por Columbia Economic Review también señalaba que “cursar una segunda carrera en casi todos los casos proyecta mayores ingresos que cursar una de las dos carreras”.

Protección anticrisis

El mes pasado, la Oficina Nacional de Investigación Económica publicó el estudio más exhaustivo, y sorprendente, hasta la fecha, en el que se concluía que “los dobles grados ofrecen una protección sustancial contra las crisis salariales”, con una ventaja media del 56%. El beneficio es mucho mayor en el caso de las materias no relacionadas.

Un cínico podría pensar que los estudiantes que eligen dos carreras tienen más talento, son más emprendedores o más privilegiados. Pero los economistas pusieron a prueba esta explicación y la rechazaron. En su

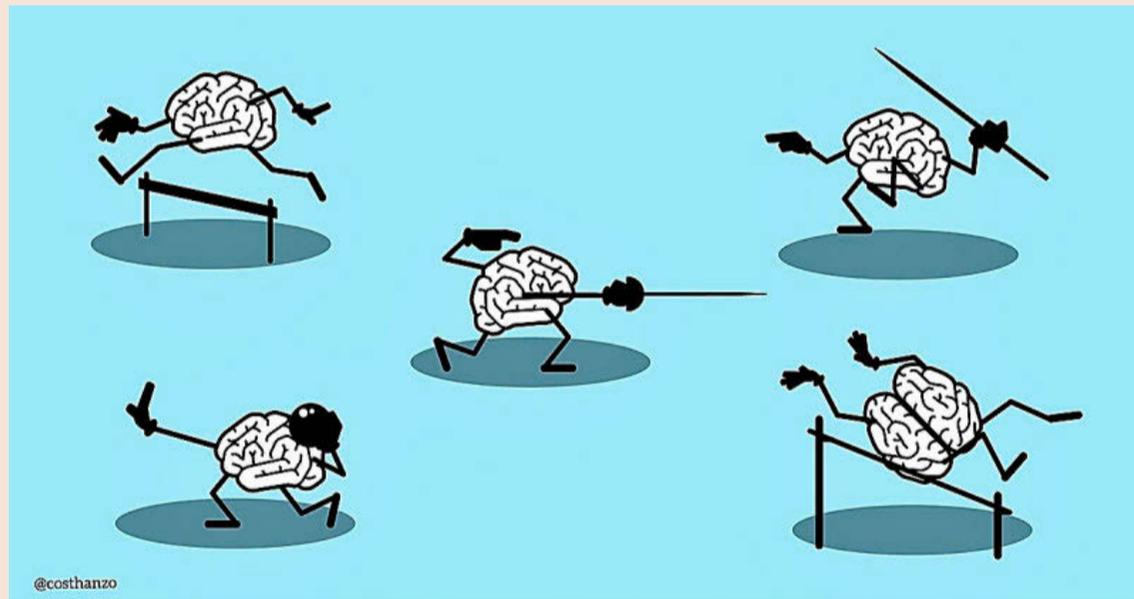
lugar, citan un concepto que se aplica más habitualmente al capital financiero, no al humano: la diversificación de carteras. Los estudiantes con un doble grado pueden saltar más fácilmente de una esfera profesional a otra si desaparecen los empleos en un campo, argumentan: “la diversificación del capital humano está asociada a la protección frente a los *shocks* en el mercado laboral”. Además, “las personas con dos carreras tienen más probabilidades de trabajar en empleos que requieren un conjunto diverso de habilidades y conocimientos, y es menos probable que trabajen en ocupaciones estrechamente relacionadas con sus carreras”, señalan. La flexibilidad cognitiva importa.

Estos estudios sólo cubren a una pequeña élite. Pero tienen tres amplias implicaciones. En primer lugar, los responsables políticos y los pedagogos deben promover estudios mucho más variados, no sólo en la universidad, sino también en la escuela y en la vida adulta. La actual obsesión por la ciencia, la tecnología, la ingeniería y las matemáticas no es suficiente.

Segundo, si alguien quiere defender el valor de las artes liberales y las humanidades probablemente ganará más apoyo político hablando de dobles grados, no de grados únicos. Esto es importante, dado el ataque que sufren las humanidades.

En tercer lugar, el consejo de Jobs debería reconfortar a los trabajadores preocupados por la transformación que trae la inteligencia artificial. Al fin y al cabo, la capacidad de conectar “puntos” aparentemente inconexos es un atributo clave del ser humano, y hasta ahora nos diferencia (todavía) de los robots. Dicho de otro modo, ningún robot ha dejado la universidad para estudiar caligrafía antes de dedicarse a la informática. Piense en ello la próxima vez que vea un producto de Apple.

© Financial Times

La capacidad de conectar ‘puntos’ aparentemente inconexos nos diferencia (todavía) de los robots

Las verdes virtudes de Warren



Carlos Rodríguez Braun

Warren Sánchez, el hombre que tiene todas las respuestas, también es capaz de realizar todas las piruetas necesarias para engañar al respetable. Dos muestras fueron su resumen de la Ley de Amnistía como una forma de “hacer de la necesidad virtud”, y esta declaración en la Cumbre del Clima de Dubái: “Tenemos que trabajar en una nueva fiscalidad internacional que se rija por el principio de que quien contamina paga”.

El DRAE recoge la expresión sobre hacer de la necesidad virtud, y

la explica así: “Tolerar con ánimo constante y conforme lo que no se puede evitar”. El profesor León Gómez Rivas, catedrático de la Universidad Europea de Madrid, subrayó en el Centro Diego de Covarrubias la confusión de Warren: “considerar lo evitable como inevitable”, y añadió lo obvio: “Claro que no es necesario aprobar esa Ley de Amnistía”.

Warren Sánchez, por tanto, no es virtuoso, porque dicha ley no obedece a otra necesidad que la de permanecer en el cargo. Si de verdad hubiera sido necesaria, los socialistas la habrían incorporado a su programa electoral, en vez de rechazarla de modo tajante hasta el día de las elecciones. La mentira es tan clamorosa que Warren y su banda la intentan

Lo que pregona para el mundo es lo mismo que se niega a practicar aquí abiertamente**El bonito principio de que quien contamina paga significa que al final paga siempre usted**

recubrir con la excusa de que su continuidad en Moncloa es imprescindible, porque ellos son el progreso, mientras que la derecha es tan horripilante que cualquier cosa está justificada para impedir que llegue a gobernar.

Monopolio del clima

Dentro del catálogo de bondades de la izquierda figura el abnegado monopolio del clima. Y de ahí –verde que te quiero Warren– lo de la “nueva fiscalidad” y lo de “quien contamina paga”. Esto es curioso, porque lo que pregona Warren para el mundo es lo mismo que se niega a practicar aquí abiertamente. Hace varios años ya que su Gobierno propuso a la UE el peaje en las autovías según ese principio, que después negó, alegan-

do que era un bulo, cuando se había comprometido a aplicarlo a partir de 2024. Se desdijo por cuestiones puramente electorales. Porque aquí lo que sucede es que el bonito principio de que quien contamina paga significa que al final la que paga siempre es usted, señora.

Eso sucede en todos los casos, sea que se trate de penalizar a los residuos, los plásticos, el carbono, el diésel, los coches, y lo que a usted se le ocurra, y lo que no se le ocurra. Y como resulta que igual usted se enfada, y va y no vota por Warren y sus secuaces, ellos van a procurar que usted siga pagando, pero sin que resulte muy evidente que la culpa es de Warren y compañía. Por ejemplo, con eso tan estupendo de “una nueva fiscalidad internacional”.

El exministro socialista, Jordi Sevilla, sostiene que los demócratas, socialistas y liberales han de unirse para defender la libertad de los ciudadanos.

Salvar la democracia



ENSAYOS LIBERALES

Tom Burns Marañón

Jordi Sevilla, Valencia 1956, no es el primero ni será el último en escribir un libro que diga que el mundo enfila la hecatombe si la conducta de sus pobladores no cambia de manera contundente. Prolífico y exitoso autor de textos sobre la cosa pública, el que ahora publica, *Manifiesto para una democracia radical* (Deusto), afirma que el reto ecológico y el de la inteligencia radical amenazan la supervivencia de la humanidad. Este particular Mediterráneo ya lo han descubierto muchos y el interés de este bien construido ensayo es que Sevilla, conocedor cercano del mare Nostrum, no se queda ahí.

Lo que hace el autor, socialista desde que tiene uso de razón, es presentar una enmienda a la totalidad a la gestión gubernamental y la manera de hacer política en España y por extensión, en todas las democracias liberales “plenas”. El hilo conductor de su Manifiesto es que los gobernantes se enfrentan a los desafíos del XXI provistos de herramientas obsoletas y con mentalidades propias del XIX. Es particularmente interesante su repaso crítico a la democracia interna de los partidos políticos.

Exministro, expresidente de una empresa estatal, exdiputado, miembro del cuerpo de Técnicos y Economistas del Estado, hombre leído y, gracias a ello, de criterio independiente, el perfil de Sevilla le permite denunciar lo que se ha hecho mal y explicar por qué se ha sido tan manirotto. También, para sugerir políticas que mitiguen la creciente polarización que relata.

He de hacer un *disclosure* y este es que colaboro en la producción de un podcast llamado *Políticos aparte* en el cual Sevilla mantiene una conver-

sación tranquila sobre acontecimientos nacionales e internacionales con el no menos culto Gabriel Elorriaga, Madrid 1962, ex alto cargo y diputado del Partido Popular y miembro del cuerpo de Inspectores Fiscales del Estado. Ambos, el socialista y el liberal, recuperan en su diálogo semanal la facultad perdida, aquella que instruyeron los griegos en la antigüedad, de escuchar, de razonar y de discrepar del contrario de forma juiciosa y creativa.

El talante abierto de Sevilla, educada cualidad que comparte con Elorriaga, convierte su Manifiesto en una lectura valiosa. El liberal conservador haría bien en conocer sus planteamientos porque si algún día el Partido Socialista vuelve a ser la opción política de preferencia en España será porque habrá incorporado a su programa y a su comportamiento el argumentario, la conducta y la manera de proceder de la cual hace gala al autor de este ensayo.

El talante de los socialistas

La lectura de lo que expone Sevilla tiene, naturalmente, sus riesgos. Con frecuencia el centro derecha se equivoca con el talante de quienes son, en apariencia, socialistas “a fuer de ser liberales”. Crean que en realidad son “suyos” porque son tan virtuosos y dialogantes como “somos nosotros”. Son “buena gente” porque no levantan barricadas ni se parapetan detrás de altos muros. ¡Error, inmenso error!

Yerran estos incautos porque por muy encantadores contertulios que sean un puñado de biempensantes de estirpe parecida a la de Jordi Sevilla, todos ellos son, en primer lugar, antes que nada, socialistas. Por regla general desconfían del individuo y creen que el Estado ha de estar en todo momento muy presente en la vida pública.

En la propuesta de “más democracia para salvar la democracia” que le ocupa a Sevilla, el *Gran Hermano* ha



Jordi Sevilla fue ministro de Administraciones Públicas cuando José Luis Rodríguez Zapatero era presidente.

Las recetas de Sevilla sobre la IA, el feminismo o el desarrollo sostenible son atractivas

El populismo está en la extrema derecha, la izquierda radical y el nacionalismo de identidad

de rendir cuentas y someterse a controles, pero se entiende que su papel de árbitro y moderador es indiscutible. La “democracia radical” que propone cuenta con la participación de los liberales siempre y cuando estos sean más socialistas. La purificación política incumbe principalmente a los sanos progresistas.

La ultraliberal Sociedad Mont-Pèlerin que fundó Friedrich Hayek tras la II Guerra Mundial constantemente advierte de que los centristas de la derecha son complacientes valedores de lo público y, en el fondo, unos socialdemócratas. Eso lo pensaba Margaret Thatcher, gran admiradora de Hayek, que escandalizó cuando dijo que la “sociedad” no existe. También Ronald Reagan, otro ogro neoliberal. Uno de los chistes que repetía Reagan era que las ocho palabras más peligrosas de la historia eran “soy del gobierno y he

venido a ayudar”.

Ciertamente las recetas de Sevilla, como regular la Inteligencia Artificial, combatir el cambio climático, promover el desarrollo sostenible, comprender, de una vez por todas, que sin feminismo no hay democracia, cerrar la brecha entre ricos y pobres, proteger lo propio ante la globalización y un largo etcétera, son atractivas y plausibles. La Agenda 2030 es el nuevo evangelio.

Que el evangelista sea iliberal es secundario cuando la batalla es populismo-democracia en lugar de izquierda-derecha. El populismo es el antisistema del *wokismo*, el de Vox y el discurso de la extrema derecha y el identitario de los nacionalistas. La pasión contra la razón. Este es el argumento más potente de Sevilla. Los demócratas han de unirse y ser radicales para ganar esta guerra. Y ya tienen su manifiesto.

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

Subdirector: Pedro Blurrún. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emelia 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



EDITORIA

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 COMITÉS DE ACCIÓN POLÍTICA GASTAN MILLONES DE DÓLARES EN USUARIOS DE LAS REDES SOCIALES CON PEQUEÑAS AUDIENCIAS PARA HACER LLEGAR MEJOR SUS MENSAJES EN EEUU.

Los 'microinfluencers' entran en campaña en EEUU

Hannah Murphy, Financial Times
Los grupos de campaña estadounidenses están gastando millones de dólares en contratar a *influencers* de las redes sociales con audiencias modestas, con el fin de influir en los votantes de comunidades nicho en unas elecciones muy reñidas en noviembre.

El presidente Joe Biden ha cortejado a *influencers* famosos y recientemente ofreció una recepción en la Casa Blanca con varios cientos de estrellas virales de Internet con millones de seguidores, entre ellos el actor Kalen Allen y el artista Devon Rodríguez. El candidato presidencial republicano Donald Trump también ha cortejado a *influencers* conservadores de alto perfil como Chaya Raichik, que está detrás de la cuenta de redes sociales *XLibs of TikTok*.

Según numerosos agentes y estrategas, también se ha producido una explosión de grupos de marketing político centrados en recurrir a usuarios de redes sociales con menos renombre que suelen tener de cientos y decenas de miles de seguidores.

Los grupos tanto de la izquierda como de la derecha creen que los *microinfluencers* inspiran confianza y son una forma barata de llegar a un electorado más joven, así como a minorías como los votantes negros y latinos. A estos usuarios de las redes sociales, algunos de los cuales no suelen dedicarse a la política, se les atrae con pagos de tres a seis cifras en lo que sigue sien-



Los grupos de campaña tratan de influir en los votantes de comunidades nicho

do un espacio poco regulado. "Ha sido una tendencia desde 2016 que los mensajeros más poderosos en la política hayan sido personas reales, personas de la comunidad que se parecen a tus vecinos", afirma Bradley Beychok, presidente del súper comité de acción política (PAC) de izquierdas American Bridge 21st Century. Pronostica que 2024 será "el ciclo de campaña de *influencers* en las redes sociales más intenso que hayamos visto nunca".

La campaña está motivada por el hecho de que muchos votantes de la *Generación Z* rehúyen la televisión y los periódicos en favor del consumo de noticias de los creadores de contenidos en las redes sociales. Mientras tanto, los nuevos cambios y restricciones en materia de privacidad introducidos por Apple y Google han dificultado la publicidad política dirigida.

American Bridge espera gastar más de 1 millón de dólares (925.000 euros) en "programas de creadores" en 2024, frente a los 250.000 dólares invertidos durante las elecciones de mitad de mandato de 2022, según explica una persona familiarizada con los planes de gasto. Beychok, de American Bridge,

Muchos votantes de la 'Generación Z' optan por informarse a través de creadores de contenidos

declina hacer declaraciones sobre su plan.

Priorities USA, uno de los mayores súper PAC y grupos de defensa demócratas, también planea gastar 1 millón de dólares en su primer programa de creadores en el ciclo electoral de 2024, según una persona con conocimiento de los planes, de los que informó por primera vez *Político*.

En la izquierda, ha surgido una red de grupos de marketing de *influencers* para atender a los PAC y grupos de de-



PRESIDENCIALES

En noviembre los votantes de EEUU están llamados a elegir presidente. El actual mandatario demócrata **Joe Biden** (arriba) ha contactado con varios *influencers* al igual que el republicano **Donald Trump** (izquierda).

descubrió que la plataforma estaba vinculada al multimillonario del petróleo Tim Dunn y al ex jefe digital de la campaña de Trump Brad Parscale.

"Cuando la situación está tan reñida y las diferencias son tan pequeñas, y en los estados el ganador se lo lleva todo, da la sensación de que hay cientos de pequeñas cosas que marcan la diferencia, y el marketing de *influencers* es posiblemente lo que más puede ayudar a influir en las elecciones", afirma Stuart Perelmuter, consejero delegado del grupo de marketing de *influencers* políticos AtAdvocacy, que cuenta con una lista de más de 300 creadores medianos y famosos alineados con el partido demócrata.

"Fox News tiene un millón de espectadores en horario de máxima audiencia. Nosotros tenemos 100 millones a través de nuestra red cada día", añade.

Los expertos advierten de que no existen normas federales sobre el contenido político pagado de los *influencers*, por lo que depende de los individuos y de los grupos con los que trabajan decidir si revelan sus afiliaciones.

EL MUNDO MARCA Expansion TELVA YO

ESUE www.esuelaunidadeditorial.es

Tu Futuro es PERIODISMO - COMUNICACIÓN - DEPORTE MODA - EMPRESA - TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Tu Futuro ESUE

informacion@escuelaunidadeditorial.es

EDICIÓN 24 25

Avalada por: CEU Universidad San Pablo, Universidad Francisco de Vitoria UFV Madrid, Universidad de Alcalá, uc3m, Cámara MADRID

Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES



LAS RONDAS DE LA SEMANA

Las operaciones financieras de las españolas **Zylon**, **CareerOS** y **Pack2Earth**, y las megarrondas de **Freenome** y **Lambda**.



Raquel Parra, CEO de Captoplastic.



Jesús de la Fuente, CEO y fundador de Graphenea.



Ana Maiques, cofundadora y CEO de Neuroelectrics.

‘Start up’ que cambian el mundo con la ciencia

España es el décimo país del mundo en producción científica. Con ese potencial, sólo falta dar los pasos para explotarlo y construir una industria competitiva de **alto valor**. El potencial de la ‘deep science’ es **estratégico** para Europa en términos económicos o de sostenibilidad, y hace falta inversión y tomar conciencia de que la ciencia es economía e industria. Sólo se acometerá una **reindustrialización** sostenible si se fomenta la inversión en este tipo de innovación disruptiva.

DIGITALIZACIÓN

Cómo mejora la tecnología la vida de los mayores



Albert Isern, fundador de Momentum Analytics.

INVERSIÓN

Así es Plural, el ‘venture capital’ liderado por fundadores

Santander
Impulsa
Empresa

Lleva a tu negocio
al siguiente nivel



Entra ahora en
impulsa-empresa.es



TECNOLOGÍA | **NEGOCIO**

El futuro de Europa depende de la 'deep science'

Ligados al **ámbito científico**, los proyectos de 'deep science' requieren años de desarrollo y altos niveles de **financiación**. De ellos depende que la UE alcance sus objetivos de autonomía estratégica y de sostenibilidad.

Jesús de las Casas. Madrid

Aunque pueda resultar paradójico, los proyectos de *start up* que pueden transformar el mundo son también los más difíciles de llevar al mercado. Es lo que se conoce como *deep tech*, un término que abarca una serie de tecnologías que reúnen una alta capacidad de disrupción, una cualidad que les dota de potencial para dar respuesta a los principales desafíos de la humanidad.

Esta categoría puede dividirse, a su vez, en dos tipologías distintas. En primer lugar, están las tecnologías digitales, con ejemplos como la inteligencia artificial, el *big data* o el Internet de las cosas. Por otra parte, se encuentra el ámbito *deep science* o ciencia profunda, que incluye aquellos proyectos que desarrollan nuevos productos y servicios que se basan o tienen su origen en descubrimientos científicos. "Son tecnologías físicas y tangibles en sectores estratégicos y fundamentales, como la nanotecnología, la biotecnología industrial, la micro y nanoelectrónica, los nuevos materiales y la fotónica", explica Almudena Trigo, socia fundadora y presidenta de BeAble Capital.

De este modo, "el concepto *deep science* hace alusión a tecnologías a partir de las cuales se desarrollan productos palpables, esenciales para crear una industria de alto valor", añade. Su proceso de desarrollo y escalado resulta particularmente complejo —más que el de las tecnologías digitales—, de forma que resulta fundamental el papel de los inversores especializados. Así lo destaca el último informe *Deep science, allanando el camino para una UE más sostenible*, publicado por BBVA Research y BeAble Capital.

Retos

Dado que estas *start up* trabajan en tecnologías de gran impacto, suelen requerir de plazos largos de desarrollo para alcanzar la madurez en el mercado. Asimismo, necesitan una cantidad de financiación considerable para escalar y llevan asociado un riesgo muy alto. Precisamente, el estudio pone de relieve que el gran desafío al que se enfrenta este tipo de proyectos en Europa es el déficit de financiación. "Uno de los grandes catalizadores para convertir esta ciencia en industria es el *science equity*, la inversión profesional en estas tecnologías industriales", señala Trigo.

UN SECTOR ATRACTIVO PARA INVERTIR Y ATRAER TALENTO

> Volumen anual de financiación en la UE en 'spin offs' de 'deep science'



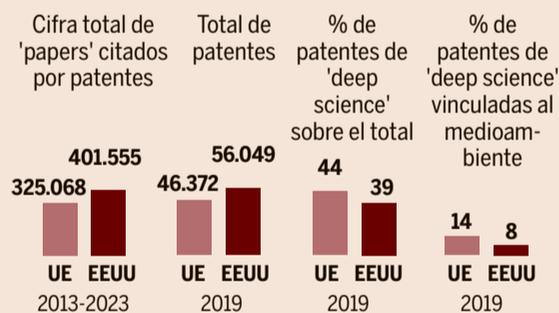
> Puestos de trabajo creados por estas 'spin offs' en todo el mundo



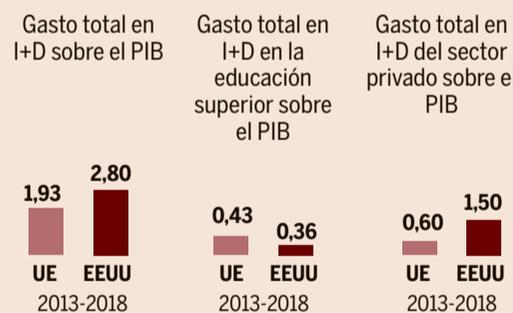
EUROPA ES COMPETITIVA EN EL PLANO DE LA INVESTIGACIÓN...

Comparación entre la UE y EEUU en producción científica e inversión en I+D.

> Cantidad de 'papers' y patentes'



> Gasto en I+D



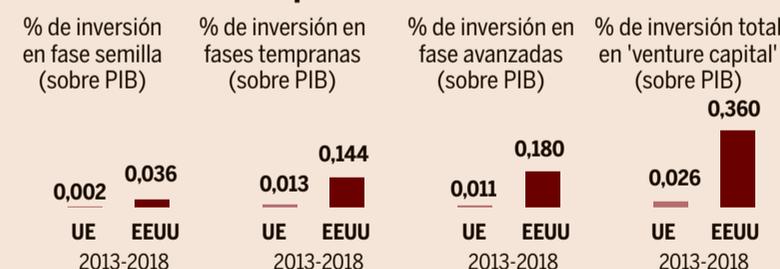
...PERO SUFRE PARA LLEVAR LA INNOVACIÓN AL MERCADO

Comparación entre la UE y EEUU en generación de valor.

> Cifra de 'start up'



> Inversión en 'start up'



Expansión

Fuente: BBVA Research y BeAble Capital, a partir de datos de la OCDE y Pitchbook

En línea con el camino recorrido por el *venture capital* en los últimos años para respaldar a los unicornios digitales, el *science equity* puede cumplir la misma función en el entorno tecnológico industrial. "Hace falta inversión, y tomar conciencia de que la ciencia es economía e industria", recalca la responsable de BeAble Capital, gestora de fondos de capital privado que se especializa en es-

te ámbito concreto. Con el foco especialmente en fases tempranas, ya ha creado más de 40 empresas que cuentan con tecnologías disruptivas surgidas de ámbitos científicos.

El informe hace hincapié en que impulsar una industria basada en tecnologías *deep science* es un eje clave para la Unión Europea, que las necesita para mantener su competitividad, resiliencia y soberanía, pero

también para afrontar grandes desafíos como el cambio climático. En este sentido, sólo podrá acometer una reindustrialización sostenible si fomenta la inversión en este tipo de innovación.

"El potencial del *deep science* es totalmente estratégico para Europa, tanto en términos económicos como de sostenibilidad", subraya Almudena Trigo. El 90% de las patentes me-

dioambientales recientes se enmarcan en este segmento, que también se encuentra vinculado a dos tercios de las tecnologías que Europa considera prioritarias. Así, la ciencia y la innovación se perfilan como la vía idónea para llegar a los tres grandes objetivos fijados por la UE: ser más sostenible, mantener la competitividad frente a otros países y ganar en resiliencia frente a hipotéticas crisis.

Las aplicaciones de estas tecnologías tienen un impacto directo en estos desafíos, desde la economía circular y los nuevos modelos de energía hasta los nuevos materiales más sostenibles, el uso responsable del agua, la eliminación de microplásticos, la alimentación y la agricultura sostenible.

La lectura más positiva es que Europa es líder mundial en *deep science*: aporta en torno al 30% de la producción científica mundial, duplicando a países tan relevantes como Estados Unidos y situándose al mismo nivel que gigantes como China. Tampoco tiene nada que envidiarles en formación ni en calidad de sus investigadores. "El problema radica en que toda esa ciencia que se genera no se transforma en empresas: ahí es donde falla Europa", advierte Trigo.

Los datos de la OCDE y Pitchbook en los que se apoya el informe dejan claro que Europa está muy lejos de alcanzar las cifras de Estados Unidos en número de *start up* y en volumen de financiación. Por ejemplo, el 60% del presupuesto de Darpa —la Agencia de Proyectos de Investigación Avanzados de Defensa de EEUU— fue destinado a tecnologías *deep science* en 2022, alrededor de 2.400 millones de dólares. "Transformar una tecnología surgida en un laboratorio o centro de investigación no es fácil: son tecnologías con desarrollos tecnológicos y escalados complejos para llegar al mercado. Nos queda un gran camino por recorrer, hace falta más emprendimiento e inversión", sintetiza la socia fundadora y presidenta de BeAble Capital.

En el caso concreto de España, advierte que "tenemos una gran producción científica que muchas veces no encuentra tejido industrial en el que anidar". De hecho, España es el décimo país con mayor producción científica del mundo. El potencial está ahí, sólo falta dar los pasos para explotarlo y construir una industria competitiva de alto valor.



El equipo de iPronics.

La revolución de la computación fotónica

Nacida en 2019 como 'spin off' de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV), **iPronics** surgió para dar respuesta a las necesidades de computación más ágil y eficiente que generan los cambios en sectores como la movilidad autónoma, la IA y el desarrollo de fármacos. La 'start up' plantea una alternativa a los tradicionales chips electrónicos: una nueva generación de circuitos fotónicos bajo un mismo 'hardware' que puede programarse para ser utilizado en infinidad de ámbitos distintos. "Sabemos que la computación fotónica es la respuesta amuchos de los inconvenientes que presentan las nuevas aplicaciones disruptivas, pero

diseñar y construir un chip fotónico para cada una de estas aplicaciones no es práctico. La respuesta es la reconfigurabilidad de los chips con 'software'", afirma José Capmany, catedrático de fotónica de la UPV y cofundador de la empresa. Dado que reduce el tiempo de comercialización, disminuye los costes y mitiga los riesgos, esta solución da lugar a nuevos casos de uso y permite reducir el consumo de energía y la latencia a la vez que incrementa la velocidad computacional. La 'start up' ya ha registrado varias patentes con esta tecnología, que puede sentar las bases de un nuevo paradigma liderado por los chips fotónicos.

Los mil usos del material del futuro

El grafeno fue aislado por primera vez en 2004 por dos físicos rusos, que descubrieron así un nuevo material con propiedades sorprendentes. Formado únicamente por una capa de átomos de carbono, combina fuerza, resistencia, flexibilidad y ligereza: es más duro que el acero y mejor conductor que el cobre. "Las aplicaciones con grafeno que están más desarrolladas son aditivos de polímeros, baterías, biosensores y fotónica", explica Jesús de la Fuente, CEO y fundador de **Graphenea**. Establecida en el parque tecnológico de San Sebastián, la 'start up' donostiarra inició su andadura en 2010 gracias al apoyo de al-

gunos inversores privados vascos. Desde entonces, su modelo de negocio ha evolucionado de la simple venta del grafeno para que sus clientes desarrollasen los chips hasta la fabricación completa de semiconductores en función de las demandas de cada comprador. Con apenas un año de vida, conquistó a su primer cliente, nada menos que Nokia. Desde 2015 cuenta con una oficina en Boston, y sus principales mercados son Estados Unidos, Europa y Japón. Entre otras, trabaja para grandes empresas como Intel, Toshiba, IBM y Phillips, además de 'start up' y 'spin off' que desarrollan dispositivos electrónicos



Jesús de la Fuente, CEO y fundador de Graphenea.



El equipo de Alén Space.

Cómo unir nanotecnología y satélites

Los orígenes de **Alén Space** se remontan al año 2008 con la creación de la Agrupación Estratégica Aeroespacial de la Universidad de Vigo, un grupo surgido para el diseño y fabricación del Xatcobeo, el primer nanosatélite español que fue lanzado en 2012. A partir de la experiencia acumulada en distintos proyectos en colaboración con agencias y organizaciones espaciales como la ESA y la NASA, Alén Space fue lanzada en 2019 como 'spin off' de este grupo para llevar al mercado los servicios y soluciones en las que se había especializado. Sus nanosatélites generan oportunidades en ámbitos tan distintos co-

mo las comunicaciones, la observación de la Tierra, el seguimiento de activos, el control del tráfico aéreo y marítimo, la experimentación científica y la exploración espacial. Esta tecnología permite el acercamiento al espacio de un modo fiable, pero con un coste más accesible y una mayor velocidad de elaboración. A mediados de 2023, la compañía viguesa pasó a integrarse en la multinacional GMV, después de que esta adquiriese la mayoría de su capital social con el objetivo de impulsar el crecimiento. Ahora se propone multiplicar por diez su facturación actual en cinco años y convertirse en líder europeo y global.

Así se atrapan los microplásticos

El vertido de residuos plásticos al mar acaba cada año con la vida de un millón de aves y mamíferos marinos, según la ONU. Es un problema en el que pone el foco **Captoplastic**, una 'start up' nacida en el entorno de la Universidad Autónoma de Madrid. La empresa ha desarrollado una tecnología que es capaz de identificar, cuantificar y analizar los microplásticos en medios acuáticos, para después retenerlos y evitar su propagación en el agua. Esta solución se dirige sobre todo a las estaciones depuradoras de aguas residuales industriales y urbanas, dado que constituyen el principal

núcleo de emisión de estos elementos contaminantes a los ríos y océanos. Captoplastic se encuentra inmersa en varios proyectos piloto y su dispositivo ya ha sido probado por más de una decena de empresas, con el objetivo de comenzar su implementación definitiva este año. En paralelo a esta tecnología innovadora de eliminación, la 'start up' también avanza en otra línea de negocio: facilitar a las compañías la posibilidad de acceder a un equipo de laboratorio para realizar por sí mismas y de manera automática el análisis de los contaminantes que contiene el agua



Raquel Parra, CEO de Captoplastic.



Ana Maiques, cofundadora y CEO de Neuroelectrics.

Explorando el órgano más desconocido

La economista y emprendedora valenciana Ana Maiques lanzó **Neuroelectrics** en 2011 junto al físico y matemático Giulio Ruffini, como una 'spin off' de Starlab. Tras dar sus primeros pasos en Barcelona, decidieron mudarse a Boston, uno de los epicentros mundiales de la investigación, para poner a punto su tecnología: un gorro con sensores capaz de recoger la actividad cerebral y aplicar corrientes de bajo voltaje para paliar enfermedades neurológicas y neurodegenerativas –desde la depresión y la epilepsia hasta el Alzheimer–, además de mejorar la prevención en salud cerebral. "Nuestra meta siempre fue utilizar esta tecnología

de monitorización y estimulación neuronal para ayudar a los pacientes", afirma Maiques. En particular, esta solución de carácter no invasivo permite analizar la actividad cerebral e inyectar pequeñas corrientes eléctricas con el fin de excitar o inhibir circuitos neuronales. Ya ha llegado a hospitales y centros de investigación de más de 60 países, con especial foco en el mercado de Estados Unidos. Tras distintas fases de ensayos, está a la espera de recibir la aprobación para uso clínico por parte de las autoridades sanitarias estadounidenses, un hito que espera lograr en los dos próximos años y que dispararía el crecimiento de la empresa.

TERCERA EDAD | DIGITALIZACIÓN

Cómo mejora la tecnología la vida de los mayores

La **teleasistencia** es un claro ejemplo de la ayuda aportada por la tecnología a los mayores para mejorar su día a día. Crecen las soluciones basadas en la **IA** o los **sensores** que permiten aliviar, en parte, los efectos del paso del tiempo.

M^a José G. Serranillos. Madrid

Recientemente un grupo de investigadores ha desarrollado un dispositivo portátil no invasivo capaz de detectar, a través de biomarcadores, las enfermedades de Alzheimer y Parkinson. Sus resultados son transmitidos de manera inalámbrica a un ordenador portátil o un teléfono inteligente.

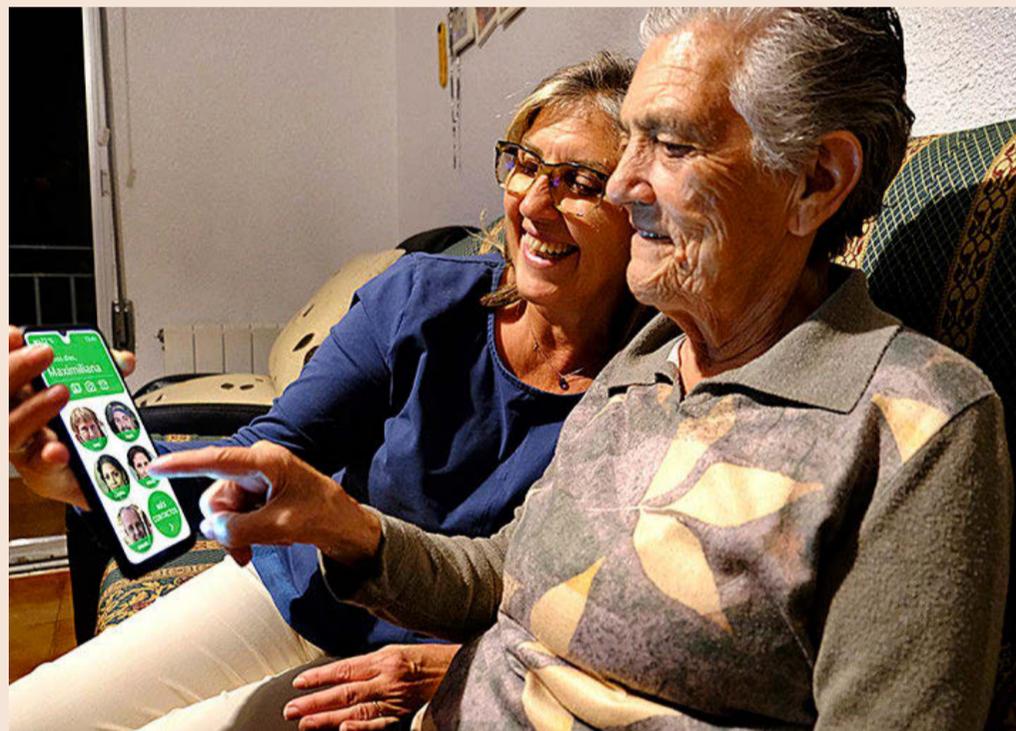
Los detalles de esta tecnología se publicaban en la revista *Proceedings of the National Academy of Sciences*. “Este sistema de diagnóstico portátil permitiría hacer pruebas de detección de enfermedades neurodegenerativas en casa y en puntos de atención sanitaria, como clínicas y residencias de ancianos”, aseguraba **Ratnesh Lal**, bioingeniero de la Universidad de California en San Diego y coautor del artículo.

El resultado de este avance es fruto de varias décadas de investigación. Es además una clara muestra de los pasos que se están dando en el sector de la salud para mejorar la calidad de vida de los mayores, apoyados en dos grandes pilares: la monitorización de los pacientes desde casa y la detección precoz de las enfermedades.

Es una de las tendencias que tuvo relevancia la semana pasada en un congreso sobre dependencia y sanidad celebrado en Ifema Madrid. En el encuentro se presentaron soluciones y tecnologías que facilitan la asistencia y el control permanente de las personas mayores desde sus hogares. La digitalización, por tanto, se ha convertido en los últimos años en la mejor aliada de este grupo de población, con la que pueden obtener una mayor calidad de vida.

Esta revolución tecnológica aplicada al cuidado de los mayores contempla soluciones punteras como los sensores, IoT, inteligencia artificial robótica, o sistemas de geolocalización.

Con ellas se puede hacer la vida un poco más fácil a las más de 900.000 personas que padecen demencia en España, según un estudio de la Fundación Pasqual Maragall. La causa más común de demencia es la enfermedad de Alzheimer, que puede representar entre un 60% y un 70% de los casos. La demencia afecta a una de cada diez personas de más de 65 años y a un



DE NOMBRE 'MAXIMILIANA'

El móvil ideado por la 'start up' Maximiliana, fundada por Jorge Terreu, facilita la comunicación a las personas mayores: contesta de forma automática y táctil las llamadas y videollamadas, dispone de una opción de llamada SOS en caso de emergencia y una herramienta de geolocalización, entre otros servicios. La compañía toma el nombre de Maximiliana, la abuela del emprendedor (en la imagen, junto a la madre de Jorge). “Hace unos meses comenzamos una colaboración con la Universidad de Zaragoza en la que estamos investigando el desarrollo de una pulsera de emergencia y localización con una tecnología de IoT. Estamos probando con diferentes protocolos como LoraWan, Sigfox o Nbiot, para conseguir que este dispositivo funcione tanto dentro de casa como fuera, sin necesidad de una tarjeta SIM, y con una batería que pueda durar muchos meses y permita llevarla siempre puesta. En este campus hay un grupo de investigación muy pionero en este área que lleva años trabajando en estos desarrollos”, detalla Terreu.

tercio de las mayores de 85. Otras enfermedades neurodegenerativas, como el parkinson, son igualmente motivo de preocupación, y hacia ella va dirigida una gran parte de los estudios y los avances médicos que tratan de frenar sus efectos.

A estas cifras hay que sumar que en España existen 1,3 millones de personas mayores de 65 años dependientes y, según el Instituto Nacional de Estadística, esta cifra irá en aumento en los próximos años.

Por ello, dotar a los cuidadores de estas personas de los medios y las tecnologías que alivien en parte esta responsabilidad es algo sobre lo que han puesto el foco un grupo de emprendedores preocupados por este problema. **Qida**, proyecto cofundado y liderado por Oriol Fuertes, es uno de los ejemplos más claros de este compromiso. La compañía ofrece internas, cuidadores a domicilio por horas o más tiempo o por las noches, realizando un seguimiento continuo del mayor y adaptándose a sus necesidades particulares. El año pasado la compañía pudo dar un importante acelerón a su negocio gracias a los 18 millones de euros logrados en una ronda de inversión, Kibo Ventures y participada por Ship2B Ventures. La

operación se convirtió en la mayor ronda en la historia de España dentro del sector *senior*.

La compañía, que cuenta con 150 empleados y con oficinas en Madrid, Bilbao, Pamplona y Sabadell, tiene capacidad para dar cobertura a más de 2.300 personas al día. Qida cerró 2023 con una facturación de 60 millones de euros.

Tecnología humanitaria

Desde Cruz Roja llevan varios años premiando iniciativas emprendedoras que impulsan lo que se denomina como tecnologías humanitarias. Dentro de esta categoría la entidad humanitaria presta especial atención a proyectos que facilitan la atención y la ayuda a la tercera edad.

En la edición de los premios de este año ha resultado premiada, entre otras *start up*, **Envita**, una plataforma liderada por Noelia López que persigue combatir la soledad no deseada, una situación que afecta más a las mujeres que a los hombres. Esta innovadora plataforma permite que, con la ayuda de profesionales, voluntarios y familiares, las personas mayores recopilen la historia de su vida, que queda digitalizada y que abarca desde sus experiencias pasadas has-

ta sus proyectos futuros. Mediante cartas, libretas, herramientas digitales, conversaciones y otras actividades, se registran experiencias, necesidades o datos de interés sobre la persona, que quedan en un sistema compartido para todo su entorno.

“La digitalización es la mejor aliada para el cuidado de los mayores en sus casas”, afirma Carlos Capataz, director de servicios digitales de Cruz Roja. El directivo recuerda que los profesionales de la entidad humanitaria ven, día a día, muchas situaciones de vulnerabilidad en el colectivo de mayores en sus hogares.

“En Cruz Roja vimos hace años la necesidad de impulsar sistemas de teleasistencia en las casas de las personas mayores cuando apenas se conocían estas herramientas y no eran habituales. Desde entonces, no hemos dejado de ver y trabajar con proyectos con tecnologías que incorporan este avance”, añade Capataz.

Desde la iniciativa **Impulsa** de Santalucía, dedicada a acelerar proyectos tecnológicos, están también muy comprometidos en apoyar tecnologías para facilitar la vida a estas personas.

Un informe de la aseguradora dedicado a la llamada *silver economy*

—toda la economía que se mueve en torno a la tercera edad— destaca que actualmente una gran parte de los *seniors* ha desterrado “la idea de vivir ajenos a las nuevas tecnologías y muchos conviven con dispositivos y ordenadores que los mantienen conectados con su entorno”. Ángel Uzquiza, director de innovación de Santalucía, recuerda que “existen muchos retos relacionados con mejorar la calidad de vida de los *seniors* en los que la tecnología va a jugar un papel determinante”. Las áreas de especial interés para ellos, destaca Uzquiza, son el ocio, la salud, el control de sus finanzas y el llamado *antiaging* (todo lo relacionado con propuestas que retrasen su envejecimiento).

“Dentro de este último ámbito hay una propuesta interesante, **Rosita Longevity**. La idea de esta *start up*, liderada por Clara Fernández y Juan Cartagena, trabaja para impulsar actividades y pequeños ejercicios a través de su *app* para impulsar una longevidad activa a las personas mayores, y mejorar su salud”. Por ejemplo, a través de la plataforma de Rosita los usuarios pueden realizar ejercicios que mejoran su movilidad y capacidad física.

La revolución sensorial para el paciente

Se llama 'Lucía' y es una cabina de higiene personal, de estimulación sensorial y de relajación. Es la propuesta con la que el emprendedor Eduard Segura busca mejorar el bienestar de las personas mayores a través de **Isensi**, la compañía que fundó en 2017. "La idea me surgió de mi propia experiencia personal en las visitas a mi abuela Lucía en una residencia y ver que se podían buscar mejoras en sus cuidados e higiene", relata este ingeniero. Se puso manos a la obra y diseñó un prototipo que convenció a Fluidra, "e invirtió 175.000 euros en el proyecto para hacerlo crecer". Segura fue consiguiendo más financiación de un 'family office' y de Enisa que le permitió ir introduciendo la cabina en residencias de mayores, centros médicos y en el hospital San Juan de Dios de Barcelona. "La



Eduard Segura, fundador y CEO de Isensi.

ronda más reciente fue del pasado diciembre, con la que conseguimos 744.000 euros", explica. Los siguientes pasos, cuenta, serán la expansión a mercados como Alemania, Francia o Suiza. "Nos ha contactado un distribuidor de Dubai muy interesado en llevar 'Lucía' a aquel mercado".

Olvide el miedo a ducharse

Dos alumnos de la Universidad Politécnica de Cataluña, Judit Salarich y Eloi Mirambell, junto a otros tres emprendedores, han ideado una ducha inteligente y accesible para las personas mayores y de movilidad reducida. El proyecto se llama **Showee** y "facilita la ducha y el secado a las personas con dependencia para aumentar su autonomía y confort, optimizar el tiempo de asistencia de las personas cuidadoras y reducir más del 50% del consumo de agua", según explican desde la compañía. Como en tantos otros casos de proyectos emprendedores la idea surgió de una experiencia cercana: la abuela de Éric Güell, uno de los fundadores, sufría de párkinson y el momento de la ducha se convertía en una situación de intranquilidad y peligro para ella y sus familiares.



Equipo de Showee.

La ducha incorpora un detector de caídas, un asistente virtual y un control intuitivo mediante pantalla táctil. Además, está dotada de compartimentos para el jabón y con un sistema de regulación de temperatura mejorando la experiencia y las sensaciones de las personas mayores.

Un móvil... ¿sin botones ni pantalla?

El propósito de **Momentum Analytics**, cuenta su fundador Albert Isern, "es hacer una IA con impacto". Un objetivo que ha conseguido materializar en 'Atenea', un proyecto fruto de la colaboración público privada entre su 'start up', grandes corporaciones como Microsoft y Samsung, y entidades como la Agencia de Ciberseguridad de Cataluña y la Universidad de Barcelona. En la iniciativa participan también la ONG Grupo ABD Asociación Bienestar y Desarrollo y las empresas tecnológicas Verbio y Raona, entre otras.



Albert Isern, fundador de Momentum Analytics.

"Atenea es un móvil dotado de IA que permite interactuar con las personas mayores sólo con la voz. El dispositivo no lleva botones ni pantalla táctil, ya que el objetivo es facilitar al máximo la comunicación a estas personas", explica Albert Isern. Con este móvil los mayores pueden hacer una videoconferencia con sus familiares, pedir

cita con su médico de cabecera o con los servicios sociales, o realizar una llamada a los servicios de emergencia, por ejemplo, en caso de una caída. El dispositivo ya está desarrollado y, durante 2024, se probará en 500 domicilios de Cataluña. "El objetivo será llevarlo a más puntos de España y Europa", explica el emprendedor.

Un plan a la medida de cada persona

El año pasado LinkedIn seleccionó a **Senniors** entre las 20 empresas emergentes más prometedoras en España por su capacidad de atracción de talento e innovación, entre otros valores. Fue un hito más en la historia de esta 'start up' fundada por Claudia Gómez y José de Diego en 2020, y que a finales de 2022 levantó fondos por valor de 5,3 millones de euros de la mano de inversores como Iker Marcaide a través de su fondo Zubi Capital y Sevenzonic dirigido, entre otros, por Javier Rodríguez Zapatero, exdirector general de Google para España- y Ángel Cano, ex-CEO de BBVA. Era una muestra de la confianza de estos inversores por este proyecto que ha perseguido ofrecer un cuidado de calidad para los mayores en sus hogares. El valor diferencial de Senniors es elaborar un plan personalizado a cada paciente y su familia



Claudia Gómez y José De Diego, fundadores de Senniors.

según cada necesidad o los requerimientos de enfermedades como el alzheimer, el parkinson o el ictus. Senniors ha cubierto más de 700.000 horas de cuidados a domicilio a personas mayores y dependientes. Además ha generado más de 2.500 puestos de trabajo con contratos indefinidos para los cuidadores.

Con la confianza de 170.000 familias

Los fundadores de **Cuideo** se encontraron en el espacio Barcelona Activa, una iniciativa que trata de apoyar a empresas y emprendedores que dinamizan la economía local. Cuando allí compartieron sus ideas tuvieron claro que querían hacer "algo con impacto social", describe Adriá Buzón, uno de los fundadores del proyecto. Analizaron distintas situaciones y de una experiencia cercana de uno de los socios con un familiar mayor surgió la idea de Cuideo: una plataforma que presta atención domiciliar a familias con personas mayores dependientes. "Vimos que había una necesidad real de profesionalizar y dar una mejor calidad en los servicios de cuidados a domicilio de estas personas", señala Buzón. Desde que nació la compañía en 2016, sostiene, "el propósito que hemos perse-

guido es aportar confianza y cercanía a estas familias con mayores a su cargo, para que puedan vivir con una mejor calidad de vida en sus casas". Cuideo ya es una marca reconocida en el mercado español: 170.000 familias ya han contratado sus servicios que llevaron a la compañía a facturar 80 millones de euros en 2023, un 33% más que el ejercicio anterior. Buzón explica que, con los años, la compañía ha ido ampliando sus servicios por las nuevas necesidades surgidas de los usuarios. Uno de los últimos lanzamientos ha



Equipo de Cuideo en la sede de la compañía en Barcelona.

sido Cuideo Assist, un dispositivo de teleasistencia móvil que alerta en caso de una caída de la persona mayor o cualquier otro incidente. La solución ofrece, además, la posibilidad de resolver dudas médicas al cuidador del paciente. "Uno de los objetivos de la compañía ha sido estar cerca de

nuestros usuarios y, para ello, hemos impulsado una red de asesores locales a través de nueve oficinas físicas distribuidas en ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Sevilla. Además, tenemos cobertura de nuestros servicios en cualquier punto de España", señala Buzón.

TENDENCIAS | INVERSIÓN

Así es Plural, el ‘venture capital’ de los emprendedores

Esta firma de ‘venture capital’, creada por un grupo de fundadores europeos, ha levantado un nuevo fondo de **400 millones** de euros.

Tim Bradshaw, Financial Times
El fondo europeo de capital riesgo Plural, que pone el foco en etapas tempranas de inversión, tiene una particularidad muy distintiva: sus impulsores y gestores son, a su vez, fundadores de *start up*. La firma ha levantado un nuevo fondo de 400 millones de euros para apoyar a la próxima generación de emprendedores del continente, un hito particularmente relevante en un momento de dificultades para acceder a financiación.

Plural tiene sede en Londres y en Tallin (Estonia), y fue fundada por emprendedores como **Taavet Hinrikus** –cofundador de la *fin-tech* **Wise**– y el británico **Ian Hogarth**, un referente en la seguridad en el campo de la inteligencia artificial. La firma se centra en las *start up* en fases iniciales, un segmento que está saliendo mejor parado del escenario de caída de la financiación que las operaciones en fases más avanzadas.

Tecnología

El fondo apuesta por proyectos *deep tech* que abordan problemas especialmente complejos, como la fusión nuclear y la medicina de precisión. Desde que constituyó su primer fondo de 250 millones de euros hace un año y medio, ha invertido en 26 empresas. “Creemos que con una cartera más pequeña y concentrada, y teniendo fundadores en lugar de inversores de carrera, será más probable que estos desafíos se resuelvan con mayor rapidez y podamos crear empresas importantes de un modo más ágil en Europa”, afirma Hogarth.

No obstante, reconoce que este enfoque puede hacer que resulte más difícil encontrar a los mejores candidatos para recibir inversión. “En este momento me interesa el concepto de biodefensa: cómo construir las infraestructuras necesarias para prepararnos ante la próxima pandemia”, añade, acerca de un ámbito en el que no se han fijado demasiados emprendedores.

El lanzamiento del nuevo fondo



Khaled Helioui, Ian Hogarth, Carina Namih, Sten Tamkivi y Taavet Hinrikus.

llega después de que un informe de la firma de capital riesgo Atómico revelase que la inversión en *start up* europeas se redujo casi a la mitad el año pasado, debido a la subida de tipos de interés y la ralentización del crecimiento en el sector tecnológico. Según el estudio, el 20% de los inversores en fondos de capital riesgo europeos tenía una menor disposición a apostar por esta clase de activos.

Hinrikus y Hogarth cofundaron Plural en 2021 junto con **Khaled Helioui**, exdirector ejecutivo de **Bigpoint Games**, y **Sten Tamkivi**, exdirectivo de **Skype** durante muchos años, para invertir en *start up* europeas en fases iniciales. **Carina Namih**, cofundadora de la biotecnológica **HelixNano**, con sede en Silicon Valley, se incorporó al fondo el año pasado. El objetivo era adoptar una visión del *venture capital* similar a la de Silicon Valley: basarse en la experiencia de sus fundadores en la gestión de *start up* para atraer a una nueva generación de emprendedores europeos, como alternativa a las tradicionales firmas de capital riesgo dirigidas por financieros.

“El hecho de que Plural esté dirigida al cien por cien por fundadores se alinea con el modelo que resultó ser el más convincente y competitivo en Silicon Valley, y tiene sentido ahora

que el ecosistema europeo está madurando”, dice Hogarth, que fundó la plataforma de música en vivo Songkick antes de convertirse en un inversor activo en AI. Según agrega Hinrikus, entre los inversores de su último fondo se encuentran “grandes instituciones universitarias que no habían invertido antes en Europa”, aunque no quiso nombrarlas.

A mediados del año pasado, el Gobierno británico nombró a Hogarth como líder a tiempo parcial de su grupo de trabajo sobre IA, dotado con 100 millones de libras. Como consecuencia de ello, ha acordado no participar en ninguna inversión de Plural en las llamadas empresas “fronteras de IA” que desarrollan grandes modelos, como OpenAI y Anthropic.

Pese a todo, la IA es una de las principales temáticas tecnológicas en las que Plural ha invertido hasta ahora, incluidas Robin AI y Unitary AI, que aplican la tecnología al sector jurídico y a la moderación de contenidos online respectivamente. “Nuestras inversiones en IA se han ralentizado a medida que la burbuja se hacía más grande: mientras tanto, hemos llevado a cabo inversiones selectivas en negocios de alto potencial”, concluye Hogarth.

Traducción: Jesús de las Casas

TRÁMITES | TASAS

144 millones, el coste burocrático de montar una empresa

M^a José G. Serranillos, Madrid
144,3 millones de euros es lo que cuestan las tasas y trámites burocráticos por crear una empresa en España. Los nuevos emprendedores que lanzan un proyecto, además, emplearon en 2022 más de 897.000 horas en procedimientos notariales relacionados con su actividad, lo que supuso 45,2 millones de euros de pérdidas de productividad para sus empresas.

Son algunas cifras que refleja un estudio sobre el coste de la burocracia para los emprendedores en España, realizado por la compañía Entre Trámites, una gestoría 100% online, en colaboración con el programa E-Residency de Estonia. El objetivo del documento es revelar las complejidades del sistema del notariado y del registro mercantil en España, que supone una importante barrera para una persona que quiere montar una empresa en nuestro país. El estudio ha analizado 72 tipos de procedimientos realizados por los notarios y 737.535 trámites mercantiles formalizados en 2022, publicados en el Consejo General del Notariado.

Louis Williams, cofundador y CEO de Entre Trámites, e investigador principal para este estudio, afirma que “la burocracia es esencial para mantener el orden y el cumplimiento de la legalidad, pero su alcance expansivo en España provoca ineficiencias administrativas y complejidades regulatorias, además de gastos financieros directos y un coste intangible del tiempo invertido”.

Trámites costosos

Para constituir una nueva sociedad una persona debe desembolsar 426,89 euros de precio medio por acta y tiene que invertir una media

de 119,2 horas al año. Es uno de los procedimientos más costosos que tienen que asumir los emprendedores. El nombramiento de un miembro del órgano de administración o consejero supone un coste por documento de 54 euros y 272,3 horas de su tiempo.

La ampliación de capital es otro trámite que requiere un gran esfuerzo económico: el precio medio por acta asciende a 60,10 euros y el tiempo invertido a 34,4 horas.

Además de analizar las complejidades de la burocracia española, el informe ha evaluado el caso de Estonia y cómo su sistema facilita y agiliza al máximo la creación de nuevas sociedades.

Un claro ejemplo que evidencia las diferencias existentes entre uno y otro país es que en España la media de tiempo para constituir una empresa está en torno a un mes, mientras que en el mercado estonio en apenas unas horas una persona tiene lista su sociedad para empezar a funcionar.

De los 72 tipos de procedimientos notariales tipificados en España, la investigación del informe indica que al menos 45 (un 62,5%) se puede realizar de forma digital en Estonia, sin la necesidad de intervención de un notario de manera física. De hecho, en Estonia, considerada una de las sociedades más avanzadas digitalmente del mundo, el 99% de los servicios gubernamentales está disponible de forma online las 24 horas los siete días de la semana.

El informe asegura que “un nivel de optimización digital de la burocracia notarial y mercantil similar al de Estonia ahorraría a los emprendedores españoles 132,3 millones de euros al año”.



LAS RONDAS DE LA SEMANA

La IA generativa de Zylon levanta 2,9 millones de euros

La **ronda presemilla** ha sido liderada por **Felicis**, con la participación de **LifeX Ventures**, **Zypsy** y diferentes 'business angels'.

M. J. G. Serranillos. Madrid

Zylon, una *start up* especializada en IA dirigida a aplicarse en cualquier ámbito de trabajo, cierra una ronda *preseed* de 3,2 millones de dólares (2,9 millones de euros) liderada por Felicis, con la participación de LifeX Ventures y Zypsy, así como otros *business angels* como Travis McPeak (cofundador de Resourceely), Kirill Tashilov, emprendedor e inversor, y Hans-Christian Zappel, cofundador de IMMO.

Zylon fue fundada en la segunda mitad del pasado año por Iván Martínez y Daniel Gallego. La compañía ha creado *PrivateGPT*, un proyecto de código abierto lanzado en mayo de 2023 seguido hoy en día por más de 47.000 personas. Esta herramienta facilita a emprendedores y profesionales, sin experiencia previa, un marco que contiene todos los bloques de construcción necesarios para desarrollar sus aplicaciones GenAI de forma privada y en un entorno seguro.

Martínez Toro ya aplicó esta herramienta durante sus años como director de tecnología en Ontruck, la plataforma que se apoya en inteligencia artificial para lograr un transporte más eficiente, reducir los cos-



Iván Martínez Toro y Daniel Gallego Vico, cofundadores de Zylon.

tes y mejorar los ingresos de los transportistas. Con esa solución el emprendedor aportó importantes mejoras en los procesos y la operativa de la compañía.

“Durante el desarrollo de *PrivateGPT* vimos que podía cubrir las necesidades de desarrolladores y perfiles técnicos. Pero no era suficiente para el resto de profesionales, quienes buscaban una herramienta de IA generativa para incorporar a su negocio que estuviera diseñada desde

el usuario y no desde la tecnología”, explica Iván, CEO de Zylon.

Para atender esa necesidad Zylon nació con el objetivo de ofrecer un producto fácil de usar y con la calidad y privacidad requeridas por el entorno de las empresas. La solución no necesita altas habilidades técnicas o un complejo entrenamiento previo antes de ser utilizada. Además, se mantienen los datos de la empresa de forma cien por cien privada y segura.



Equipo de CareerOS.

CareerOS capta 1,1 millones de euros en su ronda 'pre seed'

Jesús de las Casas. Madrid

La *start up* CareerOS, cuyo objetivo es empoderar a los universitarios facilitándoles la gestión de sus carreras, ha cerrado su ronda de financiación *pre seed* con 1,2 millones de dólares –alrededor de 1,1 millones de euros–. El proyecto ha recibido el respaldo de un grupo de inversores entre los que se encuentran académicos como Jan Brinckmann, Dietmar Grichnik y Luis Vives, expertos en tecnología de RRHH como Stefan Menden y Marvin Homburg, emprendedores y ejecutivos como Michael Wolfe (fundador de Gladly) y Daniel Holz (ex de SAP y actual vicepresidente de Google Cloud en el norte de Europa), el fondo SuperAngels y el *family office* Vimajo.

Con sede en Barcelona, la compañía destaca que estos inversores no

sólo aportarán fondos, sino también conocimientos estratégicos y una amplia red de contactos que contribuirán a su crecimiento en el sector educativo. CareerOS quiere ofrecer a los estudiantes un “manual de carrera profesional” que les guía paso a paso para construir relaciones con responsables de recursos humanos, al mismo tiempo que las universidades reciben información en tiempo real sobre las actividades de *networking* de sus alumnos para presles el apoyo necesario.

La empresa, fundada por Marcus Castro, Maximilian Stengel, Oleksii Reshetnik y Dan Neciu, ya ha empezado a colaborar con instituciones prestigiosas como Esade, la francesa HEC Paris, la alemana WHU y la Universidad de Maryland, entre otras.

Lambda se convierte en unicornio de IA

J. De las Casas. Madrid

La *start up* estadounidense Lambda se ha convertido en el más reciente unicornio de la IA, tras cerrar una ronda de financiación Serie C de 320 millones de dólares.

La operación, que ha disparado su valoración hasta los 1.500 millones de dólares, ha sido liderada por el fondo US Innovative Technology Fund del conocido empresario e inversor Thomas Tull.

La compañía californiana ofrece servicios de computación en la nube y *hardware* para “entrenar” softwares de inteligencia artificial. En este sentido, ya trabaja con clientes como Microsoft y Amazon. Tras un 2023 marcado por la intensa actividad en el ámbito de la IA, esta es la mayor ronda hasta el momento en el presente año.

Freenome obtiene 235 millones de euros para detectar el cáncer

J. De las Casas. Madrid

La biotecnológica Freenome, que pone el foco en la utilización de análisis de sangre para la detección temprana del cáncer, recaudó 235 millones de euros (254 millones de dólares) en una ronda liderada por la farmacéutica suiza Roche.

Esta *start up* tiene su sede en San Francisco (California) y está desarrollando distintas pruebas que potencialmente podrían llegar a detectar diferentes tipos de cáncer en etapas tempranas, con estudios que en este momento se centran en el cáncer colorrectal y el de pulmón.

El primero de ellos cuenta con más de 40.000 participantes y sus resultados podrían presentarse en el primer semestre de este año. Por su parte, el ensayo para la detección del cáncer de pulmón tendrá hasta



Mike Nolan, CEO de la 'start up' biotecnológica Freenome.

20.000 participantes, entre fumadores actuales y exfumadores de más de 50 años aptos para someterse a un cribado. Desde su fundación en 2014, Freenome ya ha captado alrededor de 1.400 millones de dólares.

La 'start up' de materiales Pack2Earth consigue un millón

M^a José G. Serranillos. Madrid

La *start up* de materiales compostables Pack2Earth, nacida en 2022, ha cerrado una ronda *presemilla* de un millón de euros. La firma ha desarrollado una tecnología creada con el objetivo de sustituir el plástico contaminante mediante la reinención de los materiales para envasar alimentos y otros productos de una forma más sostenible para el planeta.

La operación ha sido liderada por JRV Holding GmbH, un *family office* de origen alemán centrado en *start up* en fase inicial y de crecimiento. En ella han participado también la compañía estadounidense Mondelez International, una de las diez empresas más grandes del mundo de la industria alimentaria; The Food Tech Lab, fondo especializado en el sector agroalimentario y

un grupo de inversores de la red de *business angels* de Esade Alumni, entre otros.

La financiación conseguida servirá para acelerar los proyectos piloto que la compañía mantiene con unas 25 empresas, entre ellas varias del sector alimentario como Vicky Foods y Angulas Aguinaga. Pack2Earth está tramitando dos patentes PCT de los primeros materiales biobasados que se compostan a temperatura ambiente y son aptos para productos desde secos a líquidos con una vida útil larga.

“Para nosotros es fundamental que nuestros inversores compartan nuestra visión de contribuir a mejorar el medio ambiente y que estén dispuestos a ayudarnos en esta misión”, señala Françoise de Valera, cofundadora y CEO de Pack2Earth.

Santander
Impulsa
Empresa

IM
IMP
IMP
IMP
IMP
IMP

Lleva a tu negocio al siguiente nivel

Te presentamos Impulsa Empresa, la **plataforma digital del Santander** donde encontrarás contenidos exclusivos **para autónomos y pymes.**

Descubre casos de éxito, infórmate de ayudas y subvenciones, aprende a digitalizar tu negocio y **recibe apoyo en tu día a día.**



Entra ahora en
impulsa-empresa.es

 **Santander**

Por ti, los primeros.