

Lunes 18 de diciembre de 2023 | 2€ | Año XXXVII | nº 11.383 | Primera Edición

www.expansion.com

Zurich, Generali y Axa ganan peso en España con compras y alianzas
P15/LA LLAVE

Applus+ ficha a Evercore para la guerra de opas entre I Squared y Apollo **P5/LA LLAVE**

Novo, Lilly, Roche y AstraZeneca, contra la obesidad **P11/LA LLAVE**



JUAN BRAVO
Vicesecretario de Economía del PP

"La posición del PP en el Senado contra la senda fiscal del Gobierno no admite discusión"
P20-21

Alimentación: el nuevo etiquetado en Reino Unido complica la exportación **P23**

Bruselas exige a Francia que garantice el paso de camiones **P22**



Pablo Hernández de Cos,
gobernador del Banco de España.

El equilibrio entre pedir prudencia a los bancos y no imponer mayor nivel de capital **P18**
Por Salvador Arancibia

HOY
Expansión
Start Up

Empresas que crecen con dinero propio

Las rondas de Inbrain, SumUp y Mistral AI



OPINIÓN
Por Tom Burns
Bienvenida Ucrania **P43**

Ferrovial prepara la venta de sus tres aeropuertos británicos



Refinanciará la deuda de Glasgow, Aberdeen y Southampton antes de la desinversión



- La empresa de la familia Del Pino controla las tres infraestructuras al 50% junto a Macquarie
- La operación seguirá a la venta de su 25% en Heathrow a Ardian y PIF por 2.735 millones de euros
- Ferrovial tiene el foco en EEUU, donde su contrato estrella es la terminal 1 del JFK de Nueva York

Rafael del Pino, presidente de Ferrovial.

La CNMC autoriza la eléctrica "soberanista" de Cataluña

P6

Las operaciones 'secretas' del Ibex en 2023: de Saturno a Cayetano

Los gestores españoles más rentables, en la élite mundial **P16-17**

Las empresas llevan con sigilo sus grandes operaciones para evitar filtraciones. STC

era Saturno y Telefónica era Júpiter en la toma del 10% de la operadora. **P8**

■ Las fusiones y adquisiciones repuntan en otoño en España

ALBERTO RODRÍGUEZ-TOQUERO
Director general de Mahou San Miguel

"Mahou producirá cerveza dentro del Santiago Bernabéu"

El grupo cervecero mejorará este año su beneficio de 2022, que ascendió a 102 millones, aunque avisa de que "vamos a tardar años en recuperar los márgenes previos a la inflación. No tenemos prisa". **P4**

■ Crecerá cerca de un 10% en 2023 y estudia dar a la hostelería servicios financieros



EL PRÓXIMO FIN DE SEMANA
GUÍA DE TODOS LOS IMPUESTOS QUE LLEGAN EN 2024

Editorial

Calviño busca extender el paraguas hipotecario

La vicepresidenta primera y ministra de Asuntos Económicos, Nadia Calviño, acelera las reformas pendientes antes de abandonar España rumbo a Luxemburgo, donde tiene su sede el Banco Europeo de Inversiones. Además de la modificación del subsidio por desempleo y el impuesto a la banca, dos asuntos en los que ha chocado nuevamente con la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, opuesta a enducir el acceso a la cobertura asistencial para los parados y a aliviar la carga fiscal a las entidades financieras, sobre la mesa de la todavía máxima responsable de la política económica en España hay otro capítulo que anhela dejar encauzado a quien le suceda en el Ministerio. Se trata del apoyo a las familias que más dificultades tienen para hacer frente al endurecimiento de las condiciones crediticias derivado de la subida de los tipos de interés del Banco Central Europeo, la más intensa y acelerada de su historia. En contraposición a lo que proponían sus aliados de Podemos –imponer a la banca un tope al incremento de las hipotecas a tipo variable de los hogares más vulnerables–, Calviño propuso un pacto con las entidades financieras para que aliviaran de forma voluntaria la situación financiera de sus clientes. Todo el sector se adhirió a este plan, pero sus resultados han sido más modestos de lo previsto. La banca defiende que reciben menos solicitudes de las estimadas por el Gobierno, mientras que las asociaciones de consumidores denuncian que los bajos límites de renta fijados para poder beneficiarse de las medidas acordadas dejaron fuera a muchas familias que han visto deteriorarse drásticamente su situación financiera en el último año y medio. La estadística más reciente del Banco de España reduce a 48.000 las peticiones de alivio crediticio tramitadas por las entidades financieras, de las que apenas habrían sido aprobadas un 9%. Consciente de ello, Calviño va a plantear a los representantes de la banca elevar hasta 37.800 euros anuales el nivel de renta de los hogares que pueden solicitar la extensión hasta en siete años de la vida de su préstamo, la congelación de las cuotas durante un año, el cambio gratuito de interés variable a fijo, o una amortización anticipada sin coste. El BCE ha dado por finalizada la fase de subida de tipos que comenzó en julio de 2022, pero prevé mantenerlos en los altos niveles actuales un largo periodo. De ahí la conveniencia de asegurar las condiciones para que todas las familias puedan afrontar esa coyuntura.

Al nuevo Gobierno se le atasca el diálogo social

La recuperación del diálogo social anunciada por el Gobierno de PSOE y Sumar no está siendo tan plácida como éste planeaba. La mesa sobre salarios, dirigida por la vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, ha mostrado los problemas derivados del intervencionismo del Ejecutivo en materia retributiva. Las empresas expusieron su incapacidad para asumir nuevas subidas del salario mínimo si no se aumentan, en el mismo porcentaje, las tarifas de los contratos públicos. Por su parte, los sindicatos rechazaron la propuesta de la líder de Sumar (elevar el salario mínimo un 4%), así como que se atienda la demanda de la patronal para bonificar las cuotas de la Seguridad Social para el sector agrícola. Los representantes de los trabajadores también acuden con recelos a la segunda mesa, convocada por la ministra de Seguridad Social, Elma Saiz, debido a su precipitación a la hora de anunciar una nueva subida de las pensiones mínimas para 2024 antes de haberse reunido con los agentes sociales. Tanto la patronal como los sindicatos urgen a la responsable ministerial una prórroga indefinida del contrato de relevo para sustituir a los trabajadores que solicitan una jubilación parcial y ponga fin a la incertidumbre creada a las empresas y asalariados afectados por el retraso de la ley que debería regular esta modalidad de contratación. Los agentes sociales parecen cansados de ser la comparsa de PSOE y Sumar, que tratan de instrumentalizar el diálogo social para dar una pátina de legitimidad a decisiones ya tomadas de antemano por el Gobierno, y no como un verdadero foro para el debate y la negociación.

La Llave

El repliegue británico de Ferrovial

Ferrovial se mueve desde hace años como pez en el agua en los mercados anglosajones, donde ha tenido depositadas su mayores inversiones. Figura como uno de los mayores promotores de infraestructuras en EEUU. Dispone de su mejor activo, la autopista ETR 407, en Canadá. En Australia opera autopistas y ejecuta alguno de sus mayores contratos de obra pública. En Reino Unido, sin embargo, Ferrovial ha dejado de confiar. Lo demuestra su lenta, pero sin pausa, venta de activos que, en su día, convirtió al país en su mayor fuente de ingresos, cerca del 50% del total. Hoy ya solo representa el 21% tras desprenderse del negocio de servicios liderado por Amey, la mayor parte de los contratos PFI y el 25% que aún conserva del aeropuerto de Heathrow. El repliegue será aún mayor cuando el grupo con sede en Ámsterdam arranque la venta de su 50% en AGS, la sociedad que gestiona los aeropuertos regionales de Aberdeen, Glasgow y Southampton. La compañía se prepara para esta desinversión. Previamente, la empresa y su socio australiano Macquarie ultiman un acuerdo con la banca para refinanciar la deuda del activo, unos 930 millones de euros en un momento donde la demanda aérea recobra el pulso tras las restricciones provocadas por el Covid. Esta venta, junto a la del 25% de Heathrow, contribuirá a reforzar la

caja de Ferrovial, inmersa en grandes proyectos de inversión en EEUU. El más grande es la nueva Terminal 1 del aeropuerto JFK de Nueva York, una instalación que requiere más de 9.000 millones de euros. El aeropuerto neoyorquino será uno de los grandes escaparates de Ferrovial, sobre todo, cuando la empresa fundada por la familia del Pino culmine su sueño de comenzar a cotizar en Wall Street. El Brexit fue un punto de inflexión en la relación de Ferrovial con Reino Unido. La salida de la Unión Europea y varios tropiezos empresariales acentuaron el desapego de Ferrovial a un mercado que llegó a ser el corazón del negocio del grupo de infraestructuras.

La opas por Appplus+ nutren a los bancos

La guerra de opas sobre Appplus+ nutre las arcas de la banca de inversión en un año bastante complicado para la actividad de fusiones y adquisiciones (M&A, en inglés). El consejo de administración de la empresa española acaba de contratar los servicios de Evercore para que le asesore tras las ofertas lanzadas por Apollo y un consorcio formado por I Squared y TDR. El banco de negocios estadounidense se une en este papel a JPMorgan, pero estas dos no son las

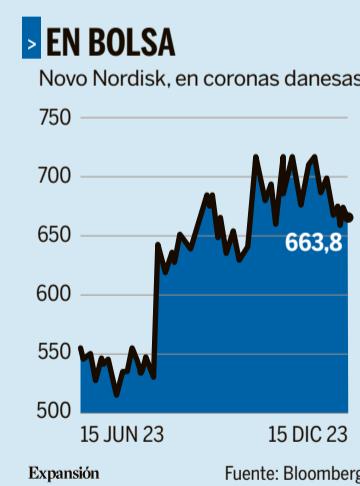
únicas entidades que pueden cobrar importantes comisiones por la transacción. Junto a Apollo trabajan como asesores BNP Paribas y Santander y, junto a ellos, Mizuho y Unicredit están también en la financiación de la opa. Del lado de I Squared y TDR asesora un ejército de bancos liderado por Jeffries y Bank of America en el que también participan Goldman Sachs y Morgan Stanley, que también adquirieron roles de M&A. A su vez, Barclays, Crédit Agricole, Goldman Sachs, HSBC y Morgan Stanley participan en la financiación del consorcio, cuyo asesor en la deuda es PJT Partners. El número tan elevado de entidades que trabajan con I Squared y TDR responde a una táctica que busca debilitar las opciones de su oponente, ya que se suelen firmar con las entidades compromisos de exclusividad que les impedirían trabajar en la opa de Apollo. A no ser que aparezca un tercer candidato, lo normal es que la guerra de opas se resuelva mediante sobres cerrados ante la CNMV el próximo mes de marzo.

Las aseguradoras foráneas pisán firme

A 30 de junio, había registradas en España 192 entidades de seguro y, según la DG de Seguros y de Fondos de Pensiones, en 2022 el sector generó primas por 64.861 millones de euros, con una subida del 4,6%, obteniendo una rentabilidad sobre el capital ROE del 12,2% y contribuyendo el 4,9% del PIB español. Hasta septiembre, según datos provisionales de ICEA, los ingresos por primas del sector alcanzaron 57.273 millones, un 20,2% más, debido fundamentalmente al crecimiento del 44% en seguros de vida ahorro lanzados por la banca aprovechando la subida de tipos de interés. En el top 10 de las aseguradoras por volumen de primas a septiembre figuran cuatro extranjeras: Zurich, Allianz, Axa y Generali, con una cuota conjunta del 17%. Sumando a otras compañías como Helvetia, Reale, Aegon, y Nationale Nederlanden, entre otras, la cuota de las entidades extranjeras llega al 30%. Según analistas sectoriales, las palancas de crecimiento para las aseguradoras extranjeras han sido y están siendo los acuerdos de bancaseguros y las adquisiciones. Varios ejemplos de bancaseguros en fuerte crecimiento son las alianzas de Zurich con Banco Sabadell mediante la sociedad conjunta Bansabadiel Vida, y de Generali con Caja mar. Destaca, en especial, el crecimiento del 73% en las primas de Zurich en los 9 meses. En cuanto a adquisiciones, este año destaca la compra de Groupe Assurances du Crédit Mutuel por Axa por 310 millones, que tuvo lugar en julio pasado.

Los fármacos antiobesidad atraen a las farmacéuticas

Los analistas dicen que el mercado de los tratamientos para la pérdida de peso rozará los 100.000 millones de dólares en una década, en un contexto de progresivo aumento de la obesidad en la población, principalmente en los países más desarrollados como Estados Unidos, los europeos y China. Este crecimiento está alentando a las empresas de la industria farmacéutica a tomar posiciones en un mercado donde la norteamericana Lilly y especialmente la danesa Novo Nordisk disponen ya de tratamientos eficaces que han sido aprobados por los reguladores de Estados Unidos y Europa. De hecho, el vertiginoso aumento de la demanda de sus medicamentos, conocidos como antagonistas del receptor GLP-1, desarrollados inicialmente para tratar la diabetes de tipo 2, y que conforman la nueva generación antiobesidad, ha hecho que tanto Novo Nordisk como Lilly estén invirtiendo en nuevas capacidades de producción en sus plantas para abastecer el mercado. Pero otras farmacéuticas tratan también de posicionarse en el



mercado de la pérdida de peso. AstraZeneca, que ya estaba probando potenciales fármacos antiobesidad, se ha hecho con la licencia de una píldora experimental de la biofarmacéutica china Eccegene; y la suiza Roche ha comprado la biotecnológica californiana Carmot Therapeutics en una operación de hasta 3.100 millones de dólares que le da acceso a varios compuestos en desarrollo para tratar la obesidad.

EMPRESAS

Ferrovial planea vender su 50% de Glasgow, Aberdeen y Southampton

TRAS LA DESINVERSIÓN EN HEATHROW/ El grupo de infraestructuras renovará 930 millones de la deuda de sus tres aeropuertos británicos y se desprenderá del 50% que controla para poner el foco en EEUU.

Artur Zanón/Carlos Morán.

Londres/Madrid

Ferrovial y su socio Macquarie están en negociaciones para renovar la deuda de los aeropuertos de Aberdeen y Glasgow, en Escocia, y Southampton, al sur de Londres, agrupados bajo la sociedad AGS y en la que ambas empresas controlan, cada una, un 50%.

Según explican fuentes conocedoras, la operación, que está próxima a su cierre, ha comenzado en este segundo semestre y asciende a unos 800 millones de libras (930 millones de euros al cambio).

Una vez cerrada la refinanciación, Ferrovial tiene previsto desprenderse de ese activo más adelante, de manera que seguiría en el resto de sus aeropuertos británicos con el camino abierto con la venta del 25% de Heathrow que el grupo de la familia Del Pino ha acordado recientemente con el fondo saudí PIF –el propietario de STC, que se ha hecho con el 9,9% de Telefónica en una operación pendiente de la autorización del Gobierno– y el francés Ardian (ver apoyo).

La deuda de esos tres aeropuertos se refinanció por última vez en 2017 en un acuerdo con la banca que contemplaba dos tramos: uno de 638 millones de libras con un plazo a cinco años y otro de 155 millones para inversiones (capex).

En 2021, todavía en plena pandemia, los socios de AGS pactaron, con la aprobación unánime de los prestamistas, prolongar el vencimiento hasta junio de 2024. Las negociaciones para la renovación han comenzado con casi un año de antelación.

Las condiciones en las que se negocia la refinanciación de la deuda de AGS han cambiado sustancialmente desde 2021.

Intereses al alza

Desde un punto de vista financiero, los tipos de interés se han disparado, tanto si se tiene en cuenta el precio oficial en Reino Unido (5,25%) como el de la Zona Euro (4,5%), desde el entorno del 0% previo. El encarecimiento de la financiación es uno de los motivos que explican la

GLASGOW

El aeropuerto de Glasgow es el activo más importante de AGS. Entre enero y septiembre, registró 5,6 millones de viajeros, el 71% del total. Aberdeen sumó 1,7 millones de personas y Southampton, el único con margen negativo, 600.000.

llones de libras, lo que supone un margen del 35% sobre los 149 millones de libras ingresados en los tres primeros trimestres del ejercicio.

Las fuentes consultadas explican además que, tras cerrar la refinanciación, Ferrovial quiere desprenderse del 50% de la participación de AGS, cuyo valor (PEE) es cero, según las cuentas de 2022. Directivos del grupo en Reino Unido han recibido el mensaje de que deberán trasladarse hacia Ámsterdam –Ferrovial movió su sede a Países Bajos en un plazo inferior a un año. Con la refinanciación cerrada

Ferrovial compró con Macquarie los tres aeropuertos en 2014 a Heathrow por 1.048 millones de libras

y con el sector aéreo recuperado, el momento parece más oportuno que hace un año.

La operación sería de mucho menor importe que la de Heathrow, por la que Ferrovial ingresará 2.368 millones de libras (2.755 millones de euros). El valor del 100% de los tres aeropuertos estará por debajo de los 1.000 millones de libras, según las fuentes consultadas. El importe, pues, podría ser inferior a los 1.048 millones de libras pagados en 2014 (17 veces el ebitda de 2013) por el 100% de los tres aeropuertos, cuando la cotizada, aliada con el fondo australiano, los compró a Heathrow Airport Holdings.

Activos bajo gestión

Ferrovial ha ido vendiendo activos bajo gestión en Reino Unido en los últimos años, aunque sigue activa como constructora en grandes infraestructuras como el HS2

(el AVE británico) o la supercarrilera bajo el Támesis (Thames Tideway Tunnel). La empresa estará atenta a futuras licitaciones que salgan, tras el anuncio de Downing Street de desviar miles de millones de la cancelación parcial del HS2 a otros proyectos.

La ponderación que tiene Reino Unido en el grupo de construcción y servicios ha menguado en los últimos años, especialmente tras el Brexit. En 2014, cuando Ferrovial tomó el 50% de AGS, ese país representaba el 42% de sus ingresos totales (más que en España), mientras que en 2022 la proporción cayó al 21%.

La cotizada ha puesto el acento ahora en Estados Unidos y debutará en 2024 en la Bolsa de Nueva York. Será el reflejo de su mayor peso en Norteamérica, donde su contrato estrella es el 49% de la nueva Terminal 1 del aero-

El cierre de Heathrow y sus previsiones

Ferrovial anunció el 28 de noviembre la venta del 25% que tiene en Heathrow tras llegar a un acuerdo para traspasar un 15% a Ardian y un 10% a PIF por 2.368 millones de libras (2.755 millones de euros). La operación está pendiente de varios flecos que deberían solucionarse en las próximas semanas. Uno se refiere al cumplimiento de dos cláusulas que pueden ejercer los otros accionistas de FGP Topco, sociedad titular de las acciones del aeropuerto británico: el derecho de adquisición preferente y el de acompañamiento total. Algunas informaciones apuntan a que varios fondos también quieren vender. El otro aspecto son los posibles escrutinios que afrontará la operación por parte de las autoridades británicas que regulan el sector y del propio Gobierno, al tratarse de una inversión estratégica. Heathrow es el cuarto aeropuerto del mundo por pasajeros, tras Atlanta, Dubái y Tokio. En 2023, espera 79,1 millones de viajeros y en 2024, 81,4 millones de usuarios, superará en medio millón el récord pre-Covid de 2019, según las previsiones que publicó el pasado viernes. Pese a ello, la reducción de las tarifas, de 31,57 a 26,74 libras por turista, reducirá el ebitda de 2024 un 16%, hasta 1.890 millones de libras, al mismo tiempo que la deuda neta se situará en 16.900 millones de libras. El proyecto para construir la tercera pista sigue en revisión interna.

puerto JFK de Nueva York, que requerirá inversiones por 9.000 millones de dólares. Para llevar a cabo este esfuerzo económico, le ayudará la caja que Ferrovial obtendrá por Heathrow, un importe que podrá disponer íntegramente porque en Países Bajos no deberá pagar impuestos por las plusvalías.

El otro aeropuerto donde la empresa de la familia Del Pino tiene intereses es el turco Dalaman, del que controla un 60%. Ferrovial declinó realizar comentarios.



El aeropuerto de Glasgow es el más importante de los tres integrados en la sociedad AGS.

El grupo de la familia Del Pino y Macquarie afrontan el vencimiento a mediados de 2024

caída de las compraventas, especialmente cuando están más apalancadas.

Bajo una óptica de gestión, el golpe que supuso la pandemia, con desplomes del tráfico cercanos al 100%, va camino de superarse, aunque lentamente. No obstante, mientras que Heathrow está muy cerca de igualar los datos de 2019 –con una previsión de 79 millones de pasajeros para todo 2023–, las tres instalaciones de AGS registraron 7,9 millones de pasajeros entre enero y septiembre, un 25% por debajo de las cifras previas al Covid (la previsión inicial era quedarse a un 18% de la actividad pre-Covid en el conjunto del año).

La sociedad que gestiona los aeropuertos de Aberdeen, Glasgow y Southampton tenía, al cierre de 2022, una deuda de 706 millones de libras. El ebitda entre enero y septiembre ascendió a 52 mi-

“Mahou San Miguel crecerá cerca del 10% y reforzará su liderazgo en 2023”

ENTREVISTA ALBERTO RODRÍGUEZ-TOQUERO Director general de Mahou San Miguel / El grupo acelera su estrategia de crecer en el exterior, explorar nuevas bebidas y diversificar su actividad con servicios a la hostelería.

Víctor M. Osorio Madrid

Mahou San Miguel se ha fijado como objetivo ser una empresa más grande, con más presencia internacional y con una mayor oferta de productos y servicios que le permitan diversificar sus ingresos, un plan que avanza sin prisa, pero sin pausa. “Las ideas se están materializando en hechos y el recorrido es muy elevado”, afirma Alberto Rodríguez-Toquero, director general de la cervecería.

La compañía se muestra satisfecha con su evolución en 2023. “La cifra de negocio va a crecer cerca del doble dígito –frente a los 1.743 millones de 2022, que fueron récord–, aunque el volumen de cerveza vendido en España estará plano. Estamos ganando cuota tanto en hostelería como en alimentación, lo que nos refuerza como líderes del sector”, indica el directivo.

Su análisis apunta a un año que ha ido de más a menos. “El ejercicio empezó muy bien y el verano fue fuerte en las zonas turísticas, pero ha habido una cierta ralentización de la hostelería desde septiembre. Las previsiones para Navidad son buenas, aunque hay que ser prudentes porque es un oasis del consumo y no es descartable una corrección del mismo en enero”, explica.

Mahou San Miguel prevé cerrar el año con un resultado mejor que el de 2022, cuando ganó 102 millones, aunque los márgenes seguirán bajando. “Subimos los precios en enero en torno a un 6%, muy por debajo del incremento de los costes, y en 2024 aplicaremos otra subida muy moderada. Además, hay un factor relacionado con el mix de ventas. La hostelería –un canal más rentable– ha perdido peso desde 2019 pasando del 53% al 51% de los ingresos”, aclara.

La empresa transmite total tranquilidad en este sentido. “Vamos a tardar años en recuperar la rentabilidad previa a la inflación, pero no tenemos prisa, ni nos obsesionamos. Ser una empresa familiar, independiente y no cotizada nos permite tener una visión de largo plazo”, dice Rodríguez-Toquero. ¿Se ha planteado el grupo salir a Bolsa? “No. ¿Para qué?”, responde.

“Vamos a seguir explorando categorías donde ahora no estamos. Miramos todo, pero el foco seguirá en bebidas”

“El negocio internacional supone ya el 20% de la facturación y la vocación es que siga ganando peso”

“Hemos notado una ralentización de la hostelería tras el verano, aunque creemos que la Navidad va a ser buena”

JMCadenas



Alberto Rodríguez-Toquero, director general de Mahou San Miguel.

La compañía mantendrá un nivel de inversiones similar al de 2022, cuando su esfuerzo ascendió a 488 millones, gracias a su buena salud financiera. “No tenemos deuda y el balance es muy sano. Hay caja para abordar cualquier oportunidad que surja”, dice el directivo.

Diversificación

La estrategia de diversificación de Mahou San Miguel cuenta con tres ejes: geográfico, de productos y de servi-

cios. “El negocio internacional representará este año en torno al 20% de la cifra de negocio y la vocación es que siga ganando peso en el futuro”, señala Rodríguez-Toquero.

La empresa no tiene planes para entrar en nuevos mercados, aunque reconoce que esta posibilidad se somete a un estudio continuo. Su plan se centrará en una doble ambición. Por un lado está Europa Occidental, donde “San Miguel es una gran

“Vamos a tardar años en recuperar el margen de rentabilidad previo a la inflación. No tenemos prisa, ni nos obsesiona”

apuesta a la que estamos dedicando muchos recursos con el objetivo de pasar de ser la quinta marca en la categoría lager premium a la tercera” en el horizonte de 2030. Además, la empresa afirma que “hay una oportunidad de desarrollo para

Mahou en Reino Unido. Hemos entrado en 1.400 puntos de venta de hostelería en el año en el país, siendo la segunda marca que más vende por punto de venta nuevo”, señala el directivo.

El otro gran foco internacional es EEUU, donde el grupo hizo una importante apuesta con la compra de Founders. “Estamos creciendo y ganando participación. EEUU tiene que ser un mercado que ofrezca noticias positivas en los próximos años”.

Explora servicios financieros como su propia tarjeta

“Queremos pasar de ser un proveedor de bebidas a uno de servicios. Ahora es un negocio pequeño, pero generará valor, facturación y rentabilidad. Es pronto para decir su potencial, en parte porque una vertiente relevante será fidelizar clientes”, dice Alberto Rodríguez-Toquero. El grupo tiene +Bar (servicio técnico y de reparaciones), LaLigaTV Bar (OTT para emitir fútbol en los bares) o Rentabilibar (ayuda a la gestión del negocio), entre otros servicios, pero su ambición va más allá.

“Tenemos ya contactos con ‘fintech’ y bancos para dar servicios financieros a la hostelería. No me refiero a financiación, que ya lo hacemos, sino de otro tipo, como medios de pago. No es descartable que en el futuro haya una tarjeta Mahou San Miguel para las compras de los clientes de hostelería”.

La segunda vía de diversificación es la innovación, con el lanzamiento de nuevos productos como Mahou Rosé o Sin Filtrar, y la entrada en nuevas categorías, como el vermú. “La innovación supone ahora el 2,4% de la facturación, pero ganará peso. Vamos a seguir entrando en nuevas categorías donde no estamos. Miramos de todo, pero lo que nos resulta atractivo son las bebidas, con el foco en la hostelería. La lógica es buscar diversificación relacionada con lo que ya hace mos”, señala el directivo.

Como ejemplo, Mahou 0,0 Tostada, una categoría creada por la empresa, representa ahora el 4% de las ventas totales de cerveza del grupo.

Mahou San Miguel también está explorando opciones más disruptivas como Refeel, su aterrizaje en las bebidas energéticas y el café. “Estamos haciendo un test en la ciudad de San Sebastián y Amazon que está ofreciendo resultados llamativos, aunque a una escala reducida”, explica su director general.

Por último, aunque con mucho impulso, está la diversificación del grupo hacia los servicios a la hostelería, que incluyen desde una OTT para que los bares emitan el fútbol hasta servicios financieros (ver información adjunta). “Es pronto para decir su potencial, pero seremos más atractivos para los clientes y mejorará nuestro negocio”.

Producirá cerveza Mahou dentro del Santiago Bernabéu

Víctor M. Osorio. Madrid

Uno de los proyectos que Mahou San Miguel está desarrollando con más ilusión, y discreción, es el espacio que la compañía tendrá en el nuevo Santiago Bernabéu. “Se abrirá en breve y será un espacio único, donde vamos a elaborar cerveza Mahou dentro del estadio. No sé cuántos campos de fútbol en Europa tienen una microcervecería dentro, pero es un sueño hecho realidad”, explica el director general de la empresa.

“Nos va a ayudar a vincular más nuestra marca con Madrid y con el Real Madrid. Es una relación que viene de muy lejos y el pro-

yecto nos encajó desde el minuto uno”, explica Rodríguez-Toquero.

Mad Cool Events

Otra apuesta reciente del grupo por espacios de ocio ha sido la toma de una participación del 51% de Mad Cool Events, el recinto donde se celebra el festival del mismo nombre y que aspira

“El nuevo espacio en el estadio, que abrirá en breve, va a ser único. Es un sueño hecho realidad para nosotros”

a convertirse en uno de los epicentros de ocio de Madrid con capacidad para 70.000 personas. “Es un lugar para celebrar conciertos únicos en una ciudad donde faltaban espacios de este tipo y que además va a ayudar a desarrollar la zona sur de la ciudad. Nos va a permitir relacionarnos con los consumidores de una forma diferente y complementaria”, dice el directivo. ¿Habrá más inversiones en recintos de este tipo? “Tenemos que aprender de esta experiencia antes de dar otros pasos”, contesta.

Applus+ ficha a Evercore para la guerra de opas de I Squared y Apollo

SE PREVÉ QUE EL PROCESO SE RESUELVA EN LA PRIMAVERA DE 2024 El banco de negocios estadounidense se suma a JPMorgan y Uría Menéndez en el asesoramiento al consejo del grupo español de certificación.

Pepe Bravo. Madrid

El consejo de administración de Applus+ ha contratado los servicios de Evercore para que le asesore en el proceso de ofertas públicas de adquisición (opas) que tanto Apollo como un consorcio formado por I Squared y TDR han lanzado sobre la compañía española de inspección y certificación, según coinciden varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

El banco de negocios estadounidense se suma así a JPMorgan y Uría Menéndez, que ya venían desempeñando esta tarea, como avanzó este medio el pasado 10 de marzo, antes de que se desatase la batalla entre los fondos.

Los trabajos de Evercore, según explican las fuentes consultadas, buscan una segunda opinión de las propuestas realizadas por Apollo y I Squared/TDR e irán más allá de las pertinentes *fairness opinions* que deben realizar los bancos de inversión en este tipo de procesos.

Buscadas

Es posible que su contratación responda a una petición de los consejeros independientes, que buscan defender el interés de los accionistas minoritarios, ya que sendas opas estuvieron promovidas



Sede de Applus+ en Barcelona.

por el equipo gestor de Applus+.

Evercore y la empresa española de certificación e inspección no realizaron comentarios al respecto de esta información.

La contratación del banco de negocios llega justo tres meses después de que I Squared y TDR presentaran una oferta a 9,75 euros por acción de Applus+, un 2,6% por encima de los 9,5 euros planteados por Apollo en la opa formulada en junio y que abrió la disputa formal por la empresa española.

La batalla por Applus+ se decidirá probablemente mediante sobres ante la CNMV

Sendas propuestas están condicionadas a la obtención de al menos el 75% del capital de Applus+ y valoran la compañía que dirige Joan Amigó en el entorno de los 2.000 millones de euros si se incluye también la deuda.

A no ser que aparezca un tercer candidato, lo normal es

que la guerra de opas se resuelva mediante sobres cerrados ante la CNMV durante el próximo mes de marzo, según el calendario tentativo que manejan los actores involucrados en la operación.

Antes, las opas tendrán que recibir el permiso del Gobierno y de la CNMV para realizar la inversión. Cuando ambas partes lo consigan, así como el resto de autorizaciones en España y otros países donde opera Applus+, la CNMV abrirá de forma paralela el proceso de aceptación de las dos ofertas, que dura un mes.

La Llave / Página 2

Diana Capital contrata en Bank of America a su nuevo socio

Pepe Bravo. Madrid

Diana Capital ha incorporado a Alejandro Mejías, procedente de Bank of America, como nuevo socio de la firma, donde se encargará de diseñar y ejecutar las operaciones que realice el tercer vehículo de la gestora española, que prevé recaudar 200 millones de euros, según señalan fuentes conocedoras.

Mejías, nacido en 1984 y con estudios en Cunef, era hasta ahora director senior del banco de negocios norteamericano en Madrid, donde trabajó durante los últimos once años. Tras el preceptivo periodo de *gardening leave*, el directivo cambia el sector de la banca de inversión por el

Alejandro Mejías se encargará de invertir el nuevo vehículo de la firma, que busca captar 200 millones

del *private equity* y se incorpora al fondo de capital riesgo español.

Será uno de los responsables de invertir el flamante vehículo de Diana. La gestora anunció el pasado verano el primer cierre de su tercer vehículo, que ya ha levantado 150 millones de euros en un entorno de recaudación complejo para el *private equity*, por lo que cuenta con pólvora para comenzar a operar.

El cierre definitivo del fondo se espera en el arranque de 2024. Invertirá tickets de entre 10 y 50 millones de euros (apoyados con conversión) en empresas españolas con alto potencial de crecimiento, sin preferencia sectorial. Ayudará a estas compañías en sus proyectos de crecimiento e internacionalización.

En la trayectoria de Alejandro Mejías figuran trabajos en grandes operaciones, entre las que destaca el reciente asesoramiento a Ardian en la adquisición junto a Arabia Saudí del 25% de Ferrovial en el aeropuerto de Heathrow por 2.400 millones de libras. También asesoró al grupo que preside Rafael del Pino en



Alejandro Mejías, socio de Diana Capital.

la compra a Carlyle de un 49% de la nueva terminal del aeropuerto JFK (Nueva York) por 1.140 millones de dólares y a JPMorgan en la venta del grupo de instalaciones portuarias Noatum a Abu Dabi por 660 millones.

Se da la circunstancia de que Bank of America asesoró

a Diana Capital en la venta de Gransolar a Trilantic, donde el fondo español logró multiplicar por más de cinco veces su inversión en el fabricante de piezas para placas solares y sistemas de almacenamiento de energía, aunque Mejías no trabajaba en el equipo que asesoró a Diana.

Finetwork cerrará en enero el contrato mayorista

Expansión. Madrid

Finetwork quiere tener cerrado su nuevo acuerdo mayorista de red fija y móvil para el periodo 2024-2028 -el cual ha valorado en unos 700 millones de euros- entre el 15 y el 30 de enero de 2024, al tiempo que ya tiene atado un preacuerdo para la venta de los alrededor de 91.500 accesos de su red de fibra ubicados en localidades de Levante y Toledo por un importe de entre 15 y 20 millones.

“Nosotros, entre el 15 y el 30 de enero como máximo, y con ambición de que sea antes del 15 de enero, vamos a cerrar un acuerdo mayorista, sea o no con Vodafone”, asegura el consejero delegado de Finetwork, Oscar Vilda.

La estrategia de la compañía pasa por acceder a una red móvil con tecnología 5G “de calidad” y también por llegar a, al menos, entre 17 y 20 millones de hogares de fibra.

Sobre este acuerdo hay varios escenarios abiertos debido a los cambios en el sector de las telecos que han tenido lugar recientemente y que pueden provocar una serie de efectos en cascada.

Uno de los de mayor calado es el acuerdo de Digi para ser el receptor de los *remedies* de la fusión entre Orange y MásMóvil y por el que la operadora rumana adquirirá 60 megahercios (MHz) de espacio radioeléctrico a MásMóvil y también una opción de acuerdo mayorista con Orange en condiciones ventajosas, aunque todo ello está supeditado a que la Comisión Europea apruebe la fusión.

Venta de fibra

En cuanto a la venta de los alrededor de 91.500 accesos de la red de fibra de Finetwork en Levante y Toledo, Vilda ha asegurado que ya tienen un preacuerdo por un importe de entre 15 y 20 millones.

“Tenemos ya un principio de acuerdo para la venta de esas unidades. Se tiene que concretar en un acuerdo en las próximas dos o tres semanas. El rango va a estar entre 15 y 20 millones. Ahí es donde tenemos el acuerdo ya cerrado”, dijo Vilda a Europa Press.

Si bien no desveló el nombre de la compañía adquiriente de estos activos, dejó caer que se trata de “una de las instituciones que participa en el mundo global en las redes de fibra”.

La CNMC autoriza la eléctrica “soberanista” de Cataluña

LA GENERALITAT RETA A ENDESA, IBERDROLA Y NATURGY/ El Gobierno de Pere Aragonès lanza L'Energètica para tener renovables, quedarse hidroeléctricas y fijar precios.

Miguel Á. Patiño. Madrid

La Generalitat catalana acaba de lograr permiso de la Comisión de los Mercados y la Competencia (CNMC) para lanzar comercialmente L'Energètica, su gran empresa pública de luz con la que el Gobierno de Pere Aragonès quiere alcanzar la “soberanía” y la “autosuficiencia energética” de Cataluña.

El proyecto llevaba un año gestándose, pero es ahora, con la licencia de comercialización otorgada por la CNMC, organismo presidido por Cani Fernández, cuando oficialmente puede empezar a operar.

L'Energètica está controlada por la Generalitat. Su irrupción en el mercado siempre se ha esperado con enorme expectación por los objetivos que plantea.

Al margen del soberanismo energético, algunos de ellos son totalmente rompedores con respecto al sistema eléctrico actual y su legislación. Podrían generar numerosos conflictos a nivel estatal o, al menos, ser un foco de tensiones.

Por ejemplo, en su ideario, que se puede leer en la web del grupo, L'Energètica plantea dejar de depender de la energía de origen fósil que generan “otros países”. Así, “nuestro país”, en referencia a Cataluña, “tiene la opción de prescindir de la energía que se obtiene de las centrales nucleares, que llevan asociado un gran riesgo”.

En Cataluña operan en la actualidad tres de los siete reactores que quedan en funcionamiento en España (Ascó I, Ascó II y Vandellós II, todos en Tarragona).

Sin potestad nuclear

Hay un calendario previsto de cierre de los reactores, que el Gobierno estatal acordó con las compañías eléctricas propietarias: Iberdrola, Endesa, Naturgy y EDP.

La Generalitat no tiene potestad sobre ese calendario ni el procedimiento de achatarramiento de las centrales, cuyo presupuesto depende de un fondo que gestiona el grupo Enresa. Esta empresa forma parte del holding estatal Sepi, actualmente adscrito al Ministerio de Hacienda y Función Pública, a cuyo fren-



EuroPress

Eólicas, fotovoltaicas y 25 millones para echar a andar

Miguel Á. Patiño. Madrid

El pasado verano, la Generalitat autorizó a L'Energètica a entrar en el accionariado de los parques eólicos Pebesa y Trufacort. Con esta decisión, “inicia su actividad de generación de electricidad de origen renovable”. La empresa ya había estado desarrollando proyectos de generación fotovoltaica en instalaciones ubicadas sobre cubiertas de edificios de la Generalitat, desde la dirección de Energía a la di-

rección de Patrimonio. Según los responsables, L'Energètica “puede superar la energía nuclear actualmente instalada, generando energía limpia”. También actuará “en el almacenamiento de energía y en el desarrollo de nuevos modelos”, lo que “debe permitir intervenir el precio [de la luz] y garantizar que nadie se quede atrás”. La empresa nace con un presupuesto desde la Generalitat de 25 millones de euros.

Además de un consejo asesor formado por una veintena de profesionales de distintas ramas, L'Energètica tiene un consejo de administración con una decena de organismos de la Generalitat, desde la dirección de Energía a la di-

rección de Patrimonio. Según los responsables, L'Energètica “puede superar la energía nuclear actualmente instalada, generando energía limpia”. También actuará “en el almacenamiento de energía y en el desarrollo de nuevos modelos”, lo que “debe permitir intervenir el precio [de la luz] y garantizar que nadie se quede atrás”. La empresa nace con un presupuesto desde la Generalitat de 25 millones de euros.

te está María Jesús Montero. L'Energètica también plantea “gestionar las centrales hidroeléctricas a medida que vayan terminando las concesiones actuales”.

Revertir las actuales concesiones es uno de los asuntos más espinosos del sistema eléctrico español.

Teresa Ribera decide

No solo por hacer que las grandes eléctricas se desprendan de esas concesiones, sino por la lucha entre administraciones por disponer de ellas.

A priori, las concesiones revertirían al Estado central.

Las Confederaciones Hidrográficas son los organismos encargados de la gestión de las cuencas hidrográficas que discurren por más de una comunidad autónoma.

A todos los efectos, estos organismos, según la Ley de Aguas, están adscritos administrativamente al Ministerio para la Transición Ecológica como organismo con plena autonomía funcional, a cuyo frente está Teresa Ribera.

Dependiente de Aragón

Más polémico aún sería el resto de la independencia eléctrica, que a fecha de hoy es, literalmente, imposible de al-

La Comisión de Competencia da licencia a la eléctrica pública catalana para vender luz

L'Energètica nace con un presupuesto de 25 millones de euros, dependiente de la Generalitat

Cataluña busca la ‘autosuficiencia’, aunque ha cubierto su histórico déficit de luz con Aragón

Pere Aragonès es presidente de la Generalitat de Cataluña.



Ignacio Sánchez Galán, presidente de Iberdrola.

Iberdrola adjudica en Reino Unido contratos por 2.100 millones

Expansión. Madrid

Iberdrola, a través de ScottishPower Energy Networks, filial de distribución en Reino Unido, ha adjudicado los primeros contratos por un valor de 1.800 millones de libras (unos 2.100 millones de euros) para su megaproyecto de cable submarino de alta capacidad que unirá Inglaterra y Escocia.

Este proyecto, denominado Eastern Green Link 1 (EGL1) y construido por un consorcio formado por ScottishPower Energy Networks y National Grid Electricity Transmission, consistirá en una gran autopista eléctrica que conectará uno de los centros de generación renovable más importantes de Europa –el territorio escocés del Mar del Norte– con Inglaterra y abastecerá a dos millones de hogares, según Europa Press.

En concreto, la empresa Prysmian Group se ha adjudicado el suministro de casi 400 kilómetros de cable eléctrico por unos 750 millones de libras (874 millones de euros).

Por su parte, GE Vernova y Mytilineos Energy & A Metals se han hecho con un contrato de 1.000 millones de libras esterlinas (unos 1.165 millones de euros) para suministrar y construir dos estaciones convertidoras HVDC, una en cada extremo del enlace. EGL1 es uno de los proyec-

El megaproyecto de Iberdrola unirá con un cable submarino de alta capacidad Escocia e Inglaterra

tos estelares de Iberdrola en su apuesta por Reino Unido, con una inversión total de 2.500 millones de libras (más de 2.900 millones de euros).

El diseño comenzará en 2024 y la construcción en 2025.

Este proyecto es una parte clave de la nueva infraestructura de red para acelerar la transición energética en Reino Unido. Según la autoridad reguladora del gas y la electricidad británica (Ofgem), esta nueva infraestructura es necesaria para mejorar la capacidad de la red de interconexión Escocia-Inglaterra y permitir que la energía renovable producida en Escocia llegue a las regiones del país con mayor consumo energético.

Además, desempeñará un papel crítico en el apoyo a la seguridad de suministro, reduciendo la dependencia y la exposición de los precios a los volátiles mercados mundiales de gas al por mayor.

Reino Unido es uno de los principales mercados de Iberdrola, que prevé unas inversiones en el país de unos 14.000 millones de euros entre 2024 y 2028.

Apuesta por Reino Unido

- Iberdrola ha destinado este año más de 2.300 millones de euros a redes eléctricas y a proyectos renovables en Reino Unido.

- La firma también invertirá en el país en su parque eólico marino East Anglia 3, así como en otros proyectos diferentes.

Expansion.com

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

RADO
SWITZERLAND

RADO.COM

MASTER OF MATERIALS



Feel it!

CAPTAIN COOK HIGH-TECH CERAMIC SKELETON

Las operaciones 'secretas' del Ibex en 2023: de Saturno a UNO pasando por Cayetano y Forest

LA PRÓXIMA FUSIÓN

Roberto Casado y Pepe Bravo

El grupo estadounidense de confitería Mars sorprendió a los medios el 16 de noviembre al anunciar que *Beekeeper* (El Apicultor) había llegado a un acuerdo para lanzar una ope de unos 600 millones sobre *Queen Bee* (La Abeja Reina), dado el fuerte encaje estratégico y cultural entre ambas marcas.

Se trataba de un error. Los encargados de elaborar el comunicado olvidaron cambiar los nombres en clave asignados en la negociación del Proyecto Colmena a las empresas implicadas: la propia Mars y Hotel Chocolat, una cadena británica de tiendas de bombones.

El caso refleja la importancia que las empresas dan a la confidencialidad de sus planes, para evitar filtraciones a competidores, inversores, periodistas o reguladores, ya que se espera al último minuto para desvelar los nombres reales de las firmas en liza.

España no es ajena a esa tendencia de máximo sigilo. La gran sorpresa de 2023 se la llevó Telefónica el 5 de septiembre cuando Saudi Telecom Company (STC) reveló la adquisición de un 10% del capital de la operadora española por 2.000 millones de euros. Durante los cuatro meses de ejecución de esa compra intermedia por Morgan Stanley, STC fue denominada como Saturno en las comunicaciones internas, con Telefónica bautizada como Júpiter. Los planetas son todo un clásico en el vocabulario secreto del M&A, pero en ese caso no daban apenas pistas sobre quién podía estar detrás de ese asalto.

El sigilo también facilitó a Ferrovial preparar su plan de traslado a Países Bajos mediante una fusión con su filial internacional, el Proyecto UNO que dejó a cuadros al Gobierno español cuando se enteró.

El tradicional uso de términos geográficos está siendo desterrado poco a poco, ya que a veces da demasiadas pistas. Pero Ferrovial, en la operación de venta de un 25% del aeropuerto de Heathrow, no pudo evitar un guiño al pasado. Cuando el grupo español compró en 2006 BAA



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.



Rafael del Pino, presidente de Ferrovial.



Ignacio Sánchez Galán, presidente de Iberdrola.



Marguerita Della Valle, CEO de Vodafone.



Marc Murtra, presidente de Indra.



Marco Patuano, consejero delegado de Cellnex.



Francisco Reynés, presidente de Naturgy.



Dagmar Steinert, directora financiera de Rheinmetall.



Jesús Olmos, presidente de Asterion Industrial Partners.



Alexandra Bech, presidenta de Statkraft.

–antiguo holding propietario de esa infraestructura– su apodo secreto era Fráncfort, y sus socios de GIC y Caisse du Québec eran Ginebra y París, respectivamente. Diecisiete años después, la empresa que preside Rafael del Pino ha decidido llamar Europa a la operación de salida del aeródromo londinense.

El juego entre las palabras españolas y anglosajonas también es un recurso habitual. Apollo llama plan Manzana a su ope por Applus+ porque la pronunciación en inglés de la denominación social de esta empresa recuerda a esa fruta (*apple*). Rheinmetall recurrió a un símbolo tradicional español al llamar Toro a la compra de Expal.

En otras de las grandes operaciones del año en España es difícil interpretar qué

había detrás. Zegona llamó Proyecto Vector a la compra de la filial española de Vodafone, mientras que Indra trabajó su entrada en el capital de ITP bajo el título de Proyecto Forest. El grupo Cellnex bautizó como Sway a la venta del 49% de su nego-

transacciones, con la ope de Telefónica sobre su filial alemana, el acuerdo de Zegona para comprar la filial española de Vodafone, la venta del 25% de Ferrovial en Heathrow, la oferta de Helena Revoredo sobre el 15% de Prosegur y la posible oferta de un inversor húngaro sobre Talgo. Según

datos de TTR, el valor de las transacciones en el mercado español entre enero y noviembre se situó en 79.303 millones de euros, todavía un 10% por debajo respecto al mismo periodo de 2022. El número de acuerdos anunciados en los once meses alcanzó los 2.579.

Repunte de las transacciones en otoño

El mayor optimismo en los mercados, sobre todo ante la perspectiva del final de las subidas de tipos de interés, se percibe en la actividad de M&A (fusiones y adquisiciones) en España. Tras unos primeros ocho meses del año con pocas operaciones, el otoño ha vivido un repunte de las

transacciones, con la ope de Telefónica sobre su filial alemana, el acuerdo de Zegona para comprar la filial española de Vodafone, la venta del 25% de Ferrovial en Heathrow, la oferta de Helena Revoredo sobre el 15% de Prosegur y la posible oferta de un inversor húngaro sobre Talgo. Según

Vento a la compra de activos a Ardian; Endesa está vendiendo plantas solares en el Proyecto Ra; la venta de Amara a Cinven era el Proyecto Green; el traspaso de Windar a Bridgepoint se conocía como Surf; la venta de la eléctrica alemana STEAG al fondo es-

pañol Asterion fue el plan Sunrise; y la puja por Enerfin era Lighthouse (faro).

Luna de miel

Otras transacciones en el mismo sector tienen menos relación con el tipo de activos afectados. Iberdrola denomina Maverick a la búsqueda de un socio para sus renovables en Estados Unidos (quizá en honor a la última entrega de Top Gun) y la misma empresa llama Cayetano a la ampliación de su alianza con Amancio Ortega (el primer paso del acuerdo era Romeo).

Repsol ha vendido el 49% de una cartera al mismo inversor en el Proyecto Ebro; y Naturgy llamó Colombo a la venta de sus clientes pymes en Portugal porque una de sus negociadoras se fue de luna de miel a Sri Lanka.

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

GUÍA DE TODOS LOS IMPUESTOS QUE LLEGAN EN 2024



**CÓMO AFECTA LA NUEVA FISCALIDAD EN 2024
A CONTRIBUYENTES, EMPRESAS Y AUTÓNOMOS**

La hotelera Sercotel se lanza al negocio de la restauración

DIVERSIFICA/ La cadena de la familia Gallardo abre restaurantes en sus hoteles para el público local y turistas. Prevé facturar con esta actividad 50 millones en 2026.

Rebeca Arroyo. Madrid

Sercotel, cadena hotelera controlada por Grupo Corporativo Landon, sociedad de los Gallardo, diversifica y entra de lleno en el negocio de la restauración con el objetivo de que su facturación en esta nueva área de actividad alcance los 50 millones de euros en tres años.

En concreto, el plan estratégico del grupo pasa por abrir restaurantes en algunos de los hoteles que gestiona directamente o de sus franquiciados bajo tres modalidades: la gestión directa, alianzas y la cesión a terceros de espacios en sus establecimientos para su explotación.

Para el primero de estos modelos, la compañía ha creado la marca La Ribera, propuesta gastronómica con base mediterránea, y Godere, con esencia italiana. La primera de estas marcas se ha estrenado en el hotel Sercotel Kalma Sitges, ubicado en el municipio barcelonés, mientras que para el primer restaurante Godere se ha elegido el hotel Sercotel de Pozuelo (Madrid).

“La intención es que estos restaurantes sean un reclamo, no solo para los turistas, sino también para los locales. Por esta razón, nuestra previsión es que un 20% de los clientes de los restaurantes sean huéspedes del propio hotel, mientras que el 80% restante procedan de fuera”, explica a EXPANSIÓN José Rodríguez Pousa, consejero delegado de Sercotel.

Alianzas

Sercotel espera también impulsar esta línea de negocio con la creación de joint ventures de la mano de operadores con reconocida trayectoria y conocimiento sectorial. La cadena hotelera se ha aliado con el grupo de pastelerías Garnier y ha puesto en marcha la marca ArteSano. El primero de los locales abiertos bajo esta marca se ubica en el Sercotel Rosaleda Málaga, donde ha inaugurado recientemente una panadería, cafetería y



Restaurante Godere, abierto en su hotel Sercotel de Pozuelo (Madrid).

Lanza dos marcas propias para la gestión directa de restaurantes: La Ribera y Godere

Crea una alianza con Granier y abre una cafetería-pastelería en uno de sus hoteles en Málaga

pastelería con obrador propio.

Otro de los modelos con los que trabaja Sercotel incluye la cesión de espacios para la explotación de locales de restauración por parte de terceros. El grupo ha llegado a un acuerdo con Grupo Fedarias para la explotación de un restaurante en su hotel Sercotel Playa Canteras (Las Palmas de Gran Canaria) y con Granier para su hotel Sercotel Córdoba Medina Azahara.

Rodríguez Pousa avanza que en el primer año de estreno de su nueva línea de negocio, que ha ido extendiendo de forma progresiva a alguno de sus activos, el área de restauración del grupo ha facturado 25 millones. El objetivo de la empresa es duplicar esta cifra en tres años y alcanzar los 50 millones de euros de ingresos en 2026.

El plan conlleva además un necesario refuerzo de la plan-

Sercotel crecerá un 30% en 2023

La cadena hotelera volverá a hacer historia en 2023 con un crecimiento estimado cercano al 30%, frente a los 94 millones de euros que ingresó el pasado año, mejorando así las estimaciones que manejaba la empresa al principio del ejercicio. La compañía ha incrementado sus tarifas de media un 10% respecto a 2022 y un 20%-25% por encima de 2019, con ocupaciones ya en niveles de antes de la pandemia. Sercotel cuenta actualmente con 95 hoteles en España y Andorra, 60 de ellos en gestión y explotación (51 abiertos y 9 en construcción) y 35 franquicias. La intención del grupo es llegar a los 100 hoteles en operación

directa y duplicar el número de hoteles franquiciados para 2025. Las previsiones de ocupación de la compañía para Navidad (del 23 de diciembre de 2023 al 7 de enero de 2024) a nivel nacional se sitúan entre el 65% y 70%. El fin de semana del 28 al 31 de diciembre, con la celebración de fin de año, será el punto álgido de las fiestas navideñas, con ocupaciones previstas en ciertos destinos por encima del 90%. “Este verano ha sido espectacular, pero todavía hay recorrido, porque la recuperación del turismo asiático se produjo a partir de septiembre y no será hasta 2024 cuando se recoja el efecto completo”, indica José Rodríguez Pousa, CEO de Sercotel.

tilla. Solo la apertura de los restaurantes La Ribera Sitges y Godere en Pozuelo ha supuesto la incorporación de 25 personas.

En lo que se refiere al crecimiento a corto plazo, el grupo se plantea poner en marcha entre dos y cinco proyectos de restauración durante 2024. El consejero delegado de Sercotel advierte de que, aunque la intención pasa por extender

este negocio a muchos más hoteles, no todos los establecimientos que opera actualmente están acondicionados para ofrecer esta actividad al exterior.

Además, esta nueva línea de negocio es un reclamo para aquellos establecimientos que opten por el modelo de franquiciado y que busquen un valor añadido al producto hotelero.

La brasileña Blip compra Gus para crecer en Europa

Ignacio del Castillo. Madrid

Blip, una gran empresa brasileña del negocio del marketing digital y la IA conversacional (chatbots para relación con los clientes y marketing y ventas a través de redes sociales como WhatsApp, Messenger o Instagram), ha cerrado la pasada semana la adquisición del 100% del capital de la empresa hispanomexicana Gus, centrada en los mismos sectores, pero con presencia en México y España. Gus fue fundada en México por su CEO, el español Jaime Navarro, y dos socios mexicanos –Pablo Estévez y Daniel Centeno– y ha crecido rápidamente.

En 2022, Gus facturó 3 millones de dólares y 2023 lo va a cerrar con cinco millones de dólares (4,6 millones de euros) de ingresos, un 66% de crecimiento, con una plantilla de 75 personas entre las dos sedes y 150 clientes empresariales como Prosegur, Aquaservice, Merlin Properties o Kinopolis. Gus está reintegrando las actividades de ventas y de atención al cliente de las marcas y la comunicación con sus usuarios con soluciones potenciadas por IA de última generación, como ChatGPT, rastreadores de clics que derivan en chats, y soluciones de escucha social para monetizar las conversaciones que se producen en las principales apps de mensajería como WhatsApp, Instagram y Facebook.

Aunque el importe de la transacción no se ha hecho público, fuentes del mercado estiman que estas operaciones se cierran a un múltiplo de entre dos y tres veces la facturación, lo que supondría una cifra a partir de diez millones de euros.

Blip fue fundada en Brasil hace 23 años por su CEO, Roberto Oliveira, y otros dos socios, Daniel Costa y Marcelo Hein. Actualmente, factura 150 millones de dólares, con una plantilla de 1.500 empleados. Aunque los fundadores siguen en el capital, el accionista más importante es el



Jaime Navarro, fundador y CEO de Gus.

Blip utiliza IA conversacional para la atención al cliente y marketing por WhatsApp

fondo estadounidense Warburg Pincus, que en 2020 injectó 100 millones y sumó otros 70 millones en 2022 en dos rondas de financiación. Blip tiene abierta ahora otra ronda para seguir financiando su crecimiento.

Expansión internacional

En 2022, Blip adquirió la empresa brasileña Stilingue, pionera en el uso de la IA para la monitorización de redes sociales y ahora compra Gus para utilizarla como herramienta de crecimiento fuera de Brasil. Por un lado, Gus ya está presente en México y España y con su tecnología en español abre la puerta a la entrada en otros mercados de Latinoamérica. De hecho, el CEO de Gus, Jaime Navarro, será el nuevo director ejecutivo de Blip para Iberia y Latinoamérica.

Pero Blip también quiere usar Gus como base para el crecimiento en Europa, usando Madrid como su oficina central. Los objetivos son lograr desde España presencia en los grandes países de Europa, principalmente Alemania, Francia e Italia, –mercados donde WhatsApp tiene penetración de más del 90%– y Oriente Medio.

Una firma hispano-mexicana

- Gus se fundó en México para desarrollar soluciones de IA conversacional para el marketing y la interacción en los negocios.
- Tiene presencia en México y España, y prevé crecer en América Latina, Alemania, Francia, Italia y Oriente Medio.

Novo, Lilly, AstraZeneca y Roche, en la carrera de la pérdida de peso

ACELERACIÓN/ La danesa y la americana ya tienen productos aprobados contra la obesidad. AstraZeneca se ha hecho con la licencia de un fármaco y Roche compra una 'biotech' con moléculas en desarrollo.

Ana Medina. Madrid

Las tasas mundiales de obesidad casi se han triplicado en la última década, según la OMS, y actualmente se considera que 1.000 millones de personas son clínicamente obesas. Los analistas estiman que en 2035 más de 4.000 millones de personas en el mundo tendrán obesidad o sobrepeso.

La situación ha llevado a las autoridades sanitarias a buscar soluciones para frenar esta epidemia y a las farmacéuticas a acelerar su presencia en un mercado que los analistas de Barclays creen que alcanzará 100.000 millones de dólares en la próxima década.

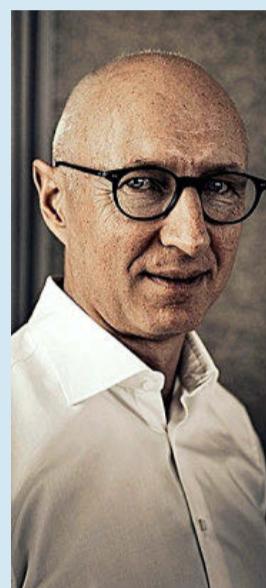
Roche ha sido la última en entrar en este mercado. La farmacéutica suiza ha adquirido la biotech californiana Carmot Therapeutics en una operación de hasta 3.100 millones de dólares que le da acceso a varios compuestos en desarrollo para la obesidad y la diabetes, incluido el candidato CT-388, una inyección semanal lista para la Fase 2 de ensayos en humanos.

Aunque su lanzamiento podría no llegar hasta la próxima década, Roche dice que sería el mejor tratamiento para perder peso (sólo o en combinación con otros compuestos) de los conocidos como antagonistas del receptor GLP-1, unos medicamentos desarrollados inicialmente para la diabetes tipo 2, que se ha demostrado que funcionan imitando una hormona intestinal natural que ayuda a regular el apetito en el cerebro y lo suprime, lo que conduce a perder peso.

Apuesta

La anglosueca AstraZeneca reforzó en noviembre su apuesta en esta carrera, donde ya estaba probando potenciales fármacos antibesidad. Pagó 185 millones de dólares por la licencia de una píldora experimental de la biofarmacéutica china Eccogene, que también está en la Fase 1 de las tres obligatorias antes de su aprobación, y podría desembolsar hasta 1.825 millones más en función de los avances clínicos y de hitos regulatorios y comerciales.

La píldora de dosis diaria, que también forma parte de la clase GLP-1, podría tener menos efectos secundarios que



Lars Fruergaard Jørgensen, CEO de Novo Nordisk.



David Ricks, presidente y CEO de Lilly.



Pascal Soriot, consejero delegado de AstraZeneca.



Thomas Schinecker, consejero delegado de Roche.

Los líderes del mercado...

Novo Nordisk y Lilly ya cuentan con tratamientos autorizados contra la obesidad dentro de los medicamentos conocidos como antagonistas del receptor GLP-1, creados inicialmente para la diabetes, que ayudan a ampliar sus fábricas y reducir el apetito y a perder

peso. Wegovy podría generar ingresos de 7.300 millones de dólares para el grupo danés, y Zepbound más de 2.000 millones de dólares para Lilly en 2024. Ambas farmacéuticas han anunciado inversiones para

expansionar sus fábricas y cubrir la demanda.

La industria se interesa por un mercado de 100.000 millones de dólares en una década

los inyectables actuales y sería más barata de producir, lo que la haría más accesible para mercados emergentes, además de llegar a los países más desarrollados.

Roche y AstraZeneca aterrizaron en un mercado dominado por la danesa Novo Nordisk y la americana Lilly con sus tratamientos antagonistas del receptor GLP-1, cuya demanda se ha disparado.

Lilly cuenta con la aprobación de la FDA (el regulador de los medicamentos en Estados Unidos) y la opinión positiva del Comité de Medicamentos de Uso Humano (Chmp) de la Agencia Europea del Medicamento (EMA) para el uso de su fármaco Tirzepatida para tratar la obesidad, que recibe el nombre co-

mercial de Zepbound. Los ensayos mostraron una pérdida media de peso superior al 20% en las dosis más altas durante 72 semanas. Zepbound está ya disponible en Estados Unidos por 550 dólares al mes para pacientes cuyo seguro médico no lo cubre y de 25 dólares para cuando lo costea.

La demanda ha llevado a Lilly a ampliar la producción de Zepbound, que los analis-

tas de Wall Street calculan aportaría más de 2.000 millones de dólares de ingresos a la farmacéutica de Indianápolis. Lilly ha anunciado una inversión de 2.500 millones para instalar una nueva planta en Alemania dedicada a producir Zepbound y Mounjaro (su fármaco para la diabetes).

El grupo, que se reforzó en julio en este campo con la compra de la biofarmacéutica

Versanis (especializada en obesidad), ha subido en Bolsa más de un 50% este año.

La demanda de Wegovy, el tratamiento de Novo Nordisk contra la obesidad, ha disparado un 40% este año la capitalización de la farmacéutica danesa, desbancando a LVMH como la empresa más valiosa de Europa. Los analistas pronostican que Wegovy, cuyo principio activo es la semaglutida, facturará unos 4.200 millones de dólares este año y 7.300 millones en 2024.

Primera aprobación

Fue el primer medicamento antibesidad aprobado en 2021 en Estados Unidos y en 2022 en la UE. Se trata de una inyección semanal que provoca sensación de saciedad y que lleva a perder entre 15 y 20 kilos. Al igual que Lilly, está en una etapa avanzada de desarrollo de una versión oral. Novo Nordisk ha mostrado su disposición a negociar acuerdos flexibles de precios con los sistemas sanitarios. En

La competencia de China

Más del 50% de los adultos de China tiene obesidad o sobrepeso, por lo que las autoridades del gigante asiático ven como una prioridad la lucha contra la obesidad. Las farmacéuticas chinas aspiran a competir con las occidentales, con una alternativa más barata. Pekín autorizó en verano los primeros fármacos de la clase GLP-1, fabricados por las chinas Huadong Medicine y Shanghai Benemae Pharmaceutical. Pero los analistas esperan que Novo Nordisk logre la aprobación de Wegovy, su fármaco para perder peso. Su ventaja es que sólo requiere una inyección a la semana frente a la dosis diarias de Huadong y las tres de Benemae. China prueba 70 tratamientos y prevé una explosión de la oferta a partir de 2026.

Otras 'farmas' exploran el mercado

Otras biofarmacéuticas occidentales también redoblan esfuerzos para disponer de un tratamiento y aprovechar el auge del mercado antibesidad. La americana Merck, conocida como MSD fuera de Estados Unidos y Canadá, desarrolla un fármaco, dirigido a la esteatohepatitis no alcohólica (EHNA), que ha mostrado beneficios "convencientes" en la pérdida de peso (entre un 10% y un 12%), según indicó en noviembre en una conferencia con inversores, informa Reuters. Regeneron Pharmaceuticals trabaja, asimismo, en un tratamiento combinado para la obesidad y podría iniciar los ensayos a principios de 2024. Hace unos días, Pfizer anunció que abandonaba los estudios de un medicamento oral (Danuglipron) para perder de peso con dos dosis diarias, después de que la mayoría de los pacientes mostraran altas tasas de efectos secundarios, como náuseas y vómitos. Danuglipron pertenece al mismo tipo de inyectables (antagonistas del receptor GLP-1) que los de Lilly y Novo. Pfizer sigue el desarrollo de una versión de la píldora para bajar de peso con una toma diaria. Se espera que un cambio en el mecanismo de liberación reduzca los efectos secundarios del fármaco, pero los primeros datos no estarían disponibles hasta mediados de 2024.

Estados Unidos el coste ronda los 1.300 dólares mensuales y en Alemania ronda los 300 euros al paciente. Llegará a España en 2024.

Para cubrir la demanda (se espera sea autorizado en febrero en Japón y en breve en China), la compañía destinará 5.600 millones a ampliar su plantas en Dinamarca y 2.100 millones a la situada en Francia. El objetivo es aumentar la producción de Wegovy, pero también de Ozempic (tratamiento para la diabetes, con el mismo principio activo), que podría generar ingresos de 13.300 millones de dólares en 2023 y de 16.500 millones en 2024.

Además, está tratando de ampliar su cartera y trabaja en una versión en pastilla de Wegovy y en un nuevo medicamento: CagliSema, que combina la semaglutida con otro fármaco y, según las pruebas, puede hacer perder más peso que sus predecesores.

GOBIERNO CORPORATIVO

Los consejeros, preparados para supervisar los temas ESG

TENDENCIAS/ La mitad de los consejeros cree que los órganos de administración en EEUU están listos para manejar los factores ambientales, sociales y de gobierno.

Ana Medina. Madrid

El 51% de los consejeros afirma que el principal órgano de administración está suficientemente preparado para supervisar la divulgación de la información sobre ESG (ambiental, social y de gobernanza), un dato que se duplica respecto al 25% de 2022, según el informe *Today's boardroom: confronting the change imperative*, que elabora anualmente la firma PwC sobre los consejos de administración en Estados Unidos. El estudio de este año, que anticipa las tendencias en materia de gobierno corporativo, recoge la opinión de más de 600 consejeros y aborda cuestiones como la renovación del consejo, su diversidad y efectividad, la supervisión de temas como la ESG o la ciberseguridad, la gestión de la crisis, las retribuciones o el compromiso con los accionistas.

Frente a este dato de capacidad de supervisión, la encuesta muestra que cada vez menos consejeros sienten que las cuestiones ESG están vinculadas a la estrategia de negocio de la empresa. De hecho, el porcentaje se sitúa en el 54%, bajando respecto al 57% de 2022, que ya cayó siete puntos sobre el 64% de 2021. También retrocede en los últimos doce meses el debate sobre asuntos como el cambio climático en los consejos americanos (del 48% al 51% este año), aunque el estudio apunta que la creciente presión de los reguladores sobre el clima anticipa más debate en los próximos años.

Renovación

Cuando se trata de la renovación de los miembros del consejo (conocido como *board refreshment*), los consejeros son críticos con el desempeño de sus pares, aunque su opinión no se ha traducido en cambios en el órgano. Así, el 45% opina que, al menos, uno de los vocales de su consejo debería haber sido reemplazado por su actuación, un dato que no ha sufrido grandes variaciones durante los últimos cinco años.

Además, para casi cuatro de cada diez (39%) no se ha



El informe de PwC recoge las opiniones de más de seiscientos consejeros.

Riesgos: ciberseguridad y clima

El porcentaje de consejeros que sienten que la supervisión de la ciberseguridad es un importante desafío de supervisión para el consejo de administración baja del 59% de 2022 al 49% este año. Pero las opiniones varían cuando se pregunta a los vocales que forman parte de comisiones dependientes del consejo encargadas de supervisar riesgos clave como la ciberseguridad o los sociales y ambientales. Así, el 64% de los miembros de los comités de ciberseguridad considera que los riesgos en este campo plantean importantes desafíos de supervisión. En el caso de los comités de ESG/sostenibilidad, el 24% de sus miembros afirma que los riesgos ambientales y sociales son un desafío de supervisión. "En compañías de nuestro entorno también observamos que estos dos tipos de riesgos representan hoy una parte significativa del tiempo y preocupación de los consejeros por la supervisión de los mismos", apunta Ramón Albella.

realizado ninguna sustitución en su consejo derivada del último proceso de evaluación del órgano de administración.

De hecho, sólo el 11% de los encuestados dice que el proceso de evaluación de su consejo dio como resultado la decisión de no volver a nombrar un consejero. A juicio de Ramón Albella, socio responsable de Gobierno y Riesgos de PwC, estos datos muestran que en este aspecto concreto, "culturalmente, el nivel de madurez de los consejos en Estados Unidos es sensiblemente superior al de nuestro entorno más próximo".

Los consejos de administración siguen interactuando regularmente con los accio-

nistas (*shareholder engagement*) y de forma productiva.

Participación

La participación de los accionistas es importante porque les permite expresar inquietudes sobre la empresa y escuchar las perspectivas de los consejeros, pueden probar el rigor de la supervisión del consejo y obtener información sobre el plan estratégico de la empresa. Por su parte, los consejeros pueden conocer las prioridades y preocupaciones de los accionistas. Según la encuesta de PwC, el 54% de los consejeros afirma que alguno de los miembros del órgano de administración, al margen del primer ejecuti-

El 45% de los vocales cree que al menos un consejero debería ser relevado por su desempeño

vo, interactuó con los accionistas y los inversores durante el año pasado. De ellos, el 87% afirma que dicha relación fue productiva. "Parece que la demanda de interlocución por parte de accionistas e inversores con miembros de los consejos es creciente y cada vez más frecuente, siendo esta una tendencia global que también se observa en las compañías de nuestro entorno", asegura Ramón Albella.

Diversidad

El informe recoge, asimismo, sus opiniones sobre la diversidad del consejo. La mayoría de los consejeros está de acuerdo en que aporta perspectivas únicas al consejo (93%) y mejora su desempeño (82%). El socio responsable de Gobierno y Riesgos de PwC destaca que los consejeros también "reconocen que en ocasiones el impulso de esta diversidad se deriva de motivos políticos", y en el caso de España señala que "si bien se contempla cada vez más la diversidad en sentido amplio dentro de los consejos, el foco sigue aún puesto de manera muy concreta en la diversidad de género".

Los grupos públicos se adaptan a las exigencias regulatorias

Ana Medina. Madrid

El 78% de las empresas públicas españolas ya está trabajando e invirtiendo esfuerzos y recursos para adaptar a sus organizaciones ante las nuevas exigencias que incorpora la nueva directiva de reporte en materia de sostenibilidad y los estándares de información de obligado cumplimiento (ESRS, por sus siglas en inglés), que incorpora. Son datos del informe *Scope 3 y reporte ESG en la agenda de las empresas públicas españolas*, que recoge las actuaciones del Grupo de Acción de Sostenibilidad y RSE en las Empresas Públicas, liderado por Forética y compuesto por 32 entidades, encabezadas por el ICO.

El documento, que este año se centra en conocer los retos y oportunidades de las emisiones de Alcance 3, poniendo foco en medir y reducir las que se producen en la cadena de valor para contribuir al objetivo Net Zero, aborda las novedades regulatorias sobre el reporte de sostenibilidad.

Informe de sostenibilidad

Entre las conclusiones figura que el 91% de las entidades públicas asegura que reporta información sobre sostenibilidad y el 9% restante dice estar en proceso y prevé realizar su primera publicación antes de 2025. Además, el 83% de las compañías afirma que reporta la información de soste-

Fiabilidad de los datos, la falta de recursos y de metodologías, sus principales retos

nibilidad bajo las obligaciones de la NFRD y 7 de cada 10, bajo los estándares de GRI.

Actualmente, las organizaciones comienzan a definir planes de transición climática para reflejar sus compromisos y sirven de hoja de ruta hacia la descarbonización. Su implementación favorece la contribución a la Agenda 2030 y alinear los objetivos ambientales del Acuerdo de París. El 78% de las entidades manifiesta haber definido o estar en el proceso de definir un plan de transición climática que les permita llegar a ser Net Zero en 2050 o antes.

Factores como la fiabilidad y deslocalización de los datos, la falta de recursos y conocimientos técnicos y la ausencia de metodologías estandarizadas son ahora los principales retos a los que se enfrentan las entidades públicas para poder realizar el cálculo de las emisiones de Alcance 3 en sus organizaciones. El 79% de las empresas públicas desarrolla proyectos de colaboración con entidades externas como principal medida para identificar y reducir las emisiones de su cadena de valor.

El Ibex aplica la diligencia debida

A. Medina. Madrid

Todas las empresas que componen el Ibex manifiestan su compromiso con los derechos humanos en sus memorias de sostenibilidad y el 85%

de ellas cuenta con políticas específicas que incluyen la declaración de respeto a los derechos humanos, según el último *paper* del Pacto Mundial de la ONU España.

El documento arroja luz sobre la situación de las empresas españolas en la materia que impulsará la directiva sobre diligencia debida que será una realidad en 2024, imponiendo a las grandes compañías europeas la obli-

gación de realizar y comunicar este ejercicio. Pese a los avances añade que, mientras el 89% de los grupos del Ibex lleva a cabo la diligencia debida dentro de su organización, sólo el 51% informa sobre los impactos específicos de su cadena de suministro. Además, apenas el 46% detalla las medidas tomadas para abordar sus impactos, y el 51% hace evaluaciones y supervisa el proceso.

En el caso del Mercado Continuo, las estadísticas señalan que el 48% de las cotizadas había adoptado en 2021 procesos de diligencia debida,

frente al 7% de 2016.

Premio de la ONU a Alessandro Benetton como defensor de la sostenibilidad

EDIZIONE La Asociación de Corresponsales de las Naciones Unidas (UNCA, por sus siglas en inglés), ha concedido a Alessandro Benetton el premio al Defensor Mundial del Año 2023 por su "dedicación y liderazgo en la promoción de políticas sostenibles como presidente de Edizione". Benetton fue galardonado por el secretario general de las Naciones Unidas, Antonio Guterres. También fueron condecorados Sharon Stone, elegida Ciudadana Mundial del Año, y Sofia Carson, Defensora Mundial del Año por sus actividades como embajadora de Unicef.

TSK crece en Reino Unido y Emiratos con obras por 400 millones

C. Morán. Madrid

TSK ha reforzado su cartera a final de año con proyectos relacionados con descarbonización y transición energética. La ingeniería asturiana ha conseguido nuevos contratos por valor de 400 millones de euros en Reino Unido y en el Golfo Pérsico que la convierten en uno de los grandes referentes españoles en el área de las tecnologías verdes.

En Reino Unido, el grupo dirigido por Joaquín García Rico ha recibido el encargo de la eléctrica Welsh Power para diseñar y construir una segunda planta para la estabilidad de red. Se trata de un trabajo llave en mano con un presupuesto estimado de 67 millones de euros. La multinacional española se encuentra cerrando una tercera planta. La segunda planta será construida en Sellindge. Está basada en una configuración con un condensador sincrónico de 60 MVA suministrado por General Electric mediante el cual se proporcionará potencia de cortocircuito e inercia, así como compensación de energía reactiva.

Estos estabilizadores provistos por National Grid, a través del plan *Stability Pathfinder*, desempeñan un papel clave en los sistemas eléctricos por el aumento de la generación eléctrica renovable, más inestable que la convencional.

En Oriente Medio, TSK construye en el puerto de Dibba (Emirato de Fujairah) una instalación de manejo de minerales que va a evitar la circulación de dumpers de



Joaquín García Rico, CEO de TSK.

mina de 50 toneladas a través de la ciudad de Dibba, evitando la emisión de CO₂ y la contaminación por el polvo de los minerales. El presupuesto de inversión asciende a 100 millones de euros.

Además, TSK ha entrado en el proyecto *Dead Sea Works* en el Mar Muerto, cuyo objetivo es recoger y transportar 270 millones de toneladas de sal de forma automática por máquina y cintas transportadoras alimentadas por electricidad de origen renovable, lo que reducirá la huella de carbono producida por métodos tradicionales (equivale a una flota de 300 camiones trabajando sin interrupción 12 años).

Para financiar el circulante de todos los trabajos vinculados a la descarbonización y sostenibilidad TSK ha encargado a Banca March, Banco Santander y Banco Sabadell una emisión verde de pagarés en el Marf de 100 millones de euros. El grupo se ha marcado dos indicadores (KPI): reducción de huella de carbono y formación.

Hidrógeno y fuel verde

- TSK trabaja en el proyecto *Trineflex* para mejorar la eficiencia energética del proceso de producción de aluminio.

- Para Greenalia, la ingeniería estudia la viabilidad de *Breogán Power*, una planta de *eFuels* para la aviación.

La patrimonial de la familia Romy crea una firma de capital riesgo de 56 millones

ABILITY 5 Daspi Gestió, patrimonial de la familia de Gerard Romy Belilos, cofundador y exaccionista de Mediapro, reordena sus inversiones en capital riesgo con un vehículo regulado por la CNMV que dispone de 56 millones de euros. El *family office* de los Romy ha registrado en el organismo de supervisión bursátil la sociedad de capital riesgo (SCR) Ability 5 con el objetivo de asumir las participaciones que el holding tenía ya en fondos de *private equity* y, en menor medida, en empresas, y realizar nuevas operaciones. Está liderada por Adrià Romy, hijo de Gerard Romy, y su gestora es Arcano Capital.

O'Leary cerca de cobrar un bonus de 100 millones de euros

RYANAIR El consejero delegado y fundador de la aerolínea, Michael O'Leary, está cerca de embolsarse un bonus de 100 millones de euros por la evolución positiva en el precio de las acciones de la compañía, según recoge *Financial Times*. Los títulos de la firma subieron a 18,99 euros el viernes y acumulan una progresión de más del 50% en lo que va de año. El esquema de retribución de Ryanair contempla que O'Leary podría percibir opciones sobre acciones por unos 100 millones si el precio de la acción supera los 21 euros durante 28 días o si logra beneficio neto anual de 2.200 millones.

Pod Point (EDF) aterriza en España con 1.000 cargadores

DESEMBARCO/ La empresa, propiedad de EDF, elige España, donde llegará en 2024 y también creará un centro de I+D, como su segundo mercado tras Reino Unido.

Carlos Drake. Madrid

La infraestructura de recarga es el gran talón de Aquiles de España respecto al despliegue de la movilidad eléctrica. Sin embargo, ahora mismo existe una carrera entre diferentes operadores para aumentar la capilaridad de los puntos de recarga de los coches eléctricos en el territorio nacional y la competencia se incrementará el año que viene de la mano de la compañía energética francesa EDF.

La empresa gala adquirió a principios de 2020 con más de un 50% del capital la firma Pod Point, que cuenta con una red de más de 210.000 puntos de recarga distribuidos por Reino Unido, que han suministrado energía a unos 745 millones de vehículos eléctricos. La intención de EDF es introducir Pod Point en el resto de Europa, empezando por España, para después llegar a Francia y también a Portugal.

Así lo confirma a EXPANSIÓN el consejero delegado de Pod Point, Andy Palmer, que señala que España supone un mercado atractivo para el desembarco europeo de la red de recarga de Pod Point, a pesar de que el despegue de la movilidad eléctrica en nuestro país avanza a menor ritmo que en otros mercados del norte de Europa.

Palmer indica que ya se ha iniciado el proceso para el aterrizaje de la compañía en España, con la colaboración de Gordaliza Abogados, después de tres meses de análisis, y con la vista puesta a su despliegue durante el año que viene. La intención es crear desde el próximo mes de enero la sociedad en España y empezar con todos los trámites organizativos.

Para ello, desde la compañía están manteniendo en-



Andy Palmer, consejero delegado de Pod Point y presidente de InoBat.

La gigafactoría de Valladolid, operativa en 2026

Andy Palmer, que también es presidente de la firma eslovaca InoBat, explica a este diario que el proyecto de construir una gigafactoría en Valladolid y también un centro de I+D en Salamanca sigue adelante. La planta estará operativa desde 2026, tras un 2024 de planificación. El inicio de

la construcción será en 2025. El proyecto de InoBat para España contempla una inversión de 3.000 millones para instalar en Valladolid una gigafactoría de 32 gigavatios hora (GWh) y un centro de I+D en Salamanca. La primera fase tendrá una capacidad de unos 8 GWh y una plantilla

de hasta 500 personas. "Las ayudas no son la principal razón para elegir Valladolid, sino la combinación de factores como la disponibilidad de suelo o el suministro energético. Hablar es barato, pero tenemos que materializar el proyecto y las promesas", subraya Palmer.

cuentos tanto con diferentes administraciones como con empresas privadas, entre las que se encuentran los principales fabricantes de automóviles o grandes operadores energéticos, que podrían convertirse en socios de Pod Point en España. De hecho, ya está cerca de cerrarse un acuerdo con un gran operador energético español.

La primera fase de despliegue de la red de Pod Point en España contempla la puesta en marcha en Valladolid de un centro de I+D+i, en colaboración con la Universidad de Valladolid, y que requerirá

que ha alcanzado en Reino Unido, y confía en que estas primeras pruebas en España sirvan para establecer la compañía con una base sólida para su crecimiento en el futuro.

"Es posible que Pod Point tenga una presencia relevante en España, ya que estamos aplicando las experiencias que hemos aprendido en Reino Unido", señala Palmer, que añade que su compañía instala en Reino Unido puntos de recarga para clientes privados de marcas como Audi, BMW o Kia, al tiempo que colabora con flotas de empresas como DHL o EDF.

EL GRAN EVENTO DE LA IA Y LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Expansión Inteligencia Artificial

Líderes empresariales y expertos en inteligencia artificial, ciberseguridad y criptomonedas analizarán mañana martes 19 de diciembre el presente y el futuro de las nuevas tecnologías que están transformando el mundo.

Expansión. Madrid

La gran revolución de la inteligencia artificial (IA) ya está aquí. Y se ha convertido en una tecnología clave: no sólo

se encuentra en el centro de los principales movimientos corporativos del sector tecnológico sino que, además, un creciente número de empre-

sas utilizan ya herramientas de IA para llevar a cabo tareas de gestión o de relación con los clientes. Su potencial es prácticamente ilimitado, lo

que suscita debates éticos relacionados con las normas que deberían establecerse para su correcta utilización.

Los líderes empresariales y

expertos que se reunirán mañana 19 de diciembre en el gran evento **Expansión Inteligencia Artificial y Nuevas Tecnologías** analizarán el de-

safio que supone la utilización de la IA en las empresas, sus aplicaciones prácticas y cómo debería regularse para que cumpla con estándares éticos.



Carme Artigas Secretaria de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial



Chema Alonso CDO de Telefónica



Alberto Redondo Cte. del grupo de delitos tecnológicos de la U.T. de la Guardia Civil



Nuria Avalos Directora general de Indesla



Ricardo Palomo Decano de Económicas de la Universidad CEU San Pablo



Soraya Cadalso Cofundadora y CEO de Uttopion



Javier Martínez 'Head of Customer Engineering' Google Cloud España y Portugal



Álvaro Higues CEO de LuzIA



Armando Mtnez. Polo PwC - Socio responsable de Consultoría Tecnológica e IA



Elena Ibáñez Fundadora de Singularity Experts



Pepa Rojo Directora creativa en Meta para Iberia



David Pozo Director de Digital Enterprise de Siemens



Alex Puig Founder & CTO de Caelumlabs



Elena Alfaro Responsable de Data en 'Clients Solutions' de BBVA



José Ángel Fdez. Freire Pte. ejec. de Prosegur Crypto y dtor. Inn. de Prosegur Cash



Natalia Clavero Responsable de Estrategia Data e IAdE Minsait



José Ruiz Gualda Codirector en jtsec de Applus+ Company



Juan Carlos Crespo COO Iberia&Latam - Executive VP de Inetum



Juanjo Amorín. Fundador y CEO de Qualentum



José J. Mtnez. Herranz. Delegado de Seguridad de la Información de la U. de Alcalá



Pilar de Vicente Chief Data Officer de FCC



Manuel Gallardo Director del centro de competencias en IA de Grupo Oesia



Manuel Matos CEO de Tokiota



Miguel Álava Dtor. gral. de AWS para Empresas Software (ISV) en EMEA.



Myriam Blázquez Directora general de Experis



Nacho De Pinedo Fundador y CEO de ISDI



Ángel García Cepsa. Responsable de datos de Mobility & New Commerce



Fernando Herranz Director de Experiencia Digital de Leroy Merlin



Álvaro de Nicolás CEO Zurich Digital Hubs



Francisco Salado Presidente de la Diputación de Málaga



Javier Castellanos Director de Digital & Process Automation en Orange España



Raúf Srour Vicecadena de la escuela de Ciencia y Tecnología de IE University



Raúl Bartolomé Director unidad de Big Data y Analítica (Insight&Data) de Capgemini



Gonzalo Durbán. 'Head of data and analytics' de Almirall

Más información y registro
<https://www.iaexpansion.com/>



Patrocinado por



Colabora

INDESIA

FINANZAS & MERCADOS

Zurich, Axa y Generali ganan peso en España con compras y alianzas

SACAN VENTAJA DE LA SUBIDA DE TIPOS/ Las cuatro mayores aseguradoras de capital extranjero en España acaparan el 17% del mercado con el apoyo de socios de bancaseguros como Sabadell y BBVA.

E. del Pozo. Madrid

Las aseguradoras extranjeras controlan el 30% del mercado español de seguros, con Zurich, Allianz, Axa y Generali en cabeza, que acaparan el 17%.

La subida de los tipos de interés ha impulsado el negocio de Zurich, que ha aumentado su cuota de mercado hasta el 5,39%, 1,64 puntos porcentuales más que en la misma fecha del año pasado.

La entidad suiza –junto con Sabadell, su socio de bancaseguros– ha aumentado un 73,51% su volumen de primas, con 3.087 millones, en los nueve primeros meses del año, tras aprovechar la subida del precio del dinero para lanzar seguros de vida ahorro a través de la sociedad conjunta Bansabadel Vida, controlada por la firma suiza y participada por el banco español.

Esta filial es la locomotora del grupo y recaudó 2.007 millones, un 148% más, muy por encima del resto de entidades del grupo suizo en España.

“Los acuerdos de bancaseguros potentes son una de las palancas clave para crecer”, afirma Miguel Moro, socio asociado de Bain & Company.

En esta misma dirección apunta Felipe Gómez, socio de Grant Thornton. En su opinión, “los acuerdos de bancaseguros y las adquisiciones son las principales vías de crecimiento” para estas entidades.

Salud

Estar bien posicionado en el ramo de salud es otro de los factores determinantes en este terreno, añade Moro.

Axa, que no tiene alianzas de bancaseguros, apuesta con claridad por este segmento (ver información adjunta).

En paralelo, el foco de Axa está en la integración del francés Groupe Assurances du Crédit Mutuel España (GACM), que compró en julio por 310 millones. Esta operación demuestra que “España es un mercado estratégico para Axa”, apuntan en la sociedad. Añaden que la solidez internacional de Axa les permite beneficiarse “de las mejores prácticas de las diferentes filiales del grupo”. La entidad



Vicente Cancio, consejero delegado de Zurich en España.



Olga Sánchez, consejera delegada de Axa España.



Carlos Escudero, consejero delegado de Generali España.



Veit Stutz, consejero delegado de Allianz en España.

Zurich España, el centro tecnológico del grupo suizo

“Zurich tiene en España su centro global de excelencia tecnológica y de servicios con casi 1.000 profesionales que dan servicio a unidades del grupo como data analytics, software, proyectos, inversiones y programas internacionales de seguros”, afirma Vicente Cancio, CEO de Zurich en España. “La estrategia es ser más grandes en España con especial atención en Madrid y en las nuevas oportunidades digitales de distribución”, añade. El grupo trabaja con cuatro firmas en España. Dos –de vida y de generales– son conjuntas con Sabadell. Las otras están controladas al 100% por la suiza y una de ellas, Zurich Insurance, es sucursal de la irlandesa del mismo nombre, aunque se trasladará a Alemania por el Brexit.

Zurich, que vende seguros de salud de DKV, ofrece sus pólizas de hogar y vida en la red de Deutsche Bank. La aseguradora está aliada con Orange a cuyos clientes propone sus pólizas de comercio y de hogar.

Axa apuesta por crecer en el seguro de salud

Axa es la mayor aseguradora multirrango extranjera en España en el seguro de salud, con una cuota de mercado del 2,88% y 243 millones en los nueve primeros meses del año, según datos de Icea. La aseguradora francesa ha comprado también el Igualatorio Cantabria y el viernes pasado anunció la apertura de un centro médico en Santander. El ramo de salud es uno de los negocios estratégicos de Axa junto con los seguros para pymes y los de vida, afirma Ana Jiménez, directora de Estrategia de la compañía. Salud aporta el 10% del negocio a Axa, según los datos del pasado ejercicio. El ramo de automóviles, con el 31%, es el de mayor peso en la cartera de la compañía. Le siguen vida (28%), empresas (19%) y seguros de personas (12%). La entidad no tiene acuerdos de distribución de bancaseguros ni de otro tipo y distribuye sus productos en su red propia, donde la venta directa supone el 14% de las primas.

Generali espera la autorización para integrar Liberty

La italiana Generali espera las autorizaciones de los reguladores para cerrar la compra de Liberty Seguros a la estadounidense Liberty, acordada en junio pasado por 2.300 millones. Es la mayor operación de este tipo hecha en España, y “una oportunidad única totalmente alineada con nuestra estrategia”, apuntan en la compañía. La Comisión Europea analiza la adquisición tras recibir a primeros de este mes de diciembre el proyecto de concentración. La previsión de Generali es que las autorizaciones se produzcan en el primer trimestre del próximo ejercicio y que la integración se aborde ese año. La firma italiana quiere seguir creciendo en los seguros de decesos, vida riesgo (el que no es de ahorro), salud y accidentes, en los que “creemos que continúan existiendo posibilidades de desarrollo en España”, apuntan en la entidad. En salud ha firmado una alianza de coaseguro con Sanitas.

cerró septiembre con 2.214 millones en primas, tras crecer un 9,86% frente a los nueve primeros meses de 2022.

Generali ha captado 1.942 millones en primas, un 9% más, y casi el 11% de esta facturación (208 millones) lle-

gan a través de su alianza de bancaseguros con Cajamar. El seguro de vida acapara el 30% de su cartera total, mien-

tras que el de automóviles es el 22% y el de multirriesgos el, 20%.

Zurich, Allianz, Axa y Ge-

LAS ASEGURADORAS

Ránking por primas en millones de euros en septiembre 2023

Cuota de mercado, en %

VidaCaixa	8.710
	15,21
Mapfre	6.256
	10,92
Mutua	5.254
	9,17
Zurich	3.087
	5,39
Santalucía	2.541
	4,44
GCO	2.536
	4,43
Allianz	2.385
	4,17
Axa	2.214
	3,87
Generali	1.942
	3,39
Santander	1.632
	2,85
Helvetia	1.515
	2,65

Expansión

Fuente: Icea

nerali son las representantes de las aseguradoras de capital extranjero en las diez primeras posiciones del ranking por primas a septiembre pasado.

Las cuatro cumplen una de las características comunes a este tipo de entidades, según Amalio Berbel, socio responsable de seguros de KPMG en España: “Generalmente, son multirrango, es decir, ofrecen todo tipo de seguros sin tener una especialización acentuada en alguno de ellos como sí puede verse en las de capital español”.

El nivel de solvencia en este tipo de entidades está más ajustado, añade Barbel, ya que la tendencia más extendida entre las multinacionales es transferir los excedentes a sus matrices a través de dividendos, sin que esto suponga un deterioro para su salud financiera.

Medianas

Las aseguradoras medianas de capital extranjero, con una cuota de mercado inferior al 3% en cada caso, tienen a la suiza Helvetia, dueña de Caser, como la compañía de mayor tamaño. Sus primas son de 1.515 millones, con un crecimiento del 9,8%, en los nueve primeros meses del año.

Reale, Aegon, Nationale Nederlanden forman parte de este grupo de entidades medianas en el que se encuentran casos de multinacionales extranjeras que han intentado dar el salto en el ranking con compras que no han conseguido materializar.

FONDOS DE INVERSIÓN

Los gestores españoles más rentables

BRILLAN POR SU ELEVADA RENTABILIDAD/ En un año de fuertes ganancias en los mercados, los inversores profesionales españoles

Sandra Sánchez. Madrid
BlackRock, Fidelity, Amundi, JPMorgan, Franklin Templeton y otras gestoras con miles de millones de patrimonio son habituales cuando acaba cada año entre las primeras posicio-

nes de los ranking de rentabilidad de los fondos de inversión.

Los inmensos equipos de gestión que tienen estar firmas y el amplísimo catálogo de productos, que invierten en toda clase de activos y en todas

partes del mundo, dejan a estas gestoras muy bien posicionadas para tener prácticamente siempre al menos uno de sus fondos entre los mejores.

A punto de cerrar el año suelen producirse sorpresas entre

El fondo de inversión que más gana este año en todo el mundo es español

los fondos de inversión que obtienen mejores rendimientos.

Y este 2023 parece que va a ser el año de varios gestores españoles, que destacan por encima de los gigantes de la gestión a nivel global.

El caso más claro en 2023 es el de Javier Caballero y Santiago Moreno, que asesoran el fondo **Gestión Boutique VI Opportunity**, de Andbank WM. Para que se entienda bien el éxito de estos dos gesto-

Los seguidores de Buffett y Charlie que ganan más de un 90% con un fondo de 'criptos'

ANDBANK WM Javier Caballero y Santiago Moreno

Si por algo han levantado la voz Warren Buffett y su socio Charlie Munger, maestros de la inversión en valor (*value investing*), en los últimos años ha sido contra las criptomonedas, y especialmente contra la inversión en bitcoin. Lo han llamado "veneno para ratas"; han dicho de estos activos que "son una burbuja", han reclamado su "prohibición inmediata" y algunas otras cosas por el estilo.

Llama la atención, tras haber escuchado a los dos inversores americanos, que los gestores del fondo más rentable del año, el único que se acerca al 100% de revalorización en 2023 gracias al rápido rally del bitcoin, sean dos discípulos del *value investing*.

"Queremos seguir su filosofía, pero entendiendo las nuevas tecnologías y las nuevas tendencias", explica Javier Caballero, asesor del **Gestión Boutique VI Opportunity**, que escribió el libro *Warren y Charlie: Lecciones sobre la inversión, los negocios y la vida*. "Para mí Facebook es lo que para ellos es Coca-Cola". Sobre el bitcoin dice: "No he visto a nadie inteligente que lo investigue, lo entienda y diga que no le gusta. La gente que lo critica no lo ha querido investigar. A mi mismo me pasó".

Caballero asesora junto a Santiago Moreno este fondo de Andbank WM, que sube en el año un 91%, con una fuerte exposición a compañías cotizadas relacionadas, de una manera u otra, con las *criptos*. Tiene en cartera Coinbase, una de las mayores plataformas de negociación de bitcoin, y otras divisas digitales; MicroStrategy, con su tesorería invertida en bitcoin; y Galaxy Digital Holdings, un proveedor de



Javier Caballero, asesor de Andbank WM.

Santiago Moreno, asesor de Andbank WM.

GESTIÓN BOUTIQUE VI OPPORTUNITY

Valor liquidativo, en euros.



Expansión

Fuente: Bloomberg

servicios blockchain, entre otras.

Probablemente sea la mejor manera de invertir en el mundo *cripto* utilizando fondos en España. Sin embargo, es un producto de *criptos* de manera coyuntural.

No es un fondo de bitcoin

Los gestores tienen un 40% de la cartera en activos digitales tras las fuertes subidas del

año. Pero invierten en muchos otros sectores. "Cuando lanzamos el fondo, teníamos mucho peso en petróleo, hasta un 30% en materias primas. En 2022 construimos una posición importante en tecnología, y este año, en activos digitales", explica Caballero.

Sin embargo el 25% del fondo está invertido de manera ultraconservadora: en bonos americanos y liquidez. "La

MAYORES APUESTAS

Peso en cartera, en %.

Coinbase	9,5
MicroStrategy	9,1
Galaxy Digital	9
Ether Capital	7,1
Marathon Patent	5,3

Expansión

Fuente: Bloomberg

gente se cree que asumimos mucho riesgo, pero no. La rentabilidad de los bonos nos parece muy buena y, mientras esperamos oportunidades de compra, nos permite tener una cartera coherente".

El fondo, que renta más del 15% desde el lanzamiento en 2018, tiene otras empresas en cartera, como Meta, "que es la posición que más aporta en el año".

Invertir con éxito en tecnológicas de Wall Street desde Madrid

MUTUACTIVOS Jaime de León Calleja

Mutuactivos, la gestora de Mutua Madrileña, surgió para ser el brazo inversor de la aseguradora con el objetivo inicial de crear un equipo de gestores que administrase su patrimonio líquido. Creó sus propios productos de inversión para gestionar su liquidez y con el tiempo, decidió abrir sus fondos a terceros, tanto a particulares como a inversores institucionales, que buscaban una gestión profesional de este tipo de activos.

En casi todo este tiempo, Mutuactivos ha sido especialmente reconocida por sus fondos conservadores y la gestión de la renta fija. Todavía hoy lo sigue siendo. Pero siempre hay excepciones, y en el caso de Mutuactivos, es su fondo de tecnología, que le ha permitido ganar atractivo entre los inversores de Bolsa.

El **Mutuafondos Tecnológico** es el fondo más rentable de la entidad en el largo plazo. Gana, de media anual, un 17% en los últimos cinco años, y ha ofrecido a los participes un 15% de rentabilidad en la última década.

En 2023 se dispara un 53%, gracias a la fuerte revalorización de los siete magníficos de Wall Street: Apple, Microsoft, Meta, Amazon, Alphabet, Nvidia y Tesla.

Cartera

"En el Nasdaq 100, el 45% son las siete magníficas de la inteligencia artificial. Si conoces bien esas empresas, la gestión se simplifica mucho", asegura Jaime de León Calleja, gestor de Mutuactivos especializado en el sector tecnológico y al frente de este vehículo.

El fondo está muy enfocado

MAYORES APUESTAS

Peso en cartera, en %.

Apple	9,5
Microsoft	9,3
Amazon	6,5
Alphabet	6
Meta	5

Expansión

Fuente: Bloomberg

en EEUU, pero tiene la flexibilidad de invertir en otros mercados. Dos de las empresas de mayor aportación este año son precisamente europeas: ASML, de máquinas de litografía, e Infineon Technologies, también de semiconductores, que es una apuesta indirecta por el coche eléctrico.

De cara a 2024, tras el fuerte rally que ha protagonizado la tecnología en la Bolsa, el gestor sí ve cierto cambio de tendencia en el mercado. "En el primer trimestre, puede haber una pequeña corrección, porque la subida ha sido muy vertical. Y va a haber que ser muy selectivo, porque no va a subir todo en bloque".

León Calleja cree que en 2024, el mercado va a diferenciar entre los que tienen una inversión real en inteligencia artificial y otras empresas que simplemente han subido mucho al calor del boom. Entre sus favoritas volverán a estar Nvidia, Microsoft y Meta.

Origen

El fondo, que administra un patrimonio cercano a los 100

destacan en la liga mundial

destacan entre los que mejores resultados logran en el 2023 en todo el mundo.

res, hay que tener en cuenta que, según Morningstar, hay más de 49.200 clases de fondos de inversión en todo el mundo. De estos miles de fondos que hay gestionados por todo el planeta, este producto

es el más rentable del año, con más de un 90% de ganancias, gracias a una fuerte apuesta principalmente por el bitcoin y otros activos digitales, que han despuntado este año y logran fuertes revalorizaciones.

La tecnología impulsa las carteras de los inversores con más acierto en el ejercicio

Por otra parte, en el año en el que la inteligencia artificial lo ha eclipsado todo y los gigantes tecnológicos han vuelto a sorprender como valores imbatibles dentro de Wall Street es también sor-

prendente que entre los inversores que más se han beneficiado de ello haya dos gestoras de fondos españolas que administran sus fondos desde Madrid.

Se trata del **Rural Teco-**

lógico Renta Variable, gestionado por Beatriz Gutiérrez y Carlos Camacho, y el **Mutuafondo Tecnológico**, que lidera Jaime de León Calleja. Los dos se revalorizan más de un 53% en 2023.



Jaime de León Calleja, gestor de Mutuactivos.

MUTUAFONDO TECNOLÓGICO

Valor liquidativo, en euros.



Beatriz Gutiérrez, directora de Inversiones de Gescooperativo.



Carlos Camacho, gestor de Gescooperativo.

RURAL TECNOLÓGICO RENTA VARIABLE

Valor liquidativo, en euros.

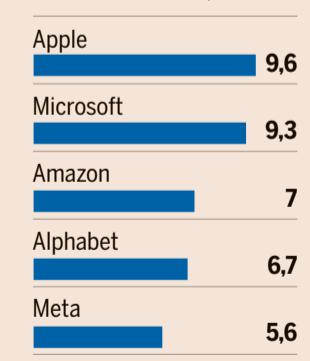


Rural Tecnológico se encuentra entre los mejores fondos de inversión del mundo, con una revalorización de la cartera del 53,61%, gracias a una fuerte apuesta por la inteligencia artificial.

La mayor parte del patrimonio (alrededor de 240 millones) se invierte en gigantes como Amazon, Alphabet, Nvidia, Apple, Microsoft y Meta, que se encuentran en-

MAYORES APUESTAS

Peso en cartera, en %.



millones, tiene 21 años. Pero ni el sector tecnológico tenía algo que ver con el Nasdaq de hoy, ni ese fondo de 2002 tenía mucho que ver con el que es ahora.

Cuando se creó, en Mutuactivos estaban convencidos de que Wall Street era difícil de batir y que los resultados de las grandes gestoras estadounidenses para invertir en su mercado (por tamaño y cercanía) eran difíciles de igualar. Por eso, a la hora de entrar en tecnología, la gestora lanzó un fondo de fondos que invertía en productos de Franklin Templeton, Pictet o JPMorgan, entre otros.

"Pero hace tres años, nos dimos cuenta de que el valor añadido de las otras gestoras lo podíamos aportar desde aquí, a través de un fondo directo", explica León Calleja.

Además, la pandemia ha ayudado a facilitar la gestión. "Antes era muy complicado desde Madrid ver a las empresas americanas, pero el Covid y [aplicaciones como] Zoom y Teams han ayudado mucho a mejorar la comunicación con las empresas".

En los últimos tres años, el fondo gana de media algo más de un 10% anualizado, por encima de alguno de los fondos en los que antes invertía.

Está gestionado por Beatriz Gutiérrez, que es responsable del equipo de Inversiones de la firma, y por Carlos Camacho, que es el gestor de la entidad especializado en Bolsa.

En particular, este año, el

que los múltiplos son elevados y una corrección sería bastante sana, pero que vamos a tener sorpresas en determinadas empresas", explica Gutiérrez. "Cuando piensas que a estas empresas ya no les queda nada que hacer, mejoran con nuevos cambios tecnológicos o nuevas estrategias, como ha ocurrido con la inteligencia artificial".

Perspectivas

Los gestores son optimistas en cuanto al potencial del sector y del fondo, pese al rally de los últimos meses. "Creemos

El equilibrio entre pedir prudencia a los bancos y no imponer mayor nivel de capital

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El Banco de España, y en general los supervisores europeos, mantienen un difícil equilibrio entre las continuas recomendaciones a los bancos para que extremen la prudencia con sus resultados y la no adopción de medidas que pudieran perjudicar precisamente la generación de esos ingresos.

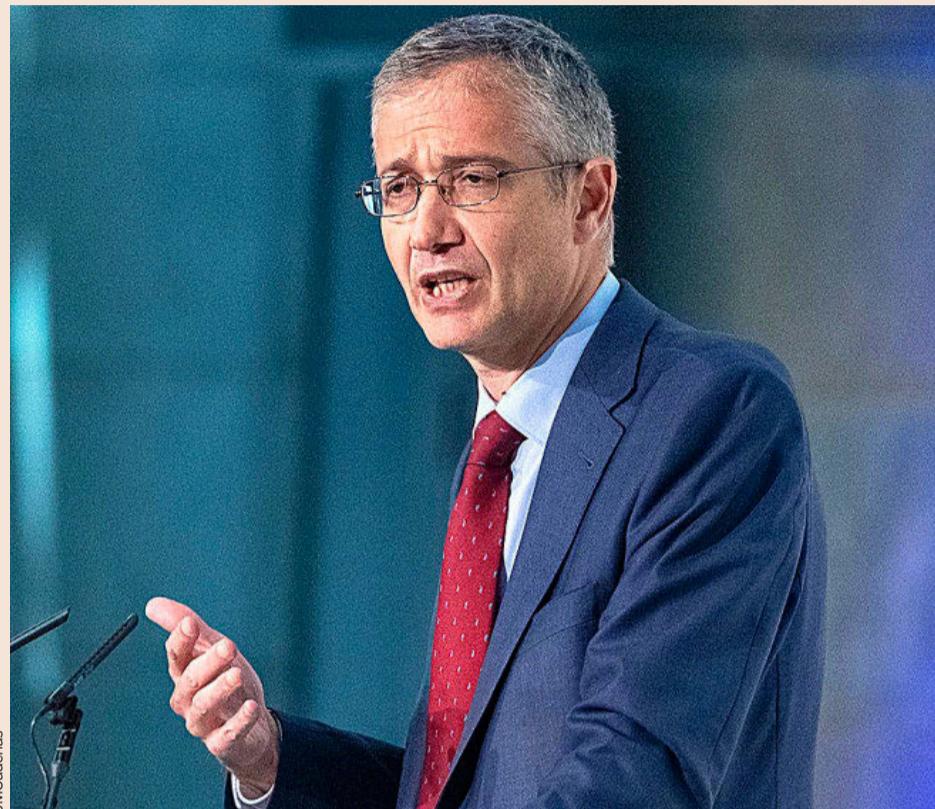
El caso más reciente de este equilibrio lo proporciona la decisión de seguir manteniendo en el 0% el colchón de capital anticílico que el supervisor nacional tiene el poder de activar si considera que hay circunstancias que lo aconsejan.

La autoridad bancaria europea (EBA, por sus siglas en inglés) ha publicado recientemente su análisis sobre el conjunto de la banca europea y se ha constatado, una vez más, que el nivel de solvencia de los bancos españoles (medido por la ratio de capital) es claramente inferior al de la media de sus competidores. El CET1 de los bancos nacionales era a junio pasado del 12,64%, mientras que la media europea, incluida en ellas las entidades españolas, ascendía al 15,9%.

Ello podría inducir a pensar que cualquier medida que se tomara para reducir esa diferencia tendría sentido. De hecho, los supervisores europeos ya han comunicado a los bancos españoles que para 2024 deberán hacer frente a unas mayores exigencias de capital que las que han regido en 2023.

Pero medir la solvencia exclusivamente por la ratio de capital es parcial. Conviene tener en cuenta también cuál es el exceso de recursos propios que los bancos tienen respecto a los requerimientos mínimos que hacen las autoridades supervisoras. Es decir, ver cuál es el colchón efectivo de que disponen las entidades ante un eventual deterioro de sus cuentas.

Teniendo en cuenta esto, los bancos españoles no se diferencian sustancialmente, o al menos lo hacen en menor medida, de sus competidores europeos. Y ello puede deber-



Pablo Hernández de Cos, gobernador del Banco de España.

se, entre otros factores, a la diferente composición de sus riesgos.

Pruebas de resistencia

Otra cuestión a tener en cuenta para calibrar mejor el nivel de solvencia bancaria es la que proporcionan las pruebas de resistencia que periódicamente realizan los supervisores, calculando qué pasaría si las condiciones económicas sufrieran un brusco empeoramiento en lo que se refiere a crecimiento económico, evolución de la inflación, nivel de los tipos de interés, precios de los activos inmobiliarios...

Los resultados de estas pruebas llevadas a cabo en los últimos ejercicios han mostrado que, en general, la capacidad para absorber pérdidas de los bancos españoles frente a sus competidores es mayor, es decir, que su nivel

de solvencia desciende menos de lo que lo hacen los de los demás países.

Es en este marco, y teniendo en cuenta las circunstancias concretas actuales, en el que el Banco de España ha decidido mantener de nuevo el colchón de capital anticílico en el 0%, como viene haciendo desde hace bastantes trimestres. Lo cierto es que no parece que haya en la actualidad ninguna justificación para tomar otra decisión.

La variable esencial que se toma para decidir si se activa o no ese colchón de capital (en todo caso si se hiciera, se aplicaría al año siguiente de haberlo decidido) es la relación entre el nivel de crédito de la economía y el PIB. Esta mantiene una senda descendente desde 2022 (antes estuvo influida por los efectos de la pandemia), como consecuencia tanto del mayor crecimiento de la economía

como por el descenso en el saldo de créditos de empresas y familias que viene registrándose en los últimos años.

El colchón debe activarse en la medida en que se deje entrever un cierto recalentamiento del volumen de crédito y este no solo no se está produciendo, sino que viene ocurriendo lo contrario. Familias y empresas reducen su endeudamiento en la medida en que pueden y las entidades, como consecuencia de la subida de los tipos de interés, han encarecido los préstamos y puesto mayores condiciones para darlos.

Mercado inmobiliario

Junto al análisis de la evolución del nivel de crédito total con la marcha de la economía también se tiene en cuenta de manera específica la evolución del mercado inmobiliario, ya que ha sido tradicionalmente un sector en el que las burbujas se crean con mayor fuerza y su explosión suele generar problemas graves.

Tampoco en este momento, aunque se detecta una cierta sobrevaloración en el precio de los activos, parece preocupar a las autoridades españolas (no así en algunos países europeos que si decidieron hace meses activar el colchón precisamente por la marcha de este mercado), debido sobre todo a que el nivel de compraventa se reduce frente al año anterior y a que el saldo hipotecario que mantienen los bancos no hace sino bajar, tanto precisamente por el descenso de las operaciones de compra como por la amortización anticipada que, aquellos que pueden, han llevado a cabo tras la fuerte subida de los tipos de interés.

En todo caso, y aun advirtiendo el Banco de España que en los próximos trimestres la evolución del crédito seguirá siendo descendente, no deja, incluso en la comunicación sobre el mantenimiento del colchón de capital anticílico, de señalar que "las entidades bancarias deben utilizar el incremento de los beneficios que se está observando en el periodo reciente para aumentar su capacidad de resistencia y, de este modo, continuar desarrollando su función principal de proporcionar financiación a hogares y empresas con proyectos viables, aunque se materializaran los riesgos relevantes identificados en el actual entorno de incertidumbre".

Nueva app

La mejor información
en una nueva app

DESCARGUE LA APP Y DISFRUTE

14 DÍAS GRATIS
DE TODO EL CONTENIDO
EXCLUSIVO PREMIUM



TEATRO REAL
CERCA DE TI

DESCÁRGUELA AQUÍ

Descárgala en la
App Store

CONSÍGUELA EN
Google Play



Expansión

Expansión

IA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL
Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

19
DICIEMBRE 2023//

Gran encuentro Expansión Inteligencia Artificial
y nuevas tecnologías.

Expertos de todos los sectores debatirán sobre
Inteligencia Artificial, Ciberseguridad,
Criptomonedas, Blockchain y Nuevas Profesiones
y explicarán las novedades en un momento clave
de transformación tecnológica.



Zenit The Studio
C. Cartagena, 126 Madrid

// 08:30h



WWW.IAEXPANSION.COM

Patrocinado por



Colabora

INDESIA

#IAEXPANSION

**INSCRÍBASE
GRATIS AQUÍ**



ECONOMÍA / POLÍTICA

“La posición del PP en el Senado contra la senda fiscal del Gobierno no admite discusión”

ENTREVISTA A JUAN BRAVO Vicesecretario de Economía del PP / El responsable económico del Partido Popular sostiene que el nuevo “techo de gasto demuestra que la solución del Gobierno a todos los problemas es gastar más y pedir más impuestos”.

Juande Portillo. Madrid

“La clave para recaudar más no es subir impuestos, es que haya más gente trabajando, que haya más empresas”, defiende Juan Bravo (Palma de Mallorca, 1974), vicesecretario económico del PP, que sostiene que el nuevo techo de gasto presupuestario récord aprobado para 2024 “demuestra que la solución del Gobierno a todos los problemas es gastar más y pedir más impuestos”. Bravo, que recibe a EXPANSIÓN en la sede del partido de la madrileña calle Génova, anticipa que el PP se prepara para tumbar en el Senado la nueva senda fiscal del Ejecutivo, que supone bajar el déficit al 3% dejando 2,7 puntos a la Administración Central, dos décimas a la Seguridad Social, una a las autonomías y pidiendo equilibrio a los ayuntamientos, pese a que Hacienda advierte de que el movimiento reactivaría la senda enviada a Bruselas en abril, que requería más esfuerzo regional y municipal.

– ¿Usará el PP su mayoría en el Senado para tumbar la senda fiscal del Gobierno?

No es el PP, son las instituciones las que ya están haciendo la primera manifestación de lo que tiene que ser el voto en el Senado. De la Airef (Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal) hemos tenido un informe demoledor que dice que [el Plan de Reequilibrio fiscal del Gobierno] no cumple la ley; que no parece que los datos que incorpora sean los más adecuados, ni respondan a la realidad económica; que ni la previsión de ingresos, la de crecimiento, ni la de déficit son creíbles, porque el Gobierno está anunciando medidas que no están metidas... Y, por otro lado, la actitud de la ministra [de Hacienda, María Jesús Montero] amenazando a las comunidades autónomas [con aplicarles una senda fiscal más dura] cuando no se manifiestan en el sentido que ella quiere, creo que evidentemente deja claro cual tiene que ser la posición del PP en el Senado, que no admite ahora mismo discusión.

– Montero dice tener un informe de la Abogacía del Estado según el cual el rechazo

“Lo que va como una moto no es la economía, es Montero con la recaudación, exigiendo dinero a los trabajadores”

del Senado no bloquearía su Presupuesto pero activaría una senda fiscal más dura para comunidades y ayuntamientos, ¿sería así?

Si el informe existe, lo correcto es que lo hubiera trasladado al resto de formaciones y comunidades, y no lo ha hecho. Cuando podamos verlo, podremos sacar conclusiones. La ministra ya ha engañado y ha mentido, como con el informe del IVA de las entregas a cuenta de 2019 que nunca apareció [sobre un saldo que el Tribunal Supremo acabó obligándole a pagar a las autonomías]. La validez de sus manifestaciones siempre hay que ponerla en cuarentena. A partir de ahí como nunca se ha producido anteriormente, creo que sería deseable que cambiase su actitud, hiciese un informe que pase el filtro de la Airef, al que Europa diese el visto bueno, que el Banco de España entendiese como correcto, y que atendiese a las reclamaciones de las CCAA. En ese momento quizás habría otro escenario. El Gobierno se ha acostumbrado a lanzar el problema a la otra parte pero es la ministra de Hacienda la que tiene la responsabilidad de los Presupuestos, y si no es capaz el problema lo tiene ella y es la que tiene que dar respuestas.

– Buena parte de las autonomías del PP prepararon sus Presupuestos con una décima de déficit, que es lo que Hacienda les ha concedido. ¿Por qué entonces votaron contra su senda fiscal?

Primero, por la falta de transparencia. Cuando haces el reparto, lo mínimo es comunicarlo antes. Ella no lo hizo en ningún momento. Hay comunidades que lo hicieron con el 0,1, pero otra con enormes problemas de financiación [la Comunidad Valenciana] que la ministra lleva cinco años diciendo que iba a arreglar, lo hicieron con el 0,3. Además, a las comunidades autónomas, teniendo el 35% del gasto de este país, se les

obliga a todo el compromiso fiscal que no asume el Estado. Él se reserva el 97% del déficit y deja el 3% a las comunidades. Por último, no sabemos qué compromisos va a adquirir este Gobierno y cuánto le van a costar a las comunidades. El Gobierno inventa medidas pero no reconoce, ni agradece a las comunidades, ni le cuenta a los españoles, que el 50% del IVA de la luz, del gas, del de la compra, o algunos impuestos energéticos, son de las comunidades. Parece lógico que pidan algo más de déficit para estar cubiertas por si acaso. Pero ella pide que le voten a favor a su imposición y les amenaza, así que voto en contra.

– ¿Respalda todo el PP la petición de la consejera andaluza de exigir un fondo de compensación mientras se articula una reforma de la financiación autonómica?

Absolutamente y lo hemos presentado por escrito. Montero nada más llegar [al Gobierno], en junio de 2018, dijo que el sistema de financiación autonómica era prioritario, pero al mes ya no lo era y así llevamos cinco años. Ella venía desde Andalucía reclamando 10.000 millones más para el sistema de financiación. Pues ya está, ahí tenemos el fondo transitorio, ni más ni menos que lo que ella ha dicho: 10.000 millones durante el tiempo que le cueste hacer una propuesta, que en cinco años todavía no ha sido capaz de hacer.

– La ministra propone que la reforma la negocien PSOE y PP ante la disparidad de demandas de las regiones, ¿les parece buena propuesta?

Su trabajo es hacer un sistema de financiación que no ha hecho, que deje de echar la culpa a los demás y trabaje. Ella qué sabe lo que opinan las comunidades autónomas si no ha hecho propuesta. Mandó un documento [de revisión del cálculo de población ajustada] ante el que cada uno hizo su propuesta, eso no es que no estén de acuerdo. Las comunidades autónomas del PP no van a ser un problema. Recordemos qué hizo [el expresidente del Gobierno Mariano] Rajoy: convoca Conferencia de Presidentes para ver si



Juan Bravo, vicesecretario de Economía del Partido Popular.

estaban de acuerdo; siguiente, [el exministro de Hacienda Cristóbal] Montoro crea un grupo de expertos en el que cada comunidad aporta uno, no como en el *Libro Blanco* que a todos los nombra Montero; y, a partir de ahí, Consejo de Política Fiscal al que se lleva el documento; se consiguen acuerdos y se lleva al Congreso. Eso es el trámite de la financiación autonómica. Esto no va de partidos. ¿O vamos a dejar fuera a Esquerra, a Junts o al PNV?

– ¿Les parece útil la condonación regional de deuda con el Estado anunciada?

La clave no es la condonación, es el sistema de financiación autonómico. Todo lo demás, lo que no son cuentas, son cuentos. No tenemos información. Y no creemos en la bilateralidad, creemos en la multilateralidad, lo que se negocie, se negocia en el Consejo de Política Fiscal con todos juntos. Eso quizás justifique

que la consejera de Hacienda de Cataluña no tuvo que asistir [al último] puesto que lo está negociando bilateralmente.

– Montero negó esa negociación bilateral entre Hacienda y Cataluña, ¿no la cree?

La ministra dice que ella no ha negociado nada, pero yo he visto un pacto firmado entre el PSOE y Esquerra en el que habla de condonación. Y otro [con Junts] que habla de Agencia Tributaria [catalana], del sistema de financiación, con la cesión del 100% de lo recaudado, de una partida extraordinaria para becas... Si eso no es negociar... A lo mejor no estaba ella, pues tendrá que valorar si la tiene en cuenta su Gobierno o no, pero hay un documento público negociado que habla del sistema de financiación.

– ¿Qué supondría la materialización de esos puntos?

En el momento en que rompamos la unidad, que lo hagamos bilateral en vez de

multilateral, esto ya no es el sistema que hasta ahora hemos tenido. Entonces vale más que un señor sea presidente que el bien general. ¿Y si Madrid, cuya economía va disparada, dijese que quiere estar por libre? Nosotros no creemos en eso. Todas las comunidades entienden que para llegar a acuerdos hay que ceder, porque en el beneficio general está el beneficio individual. En este caso, el beneficio individual de Pedro Sánchez está por encima del beneficio general.

– ¿Qué les parece el techo de gasto récord para 2024 que ha aprobado el Gobierno?

Parece que se amplía por encima de lo que ha establecido Europa. La opinión que tenemos del techo de gasto no es positiva, todo lo contrario.

– El techo de gasto se sustenta en un alza de recaudación del 9%, ¿qué novedades fiscales esperan para 2024?

Subidas de impuestos. En el

“ Necesitamos un fondo transitorio de financiación autonómica de 10.000 millones hasta reformar el sistema”

Impuesto del Patrimonio bis que estableció este Gobierno [el de las Grandes Fortunas], la principal recaudación venía de Madrid, que lo repone para rebajarlo vía impuestos. Se le ha caído ese ingreso. En el impuesto a las energéticas, por obligación, por fin atiende [y lo suaviza]. Entonces, ¿quién lo va a pagar? La gente que tiene una renta media, los que siempre acaban pagando estos desmanes. Si cogemos el dato de recaudación de la Agencia Tributaria hasta octubre hay 11.000 millones de euros más de recaudación. ¿Cuántos son del IRPF? 9.000 millones, el 85%. La economía no va como una moto, lo que va como una moto es Montero con la recaudación, exigiéndole cada vez más dinero a trabajadores y pensionistas que, como no se ha deflactado la tarifa de IRPF, actualizándola con la inflación y la subida de salarios, están pagando mucho más. La fiesta que han montado la van a pagar el conjunto de los españoles.

- ¿Qué haría el PP con el techo de gasto de 2024?

Lo primero que tienes que ver es qué gasto tienes improductivo. Tenemos 3,3 millones de desempleados y más de un millón de puestos de trabajo que no se cubren. Si fuéramos capaces de hacer un sistema que permita que la gente tenga la oportunidad de trabajar, esa persona pasaría de recibir una prestación, que es un coste, a aportar vía cotizaciones e impuestos. Y luego tenemos una partida de gastos que se pueden reducir. El Instituto de Estudios Económicos habla de 60.000 millones. La Airef habla de más de 20.000 millones que no se gastan bien. Y tenemos el despilfarro de los Ministerios, que no se han reducido, y luego vemos a 14 ministros para la presentación de un libro [el del presidente del Gobierno] en horario de trabajo, que la hemos pagado todos, consumiendo recursos y escoltas.

- ¿Y cómo modificarían la gestión de los impuestos?

En primer lugar, dando seguridad jurídica. No puede ser que tengamos un sistema por el cual, la Agencia Tributaria puede dar un criterio; la Dirección General de Tributos, otro; el Tribunal Económico, otro; y los órganos jurisdiccionales ordinarios, otro. Y hay que establecer un marco en que los impuestos no se suban cada 15 minutos. Tú tie-

“ Que Calviño presida el BEI ha tenido un precio: que España asuma las tesis de otros países en las reglas fiscales”

nes que entrar hoy en España y saber que mañana tendrás lo mismo o menos, pero no más. Hay que ir acordes con lo que dice Europa en los impuestos energéticos, si no, se producen distorsiones. Las inversiones se han marchado. Entonces: serenidad con los impuestos y estabilidad.

- ¿Debe subir un 4% el salario mínimo como propone el Gobierno?

Proponemos un acuerdo de patronal y sindicatos y que un tercero aporte datos para valorar si se puede un 3% o un 4% y qué efectos positivos o negativos puede generar. Si se ha producido una subida general de salarios parece lógico que el salario mínimo se incremente para continuar esa senda. Pero el Gobierno es el único que gana seguro. El empresario tiene que pagar más sueldo y el trabajador, en sectores como el servicio doméstico o el agrícola, ha perdido puestos de trabajo. El Gobierno tiene más recaudación en cotizaciones, e IRPF, pero no pone nada. Montero dijo que no incrementará los contratos [públicos] que tiene al nuevo coste. Eso es muy grave.

- ¿Habrá que prorrogar alguna medida anticrisis?

El PP pedía la rebaja del IVA también para carne y pescado. Creemos que es necesario ampliarla porque la situación es complicada y las cestas de la compra siguen siendo más caras que en Europa, con una inflación acumulada que supera el 30% y el aceite que se ha multiplicado por cuatro. Pero tenemos que atacar el origen, que es el gasto descontrolado, la burocracia, una carga administrativa que cuesta dinero y va sobre el pollo, la ternera o el pescado que compramos. El trabajo no se está haciendo bien, por mucho que diga la vicepresidenta [primera, Nadia] Calviño, que es fantástico, pero ella se va.

- ¿Es buena noticia para España la elección de Calviño para presidir el BEI (Banco Europeo de Inversiones)?

Que haya un representante español en una institución europea siempre es buena noticia, es a lo que tenemos que aspirar y, en ese sentido, contentos. Ahora, para que Calviño sea presidenta del BEI ha habido un precio y es que España en las reglas fiscales ha pasado de asumir sus propias tesis a comprar las de otros países, mucho más exigentes, a cambio de un voto favorable.

El 38% de las empresas reduce beneficios por la inflación

ESTUDIO DE LA CÁMARA DE ESPAÑA El 44% de las empresas prefiere subir los precios de sus productos para paliar el aumento de sus costes por la inflación.

M. Valverde. Madrid

Sólo el 38,1% de las empresas ha decidido reducir sus beneficios, y repartir menos dividendos, para hacer frente a la inflación. Es decir, que ha optado por asumir el impacto, o una buena parte del impacto de la inflación en sus costes, para no trasladarlos a sus precios y no arriesgarse a perder clientes y competitividad. Por el contrario, el 44,3% de las firmas ha optado por subir el precio de sus productos y servicios para paliar el aumento de sus costes por la inflación. Este es un hecho relevante en las empresas que explica una de las razones de la resistencia de la inflación a bajar.

Así se desprende de la encuesta que la Cámara de Comercio de España, en colaboración con SigmaDos, ha hecho sobre la opinión de 2.150 empresas de todos los tamaños y sectores, respecto a la inflación, los tipos de interés y la política fiscal. La encuesta, a la que ha accedido EXPANSIÓN, se hizo entre el 28 de agosto y el 21 de septiembre. Entonces, la inflación interanual era del 3,1%.

El informe, que admite respuestas múltiples, apunta que el 26,2% de las empresas ha reorganizado la producción, para mejorar la eficiencia productiva y ahorrar costes. Sobre todo, porque el 51,3% de las empresas ha detectado una subida muy elevada, un encarecimiento, de los insu- mos, que son los recursos, materias primas y provisiones que necesitan las firmas para la producción. A mucha distancia, un 37,2% de las empresas opina que el incremento ha sido moderado.

En estas circunstancias, ante la tensión inflacionista, el 18,3% ha decidido aplazar sus planes de inversión, y el 17,4, retrasar pagos o renegociar los contratos con sus proveedores. En todo caso, llama la atención la moderación de las empresas en repercutir en los trabajadores y en los costes laborales el aumento de la inflación. Así, sólo el 14,8% ha decidido congelar los salarios, y el 13,2%, reducir plantilla.

Una explicación a estas respuestas puede ser las dificultades de muchas empresas para encontrar los trabajado-



José Luis Bonet, presidente de la Cámara de Comercio de España.

La reforma fiscal debe rebajar las cotizaciones sociales

M. Valverde. Madrid

No deja de ser sorprendente que la mayoría de las empresas manifiesten que una eventual reforma fiscal se centre en reducir las cotizaciones sociales a las empresas. Aunque sea una reivindicación histórica del sector privado, el 55,8% hace esta demanda al Gobierno para rebajar el coste de la contratación de los trabajadores.

Quizás, porque esta legis-

latura ha comenzado con una senda creciente de subida de las cotizaciones sociales a las empresas y trabajadores, para poder financiar, en los próximos años, la jubilación masiva de los trabajadores que nacieron entre 1955 y 1975. La explosión de la natalidad.

En segundo lugar, en la política fiscal también, el sector privado pide al Gobierno que combata el frau-

de la economía sumergida. Los empresarios sostienen que, por esta vía, sería posible aumentar la base impositiva y los ingresos más rápidamente y hacer posible una rebaja de los impuestos al sector privado. El 31,3% demanda una simplificación de los procedimientos tributarios, y el 28%, mayor progresividad fiscal, en función del beneficio de las empresas.

res que necesitan. Y, por tanto, no quieren perder los que ya tienen formados. Además, el envejecimiento de la población ya está reduciendo el número de empleados, entre los 30 y los 45 años, en el corazón del mercado laboral.

En todo caso, un escenario de elevada inflación golpea a las empresas por dos vías: el primero es por el crecimiento casi automático de los precios y de los costes laborales. La segunda repercusión de la inflación en las empresas está en los costes financieros, en la subida de los tipos de interés. Un escenario marcado por la política del Banco Central Eu-

ropeo (BCE), de intentar conducir los precios de la zona euro al 2%. La media ahora es del 2,4% con unos tipos de interés del 4,5%.

La subida de los tipos

El BCE deslizó la semana pasada que empieza a pensar en una vuelta al paulatino descenso de los tipos. Mientras tanto, el 74,3% de las empresas se ve afectada de alguna manera por la subida del precio del dinero.

Ante la posibilidad de dar varias respuestas a la pregunta el 53% se siente perjudicada, en primer lugar, por un encarecimiento de los servi-

cios y productos financieros ya concedidos. Mientras que el 29,6% ha decidido aplazar o paralizar nuevos planes de inversión. Y, como era de esperar, el 40,2% de las firmas tiene problemas para acceder a un crédito nuevo o para renovar las líneas de financiación que ya tiene concedidas. Ante el encarecimiento de los tipos de interés el 17,8% de las empresas se ve obligada a aplazar los pagos y renegociar los contratos con los proveedores. Este es un recurso de alivio ante las dificultades que, gramo a granito, alimenta la morosidad empresarial que hay en España.

Bruselas exige a Francia que garantice el paso de camiones

TRANSPORTE/ La Comisión Europea pide que no se repitan los bloqueos sufridos por transportistas españoles en la frontera francesa por parte de viticultores.

I. Faes. Madrid

La Comisión Europea ha exigido a las autoridades francesas que garanticen el tránsito de camiones españoles a través de sus fronteras. Bruselas pide que no se repitan los bloqueos sufridos por los transportistas españoles por parte de viticultores franceses.

Así lo asegura el comisario de Mercado Interior, Thierry Breton. El comisario se ha expresado en esos términos en una respuesta parlamentaria a una pregunta escrita de la eurodiputada socialista Isabel García, a la que ha tenido acceso Servimedia.

Breton explica que tras una solicitud del Gobierno español, pidió al Ejecutivo de París que le facilitara información sobre los incidentes que se registraron el 19 de octubre pasado en los municipios de Le Boulou y El Pertús, cuando agricultores galos cortaron el tráfico viario y atacaron cargamentos de transportistas españoles, en protesta por la competencia española a sus productos.

El comisario asegura que el Gobierno francés le respondió indicando que habían adoptado rápidamente las medidas necesarias para poner fin a los actos de vandalismo que ocasionaron daños. También informaron de que la gendarmería estaba llevan-



Momento del vandalismo de los viticultores franceses en octubre.

do a cabo una investigación tras la presentación de una denuncia por parte de varios conductores de camiones.

Según Thierry Breton, la Comisión Europea ha pedido al Gobierno francés "que adopte las medidas necesarias para evitar que vuelvan a producirse perturbaciones similares".

"La libre circulación de mercancías es una de las cuatro libertades fundamentales de la UE y una piedra angular del mercado interior", señala el responsable de Mercado Interior. "Cuando surgen obstáculos, los Estados miembros deben adoptar todas las medidas necesarias y proporcionadas para garantizar la li-

"La libre circulación de mercancías es una libertad fundamental de la UE", señala Breton

bre circulación de mercancías en su territorio, de conformidad con las obligaciones del Tratado y con el Reglamento (CE) n.º 2679/98 del Consejo, que introdujo el mecanismo de alerta temprana", agrega la contestación parlamentaria del comisario.

La tensión de los camioneros españoles con los viticultores franceses tuvo su punto álgido el pasado mes de octubre, cuando varias manifestaciones bloquearon el paso de los transportistas e, incluso, llegaron a atacar a los vehículos. Los manifestantes, que quemaron neumáticos en el peaje de la autopista en Le Boulou, procedieron al filtrado de los vehículos que entraban desde España y saquearon un camión con tomates, cuya carga vaciaron en el asfalto.

Las primeras informaciones aseguraban que las fuerzas del orden francesas permanecieron a distancia sin intervenir. La Prefectura de los Pirineos Orientales explicó que los viticultores habían cerrado completamente la autopista en Le Boulou.



Manifestación de ayer en Pamplona.

Manifestación en Pamplona contra la moción de censura

Expansión. Madrid

Varios miles de personas se congregaron ayer en Pamplona para mostrar su rechazo a la moción de censura presentada contra la alcaldesa de la capital navarra (UPN) y denunciar el acuerdo del PSOE con EH Bildu que la posibilita y que ha sido calificado como una "indignidad" que supone entregar este Ayuntamiento al "fascismo abertzale".

Unas 12.000 personas según UPN y 10.000 según la Delegación del Gobierno en Navarra se concentraron en la plaza Consistorial y calles aledañas convocadas por UPN que ha coronado una pancarta con el lema "Contra la moción de censura. Pamplona no se vende", sostenida por el presidente del partido, Javier Esparza, junto a parte de la Ejecutiva y los concejales regionalistas, con la alcal-

desa, Cristina Ibarrola, al frente.

Frente al ayuntamiento hubo miles de personas, aunque en primera fila se han situado actuales miembros de UPN y sus expresidentes Miguel Sanz y Yolanda Barcina, y la destacada presencia del presidente del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo, y de su secretaria general, Cuca Gamarra.

También estuvieron, el secretario general de Ciudadanos, Adrián Vázquez, y el coordinador nacional, Carlos Pérez Nievas. Por parte de Vox asistieron su líder en Castilla y León y vicepresidente de la Junta, Juan García Gallardo. En el capítulo de agradecimientos, Esparza solo se refirió en público a la presencia de Ciudadanos y del PP, con mención a Feijóo, a quien saludó expresamente.

La 'pinza' de Calviño y Montero sobre Díaz



LA ESQUINA

Miguel Valverde
mvalverde@expansion.com
@MiguelValverde4

La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, ha comenzado la legislatura con un fuerte impulso de su agenda social. A la negociación tradicional con la patronal y los sindicatos que todos los años, al final del ejercicio, suele haber sobre el salario mínimo interprofesional (SMI) Díaz ha sumado, y nunca mejor dicho, la reforma del subsidio del desempleo. Es decir, de la protección asistencial que reciben los parados cuando, entre otras cosas, han agotado la protección contributiva, por la que cotizan cuando están trabajando.

Díaz ha retomado el diálogo social con mucha fuerza, porque en esta legislatura encabeza la segunda formación del Gobierno, como Su-

mar, que tiene 31 diputados. Es vicepresidenta segunda por resultados electorales, y con interlocución directa con el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. En el afán de la responsable de Trabajo por sacar adelante sus propuestas también hay que tener en cuenta que el próximo año hay elecciones europeas, gallegas y vascas.

En este contexto se entiende muy bien su interés en adquirir un terreno propio como adalid del mundo de la izquierda y de los movimientos sociales que no están en el PSOE y en el independentismo catalán, vasco y gallego. También, como promotora de los avances sociales. Máxime teniendo en cuenta que una buena parte de la sociedad española, incluida la clase media, se siente engañada y estafada electoralmente por Sánchez y Díaz, y su rendición vergonzosa a los culpables de la declaración ilegal de independencia de Cataluña de 2017. Sentimiento que puede pesarles gravemente en las elecciones del próximo año.

Sin embargo, tal parece que Nadia Calviño, vicepresidenta primera y ministra de Econo-

mía, y María Jesús Montero, vicepresidenta cuarta y ministra de Hacienda, están dispuestas a amargarle la vida a Díaz. A que, por lo menos, no pueda anotarse tantos puntos como sea. Ni en la subida del salario mínimo interprofesional ni en la reforma del subsidio de desempleo.

En la primera cuestión, Montero le ha dicho a CEOE y a Cepyme que no piensa autorizar que las empresas puedan trasladar la subida del salario mínimo interprofesional a los precios en los concursos públicos. Que no se puede repercutir ese coste en el bolsillo de los contribuyentes españoles. Para los empresarios, ésta es una condición imprescindible para firmar un acuerdo con el SMI y, además, la apoyan Trabajo y los sindicatos. La conclusión es que la vicepresidenta de Hacienda está torpedeando la presencia de los empresarios en un acuerdo sobre el SMI.

Lo curioso es que Montero ha negociado con el independentismo catalán la rebaja en un 20% de la deuda del Ejecutivo autonómico con el Gobierno central. Y ahora tendrá que hacer los

mismos con todas las comunidades autónomas. Es decir, que todos los contribuyentes vamos a pagar la factura de la ignominia de los pactos de Sánchez para su investidura con los sediciosos del independentismo catalán. Montero ha cedido también al PNV hasta lo que no está en los escritos, incluida la soberanía española, para socavar la investidura por un puñado de escaños.

También Calviño se niega a que Díaz maneje sola la reforma del subsidio por desempleo. "[La medida] también afecta muy directamente a los Ministerios de Seguridad Social y a Hacienda. Por lo tanto, tenemos que coordinar los distintos puntos de vista para que sea la mejor reforma posible y a mí eso me parece normal", ha dicho la vicepresidenta económica, cuando está a punto de salir del Gobierno para presidir el Banco Europeo de Inversiones. El enfrentamiento entre ambas es tan fuerte que, como en los impuestos a la banca y a las energéticas, la responsable de Trabajo ha tenido que recordar a Calviño que hay que cumplir un programa de gobierno firmado entre el PSOE y Sumar.

El nuevo etiquetado de alimentos en Reino Unido complica la exportación

TERCER SECTOR QUE MÁS VENDE A INGLATERRA/ La comida envasada que se envíe a la isla de Gran Bretaña deberá indicar a partir del próximo 1 de enero la dirección física del productor o del importador.

Artur Zanón. Londres

La exportación de alimentos de España a Reino Unido afrontará a partir del próximo 1 de enero un nuevo obstáculo, adicional a los ya existentes del Brexit: un cambio en la norma de etiquetar los productos. En la práctica, deberá constar una dirección física en el país. Sobre el papel, la medida busca proporcionar más información al consumidor y, sobre todo, garantizar que existe alguien en el país a quien se puede presentar una queja en caso de problemas.

La legislación comunitaria dejó de aplicarse desde enero de 2021, aunque se mantuvo la parte de información alimentaria al consumidor. Los cambios entrarán en vigor con el nuevo año. Es uno de los ejemplos de la divergencia regulatoria que se está produciendo en Reino Unido tras dejar la UE, que penaliza la unidad de mercado que se disfrutaba anteriormente.

Cambios

La comida preenvasada y las caseñas (una proteína de la leche) que se vendan en la isla de Gran Bretaña a partir del año que viene deberán incluir una dirección en Reino Unido (incluidas las islas del Canal y Man) de la empresa (FBO, iniciales de *food business operator*) o del importador. Esta norma no se aplicará en Irlanda del Norte, donde se sigue con la normativa comunitaria al permanecer en el mercado único para el comercio de bienes, según recuerda la guía elaborada por la Oficina Económica y Comercial de España en Londres para ayudar a las empresas a adaptarse a este cambio. La dirección será un espacio físico donde se pueda enviar una carta y no servirán ni un correo electrónico ni un número de teléfono. Todo lo que se ponga en el mercado desde enero deberá cumplir la nueva norma.

Productos

Las nuevas condiciones se aplican sobre todos los productos de origen animal, mientras que en los de origen vegetal quedan excluidos los transformados, como por



Los controles sobre las nuevas etiquetas no se harán en la aduana.

ejemplo el aceite y los zumos. España es uno de los principales proveedores de alimentos de Reino Unido y, entre enero y septiembre, exportó 3.534 millones de euros. Frutas, hortalizas y legumbres (1.902 millones), preparados alimenticios (377 millones) y bebidas (329 millones) son los tres subsectores que más vendieron a Reino Unido, seguidos por pro-

ductos cárnicos (296 millones), grasas y aceites (221 millones) y azúcar, café y cacao (164 millones). En una proporción más pequeña, también figuran lácteos y huevos (103 millones), productos pesqueros (51 millones) y cereales (42 millones). Con un peso del 21% por valor, los alimentos son el tercer sector más exportador de España a Reino Unido, tras los bienes

de equipo y las semimanufacturas. Desde la óptica británica, España fue en 2022 el principal importador de frutas y verduras, pero su peso es más modesto en otros ámbitos como la carne, los cereales y el café.

Costes y control

El principal coste en que deberán incurrir las empresas

será la modificación de las etiquetas, que tendrán que ser específicas para Reino Unido. Esto implicará realizar un tirada aparte de etiquetas e introducir una especificidad más en el momento de envasar los productos. Otro aspecto es cómo las empresas que no tienen una presencia permanente en Reino Unido deberán actuar para cumplir con la nueva normativa. En este caso, existen dos opciones: o negociar con el importador para poner sus datos en la etiqueta o constituir una sociedad filial en Reino Unido, con los gastos que ello acarrea. Debe tenerse en cuenta que la mayoría de empresas exportadoras son pymes. Los controles sobre el etiquetado no se realizarán en las aduanas, sino que correrán a cargo de las autoridades locales (*trading standard offices*).

Información

La información que es obligatoria en una etiqueta de un alimento envasado en Reino Unido es el nombre de la comida, la lista de ingredientes, los elementos alérgicos, la presencia cuantitativa de los ingredientes (se expresa en porcentaje sobre el total), los aspectos nutricionales, la fecha de caducidad o de consumo preferente, el peso neto, la dirección y el nombre del productor, instrucciones de almacenamiento y uso (si son necesarias), el origen y la presencia de alcohol para bebidas con una graduación superior a 1,2º.

El sector del vino esquiva un golpe en Londres

Los exportadores de vino español han sorteado recientemente un golpe que podría haber afectado a la consideración que tiene el producto en Reino Unido. El gobierno de Rishi Sunak ha lanzado una propuesta de reforma del sector que comenzará a aplicarse en 2024 y que se produce para modificar la normativa interna después del Brexit. Londres ha publicado los resultados de una consulta pública y su posición sobre

una reforma del sector del vino. En esencia, la principal preocupación de los importadores españoles queda resulta porque se prohibirá transformar vino en Reino Unido y etiquetarlo como español. No obstante, José Luis Benítez, director general de la Federación Española del Vino, apunta que una de las preocupaciones del sector es cómo se etiquetarán los vinos que se mezclen procedentes de diferentes

países. "Si un importador británico importa vino a granel de España, Austria y Chile y lo mezcla, ¿cómo lo va a explicar al consumidor? No se explica cómo se va a pedir la trazabilidad del producto. Ello puede tener un daño reputacional para la marca país", apunta. Reino Unido es el segundo mercado internacional para la exportación de vinos y cavas españoles por volumen de negocio, tras Estados Unidos. Y España es

el tercero importador de caldos en las Islas Británicas, con 406 millones de dólares en el último ejercicio, un 8% del total, por detrás de Francia (36%) y de Italia (22%). El sector reconoce que el problema no es vender más litros, sino mejorar la relación calidad-precio. Suiza, Estados Unidos, México o Canadá son mercados en los que los vinos españoles se venden más caros que en Reino Unido.

Inquietud empresarial por la nueva ley de envases europea

Expansión. Madrid

El sector agroalimentario encabeza la movilización de las empresas españolas para flexibilizar el nuevo reglamento de residuos de envases de la Unión Europea (UE), cuya negociación entrará en la recta final hoy, tras el dictamen del Consejo de Ministros de Medio Ambiente en Bruselas.

El Consejo de Medio Ambiente tratará de pactar una posición común, de cara a iniciar la negociación final con la Eurocámara sobre una ambiciosa regulación cuyo objetivo es frenar los residuos de los envases y promover la reutilización y la economía circular.

Las empresas de la cadena de producción y distribución alimentaria se han movido durante la tramitación de esta normativa para suavizarla, porque alertan de que su impacto económico puede ser millonario y, de hecho, el Parlamento Europeo (PE) aprobó una primera versión más diluida que la que había sobre la mesa.

La patronal española CEOE se sumó a esa movilización, en nombre de un millón de empresas españolas, y a las actuaciones ante las instituciones de la UE para pedir más tiempo y más flexibilidad. La meta de las instituciones de la UE es que se cierre la normativa antes de las elecciones europeas de junio de 2024.

La decisión impactará en más 30.000 empresas de alimentación y bebidas, los 25.000 puntos de venta de alimentación e higiene y los más de 300.000 establecimientos de hostelería y restauración, según la asociación de gran consumo Aecoc.

La Comisión Europea (CE) propuso hace un año nuevas reglas para que todos los embalajes vendidos en la UE fueran reciclables y para reducir sus desechos en un 37 % en 2040 mediante la reutilización y el reciclaje. Planteó que al cierre de 2030 los países garanticen que el 70 % del peso de cualquier resto de embalaje pueda reciclarse, con objetivos específicos para plástico (55 %), madera (30 %), aluminio (60 %), vidrio (75 %) y cartón o papel (85 %).

El Parlamento Europeo aprobó en noviembre una versión de la propuesta diluida, lo que algunos eurodiputados achacaron a la "presión" de la industria.

IBEROAMÉRICA EMPRESARIAL

México debatirá reducir la jornada laboral a 40 horas

MERCADO DE TRABAJO/ La jornada laboral en México es ahora de 48 horas. En América Latina, sólo en Chile y Ecuador se trabajan 40 horas semanales.

Amaia Ormaetxea. Madrid

México enfila la recta final de 2023 con buenos augurios económicos. Su Producto Interior Bruto (PIB) cerrará el año con un avance superior al 3 % y el país encara el nuevo año con optimismo.

Las tensiones comerciales y corporativas entre Estados Unidos y China están beneficiando al país latinoamericano, que está recibiendo con los brazos abiertos a muchas empresas asiáticas y estadounidenses que han decidido relocalizar sus fábricas en México y sacar rendimiento así del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá.

En este contexto y a menos de seis meses de las elecciones presidenciales que pondrán el final del mandato de Andrés Manuel López Obrador (su candidata es Claudia Sheinbaum), el país afronta un debate de reducir de 48 a 40 horas la jornada laboral semanal. México, que es uno de los pocos países latinoamericanos que forma parte de la OCDE, tenía previsto comenzar la discusión este mismo mes, aunque finalmente se acometerá en marzo; mientras tanto, una comisión de trabajo analizará la reforma.

Entre los principales países de la región, sólo Chile y Ecuador tienen establecida una jornada laboral de 40 horas. En Colombia son 42, en Brasil 44 y en Argentina, México y Perú los trabajadores deben computar 48 horas a la semana.

El diputado Jorge Álvarez, del opositor Movimiento Ciudadano (MC) explicó la semana pasada que el acuerdo entre las distintas facciones parlamentarias buscará que la nueva norma laboral cuente con el apoyo de todas las fuerzas políticas representadas en el Congreso mexicano. El legislador consideró que no existe evidencia para mantener un retraso de medio siglo en términos de reducir la jor-



El presidente de México, Andrés Manuel López Obrador.

CONDICIONES DE TRABAJO

- En México la jornada laboral está establecida en 48 horas semanales, aunque el objetivo es reducirla hasta las 40 horas.

- Movimiento Ciudadano (partido de la oposición, promotor de la reforma) asegura que la medida no ahuyentará inversiones

- Méjico acaba de aprobar una ampliación del permiso de paternidad para favorecer el cuidado compartido de los hijos.

nada laboral e insistió en que estos cambios legales no ahuyentan la inversión. "Eso de que se van a ir las inversiones, pues a dónde se irían si en todos lados ya bajaron. En Brasil, son 44 horas; en Chile eran 45 y ya están bajando a 40; en Estados Unidos son 40; en Canadá son 40, ¿A dónde se irían las inversiones?", debatió el parlamentario.

Los empresarios se han mostrado en contra de la reforma. Sostienen que no es el momento de aprobar esta reforma debido al elevado coste que tendrían que absorber los empleadores, sobre todo los más pequeños.

En esa línea, el magnate Carlos Slim aseguró tras la inauguración del Aeropuerto Internacional de Tulum, en el sur de México, que los mexicanos necesitan trabajar más para ganar más.

Por su parte, López Obrador se ha mostrado a favor de abrir el debate.

La reducción de la jornada laboral no es el único cambio positivo que afrontarán los mexicanos próximamente en el terreno de las condiciones laborales.

La Cámara de Diputados aprobó el martes pasado varios cambios legales para permitir a los mexicanos que serán padres en adelante que puedan disfrutar de permisos por hasta veinte días con el sueldo completo. Con esta modificación a la Ley del Trabajo los permisos de paternidad pasarán de cinco a veinte

Carlos Slim
ha asegurado que
los que necesitan
los mexicanos es
trabajar más

días a partir del nacimiento o la adopción de un menor. Los cambios legales aprobados por 409 votos a favor también estiman que, en caso de complicaciones posteriores al parto que perjudiquen a la madre o al recién nacido, el permiso podrá ser de hasta treinta días.

Estos nuevos beneficios serán aplicables tanto a los trabajadores públicos como a los del sector privado que tengan un contrato formal.

En la actualidad el permiso por paternidad en México depende de la buena voluntad de los empleadores. Sin embargo, en octubre de 2021 el Poder Judicial aprobó un acuerdo para equiparar a doce semanas las licencias de paternidad y maternidad, para que ambos progenitores puedan compartir el cuidado de los hijos.

Las M&A en América Latina movilizan un 26% menos de capital

Expansión. Madrid

El mercado transaccional de América Latina registró hasta noviembre un total de 2.854 operaciones con un importe agregado de 67.009 millones de dólares (61.027 millones de euros), lo que supone una disminución del 14% en el número de transacciones con respecto al mismo periodo de 2022, así como un descenso del 26% en el capital movilizado.

Según el informe mensual de TTR Data y Datasite, por número de transacciones, Brasil lidera el ranking de países más activos de la región entre enero y noviembre de este año con 1.790 transacciones (un descenso del 23%) y con un 29% menos en el capital movilizado, quedándose en 38.590 millones de dólares.

Le sigue en el listado Chile, con 343 transacciones (con un aumento del 13%) y un descenso del 4% de su importe, situándose en los 13.522 millones de dólares (12.315 millones de euros) con respecto a noviembre de 2022.

Por su parte, México permanece en la misma posición de la clasificación con 305 transacciones (una disminución del 25%) y con un descenso del 20% en el capital movilizado, con 12.219 millones de dólares.

Colombia, por su parte, registró 216 transacciones, lo que supone un descenso del 16%, y una disminución del 31% en el capital movilizado.

Por el contrario, Argentina contabilizó 184 transacciones (lo que supone un aumento del 2%), aunque el importe se redujo un 33%; cayó a los 2.719 millones de dólares respecto del mismo periodo del año pasado.

En último lugar, Perú presentó 122 transacciones (un aumento del 12%) y un incremento, también, del 161% en su capital movilizado.

En el ámbito transfronterizo destacó hasta noviembre el apetito inversor de las compañías latinoamericanas en el exterior, especialmente en Norteamérica y Europa, donde se llevaron a cabo 82 y 79 transacciones, respectivamente.

Por su parte, las compañías que más transacciones estratégicas realizaron en América Latina proceden de Norteamérica y Europa, con 412 y



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

BRASIL, LÍDER

Brasil lideró entre enero y noviembre la tabla de países latinoamericanos que registraron un mayor número de fusiones y adquisiciones; en total se contabilizaron 1.790 operaciones por valor de 38.590 millones de dólares.

315 operaciones, respectivamente.

En cuanto al private equity, hasta noviembre de 2023 se contabilizaron un total de 157 transacciones por valor de 7.955 millones de dólares lo cual supone una tendencia a la baja en términos interanuales, tanto en el número de transacciones (del 13%) como en su importe (del 9%).

Por su parte, el segmento de capital riesgo registró 795 transacciones, con un importe acumulado de 4.821 millones de dólares lo que implica una variación negativa del 32% en el número de transacciones y un descenso del 41% en su importe, nuevamente en términos interanuales.

Finalmente, en el segmento de adquisiciones de activos se anotaron 413 transacciones, por un valor de 9.032 millones de dólares lo cual representa un aumento del 27% en el número de transacciones y un descenso del 32% en su importe, en comparación con los datos del mismo periodo de 2022.

Los empresarios se quejan del coste que supondrá la reforma, sobre todo para las pymes

ENCUENTRO EXPANSIÓN - BBVA

Las empresas optimizan canales para mejorar la experiencia de cliente

OMNICANALIDAD/ Las compañías se transforman para adaptarse a las nuevas demandas de los consumidores, que quieren poder elegir el modo más conveniente de relacionarse con la empresa en cada momento.

Jesús de las Casas. Madrid

Ya no basta con ofrecer un servicio excelente en el mundo físico, ni siquiera con prestar una adecuada atención telefónica. La relación entre las empresas y sus clientes ha evolucionado hacia las llamadas estrategias de omnicanalidad, que integran todos los canales de interacción con el consumidor para permitirle elegir aquel que más le convenga en cada momento. Se trata de eliminar las barreras entre lo digital y lo físico con el fin de ofrecer la mejor experiencia de usuario, como se indicó en el encuentro *La experiencia multicanal, una demanda del cliente*, organizado por EXPANSIÓN y *El Mundo*, con la colaboración de BBVA.

Esta transformación exige una reinvencción constante por parte de las organizaciones. Un ejemplo de ello es Ikea que, aunque suele identificarse con grandes tiendas físicas, dio sus primeros pasos como una empresa de venta en remoto y no ha dejado de evolucionar. Laurent Tiersen, director del equipo comercial en el consejo de dirección de la compañía en España, apuntó que "ahora tenemos una red de puntos de venta muy diversificada: en torno a un tercio de las ventas se produce fuera de nuestros grandes establecimientos físicos", desde puntos de recogida hasta *pop ups* y pequeñas tiendas urbanas.

Además, el canal online representa ya alrededor del 20% de la facturación para Ikea. "La pandemia ha sido un gran acelerador muy grande", reconoció Tiersen. La tecnología es un aliado clave para la empresa, que ya utiliza soluciones de realidad aumentada e inteligencia artificial para enriquecer su propuesta: "Permite crear nuevas experiencias para el cliente, complementando lo digital con lo físico". La compañía planea invertir más de 300 millones de euros en nuevos formatos de tiendas, tecnología y logística en el mercado español.

Por su parte, Marta González-Mesones, directora general de Unilever España, explicó que "uno de nuestros objetivos era crear de una plataforma para digitalizar toda la ca-



Peio Belausteguiotia, 'country manager' de BBVA en España; Marta González-Mesones, directora general de Unilever España; Álvaro Prieto del Río, socio de Aspire Software; y Laurent Tiersen, director del equipo comercial en el consejo de dirección de Ikea en España.

PEIO BELAUSTEGUIOTIA
'Country manager'
de BBVA en España

"La conversación única es un gran reto: que el cliente pueda iniciar el contacto en un canal y continuarlo en otro"

MARTA GONZÁLEZ-MESONES
Directora general de Unilever España

"Digitalizar toda la cadena de distribución nos permite analizar los datos y hacer ofertas personalizadas"

ÁLVARO PRIETO DEL RÍO
Socio de Aspire Software

"Antes las empresas veían que un cliente contactase como un problema, ahora es una oportunidad"

LAURENT TIERSEN
Director del equipo comercial en consejo de dirección de Ikea en España

"En torno a un tercio de las ventas se produce fuera de nuestras grandes tiendas físicas"

BBVA: Qué exige hoy el consumidor

El cliente y sus expectativas se encuentran en plena transformación, en línea con la rápida evolución que han protagonizado en los últimos años los hábitos de consumo, la forma de trabajar e incluso el modo en que las personas se relacionan. "La conveniencia y la inmediatez son los principales aspectos a tener en cuenta: son conceptos que ya existían, pero hemos visto un cambio drástico en cómo se traducen a la realidad", explicó Peio Belausteguiotia, 'country manager' de BBVA en España. En primer lugar, la idea de conveniencia implica

que los canales deben estar abiertos al usuario en todo momento y desde cualquier lugar del mundo. Asimismo, las experiencias de servicios digitales han hecho que el consumidor sea hoy más impaciente que nunca y exija una respuesta inmediata a sus demandas. Belausteguiotia matizó que, al mismo tiempo, "el cliente quiere especialización y personalización, de modo que la propuesta de valor se ajuste a sus necesidades y le haga sentirse único y especial". En este sentido, la tecnología tiene un rol clave para ayudar a las empresas

a comprender mejor qué quiere exactamente cada cliente. Por otra parte, el responsable de BBVA añadió que la transparencia y la sencillez son atributos que siempre han de acompañar a una buena experiencia de usuario: "Toda propuesta de valor debe estar bien explicada y entenderse de forma correcta". Por último, pero no menos importante, la seguridad es un requisito indispensable a lo largo de todo el proceso. "Es una condición necesaria en un mundo cada vez más tecnológico, donde las interacciones que cada



Peio Belausteguiotia, 'country manager' de BBVA en España.

usuario tiene con BBVA se han multiplicado. La relación con el cliente está muy ligada a la confianza, y precisamente la seguridad es una cuestión de confianza", concluyó Peio Belausteguiotia.

RELACIÓN

Las organizaciones deben eliminar por completo las barreras entre el **mundo digital y físico** para brindar la mejor experiencia de usuario.

dena de distribución". Es un hito para un grupo que trabaja con supermercados y grandes superficies en el ámbito de sus productos para consumo en el hogar, y con intermediarios que llegan a punto de venta de hostelería o puntos de conveniencia en el resto de los casos. "Este avance nos facilita acceder a los datos, analizarlos y hacer ofertas personalizadas porque vemos aspectos como las ventas cruzadas y la estacionalidad", dijo González-Mesones.

La responsable de Unilever agregó que, entre los retos y oportunidades que plantea la tecnología, "exploramos la inteligencia artificial aplicada a los procesos de previsión de la demanda".

Para Álvaro Prieto del Río, socio de Aspire Software, lo que ha ocurrido en los últimos años es "un cambio en el paradigma en la forma de entender el servicio al cliente: tradicionalmente las empresas percibían que un cliente se acercase como un posible problema y adoptaban una estrategia defensiva, pero ahora ven una oportunidad en el hecho de que un cliente les contacte".

Para ello, "la mayoría de empresas suele empezar definiendo qué es urgente y qué es importante para el cliente, para dar una respuesta adecuada a sus expectativas en cada caso", aclaró Prieto del Río.

Desde la perspectiva de una entidad financiera como BBVA, "el principal reto al que nos enfrentamos hoy es la conversación única; es decir, que pueda iniciar el contacto en un canal y continuarlo en otro de forma natural", subrayó Peio Belausteguiotia, country manager del banco en España.

Así, la entidad debe armonizar sus 1.900 oficinas físicas en España y las 315 oficinas de su red de agentes con los centros remotos –que reciben 1,2 millones de llamadas al mes– y con los canales digitales donde tienen lugar más de 120 millones de interacciones mensuales con el cliente. Como puso en valor Belausteguiotia, "buena parte de esta transformación ha sido exitosa gracias a la inversión en todos los canales".

EXPERTO EN

Digitalización en el Deporte



Telefónica Tech

MARCA

Tu futuro es Deporte y Digitalización

#TuFuturoESUE

Big data aplicado al entrenamiento de élite

Tecnología envolvente en la retransmisión deportiva

Interacción en tiempo real con el público

Inteligencia artificial y estrategia deportiva

Y muchos temas más...

¿Quieres ser parte de ese cambio?

Infórmate llamando al 91 443 51 67

ESUE

Escuela de
Unidad Editorial

www.escuelaunidadeditorial.es

Formación avalada por grandes medios

EL MUNDO

Expansión

TELVA

Másteres con título de

Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid

Universidad
de Alcalá

CEU
Universidad
San Pablo

uc3m | Universidad
Carlos III
de Madrid

Con la colaboración de

Google

Síguenos





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

CUADROS

IBEX

Semana 11-12-2023 al 15-12-2023

	ÚLTIMA SEMANA				ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla Sector										
	Valor	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.		Por divi.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitaliza-	PER	Año sig.	Valor									
Acciona	135,150	-0,52	135,650	129,950	M	125,728	185,259	En	112,650	Oc	84,351	0,40	203,989	Ag22	17,523	My00	4,11	Jl-22 U	4,11	Jl-23 A	4,51	3,32	-21,38	-18,76	54,856,653	7,414	14,11	15,84	1,41	ANA CON	
Acciona Ener	28,680	1,63	28,680	V	26,020	X	488,545	37,940	En	22,800	Oc	332,180	0,26	42,734	Ag22	22,800	Oc23	0,28	Ab-22 U	0,28	Jn-23 U	0,70	2,50	-20,64	-18,70	329,250,589	9,443	16,97	20,06	1,45	ANE ENR
Acerinox	10,430	1,76	10,430	V	10,030	X	931,737	10,430	Di	8,717	Mz	778,208	0,74	11,406	En22	2,296	En99	0,50	En-23 A	0,30	Jl-23 C	0,30	5,84	12,85	19,35	270,546,193	2,822	6,48	7,78	0,95	ACX MET
ACS	39,780	6,22	39,780	V	37,460	L	1,111,767	39,780	Di	25,436	En	500,039	0,46	39,780	Dj23	1,963	Fe00	2,00	Fe-23 C	0,48	Jl-23 A	1,48	4,96	48,60	63,37	278,164,594	11,065	17,00	17,22	1,81	ACS CON
Aena	164,050	0,34	165,600	J	161,150	M	192,871	165,600	Di	116,901	En	130,668	0,22	172,518	Jn19	49,455	Fe15	--	Ab-19 U	6,93	My-23 A	4,75	2,87	39,98	43,90	150,000,000	24,608	17,50	15,70	3,27	AENA TRS
Amadeus	65,300	-0,40	65,600	M	64,800	X	743,890	69,138	Jn	48,650	En	658,682	0,38	79,139	Oc18	8,803	My10	--	En-20 A	0,56	Jl-23 A	0,74	1,14	34,50	36,02	450,499,205	29,418	27,21	22,44	5,67	AMS TUR
ArcelorMittal	24,975	5,27	24,975	V	23,940	L	343,298	29,963	Mz	20,070	Oc	268,783	0,08	121,556	Jn08	5,883	Fe16	--	Jn-23 A	0,17	Di-23 A	0,17	1,40	1,57	2,97	877,809,772	21,923	5,00	5,79	0,35	MTS MET
B. Sabadell	1,123	-8,88	1,241	L	1,123	V	42,695,221	1,353	No	0,880	My	25,674,479	1,17	3,934	Fe07	0,240	Oc20	0,05	Ab-22 U	0,03	Di-22 A	0,02	1,73	27,50	27,50	5,626,964,701	6,319	4,90	4,88	0,54	SAB BCO
B. Santander	3,800	-3,57	3,941	L	3,800	V	41,363,202	3,957	Di	2,731	En	36,726,292	0,58	5,192	Dj07	1,325	Se20	0,11	My-23 C	0,06	No-23 A	0,08	3,62	35,58	40,59	16,184,146,059	61,492	6,03	5,51	0,65	SAN BCO
Bankinter	5,808	-4,88	6,084	L	5,808	V	3,847,963	6,500	No	4,790	Mz	2,801,643	0,80	6,500	No23	0,704	Jl12	0,28	Jn-23 A	0,07	Se-23 A	0,13	6,36	-7,34	-2,68	898,866,154	5,221	5,99	6,19	1,09	BKT BCO
BBVA	8,284	-2,61	8,492	L	8,284	V	13,341,065	8,696	No	5,395	En	12,522,601	0,54	8,696	No23	1,830	Se20	0,35	Ab-23 C	0,31	Oc-23 A	0,16	5,61	47,04	55,38	5,965,473,005	49,418	6,47	6,32	1,00	BBVA BCO
CaixaBank	3,716	-5,03	3,909	L	3,716	V	16,182,360	4,197	No	3,168	My	11,021,794	0,35	4,197	No23	0,976	Mz09	0,15	Ab-22 U	0,15	Ab-23 A	0,23	6,10	1,20	7,48	8,060,647,033	29,953	5,90	5,84	0,88	CABK BCO
Cellnex Telecom	36,300	1,48	36,320	J	35,300	M	1,236,922	38,703	Fe	26,229	Oc	1,120,527	0,42	60,895	Ag21	9,441	No16	--	No-18 A	0,05	No-21 A	0,03	--	17,40	17,58	679,327,724	24,660	--	--	1,74	CLNX TEL
Colonial	6,550	3,15	6,655	J	6,230	M	1,601,740	6,655	Di	4,996	Oc	1,046,325	0,50	3,314	Jl89	1,292	Jl12	0,07	Jl-22 A	0,07	Jl-23 A	0,20	2,96	8,99	13,14	539,615,637	3,534	21,13	19,49	0,59	COL INM
Enagás	16,730	-0,77	16,920	J	16,730	V	1,257,268	17,436	Jn	15,025	En	826,547	0,81	19,030	Fe20	1,660	Se02	1,71	Di-22 A	0,69	Jl-23 C	1,03	10,17	7,76	14,41	261,990,074	4,383	13,94	17,99	1,45	ENG ENE
Endesa	19,525	-1,09	19,620	M	19,500	J	1,649,050	20,180	Se	16,596	En	1,172,436	0,28	20,180	Se23	1,061	Se02	1,44	Jl-22 C	0,94	Jl-23 A	1,59	8,13	10,72	19,71	1,058,752,117	20,672	14,36	12,13	3,60	ELE ENE
Ferrovial Se	32,840	1,11	32,840	V	32,390	M	1,118,770	32,840	Di	27,350	Oc	901,479	0,16	32,840	Dj23	27,350	Oc23	--	--	--	No-23 R	0,43	1,31	--	740,688,365	24,324	--	--	--	FER ATP	
Fluidra	19,080	3,53	19,200	J	17,810	X	564,933	21,397	Aq	13,828	En	495,540	0,66	34,563	Oc21	1,452	Dj11	0,85	Jl-23 R	0,35	Di-23 R	0,35	3,65	31,40	36,23	192,129,070	3,666	18,89	16,59	2,19	FDR ING
Grifols*	13,975	-1,48	14,225	J	13,825	V	1,375,691	14,335	Fe	8,412	Mz	1,449,951	0,87	33,423	Fe20	1,894	My06	--	Oc-20 C	0,16	Jn-21 R	0,36	--	29,76	29,76	426,129,798	8,442	27,40	13,84	1,38	GRF FAR
IAG	1,855	0,30	1,855	J	1,811	X	9,055,263	1,992	Jl	1,424	En	11,029,897	0,57	5,223	En20	0,787	No11	--	Jl-19 A	0,17	Di-19 A	0,15	--	33,37	33,37	4,971,476,010	9,220	4,21	4,79	1,90	IAG TRS
Iberdrola	11,760	-0,30	11,825	J	11,695	M	11,943,062	11,837	Jl	9,892	Oc	9,152,755	0,37	11,837	Jl23	1,027	Oc02	0,44	Ag-22 C	0,27	En-23 A	0,19	1,56	7,59	12,18	6,350,278,000	74,679	15,68	15,47	1,59	IBE ENE
Inditex	38,410	1,40	38,610	J	38,160	L	3,147,714	38,610	Di	24,445	En	2,443,007	0,20	38,610	Dj23	1,853	Se01	0,93	No-23 E	0,40	No-23 C	0,20	3,11	54,57	59,40	3,116,652,000	119,711	28,45	22,73	5,50	ITX TEX
Indra	13,940	-1,97	14,120	M	13,760	J	390,																								

CUADROS

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

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

Semana 11-12-2023 al 15-12-2023

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-	PER	Valor				
														12 m. (%)	2023 (%)	2023	acciones	ción (mill.)	Año act.	Año sig. contable				
OHLA	0,467	-3,67	0,478 L	0,467 V	2.065.686	0,616 Mz	0,373 Oc	2.423.379	1,05	15.623 Jn14	0,373 Oc23	--	Jl-16 U	0,05	Jn-18 A	0,35	--	4,10	4,10	591.124.583	276	46,68	23,34	-- OHL CON
Opdenergy	5,770	-0,35	5.780 X	5.770 V	50.248	5.800 No	3.595 Ab	96.685	0,17	5.800 N023	3.325 Oc22	--	--	--	--	--	50,26	50,26	148.033.474	854	--	--	-- OPDE ENR	
Oryzon Genomics	2,130	-2,07	2.180 L	2.130 V	154.252	2.875 En	1.970 Oc	125.647	0,55	5.140 No16	1.630 Mz20	--	--	--	--	--	-14,11	-14,11	58.979.670	126	--	--	-- ORY FAR	
Pescanova	0,246	1,65	0,246 V	0,241 J	43.351	0,405 Fe	0,240 Oc	61.564	0,55	30.577 N007	0,230 Jn17	--	Ab-11 U	0,50	Ab-12 U	0,55	--	-31,67	-31,67	28.737.718	7	--	--	-- PVA ALI
PharmaMar	42,020	7,69	42.020 V	39.300 L	50.255	65.079 En	29.520 JI	51.382	0,72	130.745 JI20	10.623 Oc18	1,30	Jl-22 A	0,65	Jn-23 A	0,65	1,56	-34,65	-33,64	18.354.907	771	--	46,95	3,26 PHM FAR
Prim	10,550	0,96	10.750 J	10.450 X	2.281	11.800 Se	10.060 My	4.086	0,06	15.082 Ab22	1.407 En00	0,22	Mz-23 A	0,11	Jl-23 C	0,15	3,41	-2,31	0,06	17.036.578	180	13,35	9,25	1,38 PRM FAR
Prisa	0,293	=	0,297 J	0,290 L	38.789	0,409 JI	0,290 Di	232.386	0,06	432.516 Se00	0,280 Diz2	--	Mz-07 U	0,16	Mz-08 U	0,18	--	4,27	4,27	1.008.271.193	295	--	14,65	-- PRS PUB
Prosegur	1,830	0,22	1.830 V	1.812 X	1.033.660	2.176 Fe	1.364 No	413.885	0,19	5.398 En18	0,364 Oc99	0,28	Oc-22 A	0,12	Di-22 R	0,07	3,60	3,21	548.604.222	1.004	11,81	8,32	1,28 PSG SER	
Prosegur Cash	0,556	1,28	0,559 J	0,538 M	505.317	0,764 Fe	0,501 No	451.074	0,08	2.325 En18	0,501 N023	0,05	Jl-23 R	0,03	Oc-23 R	0,01	8,21	-7,02	0,65	1.522.946.683	847	10,11	6,18	4,51 CASH SER
Realia Business	1,060	=	1.075 J	1.060 V	9.998	1.085 No	0,954 My	67.640	0,02	5.717 JI07	0,315 JI12	--	Jn-08 A	0,06	Jl-23 R	0,05	4,65	-0,93	3,74	820.265.698	869	21,20	26,50	-- RLIA INM
Reig Jofre	2,310	-1,70	2.340 M	2.260 J	27.260	2.820 JI	2.180 Oc	9.044	0,03	33.612 Fe07	1.610 My12	0,04	Jl-22 A	0,04	My-23 A	0,04	1,77	5,48	9,13	79.635.945	184	9,63	6,79	0,89 RJF FAR
Renta Corp.	0,906	-2,58	0,916 M	0,902 J	27.227	1.655 Fe	0,902 Di	21.128	0,17	33.060 Fe07	0,508 Di12	0,07	No-21 A	0,04	Ab-22 C	0,07	--	-32,13	-32,13	32.888.511	30	--	--	-- REN INM
Renta 4 Banco	10,200	=	10.300 L	10.200 V	4,167	10.400 Di	9.512 En	1.673	0,01	10.400 Di23	2.504 Mz09	0,36	No-22 A	0,25	No-23 A	0,30	2,94	4,08	7,14	40.693.203	415	--	--	-- R4 CAR
Soltect Power Holdings	3,318	3,04	3.318 V	2.928 X	699.233	6.395 Mz	2.564 Oc	240.926	0,65	14.840 En21	2.564 Oc23	--	--	--	--	--	-19,62	-19,62	95.617.358	317	--	--	-- SOL ENE	
Squirrel	1,500	1,35	1.540 J	1.480 L	6.832	2.600 En	1.310 No	9.369	0,03	115.100 Di07	1.310 No23	--	--	--	--	--	-36,44	-36,44	90.668.819	136	13,64	8,82	-- SORL PUB	
Talgo	4,285	0,82	4.295 J	4.180 L	134.381	4.400 No	2.943 Mz	108.386	0,22	7.975 My15	2.403 Oc22	0,08	Jn-17 A	0,07	Ab-22 U	0,08	--	29,85	32,67	126.377.776	542	17,85	19,48	1,75 TLGO TRS
Técnicas Reunidas	8,500	-2,02	8.525 L	8.260 X	194.801	11.092 Mz	7.640 Ab	203.523	0,65	38.288 Aq15	5.353 Ag22	--	En-18 A	0,67	Jl-18 R	0,26	--	1,68	10,09	80.301.265	683	8,17	6,97	1,71 TRE ING
Tubacex	3,445	1,62	3.445 V	3.220 X	301.058	3.445 Di	1.958 En	162.138	0,33	11.291 Se87	0.855 Se01	--	En-19 A	0,02	Jn-23 C	0,06	1,88	72,42	75,58	126.549.251	436	10,77	8,11	1,75 TUB MET
Tubos Reunidos	0,601	-4,45	0,614 M	0,600 X	438.843	0,975 Mz	0,250 En	1.672.436	2,46	4.851 Oc07	0,102 Mz20	--	Jn-14 A	0,02	Jn-15 A	0,01	--	144,31	144,31	174.680.888	105	--	--	-- TRG MET
Urbas Gr.Financiero	0,005	-6,25	0,005 L	0,005 V	51.375.031	0,011 En	0,003 Ag	76.172.655	1,40	3.400 En07	0,003 Di18	--	Fe-90 A	0,00	Jl-90 C	0,00	--	-56,31	-56,31	14.027.368.962	63	--	--	-- UBS INM
Vidrala	92,900	4,26	92.900 V	88.500 M	55.619	97.229 Ab	69.800 Oc	27.033	0,22	97.229 Ab23	1.891 Di00	1,16	Fe-23 A	0,89	Jl-23 C	0,34	1,34	21,27	27,56	32.263.115	2.997	12,87	13,40	2,22 VID CON
Viscofan	55,700	-2,45	56.700 L	55.700 V	61.224	67.614 Mz	52.000 Oc	43.066	0,24	67.614 Mz23	2.453 Se01	1,83	Di-22 A	1,40	Jn-23 C	0,54	3,46	-7,48	-6,58	46.500.000	2.590	17,71	15,14	2,73 VIS ALI
Vocento	0,618	-1,90	0,624 X	0,610 J	34.921	0,758 Fe	0,591 En	40.198	0,08	12.018 N007	0,537 Se20	0,05	My-22 A	0,05	My-23 U	0,05	7,54	-2,22	5,06	124.319.743	77	30,90	12,36	0,38 VOC PUB

BME GROWTH

Semana 11-12-2023 al 15-12-2023

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-	PER	Valor		
													12 m. (%)	2023 (%)	2023	acciones	ción (mill.)	Año act.	Año sig. contable		
</tbl



BME GROWTH (Continuación)

Semana 11-12-2023 al 15-12-2023

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	Capitalizac. (mill.)	PER	Año act.	Año sig.	Valor contable	
Izertis Br	8,760	-0,90	8,800 M	8,760 V	1.218	8,900 Di	7,560 Ag	5.050	0,05	9,680 Mz21	2,280 N019	--	--	--	--	--	6,31	6,31	26.409.667	231	--	--	--	IZER HAR
Jaba I Inversiones	1,060	=	1,060 V	1,060 V	6.095	1,060 Di	1,060 Di	2.843	0,02	1,120 JI20	1,021 Ab16	--	--	--	JI-17 A 0,01	--	0,00	--	33.623.028	36	--	--	--	YABA INM
Jss Real Estate Br	9,750	=	9,750 V	9,750 V	508	10,094 Fe	9,750 Di	558	0,03	10,460 No22	9,750 Dz23	0,58	JI-23 C 0,14	JI-23 A 0,31	4,64	-6,25	-1,90	5.000.000	49	--	--	--	YJSS INM	
Knowmad Mood	3,260	-1,21	3,300 M	3,260 V	78	7,755 En	3,200 Oc	1.666	0,01	7,755 En23	3,023 Dz22	--	--	--	Se-23 U 0,02	0,61	-38,49	-38,11	50.000.000	163	--	--	--	ATSI HAR
Kompuestos	0,755	-6,79	0,790 J	0,755 V	5.560	1,120 Mz	0,750 My	5.516	0,12	3,600 Fe20	0,750 My23	--	--	--	--	--	-13,22	-13,22	12.155.700	9	--	--	--	KOM FAB
Ktesios	15,700	2,61	15,700 V	15,400 L	316	15,700 Di	14,000 My	718	0,08	15,700 Dz23	14,000 My23	--	--	--	--	--	--	--	1.457.386	23	--	--	--	YKTS INM
La Finca	4,320	=	4,320 V	4,320 V	1.158	4,395 Fe	4,242 Jn	947	0,01	4,760 Mz22	3,407 N021	--	Jn-21 A 0,29	JI-23 A 0,22	5,00	-6,09	-1,39	37.817.310	163	--	--	--	YLFG INM	
Labiana Health	1,090	-6,03	1,160 X	1,090 V	1.184	3,440 Fe	1,080 Oc	2.366	0,08	4,750 JI22	1,080 Oc23	--	--	--	--	--	-67,56	-67,56	7.221.255	8	--	--	--	LAB FAR
Lleidanetworks	0,800	-5,66	0,800 V	0,770 M	45.959	2,820 En	0,770 Di	42.203	0,68	10,328 Oc20	0,506 Oc17	0,02	Jn-21 A 0,02	Jn-22 A 0,02	--	-61,45	-61,45	16.049.943	13	--	--	--	LLN TEL	
LLYC	8,500	-1,16	8,650 J	8,500 V	1.224	11,800 Fe	8,500 Di	1.070	0,02	13,769 Fe22	8,500 Dz23	0,13	JI-22 U 0,13	JI-23 E 0,13	1,53	-15,00	-12,36	11.639.570	99	--	--	--	LLYC PUB	
Making Science	10,000	-0,99	10,100 L	10,000 V	784	14,000 Fe	7,800 Oc	1.295	0,04	33,215 Mz21	3,192 Fe20	--	--	--	--	--	1,83	1,83	8.418.903	84	--	--	--	MAKS HAR
Matritense	1,010	=	1,010 V	1,010 V	1.500	1,010 Di	0,992 En	3.076	0,04	1,010 Di23	0,918 Ag22	--	--	--	--	--	-6,48	1,85	20.275.817	20	--	--	--	YMAT INM
Medcom Tech	0,675	0,75	0,675 V	0,670 X	14.554	0,700 En	0,276 Oc	4.324	0,08	14,473 Mz14	0,276 Oc23	--	Fe-15 A 0,02	Di-15 A 0,03	--	37,76	37,76	13.218.462	9	--	--	--	MED SER	
Mercal Inmuebles	49,200	=	49,200 V	49,200 V	200	49,200 Di	44,642 En	123	0,03	49,200 Dz23	17,934 JI14	2,82	My-22 C 1,09	My-23 C 1,01	2,05	7,89	10,10	919,907	45	--	--	--	YMEI INM	
Merida Real Estate III	0,825	=	0,825 V	0,825 V	1.100	0,825 Di	0,689 Fe	2.487	0,01	0,825 Di23	0,322 Di17	0,85	Se-22 A 0,01	Mz-23 A 0,11	12,84	-1,79	10,82	122.723.624	101	--	--	--	YMRM INM	
Micido Real	1,000	=	1,000 V	1,000 V	1.000	1,010 My	1,000 Di	1.000	--	1,010 My23	1,000 Dz23	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	YMC5 INM
Milepro	26,600	=	26,600 V	26,600 V	212	27,600 No	26,000 JI	196	0,01	27,600 N023	26,000 JI23	--	--	--	--	--	--	--	2.399.200	64	--	--	--	YMLI INM
Millenium Hospitality	2,660	-4,32	2,780 M	2,640 X	2.986	3,620 Ab	2,640 Di	2.874	0,01	5,500 En20	2,640 Di23	--	--	--	--	--	-20,36	-20,36	76.926.101	205	--	--	--	YMHRE INM
Miogroup	4,400	-2,22	4,500 X	4,400 V	250	6,700 En	4,400 Di	470	0,02	10,100 Ag21	4,400 Di23	--	--	--	--	--	-26,67	-26,67	6.666.667	29	--	--	--	MIO SER
Mistral	1,060	=	1,060 V	1,060 V	5.310	1,060 Di	1,060 Di	5.294	0,12	1,710 Mz21	1,060 Di23	0,47	JI-23 A 0,03	No-23 A 0,05	7,35	-6,19	5,12	11.358.000	12	--	--	--	YMPI INM	
Mistral Iberia Br	1,100	10,00	1,100 V	1,100 V	10.000	1,100 Di	0,971 Jn	30.373	0,35	1,105 Di19	0,971 Jn23	--	--	--	Di-21 A 0,10	--	5,77	5,77	22.011.618	24	--	--	--	YMBI INM
NBI Bearings Europe	4,020	-4,29	4,200 X	4,020 V	638	5,300 Mz	3,800 No	1.258	0,03	7,400 Ab21	1,049 Mz16	--	My-18 A 0,03	Di-18 A 0,04	--	-12,61	-12,61	12.330.268	50	--	--	--	NBI ING	
Netex Br	3,700	3,35	3,800 J	3,580 X	1.548	3,800 Di	2,480 Jn	2.945	0,09	5,100 Fe21	1,160 Oc19	--	--	--	--	--	12,46	12,46	8.865.610	33	--	--	--	NTX ELE
Nextpoint Cap.	10,300	-0,96	10,400 L	10,300 V	485	10,700 Jn	10,300 Di	955	0,23	10,700 Jn23	10,300 Di23	--	--	--	--	--	-3,74	-1,10	1.043.783	11	--	--	--	YNPC INM
Numulae	1,980	=	1,980 V	1,980 V	2.740	2,020 Fe	1,980 Di	2.634	0,05	2,055 Ag20	1,702 N019	0,02	JI-21 A 0,02	JI-22 A 0,02	--	-1,98	-1,98	12.961.357	26	--	--	--	YNUM INM	
Optimum III	8,600	=	8,600 V	8,600 V	--	8,893 Ab	4,662 JI	1.218	0,04	8,893 Ab23	4,662 JI23	--	--	--	My-23 A 0,31	3,59	-18,10	5,403.000	46	--	--	--	YOVA INM	
Optimum Re.	13,000	=	13,000 V	13,000 V	3	13,000 Di	13,000 Di	3	0,00	14,000 Jn19	10,300 Se16	--	--	--	Ab-21 A 1,75	--	0,00	--	5.000.000	65	--	--	--	YORS INM
Ores	1,030	=	1,030 V	1,030 V	5.000	1,059 Jn	0,981 Ag	5.264	0,01	1,059 Jn23	0,655 Jn20	0,04	Ab-23 A 0,00	No-23 A 0,02	2,42	-1,90	5,26	196.695.211	203	--	--	--	YORE INM	
Pangaea Oncology	1,800	-1,10	1,820 X	1,770 J	1.022	2,420 Se	1,660 En	2.299	0,02	3,128 En17	0,958 Ag20	--	--	--	--	--	9,76	9,76	25.328.480	46	--	--	--	PANG FAR
Parlem	2,890	-1,03	2,900 J	2,890 V	6.457	3,670 Ab	2,410 Ab	6.782	0,11	7,820 N021	2,410 Ab23	--	--	--	--	--	-13,99	-13,99</td						

CUADROS



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



FONDOS DE INVERSIÓN

RENTABILIDADES MEDIAS POR CATEGORÍAS

Fondo	Rentabilidad			Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días		
MONETARIO						
Monetario Dólar	15,19	2,09	2,15	-1,03	4,56616.319	1,00
Monetario Euro	1,49	2,69	2,67	0,37	1,65339.143	0,50
Monetario Libra	10,54	4,43	7,40	1,92	0,39 22.600	0,50
Monetario Otras Divisas	2,62	-1,62	-0,58	3,60	0,36 23.939	0,14
RENTA FIJA CORTO						
RF CP Estados Unidos	6,95	1,64	1,98	0,04	3,80112.855	0,62
RF CP Otras Divisas	-6,33	-0,35	-0,09	1,09	5,53 31.791	1,14
RF CP Reino Unido	8,17	3,06	5,98	1,85	0,70102.552	,00
RF CP Zona Euro	-0,97	2,90	3,36	0,85	4,89239.539	0,59
RENTA FIJA LARGO						
RF LP Asia	-6,66	-0,13	-0,08	0,98	7,04 11.718	1,25
RF LP Estados Unidos	-5,08	-0,74	1,76	3,67	8,24 46.718	0,91
RF LP Europa	--	--	8,58	3,36	166.269	
RF LP Global	-7,49	1,17	2,62	3,02	5,99114.756	1,03
RF LP Reino Unido	-2,81	0,18	3,63	2,30	3,23 60.634	,00
RF LP Suiza	5,72	6,16	8,28	3,37	3,08107.317	0,90
RF LP Zona Euro	-10,45	2,68	5,42	2,86	20,66128.836	0,89
OTRA RENTA FIJA						
RF Bonos Convertibles	-11,75	0,60	3,06	2,97	9,54 66.904	1,59
RF Bonos Ligados a Inflación	4,83	0,70	2,74	1,74	4,28 47.548	0,66
RF Bonos Subordinados	-2,47	6,10	7,57	3,64	10,29 48.771	1,22
RF Deuda Corporativa	-3,11	4,14	5,72	2,34	5,44 98.961	0,93
RF High Yield	1,02	5,15	6,87	2,81	17,55141.872	1,28

Ord. Fondo	Rentabilidad					
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora
Monetario						
Monetario Dólar						
1 JPM USD Liq LVNAV W-Acc	18,94	2,62	2,54	-1,32	0,11	JPMorgan Asset M.
2 Cha. Liquidity USD L	15,03	2,50	2,61	-0,48	0,81	Mediolanum
3 JPM USD St MM VNVA Acc	18,37	2,43	2,39	-1,30	0,60	JPMorgan Asset M.
4 Cha. Liquidity USD S	14,64	2,38	2,49	-0,51	0,81	Mediolanum
5 JPM US Dollar Mon.Mk AAcc	18,35	2,37	2,31	-1,35	0,25	JPMorgan Asset M.
6 JPM USD St MM VNVA D-Acc	18,18	2,33	2,29	-1,31	0,45*	JPMorgan Asset M.
7 JPM Manag.Reser-Acc Hdg	-0,19	2,33	2,28	0,46	0,40	JPMorgan Asset M.
8 Cand. Mon.Mkt Usd C	18,16	2,30	2,24	-1,31	5,00	Candriam
9 JPM USD Liq LVNAV A-Acc	18,14	2,22	2,16	-1,35	0,40	JPMorgan Asset M.
10 JPM USD Tr. CNVA Acc	--	1,97	1,94	-1,39	0,40	JPMorgan Asset M.
11 JPM Managed Res.Acc-USD	16,65	1,91	1,86	-1,19	0,40	JPMorgan Asset M.
12 BBVA Bonos Dólar CP	16,93	1,53	2,11	-1,30	1,10*	BBVA
13 Fondmapre Rentadólar	10,86	1,24	1,57	-1,25	1,95*	Fondpre Asset Mgmt.
14 Ibercaja Dólar A	13,46	1,16	1,27	-0,44	1,15	Ibercaja
JPM USD Tr. CNVA W Acc	--	--	--	-1,36	1,10	JPMorgan Asset M.
Monetario Euro						
1 Sab Bonos Flot Eur/Cart	2,95	3,62	3,54	0,37	0,40	Sabadell Asset Mgmt.
2 Mediolanum Fondcuente E	2,30	3,61	3,67	0,46	0,65	Mediolanum Gestión
3 Sab Bonos Flot Eur/Prem	2,80	3,57	3,49	0,37	0,45	Sabadell Asset Mgmt
4 Gesconsult Corto Plazo I	--	3,54	3,49	0,41	0,35	Gesconsult
5 Trea Cajamar Corto Plazo	1,77	3,54	3,59	0,42	0,45	Trea Asset Mgmt.
6 Profit Corto Plazo	3,52	3,38	3,38	0,52	0,32	Gesprofi
7 Sab Bonos Flot Eur/Plus	2,43	3,36	3,29	0,35	0,65	Sabadell Asset Mgmt
8 Sab Bonos Flot Eur/Empr	2,43	3,36	3,29	0,35	0,65	Sabadell Asset Mgmt
9 Abanca R.Fija Patrimonio	-0,07	3,32	3,75	1,17	0,70	ABANCA Gestión de Act
10 Mediolanum Fondcuente	1,38	3,30	3,37	0,43	0,70	Mediolanum Gestión
11 AGI Treasury ST A	0,48	3,28	3,38	0,78	0,30	Allianz Global Invest
12 Ibercaja R. Fija Empresas	--	3,28	3,42	0,65	0,15	Ibercaja
13 Evo Fondo Int. RF CP	1,91	3,26	3,24	0,41	0,70	Gesconsult
14 March Tesorero C	--	3,26	3,28	0,46	0,00	March
15 Amundi Corto Plazo	1,85	3,26	3,12	0,34	0,55	Amundi Iberia
16 Gesconsult Corto Plazo	2,54	3,23	3,20	0,39	0,65	Gesconsult
17 Sab Bonos Flot Eur/Pyme	2,14	3,21	3,15	0,34	0,80	Sabadell Asset Mgmt
18 March Tesorero A	1,95	3,18	3,21	0,45	0,12	March
19 Renta 4 RF 6 meses	2,30	3,17	3,12	0,38	0,50	Renta 4
20 JPM EUR St Mkt VNVA W	2,32	3,14	3,07	0,36	1,10	JPMorgan Asset M.
21 AGI Securicash SRI	2,36	3,13	3,04	0,25	0,15	Allianz Global Invest
22 March RF Corto Plazo A	1,66	3,09	3,06	0,42	0,40	March
23 U.Renta Corto Plazo A	2,52	3,07	2,95	0,33	0,28	Unigest SGIC
24 Card. Monetaria SICC	2,22	3,07	3,00	0,33	0,20*	Candriam
25 Sab Bonos Flot Eur/Base	1,84	3,05	3,00	0,32	0,95	Sabadell Asset Mgmt
26 March Tesorero I	--	3,05	3,06	0,42	0,00	March
27 EDM Renta L	2,95	3,04	3,01	0,38	0,66	EDM Gestión S.A.
28 CBK Monetario Rdto. Plat.	1,82	3,01	2,95	0,34	0,26	CaixaBank AM
29 Cand. Sust Money M Eur CC	1,75	3,00	2,92	0,32	0,30	Candriam
30 Abante R. F. Corto Plazo	2,25	2,98	2,92	0,31	0,15	Abante Asesores
31 March Patrimonio CP	0,83	2,98	3,09	0,55	0,45*	March
32 Ibercaja Plus A	0,37	2,96	3,13	0,62	0,40	Ibercaja
33 Kutxabank RF Empresas	1,85	2,94	3,07	0,52	0,22	Kutxabank Gestión
34 JPM Eur Std MM VNVA A Acc	--	2,91	2,85	0,33	0,00	JPMorgan Asset M.
35 Fon Finco Base	1,88	2,90	2,84	0,30	0,24	Finco
36 Mutuafondo Diner L	1,80	2,87	2,80	0,35	0,06	Mutuafondo
37 AF Cash EUR	1,64	2,87	2,78	0,31	0,00	Amundi Iberia
38 Cand. Mon.Mkt Eur. C.C	1,19	2,82	2,77	0,31	2,50	Candriam
39 JPM EUR Mon.Mkt VNVA Acc	1,85	2,82	2,74	0,31	0,40*	JPMorgan Asset M.
40 AGI Enhanced ST Eur AT	0,89	2,80	2,85	0,70	0,15	Allianz Global Invest

Fondo	Rentabilidad			Riesgo	Patrim. miles de euros	Comis. anual
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días		
RF CP Otras Divisas						



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad						Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora		
107 JPM EU G.Sh.Dur.Bd A-E	-2,33	1,87	2,74	1,11	0,40*	JPMorgan Asset M.		
108 CBK Ahorro Plus	-2,20	1,84	2,65	1,09	0,85	CaixaBank AM		
109 Sabadell Fondotoro LP	-2,27	1,82	2,48	0,78	0,65	Sabadell Asset Mgmt		
110 JPM Gb Gvt Sh.Dur.Bd D-E	-3,25	1,81	2,22	1,00	0,60*	JPMorgan Asset M.		
111 JPM Gb Gvt Sh.Dur.Bd A-E	-3,03	1,79	2,30	0,99	0,40*	JPMorgan Asset M.		
112 Rural Renta Fija 1 Est	-1,71	1,77	2,13	0,45	0,70	Gescooperativo		
113 Rural Renta Fija Flexible	-6,53	1,70	3,03	1,46	1,30	Gescooperativo		
114 Ibercaja Objetivo 2024	-4,27	1,68	2,35	0,28	0,69	Ibercaja		
115 Rural Bonos 2 años Est	-4,32	1,64	2,76	0,98	1,10*	Gescooperativo		
116 Fidefondo - Plus	-2,70	1,62	2,30	0,76	0,70	Sabadell Asset Mgmt		
117 Sab. Rentab. Objetivo 4	-3,93	1,62	2,27	0,30	0,60	Sabadell Asset Mgmt		
118 CBK Ahorro Estándar	-2,51	1,61	2,43	1,07	1,07	CaixaBank AM		
119 Fidefondo - Base	-3,57	1,32	2,00	0,74	1,00	Sabadell Asset Mgmt		
120 Iber España Italia 2024 A	-	1,19	2,19	0,53	0,54	Ibercaja		
121 Imantia RF Flexible Insti	-5,36	1,08	1,60	0,00	0,58	ABANCA Gestión de Act		
Trea Cajamar Ahorro	-	--	3,69	1,03	0,80	Trea Asset Mgmt.		
Mutuafondo 2025 A	-	--	2,42	0,74	0,41*	Mutuactivos		
CE Horizon 2027	-	--	--	1,87	0,75	C. Ingenieros		
CI CIMS 2026	-	--	--	1,70	0,60	C. Ingenieros		
Creand Buy & Hold 2026	-	--	--	1,61	0,26	Creand Wealth Mgmt.		
Trea Cajamar Vto18 meses	-	--	--	1,58	0,65	Trea Asset Mgmt.		
ING Cart.Naranja 0/100	-	--	--	1,21	0,77	Amundi Iberia		
SWM RF Objetivo 2025 Z	-	--	--	1,15	0,00	Singular Asset Mgmt		
Trea Cajamar Hor 2025	-	--	--	1,14	0,60*	Trea Asset Mgmt.		
SWM RF Objetivo 2025 A	-	--	--	1,13	0,00	Singular Asset Mgmt		
Sab. Horizonte 10 2025	-	--	--	1,02	0,10	Sabadell Asset Mgmt		
Mutuafondo 2025 II A	-	--	--	0,85	0,37*	Mutuactivos		
March Renta Fija 2025	-	--	--	0,83	0,00	March		
SWM RF Objetivo 2025 II FI Z	-	--	--	0,75	0,33*	Singular Asset Mgmt		
SWM RF Objetivo 2025 II FI A	-	--	--	0,73	0,53*	Singular Asset Mgmt		
Loreto Premium RF CP	-	--	--	0,60	0,25	Loreto Inversiones		
Sabadell Rendimiento -Z	-	--	--	0,37	0,12	Sabadell Asset Mgmt		
Arquia Ahorro CP	-	--	--	0,35	0,00	Arquia Banca		
Sabadell Horizon 02 2026	-	--	--	0,22	0,47*	Sabadell Asset Mgmt		

Renta Fija Largo

RF LP Asia								
1 JPM BetaBChAggBnUctETFEHac	-	4,78	4,38	0,46	0,00	JPMorgan Asset M.		
2 JPM BetaBChAggBnUctETFSHdi	-	2,32	1,91	-1,47	0,00	JPMorgan Asset M.		
3 GVC Gaesco Asian Fixed	-7,92	2,00	3,44	0,86	1,75	GVC Gaesco Gestión		
4 DWS Invest Asian BondsLCH	-6,61	-0,30	0,01	2,25	1,10	DWS International Esp		
5 PBBchAgB UCITS ETFUSDac	-	-1,20	-1,29	0,72	0,00	JPMorgan Asset M.		
6 JPM China Bd O-Acc EUR	-	-1,37	-1,66	2,93	1,00*	JPMorgan Asset M.		
7 JPM China Bd O-Acc USD	-	-1,59	-1,89	1,30	1,00*	JPMorgan Asset M.		
8 Deut Inv I China Bds	-5,44	-2,20	-1,91	1,01	1,40	DWS International Esp		
9 JPBchAgB UCITS ETFUSDddi	-	-3,64	-3,73	0,72	0,00	JPMorgan Asset M.		

RF LP Estados Unidos

RF LP Estados Unidos								
1 SIH Flexible Fixed Inc US	11,31	2,63	3,32	1,67	0,00	Andbank		
2 MFS US Total Ret. Bd A1	-0,47	0,58	3,33	2,93	0,75	MFS Meridian F.		
3 JPMETFCIV-BBald-Tre bd	-9,26	0,46	5,99	5,44	0,00	JPMorgan Asset M.		
4 AF Pioneer US Bond	-14,82	0,22	2,62	4,64	0,75	Amundi Iberia		
5 JPM US Aggre Bd AAcc(hdg)	-15,75	-0,57	1,61	4,26	0,90*	JPMorgan Asset M.		
6 JPM US Aggr Bd DAcc(hdg)	-16,40	-0,82	1,38	4,24	0,90*	JPMorgan Asset M.		
7 JPM US Bond Acc(hdg)	-15,71	-0,92	1,62	4,68	0,90	JPMorgan Asset M.		
8 Sabadell Dolar Fijo-Cart	-1,41	-1,07	1,25	3,80	0,60	Sabadell Asset Mgmt		
9 JPM US Bond A (acc) - USD	-0,88	-1,12	1,41	2,95	0,90*	JPMorgan Asset M.		
10 Sabadell Dolar Fijo-Prem	-1,70	-1,17	1,15	3,79	0,70	Sabadell Asset Mgmt		
11 JPM US Bond D (acc) - USD	-1,62	-1,37	1,17	2,93	0,90*	JPMorgan Asset M.		
12 Sabadell Dolar Fijo-Empr	-2,58	-1,47	0,86	3,77	1,00	Sabadell Asset Mgmt		
13 Sabadell Dolar Fijo-Plus	-2,58	-1,47	0,86	3,77	1,00	Sabadell Asset Mgmt		
14 Sabadell Dolar Fijo-Pyme	-3,31	-1,72	0,62	3,74	1,25	Sabadell Asset Mgmt		
15 Sabadell Dolar Fijo-Base	-4,03	-1,96	0,38	3,72	1,50	Sabadell Asset Mgmt		
16 MFS US Gov Bond A1	-2,10	-2,01	0,54	2,33	0,75	MFS Meridian F.		

RF LP Europa

RF LP Europa								
Mutuafondo Bonos Finan L	-	--	8,58	3,36	0,42	Mutuactivos		

RF LP Global

RF LP Global								
1 Merchbank RF Flexible	-	7,35	8,00	2,80	0,00	Andbank		
2 AGI Credit Opps Plus	-2,14	5,88	6,23	2,45	1,10	Allianz Global Invest		
3 Gestifonsa RF Flexible B	-4,65	5,83	7,12	3,21	0,70	CBNK		
4 Gestifonsa RF Flexible A	-5,78	5,40	6,71	3,17	1,10*	CBNK		
5 GVC Gaesco RF Flexible	-2,24	5,38	6,10	2,42	1,34	GVC Gaesco Gestión		
6 Arquia Banca RF Flex A	-5,11	5,08	7,07	2,85	1,15	Arquia Banca		
7 CI Premier I	-3,62	4,92	6,62	2,36	0,45	C. Ingenieros		
8 CS Renta Fija 0-5	7,48	4,78	4,93	2,46	0,85	Credit Suisse		
9 Unifond RF Global C	-1,96	4,69	4,88	2,78	0,61	Unigest SGIC		
10 SWM RF Flexible A	1,13	4,52	5,19	1,80	0,60	Singular Asset Mgmt		
11 Solventis Cronos GD	-	4,51	6,16	2,74	0,67	Solventis		
12 CI Premier A	-5,48	4,24	5,96	2,30	1,10	C. Ingenieros		
13 Solventis Cronos R,	-	4,10	5,75	2,70	1,07	Solventis		
14 Laboral Kutxa Avant	-0,56	3,86	5,40	3				

CUADROS



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



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Rentabilidad																	
Ord. Fondo	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora					
52 Imandia RF Duración 0-2	-0,61	2,77	3,21	0,67	0,16*	ABANCA Gestión de Act	6,35	10,32	9,80	2,85	3,00	Candriam					
53 Abanca RF Trans Clim 360	—	2,76	5,33	3,18	0,18	ABANCA Gestión de Act	5,11	9,47	9,05	3,23	0,00	Candriam					
54 BBVA Bonos Corporativos	-0,92	2,69	3,05	1,18	0,80*	BBVA	-12,07	8,91	10,93	6,17	0,00	Candriam					
55 Sant. AM Euro Corp Bond A	-12,07	2,63	5,57	2,47	1,64	Santander SICAV	5 M&G Em Mk Bd EUR AH Ac	-11,53	8,78	9,58	4,85	1,25	M&G Investments				
56 JPM USD CorpBdResEnhlidUE	0,41	2,58	5,91	4,21	0,00	JPMorgan Asset M.	6 Cand. Bds EmMs C C	3,78	8,77	10,76	4,43	2,00	Candriam				
57 JPM Gb.C.Bd Fd A-A (Hdg)	-13,93	2,40	5,19	4,75	0,80*	JPMorgan Asset M.	7 M&G Em Mk Bd USD A Ac	5,30	8,77	9,59	3,21	1,25	M&G Investments				
58 Sant. Latin Am. Corp. A	-7,92	2,34	1,53	3,09	1,60*	Santander SICAV	8 JPM Em Mkts LCurDbt Dacc	3,37	8,53	8,01	2,11	1,50*	JPMorgan Asset M.				
59 Sant. Eurocrédito	-2,31	2,29	2,94	0,96	0,10	Santander Asset Mg.	9 MFS Em Mkts Dbt Lo Cur A1	4,57	8,32	8,67	2,04	0,90	MFS Meridian F.				
60 JPM Em MktsCorpBdAcc(hg)	-13,65	2,27	2,45	4,45	1,00*	JPMorgan Asset M.	10 M&G Em Mk Bd EUR A Ac	4,82	7,98	9,20	4,12	1,25	M&G Investments				
61 CS BF (Lux) Corp 50 USDB Usb	11,48	2,02	2,34	-0,33	1,04	Credit Suisse	11 M&G EmMKhK Bd EURAHAC	-15,75	7,85	9,37	6,91	1,50	M&G Investments				
62 JPM Gb.C.Bd Fd D-A (Hdg)	-14,96	2,01	4,77	4,67	1,20*	JPMorgan Asset M.	12 M&G EmMKhK Bd USDAc	0,39	7,82	9,38	5,22	1,50	M&G Investments				
63 MFS US Corporate Bond F	-1,95	1,98	5,32	4,05	0,00	MFS Meridian F.	13 M&G EmMKhK Bd EURAc	-0,06	7,05	9,00	6,15	1,50	M&G Investments				
64 JPM Em MktsCorpBdAcc(hg)	-15,00	1,75	1,96	4,41	1,00*	JPMorgan Asset M.	14 JPM Em MktsStratBdAAccHdg	-13,84	6,17	6,53	5,70	0,00	JPMorgan Asset M.				
65 Sant. AM Eur Corp Bond BD	-15,39	1,33	5,82	2,49	1,94	Santander SICAV	15 Mediolanum Merc.Emgs EA	-10,49	5,70	6,34	3,23	0,95	Mediolanum Gestión				
66 AXA US Corp. Intern	-11,92	1,11	2,55	3,67	0,75	Axa Investment	16 JPM Em MktsStratBdPaccHg	-15,38	5,54	5,93	5,64	1,00*	JPMorgan Asset M.				
67 Sant. AM Eur Corp Bond AD	-16,87	0,32	5,57	2,47	2,19	Santander SICAV	17 AF Emerg Mkt Bond	-14,19	5,48	6,47	5,41	1,75	Amundi Iberia				
68 JPM USD CorpBdResEnhlid Hx	-13,36	-1,61	1,59	4,21	0,00	JPMorgan Asset M.	18 Med. Merc. Emerg. Cl-L	-12,22	5,01	5,68	3,18	2,00	Mediolanum Gestión				
69 Sant. Corp. Coupon CDE	-0,20	-1,84	0,78	0,80	1,25	Santander SICAV	19 Mediolanum Mercados Em S	-13,27	4,59	5,28	3,14	1,60	Mediolanum Gestión				
70 Sant. Corp. Coupon CD	-1,10	-2,16	-0,64	-0,42	1,30	Santander SICAV	20 Ibercaja Emerging Bond	-6,33	4,11	4,51	2,23	1,60*	Ibercaja				
71 Sant. Corp. Coupon AD	-2,57	-2,65	-1,10	-0,47	1,80	Santander SICAV	21 MFS Emerg. Mktks Debt A1	-0,68	4,02	5,78	4,72	5,00	MFS Meridian F.				
72 Sant.Lat Amer Corp.Bond AD	-13,89	-6,05	-3,78	1,25	1,75	Santander SICAV	22 JPM USD EmMktSovBd UE EuH	-15,50	3,94	6,04	6,21	0,00	JPMorgan Asset M.				
AXA Eur Sust Credit	—	—	5,89	2,83	0,75	Axa Investment	23 JPM USD Em SV Bd UcdUsd Ac	0,21	3,85	5,99	4,53	0,00	JPMorgan Asset M.				
JPM GS/CBS A acc EUR hedg	—	—	—	2,29	0,70*	JPMorgan Asset M.	24 JPM Em Mkts DbtA.acc(Hdg)	-21,40	3,52	5,47	6,93	1,15*	JPMorgan Asset M.				
Fondit EUR Horizonte 2026	—	—	—	2,20	0,00	Fonditel	25 Trex Em Credit Opp.	-15,01	3,49	4,33	3,37	1,35	Trex Asset Mgmt.				
Alma V FIL A	—	—	—	0,83	0,23	Singular Asset Mgmt	26 JPM Em Mkts DbtDacc(Hdg)	-23,21	2,77	4,67	6,91	2,00*	JPMorgan Asset M.				
JPM GS/CBS A acc USD	—	—	—	0,62	0,70*	JPMorgan Asset M.	27 AXA Emerging Short D.	-16,30	1,73	2,09	2,11	1,00	Axa Investment				
Miralta Pulsar O A	—	—	—	0,42	1,20	Miralta Asset Mgmt	28 Cand. Sust Bd Em Mkt Cc	-6,32	1,57	3,65	4,72	0,80	Candriam				
Miralta Pulsar CI B	—	—	—	0,42	1,00	Miralta Asset Mgmt	29 JPM Em Mkts IvGrAcc(Hdg)	-18,09	0,92	2,33	5,19	0,80*	JPMorgan Asset M.				
Ibercaja BP High Yield 23	—	—	—	—	0,64	Ibercaja	30 JPM Em Mkts IvGrDacc(Hdg)	-19,20	0,45	1,88	5,15	1,20*	JPMorgan Asset M.				
RF High Yield																	
1 M&G GbI FR HY EURAHAc	12,35	10,56	10,98	1,46	1,25	M&G Investments	31 JPM USD EmMktSowBd UE USD	-13,65	-1,74	0,28	4,02	0,00	JPMorgan Asset M.				
2 M&G GbI FR HY USD AAc	31,88	10,14	10,58	-0,20	1,25	M&G Investments	Mixtos										
3 Cand. Bds Eur. HY C C	2,24	9,34	10,89	3,59	2,00	Candriam	Mixtos										
4 DWS Inv Euro HY Corp LC	1,44	9,09	10,37	2,72	1,10	DWS International Esp	Mixtos Flexibles										
5 JPM Europe Hgh Yld BdAAc	1,76	9,06	10,23	3,68	0,75*	JPMorgan Asset M.	1 R4 Multig/Andromeda	-39,63	35,95	47,75	12,94	1,30	Renta 4				
6 Cand. Bds Eur. HY C C	19,53	8,85	10,36	1,89	1,00	Candriam	2 Merch-Oportunidades	0,46	30,04	44,31	10,68	1,33	Andbank Wealth				
7 AXA US Dynamic High Y	-0,42	8,70	11,47	4,03	1,30	Axa Investment	3 B&H Flexible Lu	22,43	16,59	20,67	5,96	0,71	Buy & Hold Capital				
8 JPM Europe Hgh Yld BdDacc	0,09	8,47	9,66	3,64	0,75*	JPMorgan Asset M.	4 B&H Flexible	21,12	16,02	20,01	5,83	0,85	Buy & Hold Capital				
9 Cand. Bds HY C C	7,67	8,40	10,27	3,81	1,00	Candriam	5 Algar Global Fund	23,44	15,80	21,16	4,55	1,43	Renta 4				
10 Ibercaja High Yield A	-4,69	7,83	9,40	3,05	2,10*	Ibercaja	6 Gesrijoa	4,95	13,39	16,55	5,80	0,55	Trex Asset Mgmt.				
11 JPM EU HY Sh.Dur.Bd A-Cc	7,44	7,77	8,40	1,86	0,75*	JPMorgan Asset M.	7 Fondiglossa Global Bolsa	24,07	12,69	16,72	6,14	0,85	GVC Gaesco Gestión				
12 JPM GbHYCoBdMF ETF CHF/H	—	7,62	9,46	5,38	0,00	JPMorgan Asset M.	8 Avantage Fund	48,15	12,69	14,19	3,49	0,00	Renta 4				
13 JPM Europe Hgh YsdBdAcc	5,69	7,18	1,81	0,75*	0,75*	JPMorgan Asset M.	9 EDM Cartera L	11,98	12,56	16,63	4,61	2,32	EDM Gestión S.A				
14 Rural Bono HighYield Car*	-0,06	6,64	7,67	2,61	0,40	Gescooperativo	10 CBK Destino Est	18,06	11,17	13,43	3,78	0,52	CaixaBank AM				
15 MFS Global High Yld A1	14,20	6,48	8,61	2,27	1,00*	MFS Meridian F.	11 True Capital	31,11	10,76	14,20	5,28	0,00	Creand Wealth Mngmt.				
16 Sabadell Euro Yield-Cart.	-5,60	6,45	8,50	3,74	0,70	Sabadell Asset Mgmt	12 Adrizta Global	26,00	10,26	14,21	3,58	1,57*	Tressis Gestión				
17 Sabadell Euro Yield-Prem	-6,02	6,29	8,34	3,73	0,85	Sabadell Asset Mgmt	13 Annualcycles Strategies C	18,84	10,16	13,05	2,62	1,08	Gesurius Asset Mgmt.				
18 MFS Global High Yield A1	13,50	6,25	8,28	3,08	0,00	MFS Meridian F.	14 Fondoyuntura										



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo		Rentabilidad					Com. anual	Gestora
		36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días			
Mixtos RV Estados Unidos								
1 AGI Income & Growth ATH	-0,61	8,86	13,43	4,70	1,25	Allianz Global Invest		
Mixtos RV Europa								
1 Bestinver Mixto	14,26	16,35	19,85	4,68	1,63	Bestinver		
2 Novafondisa	15,54	15,84	17,62	5,45	1,10	GVC Gaesco Gestión		
3 Kalahari	14,55	14,67	14,14	1,52	1,35	Abante Asesores		
4 CBK Fonduxo Univ	12,16	11,99	20,89	5,87	1,45	CaixaBank AM		
5 Welzia Coyuntura	19,24	11,67	14,75	3,56	1,46	Welzia Management		
6 Fondemar	25,85	11,30	11,18	2,43	1,10	Renta 4		
7 GVC G Crossover SE 75 RVME	—	11,05	11,95	7,62	0,00	GVC Gaesco Gestión		
8 CI Renta I	12,62	10,72	15,41	5,10	0,60	C. Ingenieros		
9 Gesconsult León VMFB	-4,11	10,02	12,72	3,36	1,63	Gesconsult		
10 CI Renta A	8,75	9,67	14,37	5,01	1,55	C. Ingenieros		
11 Dux Mixto Variable	20,57	9,66	13,00	2,23	1,37	DUX Inversiones		
12 Gesconsult León VMF A	-5,41	9,52	12,23	3,32	2,13	Gesconsult		
13 GVC G Crossover FQ 75 RVME	—	9,19	9,83	5,13	0,00	GVC Gaesco Gestión		
14 GVC G Crossover 50 RVME	—	8,51	10,25	4,67	0,00	GVC Gaesco Gestión		
15 Abanca R. Variable Mixta	13,29	7,69	10,66	3,64	2,05*	ABANCA Gestión de Activos		
16 Loreto Premium RVM I	10,07	7,22	10,49	3,39	0,47	Loreto Inversiones		
17 Laboral Kutxa Crecimiento	11,92	7,12	10,94	4,25	2,39*	C. Laboral		
18 Momento Europa	17,72	6,93	9,04	3,18	2,07	Gesconsult		
19 Loreto Premium RVM R	8,75	6,79	10,06	3,36	0,87	Loreto Inversiones		
20 Mutuafondo Crecimiento L	11,54	5,94	5,94	4,02	0,67	Mutuactivos		
21 Financces Global	—	5,49	7,09	3,01	1,40	Att Capital Gestión		
22 Capital Renponsable I	3,27	4,78	7,89	3,03	1,00	Mapfre Asset Mgmt.		
23 CBK Gestión 60	2,30	4,53	7,06	2,77	0,20*	CaixaBank AM		
24 Capital Responsable R	1,60	4,21	7,34	2,98	1,51	Mapfre Asset Mgmt.		
25 BK Mixto Flexible	7,84	2,15	4,36	3,51	1,75*	Bankinter Gestión		
Finaccess Estrategia Div.	—	—	11,60	3,08	0,88	Renta 4		
Fon Fineco I	—	—	—	—	1,54	Fineco		
Mixtos RV Global								
1 Wam High Conviction A	—	15,34	19,49	4,71	0,38	Welcome Asset Mgmt.		
2 Wam High Conviction B	—	14,82	18,98	4,67	0,83	Welcome Asset Mgmt.		
3 GVC Gaesco Bona-Renda	11,00	14,77	16,99	5,79	1,70	GVC Gaesco Gestión		
4 Wam High Conviction C	—	14,01	18,14	4,61	1,58	Welcome Asset Mgmt.		
5 AGI Strategy 75 CT	15,84	12,44	16,53	6,61	1,10	Allianz Global Invest		
6 Mutuafondo Mixto Flexible	15,49	11,26	13,89	4,56	0,52	Mutuactivos		
7 Gesinter Flexible Strateg	11,00	11,25	14,22	3,14	1,50	Gesinter		
8 Unifond Mixto RVC	—	10,67	13,10	3,22	0,49	Unigest SGIC		
9 Rural Mixto Interm 30/50	6,51	10,01	12,51	1,63	2,10	Gescooperativo		
10 Unifond Mixto RVA	17,35	9,86	12,32	3,14	1,48	Unigest SGIC		
11 AGI Dynamic MA 75 AT	27,26	9,75	13,35	4,65	1,40	Allianz Global Invest		
12 Value Tree Dynamic	10,91	9,37	12,22	1,78	0,00	Value Tree Wealth & A		
13 Millennium Fund	2,48	9,31	12,61	2,70	1,43	Renta 4		
14 MFS PrudCap Fd AH1EUR C	-6,28	8,59	10,90	3,60	1,05	MFS Meridian F.		
15 MFS PrudCap Fd AIUSD C	10,89	8,49	10,77	1,85	0,00	MFS Meridian F.		
16 MFS Prudent Wh1 A1	10,20	8,48	10,07	1,57	0,90	MFS Meridian F.		
17 SIH Balanced B	4,02	8,27	11,07	4,87	0,00*	Andbank		
18 GVC Gaesco Sostenible	18,17	8,24	10,15	4,51	0,70	GVC Gaesco Gestión		
19 CI Environment ISR I	11,83	8,23	11,83	3,94	0,60	C. Ingenieros		
20 Gesuris Mixto Inter.	—	8,22	9,66	3,50	1,17	Gesuris Asset Mgm.		
21 GCO Global 50	10,91	8,16	10,52	2,15	1,48	GCO Gestión de Activos		
22 AGI Strategy 50 CT	3,61	8,12	11,44	5,81	1,00	Allianz Global Invest		
23 Rural Perfil Decidido	10,10	7,83	11,29	3,68	1,85*	Gescooperativo		
24 Magnus Intl Allocation FI	7,47	7,81	10,41	4,31	1,43	Gesuris Asset Mgm.		
25 SIH Balanced A	2,18	7,61	10,42	4,83	0,03*	Andbank		
26 ATL Capital Cart.Dinámica	19,21	7,59	10,85	3,03	1,45	Att Capital Gestión		
27 Fongrum RV Mixta	8,65	7,48	10,32	3,88	0,59	Att Capital Gestión		
28 ING Cart.Naranja75-25	11,79	7,31	12,41	4,05	0,00	Amundi Iberia		
29 CI Environment ISR A	7,21	7,21	10,82	3,86	1,55	C. Ingenieros		
30 CS Port. Growth USS	18,17	7,10	11,31	2,92	1,20	Credit Suisse		
31 Value Tree Balanced	3,93	7,02	9,61	2,95	0,00	Value Tree Wealth & A		
32 AGI Dynamic MA 50 AT	13,26	7,01	10,22	4,41	1,40	Allianz Global Invest		
33 CBK Soy Así Din. Univ.	5,91	6,91	9,53	3,77	1,85*	CaixaBank AM		
34 BK Premium Moderado	7,49	6,79	8,95	2,95	0,00	Bankinter Gestión		
35 Quality Inv. Decidida	13,94	6,78	9,67	3,39	1,85*	BBVA		
36 Alhaja Invers. RV Mixto	8,45	6,77	8,67	3,06	1,40	Renta 4		
37 Fonsglobal Renta	16,67	6,73	7,95	3,14	0,75	GVC Gaesco Gestión		
38 ATL Capital BM Táctico	4,56	6,59	8,76	3,53	1,35	Att Capital Gestión		
39 Rural MultiFondo 75 Car	—	6,57	9,57	3,75	0,57	Gescooperativo		
40 DB Crecimiento ESG B	7,89	6,55	9,85	3,86	0,85	Deutsche Wealth Mng.		
41 FondMapfre Elecc Decidida	9,22	6,40	10,69	2,05	1,90	Mapfre Asset Mgmt.		
42 Rural Perfil Moderado Car	—	6,40	8,47	2,57	0,35	Gescooperativo		
43 BB Dynamic Coll. Hed. L	3,07	6,39	9,97	4,63	1,96	Mediolanum		
44 BB Dynamic Collection L	12,54	6,37	9,98	4,40	2,26	Mediolanum		
45 DWS Inv Dynamic Opp LC	15,35	6,34	10,15	4,26	1,30	DWS International Esp.		
46 CS Port.F Grow.Eur.B	11,33	6,30	10,53	4,21	1,20	Credit Suisse		
47 Fondmapfre Bolsa Mixto	12,80	6,24	11,04	4,41	2,20*	Mapfre Asset Mgmt.		
48 BB Dynamic Collection S	11,87	6,04	9,66	4,38	2,21	Mediolanum		
49 Fon Fineco Patr. Global	4,51	6,03	8,14	2,43	0,84	Fineco		
50 Arquia Banca Golov RIB	7,87	5,95	8,34	3,14	1,20	Arquia Banca		
51 AGI Intel Cities ATH	—	5,88	12,27	7,11	1,60	Allianz Global Invest		
52 DB Crecimiento ESG A	5,90	5,81	9,12	3,80	1,55	Deutsche Wealth Mng.		
53 Trea Cajamar Crecimiento	-0,94	5,78	8,05	3,73	1,70	Trea Asset Mgmt.		
54 March Cartera Moderada	-1,58	5,77	7,30	3,02	1,00	March		
55 ATL Capital BM Mixto	6,61	5,74	8,97	4,45	1,10	Att Capital Gestión		
56 Abante Índice Selecc. L	11,63	5,72	8,86	3,48	0,60	Abante Asesores		
57 BBVA Gestión Decidida	13,72	5,69	8,20	4,35	2,40*	BBVA		
58 SIH Multi Agresivo	8,38	5,65	8,67	4,82	0,00	Andbank		
59 Nonprofit	11,97	5,64	6,46	2,22	0,86	Gesprofit		

Ord. Fondo		Rentabilidad					Com. anual	Gestora
		36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días			
61 Patrimonio Global		-3,98	5,60	7,77	3,30	0,06	Mutuactivos	
62 Ibercaja Gestión Crec.		3,86	5,58	7,25	3,36	2,45*	Ibercaja	
63 Alpha Investment FI		9,13	5,41	8,96	4,99	1,10	Trea Asset Mgmt.	
64 SIH Multi Dinámico		4,86	5,34	7,76	4,25	0,00	Andbank	
65 Rural Sost. Decidido Car		8,89	5,29	9,04	4,84	0,40	Gescooperativo	
66 GVC Gaesco BlueChips RVMI		-0,42	5,22	9,47	4,59	1,75	GVC Gaesco Gestión	
67 CS Premium Equilibrado A		--	5,19	7,54	2,75	0,44	Credit Suisse	
68 Abante Índice Selec. A		10,02	5,19	8,34	3,44	1,10	Abante Asesores	
69 Ibercaja Sost. y Solidaria		0,53	5,19	8,17	2,70	1,65* Ibercaja		
70 SabFunds Capital Apprec.2		5,02	5,19	7,50	3,05	0,66	Sabadell AM Luxem.	
71 CS Port. Balanced SFR		9,18	5,18	8,10	4,51	1,20	Credit Suisse	
72 ATL Capital Cartera Táctica		4,28	5,13	7,69	3,41	1,45	Atl Capital Gestión	
73 Rural Perfil Moderado		3,78	5,13	7,24	2,47	2,00	Gescooperativo	
74 Sant. PB Dynamic Port		5,08	5,12	7,83	4,00	1,35	Santander Asset Mgmt.	
75 CBK Soy Así Flex Univ		2,03	5,01	6,99	3,18	1,85* CaixaBank AM		
76 Mutualfondo Equilibrio L		3,07	4,97	7,15	3,53	0,42	Mutuactivos	
77 GVC G Crossover Gov Mixt I		--	4,95	5,80	1,87	0,00	GVC Gaesco Gestión	
78 BB Moderado ESG A		1,07	4,94	7,67	3,42	1,35	Deutsche Wealth Mng.	
79 Selecc. Banca Priv.60 A		--	4,93	7,07	3,77	1,12	Ibercaja	
80 CS Port.Balance US\$		13,79	4,93	8,36	2,74	1,20	Credit Suisse	
81 Rural Selección Equilib.		8,18	4,89	7,35	3,44	1,20	Abante Asesores	
82 CS Port.F.Balan.Eur.B		4,29	4,85	8,35	3,80	1,20	Credit Suisse	
83 Creand Global		12,24	4,84	6,10	1,73	1,31	Creand Wealth Mng.	
84 Global Mix Fund		4,94	4,82	6,20	1,77	1,72	Solvientes	
85 Rural Sostenible Mod Car		5,36	4,74	7,04	3,18	0,35	Gescooperativo	
86 ING Cart.Naranja50-50		2,89	4,73	8,92	3,95	0,00	Amundi Iberia	
87 BBVA Gestión Moderada		7,68	4,70	6,93	3,49	1,45	BBVA	
88 Abante Selección		8,93	4,69	7,52	3,68	1,35	Abante Asesores	
89 Rural Multifondo 75 Est		4,36	4,67	7,70	3,60	2,37* Gescooperativo		
90 Gestifonasa Cartera Pr 50		1,27	4,67	7,56	3,16	1,25	CBNK	
91 FondMapfre Elecc. Moderada		4,53	4,53	7,87	2,01	1,90	Mapfre Asset Mgmt.	
92 M&G Income AL EURAAC		3,62	4,50	6,69	4,29	1,50	M&G Investments	
93 InverSabadell 70 - Prem.		12,61	4,48	7,46	3,59	0,95	Sabadell Asset Mgmt.	
94 Patrisa		19,90	4,46	7,56	1,55	1,58	Renta 4	
95 Quality Inv. Moderada		6,01	4,30	6,74	2,69	1,40* BBVA		
96 Arquia Banca Income RVMI		-3,94	4,30	6,45	3,36	1,70	Arquia Banca	
97 Mutualfondo Equilibrio A		1,11	4,25	6,45	3,47	1,02	Mutuactivos	
98 InverSabadell 70 - Empr.		11,77	4,22	7,20	3,57	1,20	Sabadell Asset Mgmt.	
99 InverSabadell 70 - Plus		11,77	4,22	7,20	3,57	1,20	Sabadell Asset Mgmt.	
100 ATL Capital BM Dinámico		15,49	4,20	6,19	2,53	1,35	Atl Capital Gestión	
101 M&G Income AL USDAAHC		21,91	4,20	6,42	2,56	1,50	M&G Investments	
102 LK Selekt Extraplus		2,33	4,18	8,27	4,63	1,80	C. Laboral	
103 GVC Gaesco MUL.Crecimiento		--	4,18	6,28	3,54	1,34	GVC Gaesco Gestión	
104 SIH Multi Inversión		1,73	4,13	5,86	3,30	0,00	Andbank	
105 Gestifonasa Sel Caminos B		2,57	4,12	7,92	5,52	0,85	CBNK	
106 Kutxabank G.Active Rdnto Plus		0,64	4,10	7,65	3,83	1,30	Kutxabank Gestión	
107 Profil Reacitif 75		-4,61	3,98	6,13	2,94	1,00	Carmignac Gestión	
108 GVC Gaesco Mult Equilibrio		--	3,96	5,30	3,06	1,19	GVC Gaesco Gestión	
109 CS Premium Dinámico A		12,20	3,91	6,72	2,90	0,64	Credit Suisse	
110 Kutxabank G.Active Rdnto Ext		0,04	3,89	7,45	3,81	1,50	Kutxabank Gestión	
111 ING Cart.Naranja40-60		-0,14	3,84	7,50	3,54	0,00	Amundi Iberia	
112 Rural Sost. Decidido Est.		4,40	3,83	7,59	4,72	1,75	Gescooperativo	
113 Sant. PB Balanced Port		1,36	3,81	6,34	3,32	1,20	Santander Asset Mgmt.	
114 InverSabadell 70 - Pyme		10,44	3,80	6,79	3,54	1,60	Sabadell Asset Mgmt.	
115 Compromiso Mediolanum		-7,52	3,74	7,02	5,11	0,80	Mediolanum Gestión	
116 Fonditel Albatros		0,21	3,71	6,63	2,81	1,47	Fonditel	
117 JPM Gb Balanced A-Acc		-4,03	3,70	6,90	4,57	1,50	JPMorgan Asset M.	
118 Kutxabank G.Active Rdnto		-0,56	3,69	7,24	3,80	1,60	Kutxabank Gestión	
119 Laboral Kutxa Konpromiso		5,42	3,66	7,79	4,52	1,70	C. Laboral	
120 Gestifonasa Sel Caminos A		1,08	3,60	7,40	5,48	1,35	CBNK	
121 AGF-Global Selection		6,98	3,60	6,52	3,58	1,15	Abante Asesores	
122 Sant. GB Equilibrado AJ		1,55	3,55	5,74	3,31	1,60	Santander Asset Mgmt.	
123 Sant. GB Equilibrado S		1,55	3,55	5,74	3,31	1,60	Santander Asset Mgmt.	
124 InverSabadell 70 - Base		9,45	3,49	6,48	3,51	1,90* Sabadell Asset Mgmt.		
125 Rural Sostenible Mod. Est		1,64	3,49	5,82	3,08	1,55	Gescooperativo	
126 Merch-Universal		12,33	3,49	5,89	5,31	1,58	Andbank Wealth	
127 ATL Capital BM Moderado		--	3,44	5,16	3,03	1,00	Atl Capital Gestión	
128 CdEODS Impact ISR I		1,27	3,37	5,80	3,27	0,60	C. Ingenieros	
129 Bankoa Selec Estrat 50		1,72	3,35	6,04	3,86	1,70	ABANCA Gestión de	
130 InverSabadell 50 - Prem.		5,77	3,30	6,06	3,30	0,90	Sabadell Asset Mgmt.	
131 Liberbank Cart.Mod. A		-1,76	3,24	6,94	4,62	1,57	Unigest SGIC	
132 JPM Gb Balanced D-Acc		-5,47	3,18	6,38	4,52	2,30	JPMorgan Asset M.	
133 LK Selekt Balance		-0,78	3,14	5,54	3,11	1,40	C. Laboral	
134 Wam Global Allocation A		--	3,09	4,66	2,64	0,88	Welcome Asset Mgmt.	
135 Sab.Empg. Mixto Flex-Cart		-1,62	3,08	5,36	4,44	0,85	Sabadell Asset Mgmt.	
136 InverSabadell 50 - Emp.		4,98	3,04	5,80	3,27	1,15	Sabadell Asset Mgmt.	
137 InverSabadell 50 - Plus		4,97	3,04	5,80	3,27	1,15	Sabadell Asset Mgmt.	
138 PSN Multi. RV Mixta Int.		--	3,04	4,89	2,96	0,00	Gesuris Asset Mgmt.	
139 Sabadell Equilibrado-Cart		5,86	3,01	4,95	3,84	0,65	Sabadell Asset Mgmt.	
140 Sab.Balanced Alloc-40		6,17	2,98	5,36	1,90	1,30	Sabadell AM Luxem.	
141 Sab.Empg. Mixto Flex-Prem		-1,91	2,98	5,26	4,43	0,95	Sabadell Asset Mgmt.	
142 Sabadell Equilibrado-Prem		5,71	2,96	4,89	3,84	0,70	Sabadell Asset Mgmt.	
143 Gesuris Balanced Euro		4,20	2,96	4,50	0,42	2,33	Gesuris Asset Mgmt.	
144 AF MultiAsst Sustain Fut		-4,15	2,74	6,36	3,39	1,20	Amundi Iberia	
145 LK Selekt Plus		-1,51	2,71	6,12	4,40	1,50	C. Laboral	
146 Sant. PB Moderate Port		-3,38	2,67	4,00	2,44	1,30	Santander Asset Mgmt.	
147 InverSabadell 50 - Pyme		3,73	2,63	5,40	3,24	1,55	Sabadell Asset Mgmt.	
148 Sabadell Equilibrado-Plus		4,60	2,60	4,55	3,81	1,05	Sabadell Asset Mgmt.	
149 Sabadell Equilibrado-Empr		4,60	2,60	4,55	3,81	1,05	Sabadell Asset Mgmt.	
150 Sabadell Consolidada 85		--	2,55	4,79	3,06	0,00	Sabadell Asset Mgmt.	
151 Sabadell Equilibrado-Dyna		4,39	2,55	4,44	3,20	1,15	Sabadell Asset Mgmt.	

Ord. Fondo	Rentabilidad					Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días			
152 Sab.Emg. Mixto Flex-Plus	-3,36	2,47	4,76	4,39	1,45	Sabadell Asset Mgmt	
153 Sab.Emg. Mixto Flex-Empr	-3,38	2,47	4,76	4,39	1,45	Sabadell Asset Mgmt	
154 JPM Gb Inc Acc EUR	-1,62	2,46	4,83	4,82	1,25*	JPMorgan Asset M.	
155 Sabadell Equilibrado-Base	3,97	2,40	4,35	3,79	1,25	Sabadell Asset Mgmt	
156 CdE ODS Impact ISR A	-1,58	2,39	4,84	3,19	1,55*	C. Ingenieros	
157 Sabadell Consolida 90	--	2,33	3,92	2,43	0,00	Sabadell Asset Mgmt	
158 InverSabadell 50 - Base	2,80	2,32	5,10	3,21	1,85*	Sabadell Asset Mgmt	
159 Profil Réactif 50	-7,13	2,30	3,95	3,07	1,00	Carmignac Gestión Lux	
160 Mutualfondo Fortaleza L	-1,25	2,25	2,82	1,55	0,55	Mutuativos	
161 Sab.Emg. Mixto Flex-Pyme	-4,17	2,19	4,48	4,37	1,73	Sabadell Asset Mgmt	
162 JPM Gb Inc Dcc EUR	-2,66	2,10	4,48	4,79	1,60*	JPMorgan Asset M.	
163 Sab.Emg. Mixto Flex-Base	-4,95	1,90	4,21	4,34	2,00*	Sabadell Asset Mgmt	
164 Merchanbic Universal	--	1,59	4,23	5,98	0,00	Anbank	
165 Liberbank Consolidación	--	1,35	1,64	0,78	1,40	Unigest SGIC	
166 Foncex Flexible	0,03	0,95	1,85	2,10	1,58*	Andbank Wealth	
167 Patrimonio	-7,83	0,89	0,98	2,91	1,50	Carmignac Gestión Lux	
168 SabFunds Capital Apprec.2	-0,92	0,88	2,42	2,95	0,80*	Sabadell AM Luxem.	
169 Patrimoine Europe	-2,11	0,86	1,69	2,33	1,50	Carmignac Gestión Lux	
170 DWS Inv Cons Opp LC	--	0,82	1,70	2,38	0,00	DWS International Esp	
171 Laboral Kutxa Aktiblo	-1,28	-0,08	3,47	4,50	1,60	C. Laboral	
172 Cinvest II Inversion Flex	--	-0,24	0,07	2,40	1,41	Creand Wealth Mngmt.	
173 GVGC Crossover Momen RFME	--	-0,40	0,56	0,16	0,00	GVC Gaesco Gestión	
174 Gestifonosa Sel. Hfarma B	-2,54	-0,74	2,42	3,98	0,85	CBNK	
175 CBK SI Impacto 0/60 RV	-12,80	-1,08	2,40	3,92	1,43	CaixaBank AM	
176 Gestifonosa Sel. Hfarma A	-4,05	-1,24	1,94	3,95	1,35	CBNK	
177 CBK SI Impacto 0/60 RV E	-13,55	-1,36	2,12	3,89	1,71	CaixaBank AM	
178 JPM Gb Inc A AUD	-1,16	-1,97	1,41	8,18	1,75	JPMorgan Asset M.	
179 Robust RV Mixta Int.	-5,70	-2,21	0,41	5,42	1,60	GVC Gaesco Gestión	
180 JPM Gb Inc A EUR	-13,65	-2,50	-0,25	4,82	1,25*	JPMorgan Asset M.	
181 JPM Gb Inc D(div)	-14,55	-2,83	-0,57	4,79	1,25*	JPMorgan Asset M.	
182 Patrim Inc A EUR	-21,38	-4,39	-4,25	2,47	1,50	Carmignac Gestión Lux	
Multiactivos 60 A	2,78	--	4,99	3,36	1,08	Singular Asset Mgmt	
Multiactivos 40 A	-1,75	--	3,69	2,64	0,88	Singular Asset Mgmt	
Gesurius Mitg. Int Glob C	--	--	0,56	1,17	1,45	Gesurius Asset Mgm.	
Gesurius Mitg. Int Glob A	--	--	-0,05	1,12	2,10	Gesurius Asset Mgm.	
Multiactivos 60 Z	--	--	--	3,37	0,68	Singular Asset Mgmt	
Multiactivos 40 Z	--	--	--	2,70	0,53	Singular Asset Mgmt	
Warm Global Allocation B	--	--	--	2,59	1,48	Welcome Asset Mgmt.	
Renta Variable							
RV Alemania							
1 AGI German Equity AT	3,20	13,00	17,59	9,38	1,50	Allianz Global Invest	
2 DWS Deutschland LC	10,68	13,02	17,36	9,75	1,50	DWS International Esp	
3 DWS Inv German Equities L	8,71	12,29	17,08	7,61	1,50	DWS International Esp	
4 Challenge Germany Eq. L	6,48	10,10	14,05	8,56	1,61	Mediolanum	
5 Challenge Germany Eq. S	4,89	9,55	13,51	8,52	2,11	Mediolanum	
6 DWS Aktien Strat Des LC	11,62	8,45	13,33	9,58	0,00	DWS International Esp	
RV Asia							
1 Cha. Pacif. Eq. L Hedged	-7,10	2,33	4,78	0,32	1,66	Mediolanum	
2 BB Pacific Coll. Hed. L	-7,07	1,99	4,27	0,17	1,91	Mediolanum	
3 Cha. Pacific Eq.S Hedged	-8,24	1,85	4,32	0,28	2,16	Mediolanum	
4 AGI Oriental Inc AT	9,28	1,66	7,22	4,97	1,50	Allianz Global Invest	
5 BB Pacific Coll. Hed. S	-8,57	1,46	3,74	0,10	2,41	Mediolanum	
6 Challenge Pacific Eq. L	-9,29	-2,18	0,03	1,45	1,66	Mediolanum	
7 BB Pacific Collection L	-10,06	-2,48	-0,42	1,36	1,81	Mediolanum	
8 Challenge Pacific Eq. S	-10,70	-2,67	-0,45	1,42	2,16	Mediolanum	
9 BB Pacific Collection S	-11,32	-2,98	-0,90	1,31	2,31	Mediolanum	
10 JPM ASEAN Equity Dacc	3,92	-8,17	-7,59	0,50	6,50*	JPMorgan Asset M.	
11 JPM ASEAN Equity Dacc	1,57	-8,83	-8,27	0,42	1,50*	JPMorgan Asset M.	
RV Asia (ex Japón)							
1 M&G Asian USD A Ac	13,42	1,31	2,82	-0,02	1,50	M&G Investments	
2 M&G Asian EUR A Ac	12,90	0,58	2,47	0,86	1,50	M&G Investments	
3 JPM Asia Pacific Eq AAcc	-5,33	-0,48	1,68	1,63	1,50*	JPMorgan Asset M.	
4 JPM Asia Pacific Eq D-Acc	-7,47	-1,22	0,94	1,55	0,00	JPMorgan Asset M.	
5 JPM AC Asia Pac. ex Japan	--	-3,71	-1,18	1,21	0,00	JPMorgan Asset M.	
6 BBVA Bolsa Asia MF	-13,57	-4,14	-1,66	0,32	1,55*	BBVA	
7 CBK Bolsa Sel Asia Pl	-13,11	-5,40	-2,99	-0,22	1,52*	CaixaBank AM	
8 Sant. Sel. RV Asia	-13,38	-5,55	-3,25	0,83	2,30*	Santander Asset Mg.	
9 JPM AC Asia Pacific ex Ja	--	-5,85	-3,39	1,21	0,00	JPMorgan Asset M.	
10 CBK Bolsa Sel Asia Est.	-14,92	-6,06	-3,63	-0,28	2,26*	CaixaBank AM	
11 Mir. -Eq Asia ex Jap A	-21,95	-6,97	-3,84	1,22	2,50*	Mirabaud Asset Mgmt.	
12 JPM Asia Grth A - Acc	-21,53	-7,67	-5,57	-0,55	1,50	JPMorgan Asset M.	
13 MFS Asia Pac ex-JapA1	-19,49	-8,99	-6,76	-3,21	1,05	MFS Meridian F.	
RV Australia y Nueva Zelanda							
1 Cand. Eq.L Aust R C	28,97	-1,24	3,37	8,30	1,00	Candriam	
2 Cand. Eq.L Aust C C	26,16	-1,62	3,04	8,61	3,50	Candriam	
3 Cand. Eq.L Aust C C	25,59	-2,11	2,50	8,22	1,00	Candriam	
RV Brasil							
1 DWS Inv Brazil Eq LC	27,93	34,73	21,61	4,59	1,75	DWS International Esp	
RV China y Hong Kong							
1 Gesinter China Influence	-13,52	-4,10	-1,74	1,59	2,35	Gesinter	
2 JPM CTChina Eq UETF USD Ac	--	-15,42	-14,44	-5,74	0,00	JPMorgan Asset M.	
3 JPM Greater Ch A-Css USD	-34,18	-16,45	-14,70	-4,76	1,50*	JPMorgan Asset M.	
4 JPM Greater Ch D-Acc USD	-36,16	-17,30	-15,52	-4,84	1,50*	JPMorgan Asset M.	
5 JPM China A Research Enha	--	-18,31	-16,99	-6,02	0,00	JPMorgan Asset M.	
6 JPM China A Res. Enha Eq.	--	-19,52	-18,22	-6,02	0,00	JPMorgan Asset M.	
7 China New Economy	--	-25,07	-25,82	-5,45	0,00	Carmignac Gestión Lux	
8 AGI China A Opp ATH	-47,28	-27,53	-27,12	-7,37	1,75	Allianz Global Invest	
9 JPM China A-Css USD	-42,53	-29,24	-27,77	-6,65	1,75	Allianz Global Invest	
10 AGI China A-CT USD	-42,53	-29,24	-27,77	-6,65	1,75	Allianz Global Invest	

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. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora		
11 JPM China D-Acc USD	-48,85	-28,26	-27,81	-7,45	2,00*	JPMorgan Asset M.		
12 JPM China A-S Opp A - Acc	-39,86	-28,59	-28,48	-7,49	2,40	JPMorgan Asset M.		
13 JPM China A-Share Op.A	-40,24	-29,11	-28,81	-7,19	1,50*	JPMorgan Asset M.		
RV Corea								
1 Ibercaja BlackRock ChinaA	-23,43	-9,69	-8,01	-2,60	2,25*	Ibercaja		
RV Escandinavia								
1 Norden	8,05	0,70	4,96	5,91	2,00	Lazard Frères Gestión		
RV España								
1 CBK Bolsa España 150	51,12	36,77	39,29	10,34	2,33*	CaixaBank AM		
2 Okavango Delta A	39,94	26,79	25,50	2,81	1,35	Abante Asesores		
3 Okavango Delta I	39,92	26,79	25,49	2,81	1,35	Abante Asesores		
4 Sant. Índice España I	38,22	25,89	27,32	6,87	0,15	Santander Asset Mg.		
5 Imantia Ibex 35	36,10	25,72	27,66	5,79	0,40	ABANCA Gestión de Act		
6 CBK Bolsa Gest España Pl	30,97	25,49	24,77	6,29	1,63*	CaixaBank AM		
7 ING DIR FN Ibex35	34,22	25,33	27,29	5,81	1,09	Amundi Iberia		
8 CBK Bolsa Ind. Esp Est	34,74	24,86	26,32	6,78	1,37*	CaixaBank AM		
9 Sant. Índice España B	34,66	24,80	26,27	6,79	1,00	Santander Asset Mg.		
10 BBVA Bolsa Indice	34,01	24,72	26,19	6,81	1,20*	BBVA		
11 Sant.Ind.España Openbank	34,25	24,68	26,14	6,78	2,10*	Santander Asset Mg.		
12 CBK Bolsa Gest España Es	28,25	24,62	23,94	6,23	2,33	CaixaBank AM		
13 BK Futuro Ibex	32,98	24,51	26,52	5,76	1,10	Bankinter Gestión		
14 Bestinver Bolsa	37,37	24,45	24,57	4,31	1,88	Bestinver		
15 Rural RV España Cartera	44,33	24,18	25,23	5,37	0,57	Gescooperativo		
16 Tordesillas Iberia Z	32,11	23,87	27,31	5,65	1,14	Bestinver		
17 Sab.España B. Futuro-Cart	50,07	23,75	24,49	5,66	0,90	Sabadell Asset Mgmt		
18 GVC Gaesco Balsalidder	25,00	23,69	24,94	5,46	4,00*	GVC Gaesco Gestión		
19 Sab.España B. Futuro-Prem	49,17	23,50	22,26	5,64	1,10	Sabadell Asset Mgmt		
20 Kutxabank Bolsa Cartera	—	22,92	24,72	5,62	0,86	Kutxabank Gestión		
21 Sab.España B. Futuro-Empr	46,51	22,76	21,56	5,59	1,70	Sabadell Asset Mgmt		
22 Sab.España B. Futuro-Plus	46,50	22,76	21,56	5,59	1,70	Sabadell Asset Mgmt		
23 Tordesillas Iberia A	28,94	22,75	22,64	5,58	1,89	Bestinver		
24 Catalana Occid Bolsa Esp.	35,47	22,62	23,89	4,82	2,33	Gesuris Asset Mgm.		
25 AGF-Spanish Opp.-A	36,18	22,46	23,66	5,95	1,50	Abante Asesores		
26 AGF-Spanish Opp.-C	36,18	22,45	23,66	5,93	1,50	Abante Asesores		
27 Sab.España B. Futuro-Pyme	45,41	22,45	21,27	5,57	1,95	Sabadell Asset Mgmt		
28 Sab.España B. Futuro-Base	44,33	22,15	20,98	5,55	2,20	Sabadell Asset Mgmt		
29 Rural RV España Estandar	36,74	21,97	23,10	5,22	2,37	Gescooperativo		
30 AGF-Spanish Opp.-B	33,56	21,65	22,91	5,87	2,15	Abante Asesores		
31 Fonditel Lince A	33,66	21,62	23,01	4,77	1,86	Fonditel		
32 Kutxabank Bolsa	27,36	21,54	23,38	5,52	2,00*	Kutxabank Gestión		
33 Azvalor Iberia	60,94	21,24	21,03	4,78	0,00	azValor		
34 Acción Ibex 35 ETF	25,48	21,16	22,55	6,84	0,38	BBVA		
35 Ibercaja Bolsa España A	29,55	20,95	21,10	5,09	1,70*	Ibercaja		
36 Abanca R. Variable España	27,73	20,62	21,38	5,62	1,45	ABANCA Gestión de Act		
37 GCO Acciones	29,57	20,48	21,01	4,13	1,49	GCO Gestión de Activo		
38 Cobas Iberia	54,26	20,38	21,43	5,11	1,79*	Cobas Asset Mngt		
39 SWM España GA A	39,87	20,36	20,61	3,39	1,70	Singular Asset Mgmt		
40 Mutuafondo España L	47,77	19,54	21,01	5,44	0,72	Mutuactivos		
41 Sant. Acciones Esp. C	39,53	19,06	19,24	4,83	1,60	Santander Asset Mg.		
42 Unifond Rta. V España C	—	18,86	18,84	4,78	0,72	Unigest SGIC		
43 Solventis Aura Iber.Q.GD	—	18,83	18,49	3,77	0,67	Solventis		
44 BK Bolsa España	25,40	18,75	19,44	4,75	1,50*	Bankinter Gestión		
45 Sant. Acciones Esp. B	38,06	18,64	18,85	4,80	1,95	Santander Asset Mg.		
46 Sant. Small C. España	25,38	18,64	18,65	5,24	2,10	Santander Asset Mg.		
47 Solventis Aura Iber.Q. R	34,52	18,39	18,08	3,74	1,07	Solventis		
48 Sant. Acciones Esp. A	36,62	18,23	18,45	4,77	2,45*	Santander Asset Mg.		
49 Challenge Spain Equity L	29,19	17,71	17,22	6,17	1,61*	Mediolanum		
50 Unifond RV España A	31,62	17,62	17,68	4,68	1,70*	Unigest SGIC		
51 Challenge Spain Equity S	27,33	17,22	16,75	5,67	2,11	Mediolanum		
52 Gestifonsa RV España B	21,90	17,15	19,82	6,32	0,00	CBNK		
53 Renta 4 Bolsa España R	23,73	16,85	18,42	6,34	1,45	Renta 4		
54 Iberian Value	30,82	16,82	16,36	2,64	1,45	DUX Inversiones		
55 Fondmapfre Bolsa Iberia	21,37	16,74	18,45	5,99	2,45	Mapfre Asset Mgmt.		
56 BBVA Bolsa	29,89	16,65	15,54	5,57	2,10*	BBVA		
57 EDM Inversión L	22,14	16,57	17,14	5,73	1,11	EDM Gestión S.A		
58 CI Iberian Equity I	21,06	16,23	17,72	5,81	0,60	C. Ingenieros		
59 Gestifonsa RV España A	19,02	16,22	18,91	6,25	2,60	CBNK		
60 Credit Suisse Bolsa	27,33	16,01	16,55	4,05	1,85*	Credit Suisse		
61 Med Small&Mid Caps Esp. E	20,76	15,34	14,36	4,74	1,05	Mediolanum Gestión		
62 Magallanes Iberian Eq. P	35,60	14,62	14,47	2,83	1,32*	Magallanes Value Inv.		
63 Med Small&Mid Caps Esp L	18,07	14,48	13,54	4,67	1,80	Mediolanum Gestión		
64 CI Iberian Equity A	16,26	14,37	15,89	5,25	1,55	C. Ingenieros		
65 EDM Spanish Equity L	18,46	14,24	14,19	6,01	1,69	EDM Gestión S.A		
66 Magallanes Iberian Eq. M	33,58	14,05	13,93	2,79	1,82*	Magallanes Value Inv.		
67 MVI UCITS Iberian Eq I	34,49	13,99	13,69	3,00	1,30	Magallanes Value Inv.		
68 Med Small&Mid Caps Esp P	16,49	13,96	13,05	4,63	2,25	Mediolanum Gestión		
69 Horos Value Iberia	38,91	13,78	14,47	5,47	1,88	Horos Asset Mngmt		
70 March I.Values Iberi.A-E	30,15	13,42	12,80	5,29	0,02	March		
71 MVI UCITS Iberian Eq R	32,37	13,38	13,11	2,95	1,80	Magallanes Value Inv.		
72 Metavalor	19,01	13,34	14,95	5,52	1,83	Metagestión		
73 Gesconval R.V. Iberia	16,19	13,29	14,67	6,77	2,38	Gesconsult		
74 BBVA Bolsa Plus	20,90	12,54	12,13	4,96	1,35*	BBVA		
75 CBK Small & Mid C Esp Uni	19,27	11,65	11,50	5,01	2,15	CaixaBank AM		
76 Laboral Kutxa Bolsa	17,05	11,22	12,01	5,24	2,41*	C. Laboral		



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad						Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días				
75 ATI Capital Cartera RV	19,86	10,37	14,17	4,94	1,45	Ati Capital Gestión		
76 Gestión Value A	50,95	10,26	12,15	3,43	0,98*	Abnbank Wealth		
77 Rural Futuro ISR Est.	18,93	10,25	15,70	5,97	2,37	Gescooperativo		
78 Cha Int. Equity L	21,01	10,10	13,99	5,07	1,96	Mediolanum		
79 Metavalar Dividendo	32,94	10,09	14,57	4,77	2,08	Metagestión		
80 Kutxabank Bol Secto Cart	—	10,03	14,56	6,54	0,86	Kutxabank Gestión		
81 Cand. Sust Eq World CC	-74,10	10,02	15,33	5,04	1,50	Candriam		
82 Cha. Intern. Eq. L Hedged	7,08	9,94	13,59	5,28	1,96	Mediolanum		
83 Azvalor Managers	66,10	9,66	12,13	4,14	2,29*	azValor		
84 Cha Int. Equity S	19,90	9,63	13,54	5,03	2,36	Mediolanum		
85 Rural Perfil Audaz Estan.	19,14	9,60	14,64	4,98	2,02	Gescooperativo		
86 Cha Interna. Eq.S Hedged	6,01	9,52	13,17	5,25	2,36	Mediolanum		
87 Abante Indice Bolsa L	25,83	9,44	14,84	4,92	0,60	Abante Asesores		
88 AXA Sust Equity	38,11	9,34	14,02	5,50	0,45	Axa Investment		
89 Cosmos Equity Trends	14,20	9,31	14,11	5,22	1,45	Ati Capital Gestión		
90 Cand. Eq.L Gbl Demogr C C	27,02	9,24	13,18	2,78	1,50	Candriam		
91 MFS Global Res. Foc A1	21,99	9,18	12,82	3,89	1,05	MFS Meridian F.		
92 Valentum	6,70	9,16	10,61	7,54	1,39	Valentum Asset Mgmt		
93 ING Cart.Naranja90	23,13	9,03	13,70	3,78	0,00	Amundi Iberia		
94 Financialfond	—	8,94	11,54	4,57	2,33	GVC Gaesco Gestión		
95 Abante Indice Bolsa A	24,01	8,89	14,29	4,88	1,10	Abante Asesores		
96 Kutxabank Bolsa Sectorial	14,31	8,78	13,33	6,44	2,00*	Kutxabank Gestión		
97 Arquia B. Líderes Del Fut	-2,94	8,64	15,38	6,31	2,00	Arquia Banca		
98 Kutxabank Bol Int Cartera	—	8,61	14,46	5,53	0,86	Kutxabank Gestión		
99 Mir.-Gl.Eq.High Inc.A.C	25,66	8,56	13,79	5,16	1,50*	Mirabaud Asset Mgmt		
100 Azvalor Managers LUX	59,82	8,32	10,24	2,80	2,29	azValor		
101 Gestifonsa RV Global B	3,34	8,26	13,20	5,21	0,85	CBNK		
102 M&G Gbl Div USD A Ac	33,96	8,04	9,94	4,70	1,75	M&G Investments		
103 Kutxab G.Activa Inv. Plus	10,15	7,96	12,81	4,42	1,40	Kutxabank Gestión		
104 Imantia Pro Quant	9,84	7,86	9,83	5,35	1,59	ABANCA Gestión de Act		
105 Ibercaja Dividendo Gbl A	33,94	7,81	10,14	4,07	2,25	Ibercaja		
106 CBK Bolsa Sel Global PI	19,32	7,73	12,06	4,09	1,52*	CaixaBank AM		
107 Gestifonsa RV Global A	1,77	7,72	12,66	5,16	1,35	CBNK		
108 Arquia Banca Din 100RV B	16,78	7,72	11,34	4,41	1,50	Arquia Banca		
109 Kutxab G.Activa Inv. Extr	9,16	7,64	12,49	4,40	1,70	Kutxabank Gestión		
110 BBVA Global DesarrolloISR	29,72	7,60	12,06	5,85	2,40*	BBVA		
111 Liberbank Cart. Dinám. A	11,64	7,58	12,94	5,09	1,70	Unigest SGIC		
112 Cobas Selección	62,02	7,50	9,67	2,27	1,79*	Cobas Asset Mngt		
113 Kutxabank G. Activa Inv.	8,68	7,48	12,33	4,39	1,85	Kutxabank Gestión		
114 Tre Cajamar RV Int.	16,13	7,46	11,90	4,82	0,00	Tre Asset Mgmt.		
115 Abante Bolsa	22,41	7,46	12,67	5,18	1,35	Abante Asesores		
116 JPM Global Value A USD	—	7,45	9,56	4,56	0,00	JPMorgan Asset M.		
117 Kutxabank Bolsa Intern.	9,06	7,39	13,23	5,43	2,00	Kutxabank Gestión		
118 March Cartera Decidida	-0,99	7,38	9,68	3,20	1,70*	March		
119 AndBank Megatrends FI	-1,84	7,33	12,97	7,83	1,58	Andbank Wealth		
120 M&G Gbl Div EUR A Ac	33,35	7,27	9,56	5,62	1,75	M&G Investments		
121 Ibercaja Gestión Audaz	10,48	7,21	9,88	4,57	2,45*	Ibercaja		
122 GVC Gaesco Fdo. de Fondos	28,41	7,08	9,58	5,36	1,60	GVC Gaesco Gestión		
123 JPM SusAdv A acc USD	—	7,03	8,86	7,31	1,00*	JPMorgan Asset M.		
124 CBK Bolsa Sel Global Est	16,84	6,98	11,32	4,02	2,22*	CaixaBank AM		
125 Panza Premium	—	6,95	12,53	5,18	1,19	Panza Capital, SGIC		
126 GVGaesco Gbl EqValuePlus	—	6,92	14,38	7,02	2,34	GVC Gaesco Gestión		
127 Gestión Talento	22,14	6,92	9,37	4,90	1,43*	Andbank Wealth		
128 Creand Acciones	17,06	6,88	11,31	5,31	1,41	Creand Wealth Mngmt.		
129 JPM Global Value A EUR	—	6,66	9,07	4,92	0,00	JPMorgan Asset M.		
130 Welzia World Equity	8,25	6,63	10,46	5,31	0,98	Welzia Management		
131 JPM GileMuFaUE - USD acc	40,42	6,59	9,74	4,62	0,00	JPMorgan Asset M.		
132 Cobas Internacional	65,18	6,49	8,63	1,97	1,79*	Cobas Asset Mngt		
133 Sant. PB Aggressive Port	9,09	6,48	9,70	4,58	2,20*	Santander Asset Mg.		
134 Rural Selección Decidida	18,84	6,44	10,75	4,53	1,25	Abante Asesores		
135 Evo Fondo Intel. RV	—	6,34	10,64	3,42	1,10*	Gesconsult		
136 Renta 4 Global Acciones R	18,91	6,31	11,29	5,70	1,60	Renta 4		
137 Torsan Value	11,20	6,16	8,39	2,85	1,41	Gesurius Asset Mgm.		
138 LK Bolsa Universal	19,98	5,98	11,48	4,77	2,29	C. Laboral		
139 Mir.-Eq.Glb Focus A USD	-2,31	5,97	11,43	3,87	1,50	Mirabaud Asset Mgmt		
140 Azvalor Blue Chips	91,77	5,91	6,02	1,18	1,84*	azValor		
141 AGI Global Eq Insights AT	20,94	5,83	9,81	5,91	1,75	Allianz Global Invest		
142 BB Med M Stanley GLB H L	-14,29	5,66	8,94	5,66	2,26	Mediolanum		
143 Mutuafondo Flexibilidad L	7,25	5,64	8,29	4,03	0,52	Mutuactivos		
144 Welzia Global Opp	24,90	5,63						

Ord. Fondo	Rentabilidad						Com. anual	Gestora
	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días				
166 M&G Gbl Them FJUR AAcc	29,50	4,49	7,91	4,12	1,75	M&G Investments		
167 Mutualfondo Imp. Social A	—	4,45	9,09	5,82	1,37	Mutuactivos		
168 Catalana Occid. B. Mundial	12,18	4,27	8,67	4,36	2,08	Gesurius Asset Mgm.		
169 Sabadell Dinámico-Plus	11,69	4,23	7,23	4,19	1,25	Sabadell Asset Mgmt		
170 Sabadell Dinámico-Empresa	11,69	4,23	7,23	4,19	1,25	Sabadell Asset Mgmt		
171 Sabadell Dinámico-Pyme	11,35	4,13	7,13	4,18	1,35	Sabadell Asset Mgmt		
172 MFS Global Conc.A1	22,93	4,12	8,34	4,97	1,05	MFS Meridian F.		
173 Sabadell Dinámico-Base	11,02	4,02	7,03	4,17	1,45	Sabadell Asset Mgmt		
174 Value Tree European Eq.	21,92	3,99	6,65	3,66	0,00	Value Tree Wealth & A		
175 Azvalor Int. LUX "I"	83,32	3,57						

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. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora		
22 Mir - Disc. Euro Ex UK	18,87	-0,02	3,25	6,48	0,80	Mirabaud Asset Mgmt		
23 AXA Europe SmallCap	-12,09	-0,76	3,53	8,44	1,75	Axa Investment		
RV Pequeñas/Med. comp. Global								
1 MFS M F Gb N Disc Fd A1	8,51	10,46	13,25	5,18	0,00	MFS Meridian F.		
2 MFS M F Gb I Disc Fd AH1	-9,23	10,37	13,24	6,89	0,00	MFS Meridian F.		
3 MFS M F Gb N Disc Fd A1	7,79	10,21	12,98	5,99	0,00	MFS Meridian F.		
4 Abante Quant Value SM	22,26	4,11	4,37	5,18	1,45	Abante Asesores		
5 True Value Small Caps F1	7,84	2,06	4,98	10,63	1,95	Renta 4		
RV Pequeñas/Med. comp. Japón								
1 M&G Jap Smi Co USDAc	50,92	9,14	10,54	3,61	1,50	M&G Investments		
2 M&G Jap Smi Co EURAc	50,24	8,36	10,17	4,53	1,50	M&G Investments		
RV Pequeñas/Med. comp. Suiza								
1 Mir - Eq Swiss Sm&Mid A	10,73	9,87	12,93	6,01	0,00*	Mirabaud Asset Mgmt		
RV Pequeñas/Med. comp. USA								
1 JPM BB US\$SmCapEQ UETF \$Ac	--	10,57	14,46	9,21	0,00	JPMorgan Asset M.		
2 JPM BB US\$SmCapEQ UETF \$DI	--	9,18	13,01	9,21	0,00	JPMorgan Asset M.		
3 JPM US SC Growth AAc	-22,60	2,78	9,21	11,43	1,50*	JPMorgan Asset M.		
4 JPM US SC Growth DAcc	-24,41	1,93	8,34	11,33	1,50*	JPMorgan Asset M.		
5 JPM US Sm Comp AaccEURHdg	-4,06	1,67	5,64	11,36	2,00	JPMorgan Asset M.		
GVC Gaesco Zebra US SM LP	--	--	--	8,68	2,09	GVC Gaesco Gestión		
Sector								
Agricultura y Alimentación								
1 Panda Agricultur&Water	13,66	2,50	3,75	7,55	1,98	Gesuris Asset Mgm.		
2 DWS Inv GI Agribusiness L	14,73	-14,02	-10,93	1,56	1,56	DWS International Esp		
Bienes de Consumo								
1 JPM SusCons A acc USD	--	-3,88	-0,71	8,26	6,00*	JPMorgan Asset M.		
2 CPR Inv Food for Gen	4,77	-7,96	-4,62	3,18	1,50	Amundi Iberia		
3 AGI Food Security AT	-18,73	-9,69	-7,89	4,57	1,65	Allianz Global Invest		
4 March Int.Vini Catena-A-E	4,05	-10,87	-10,22	0,96	2,15	March		
5 March Int.Vini Catena-A-S	21,86	-11,35	-10,69	-0,77	2,15	March		
R4 Megat. Consumo	--	--	--	4,03	1,60	Renta 4		
Biotecnología y Sanidad								
1 DWS Biotech LC	-0,24	3,10	3,79	14,51	1,51	DWS International Esp		
2 Gesuris Health & Innov C	--	2,39	5,38	5,06	0,73	Gesuris Asset Mgm.		
3 Gesuris Health & Innov A	--	1,78	4,77	5,00	1,33	Gesuris Asset Mgm.		
4 BK Índice Salud C	0,00	0,00	--	0,00	0,00	Bankinter Gestión		
5 Sab Econ Medicatech-Cart	--	-0,32	3,98	10,29	0,27	Sabadell Asset Mgmt		
6 Sab Econ Medicatech-Prem	--	-0,82	3,49	10,24	0,77	Sabadell Asset Mgmt		
7 Sab Econ Medicatech-Empr	--	-1,07	3,24	10,22	1,02	Sabadell Asset Mgmt		
8 Sab Econ Medicatech-Plus	--	-1,07	3,24	10,22	1,02	Sabadell Asset Mgmt		
9 Cha Healthcare Eq Evo L	11,51	-1,23	1,43	5,39	1,66	Mediolanum		
10 Sab Econ Medicatech-Pyme	--	-1,31	2,99	10,20	1,27	Sabadell Asset Mgmt		
11 Sab Econ Medicatech-Base	--	-1,56	2,75	10,17	1,50	Sabadell Asset Mgmt		
12 AXA Longevity Economy	-9,48	-1,61	0,67	9,09	7,25	Axa Investment		
13 CBK Multisalud Est	33,63	-1,70	0,99	4,46	0,00	CaixaBank AM		
14 Cha Healthcare Eq Evo S	9,90	-1,74	0,93	5,34	2,16	Mediolanum		
15 CBK Multisalud Plus	32,84	-1,90	0,80	4,44	1,85*	CaixaBank AM		
16 Cand. Eq.L Biotec C C	-8,27	-1,90	1,55	12,34	3,50	Candriam		
17 Cand. Eq.L Biotec C C	9,22	-2,52	0,86	10,54	1,00	Candriam		
18 Bellevue Med Serv B	14,53	-2,78	0,41	7,92	1,60	Bellevue Asset Mngmt		
19 Cand. Eq.L Biotec C C	7,99	-3,25	0,19	10,93	3,50	Candriam		
20 R4 Megat. Salud	17,69	-3,41	-0,47	6,23	0,00	Renta 4		
21 BK Índice Salud A	25,14	-3,73	-1,11	3,94	0,60	Bankinter Gestión		
22 Acapital Fertility Geno.J	5,11	-3,91	-0,44	7,38	0,00	GVC Gaesco Gestión		
23 BK Índice Salud R	24,39	-3,92	-1,30	3,93	0,80	Bankinter Gestión		
24 Ibercaja Sanidad A	27,94	-4,59	-1,75	4,81	2,10*	Ibercaja		
25 DP Healthcare	24,44	-4,83	-2,09	4,74	0,00	Andbank Wealth		
26 JPM Gb Healthcare A-acc	0,15	-5,03	-1,55	6,40	1,50*	JPMorgan Asset M.		
27 Cand. Eq.L Oncol Imp C C	1,41	-7,36	-3,35	6,11	1,50	Candriam		
28 Abante Life Sciences A	-41,48	-8,72	-1,65	7,41	1,50	Abante Asesores		
29 Abante Life Sciences C	-41,56	-8,73	-1,67	7,41	1,50	Abante Asesores		
30 Bellevue Hea Strat B	2,05	-10,46	-7,45	1,88	1,60	Bellevue Asset Mngmt		
31 JPMThe-GenThe A AccHdgCHF	-40,10	-12,08	-6,53	11,93	0,72*	JPMorgan Asset M.		
32 Bellevue Em Mkt Hea B	-35,17	-12,44	-13,07	-5,50	1,60	Bellevue Asset Mngmt		
33 JPMThe-GenThe A AccHdgEUR	-45,66	-13,88	-8,40	10,06	7,20*	JPMorgan Asset M.		
34 Bellevue As Pac Hea B	-30,68	-14,15	-11,64	-0,35	1,60	Bellevue Asset Mngmt		
35 Bellevue Digital Hea B	-30,49	-14,15	-9,97	14,45	1,60	Bellevue Asset Mngmt		
36 JPMThe-GenThe A Acc USD	-38,23	-14,35	-9,03	9,21	7,20*	JPMorgan Asset M.		
37 A&P Lifescience Fund	--	-15,04	-12,48	17,10	0,58	Welzia Management		
38 Bellevue Obesity S B	-14,78	-18,23	-13,87	0,53	0,00	Bellevue Asset Mngmt		
Construcción								
1 JPM Sushi Acc USD	--	-2,19	3,72	7,62	1,00*	JPMorgan Asset M.		
2 DWS Inv Glob Infrastr LC	20,86	-4,79	-0,52	6,38	1,64	DWS International Esp		
3 BB Infrastruct Opp Col LA	10,78	-6,23	-3,27	6,55	1,66	Mediolanum		
4 BB Infrastruct Opp Col LHA	0,10	-6,66	-3,98	6,68	1,66	Mediolanum		
5 BB Infrastruct Opp Col LB	3,02	-9,02	-6,39	6,55	1,66	Mediolanum		
6 BB Infrastruct Opp Col LHB	-7,06	-9,64	-7,04	6,70	1,66	Mediolanum		
MFS Gb List Infra AH1EUR	--	--	--	7,62	0,00	MFS Meridian F.		
MFS Gb List Infra A1EUR	--	--	--	6,68	0,00	MFS Meridian F.		
MFS Gb Listed Infra A1USD	--	--	--	5,86	0,00	MFS Meridian F.		
Ecología y Medio Ambiente								
1 BK Efici Energ y Medioamb	38,15	17,88	22,41	7,50	1,75*	Bankinter Gestión		
2 CPR Inv Climate Action	20,06	7,26	11,49	5,63	0,00	Amundi Iberia		
3 Rural Impacto Global Std	--	6,80	12,88	8,47	2,37	Gescooperativo		
4 NSF Climate Change+ I	19,97	5,52	13,71	14,24	1,06	Nevastar Finance Lux.		
5 NSF Climate Change+ A	18,10	4,94	13,11	14,19	1,56	Nevastar Finance Lux.		
6 AGI Climate Transition AT	8,41	3,85	6,80	7,58	1,50	Allianz Global Invest		
7 AGI Global Water ATH	1,89	3,59	8,03	10,17	1,75	Allianz Global Invest		
Rentabilidad								



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Ord. Fondo	Rentabilidad	36 meses	12 meses	Desde ene. 23	Últimos 30 días	Com. anual	Gestora
Rentabilidad Absoluta							
1 Tramontana R. A. Audaz	14,71	21,65	27,03	8,92	2,20	GVC Gaesco Gestión	
2 U Gestión Prudente A	8,16	5,57	6,09	1,58	0,82	Unigest SGIC	
3 GVC Gaesco Ret Abs Clas I	10,91	5,41	6,06	3,59	0,43	GVC Gaesco Gestión	
4 M&G GI Tg Ret EURAc	9,84	5,34	4,98	2,28	1,25	M&G Investments	
5 M&G GI Tg Ret USDHAc	28,80	4,97	4,63	0,60	1,25	M&G Investments	
6 Bellevue Global Macro B	-5,75	4,90	7,09	4,44	1,40	Bellevue Asset Mgmt	
7 Sab.Selec.Altern.-Carte	5,96	4,23	3,90	0,84	0,55	Sabadel Asset Mgmt	
8 Sab.Selec.Altern.-Premier	5,61	4,12	3,80	0,83	0,65	Sabadel Asset Mgmt	
9 Sab.Selec.Altern.-Plus	5,01	3,91	3,60	0,82	0,85	Sabadel Asset Mgmt	
10 Sab.Selec.Altern.-Empresa	5,02	3,91	3,60	0,82	0,85	Sabadel Asset Mgmt	
11 Sab.Selec.Altern.-Pyme	4,76	3,81	3,50	0,81	0,95	Sabadel Asset Mgmt	
12 Sab.Selec.Altern.-Base	4,44	3,71	3,40	0,80	1,05	Sabadel Asset Mgmt	
13 Cand. Bds Tot Ret C C	0,33	3,56	4,25	2,95	0,60	Candriam	
14 Cand. Bds Total Ret C C	17,19	3,17	3,83	1,27	0,90	Candriam	
15 CH Solidity & Return LA	-14,78	3,07	5,30	4,06	1,21	Mediolanum	
16 BBVA Retorno Absoluto	6,95	2,80	2,47	-0,21	0,90	BBVA	
17 SWM Capital 2 Plus	-3,81	2,79	4,11	-0,20	0,20	Singular Asset Mgmt	
18 BBVA Bonos Dur Flexible	2,89	2,76	2,67	1,29	0,70*	BBVA	
19 MFS Global Tot Ret A1	15,19	2,69	4,82	4,86	1,05	MFS Meridian F.	
20 CH Solidity & Return LB	-16,25	2,05	4,26	4,06	1,21	Mediolanum	
21 CBK Sel Ret Absoluto Est	1,71	1,70	1,81	1,13	1,02*	CaixaBank AM	
22 JPM MM Alte.A-Cc EUR Hdg	-4,46	1,64	2,22	1,47	0,00	JPMorgan Asset M.	
23 Cand. Divers.Futures C C	17,59	1,63	1,32	1,06	1,70*	Candriam	
24 Sant. Gest Dinam Alternat	6,72	1,27	1,02	0,61	1,00*	Santander Asset Mg.	
25 JPM MM Alternat DAcc(hgd)	-5,49	1,26	1,85	1,44	1,50*	JPMorgan Asset M.	
Inv. Alt. Arbitraje							
1 Cand. Indx Arbitrage C	3,22	3,29	3,22	-0,28	1,80	Candriam	
2 Cand. Risk Arbitrage C	-0,10	1,07	1,08	0,65	0,80*	Candriam	
Inv. Alt. Derivados							
1 JPM Eur EqAbsAlphaA(P)Acc	27,75	3,55	2,37	-1,21	1,50*	JPMorgan Asset M.	
2 Tordesillas Long/Short Z	1,47	3,51	3,22	0,57	1,14	Bestinver	
3 JPM Eur EqAbsAlphaD(P)Acc	26,18	2,87	1,74	-1,24	1,50*	JPMorgan Asset M.	
4 Tordesillas Long/Short A	-0,71	2,73	2,48	0,50	1,14	Bestinver	
5 Liberbank Multi-Manager P	-4,16	1,51	2,13	2,07	0,45*	Unigest SGIC	
6 Liberbank Multi-Manager A	-5,16	1,15	1,79	2,04	0,75	Unigest SGIC	
7 Carmignac Abs Ret Europa A	7,15	-0,76	-0,68	0,91	1,50*	Carmignac Gestión Lux	
8 JPM Gb Macro A-Acc hdg	-6,67	-0,77	0,13	-0,68	1,75	JPMorgan Asset M.	
Inv. Alt. Arbitraje							
1 Bestinver Consumo Global	-29,53	13,12	18,88	3,79	1,85*	Bestinver	
2 Sab.Selec.Épsilon-Cart.	29,60	9,56	12,65	5,46	0,75	Sabadel Asset Mgmt	
3 Sab.Selec.Épsilon-Premier	29,40	9,50	12,60	5,46	0,80	Sabadel Asset Mgmt	
4 Sab.Selec.Épsilon-Empresa	28,44	9,23	12,33	5,43	1,05	Sabadel Asset Mgmt	
5 Sab.Selec.Épsilon-Plus	28,43	9,23	12,33	5,43	1,05	Sabadel Asset Mgmt	
6 Sab.Selec.Épsilon-Pyme	27,47	8,96	12,06	5,41	1,30	Sabadel Asset Mgmt	
7 Alternative Cinvest	--	8,78	13,20	12,44	1,77	Creand Wealth Mngmnt.	
8 Sab.Selec.Épsilon-Base	26,52	8,68	11,79	5,39	1,55	Sabadel Asset Mgmt	
9 Spanish Dir Leasing I	16,67	4,23	4,31	0,28	1,08	Solventis	
10 Mutualfondo Estrategia Gl.	8,66	4,20	3,36	1,99	0,65	Mutuactivos	
11 Spanish Dir Leasing B	15,77	3,96	4,06	0,26	1,25	Solventis	
12 SDFL II INST., FIL	--	3,36	3,24	0,40	0,00	Solventis	
13 SDFL II PC, FIL	4,17	3,35	3,23	0,40	0,00	Solventis	
14 SDFL II BP, FIL	3,18	2,94	2,86	0,37	1,27	Solventis	
15 Cobas Concentrados	77,50	2,47	7,27	3,28	1,75*	Cobas Asset Mngt	
Kenta Pagarés Corp. I	--	--	--	0,40	0,35	Renta 4	
Kenta Pagarés Corp R	--	--	--	0,36	0,60	Renta 4	
Solidarios							
1 Fondo Ético Educa 5.0	--	7,68	10,01	2,52	1,35	Renta 4	
Otros							
Gestión Pasiva							
1 CBK Valor 97/50 Eurost2		7,99	4,52	7,57	0,29	0,27 CaixaBank AM	
Otros							
1 Fon Fineco Euro Líder		16,59	9,00	12,05	3,07	1,04* Fineco	
2 BK Bolsa Esp Objetivo2027		--	7,86	10,91	3,91	0,54* Bankinter Gestión	
3 AGI Volatility Strat PT2		10,84	5,69	6,55	1,14	1,00 Allianz Global Invest	
4 CBK RF Dur Negativa Plus		7,18	2,57	0,78	-1,04	0,80 CaixaBank AM	
5 AF Volatility Euro		-4,79	-9,00	-9,21	-1,82	1,20 Amundi Iberia	
6 BK Europeo Inverso		-35,26	-13,21	-17,33	-5,11	1,10 Bankinter Gestión	

RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)	2023	En 1 año	En 3 años	En 5 años	Grupo
GARANTIZADOS RENTA FIJA							
BBVA Prote.Futuro 5/10C	1,19	10,12	7,00	-1,38	5,81	BBVA Pensiones	
BBVA Prote. Futuro 2/10C	1,11	5,98	3,92	-2,78	1,54	BBVA Pensiones	
Unnim Pensions G13	16,91	1,21	0,73	-5,58	-3,31	BBVA Pensiones	
Duero Protección Total IX	7,91	0,89	0,41	-6,15	-5,23	Unicaja	
Ibercaya de P. Valor 2027	15,72	0,75	0,78	-2,27	-2,77	Ibercaya	
CABK Prote.Re.Premium V	105,06	--	1,03	-10,43	1,27	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium VII	103,70	--	1,27	-9,81	8,90	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium IX	106,11	--	1,30	-4,52	9,11	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium IV	126,36	--	0,48	-11,00	-1,01	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium III	130,85	--	0,29	-8,77	-1,10	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium II	135,80	--	0,52	-8,28	-0,62	VidaCaixa	
CABK Prote.Renta Premium	146,58	--	0,61	-8,46	0,05	VidaCaixa	
CABK Prote.Re.Premium VI	103,78	--	2,24	-8,44	11,11	VidaCaixa	
Rentabilidad Media	3,79	1,58	-6,76	1,83			
Rentab. Media Ponderada	2,31	1,47	-5,50	2,08			
GARANTIZADOS RENTA VARIABLE							
Revalorización Europa 25	16,36	8,45	5,26	2,06	9,65	BBVA Pensiones	
BK Merc Europeo 2026	7,99	6,98	3,36	-2,36	10,03	Bankinter	
BBVA Protección 2025	1,78	2,96	1,86	-4,65	2,38	BBVA Pensiones	
Plancaixa V.A. 2027	14,43	--	-0,72	-14,41	-7,28	VidaCaixa	
Rentabilidad Media	6,13	2,44	-4,84	3,70			
Rentab. Media Ponderada	3,80	2,37	-3,66	3,51			
MIXTO FLEXIBLES							
Renta 4 Nexus	12,08	10,74	8,47	2,63	10,09	Renta 4	
Caser Oportunidad U.Plus	11,30	8,00	5,51	3,08	7,89	Caser	
Caser N. Oportunidades	17,36	7,67	5,17	2,14	6,23	Caser	
Protec. Flexible 85	6,31	5,46	4,92	10,69	7,91	Deutsche Zurich P	
Fondomutua	1,85	5,17	4,39	2,87	5,35	Mutuactivos	
Merchbanc Global	25,06	4,52	-0,73	11,63	59,23	Merchbanc	
RGA Gestión Activa	6,28	3,28	3,68	-1,11</td			

CUADROS

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



RÁNKING SEMANAL DE PLANES DE PENSIONES (Continuación)

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				
		En 2023	En 1 año	En 3 años	En 5 años	Grupo
Tu Plan Liberbank 2035	10,63	7,72	5,38	8,35	14,17	Unicorp Vida
Cajamar G. Futuro 2040	11,54	7,33	4,89	3,14	15,55	Cajamar Vida
March Pension 50/50	11,01	7,13	5,37	14,20	22,88	March G.
Cobas Mixto Global, PP	100,03	6,73	4,74	43,71	22,73	Cobas Pensiones
Ibercaja Sost.y Solidario	16,77	6,70	3,16	6,21	32,06	Ibercaja
BBVA Plan Equilibrado	1,11	6,60	3,56	7,31	12,77	BBVA Pensiones
Profit Previsión	134,47	6,49	5,41	12,17	19,09	Dunas Capital
BS Plan 60 Plus 1	6,84	6,18	2,74	12,59	23,59	B. Sabadell
BS Plan 60 Plus 2	6,34	5,98	2,54	11,95	22,38	B. Sabadell
BS Plan 60	9,25	5,78	2,34	11,26	21,20	B. Sabadell
Seci Futuro	7,76	5,67	4,01	4,68	9,73	Mutuactivos
A&G Equilibrado PP	11,39	--	6,31	-0,98	11,65	Mutua. Collegi Engin.
CABK Crecimiento Premium	16,35	--	5,56	7,97	13,96	VidaCaixa
Asefarma Variable	10,35	--	6,31	2,10	15,10	Mutua. Collegi Engin.
Asefarma Equilibrado	11,40	--	6,31	-0,99	11,61	Mutua. Collegi Engin.
Cabk Destino	12,67	--	3,32	5,08	15,30	VidaCaixa
A&G Variable PP	10,33	--	6,31	2,17	15,14	Mutua. Collegi Engin.
Arquiplan Profim Disc 50	117,31	--	6,18	6,08	23,33	Arquipensiones EGFP
Rentabilidad Media	9,57	6,15	9,67	21,04		
Rentab. Media Ponderada	9,19	4,85	9,09	21,09		

MONETARIO						
Duero Tranquilidad PP.	7,68	3,05	2,74	-0,45	-0,08	Unicaja
BS Plan Monetario Plus 1	8,33	2,47	2,40	-0,23	-0,67	B. Sabadell
MPP Monetario	6,30	2,44	2,35	-0,87	-2,17	Axa Pensiones
BBVA P. Mercado Monetario	1,17	2,39	2,36	2,21	1,15	BBVA Pensiones
BK Inversión Monetario	10,59	2,27	2,15	-0,78	-2,14	Bankinter
BS Plan Monetario Plus 2	7,65	2,13	2,04	-1,27	-2,39	B. Sabadell
BS Plan Monetario	7,02	1,99	1,88	-1,71	-3,12	B. Sabadell
Zurich Suiza	8,64	1,40	1,55	-1,61	-3,81	Deutsche Zurich P
DB Money Market	6,60	1,24	1,37	-0,98	-3,36	Deutsche Zurich P
Rentabilidad Media	2,15	2,09	-0,63	-1,84		
Rentab. Media Ponderada	2,29	2,22	0,65	-0,53		

OBJETIVO VOLATILIDAD 0-2						
CABK Retorno Absoluto	11,48	--	-0,49	-0,45	4,08	VidaCaixa
Rentabilidad Media	--	-0,49	-0,45	4,08		
Rentab. Media Ponderada	--	-0,49	-0,45	4,08		

OBJETIVO VOLATILIDAD 4-7						
Renta 4 Déjalo	14,39	7,00	5,44	-2,53	2,72	Renta 4
Fondomutua Conservador	13,07	6,37	5,55	1,76	-0,90	Mutuactivos
Santalucía VP Ret. Abs.	8,92	1,43	1,80	-14,14	-16,73	Santa Lucia
Rentabilidad Media	4,93	4,26	-4,97	-4,97		
Rentab. Media Ponderada	6,50	5,35	-1,03	0,33		

RENTA FIJA CORTO PLAZO ZONA EURO						
Renta 4 Renta Fija	15,86	4,33	3,79	-1,89	2,43	Renta 4
Mediolanum Act. Monetarios	1,297,86	3,50	3,35	-0,34	1,66	Mediolanum Pensiones
Trea Tranquilidad P.P.	13,66	3,48	3,35	0,49	3,17	Trea Asset Managem.
Uniplan Renta fija	1,12	3,26	2,96	-0,16	0,49	Unicorp Vida
GCO Pensiones Renta Fija	12,12	3,24	2,77	-1,52	-0,36	GCO Gestora de Pens.
Santalucía VP Ges. Estable	9,88	3,18	2,90	-1,09	--	Santa Lucia
Caser Premier RF	7,67	3,02	2,83	-0,30	0,14	Caser
Acueducto Rentabilidad PI	11,12	2,95	2,71	-0,40	-0,13	Caser
Caser Ard Premier	10,94	2,90	2,66	-0,53	-0,41	Caser
Caser 3x3	11,06	2,85	2,61	-0,70	-0,68	Caser
Caser RF	7,80	2,77	2,57	-0,98	-1,10	Caser
Caser Seguridad Plus	9,98	2,77	2,57	-0,97	-1,10	Caser
Círculo RF	7,65	2,77	2,57	-0,98	-1,11	Caser
Caser Enero 2009	7,92	2,77	2,57	-0,99	-1,11	Caser
Atlantis I, PP	7,70	2,77	2,57	-0,98	-1,11	Caser
Canarias R. Protegida	6,32	2,71	2,45	-1,15	-1,43	Caser
Caser Julio 2013	7,55	2,71	2,45	-1,15	-1,42	Caser
Caser 2009 Plus	7,16	2,70	2,44	-1,18	-1,48	Caser
Caser Depósito 35	10,56	2,70	2,45	-1,15	-1,42	Caser

Plan	Valor último Euros	Rentabilidad acumulada (%)				
		En 2023	En 1 año	En 3 años	En 5 años	Grupo
Rioja Plandepósito	10,97	2,70	2,45	-1,15	-1,43	Caser
Círculo Tranquilidad	10,14	2,70	2,45	-1,15	-1,43	Caser
Caser 2012	8,40	2,70	2,45	-1,15	-1,43	Caser
Plan Pension Creciente PP	7,22	2,68	2,27	-2,99	-2,00	March G.
Liberbank Tranquilidad	6,81	2,62	2,20	-0,72	-1,98	Unicorp Vida
Merchbanc PP	19,03	2,54	2,60	0,72	-1,41	Merchbanc
BK Renta Fija Corto Plazo	8,58	2,51	2,09	-2,22	-2,92	Bankinter
Generali Renta Fija	7,33	2,49	2,27	-1,60	-1,59	Generali
Cajamar Dinero	11,08	2,40	1,94	-2,73	-1,72	Cajamar Vida
RGA-Dinero	6,98	2,31	1,97	-3,13	-3,81	Rural
Renta 4 Duda Pública	11,18	2,28	2,17	-1,19	-1,71	Renta 4
Ibercaja Ahorro R. Fija	8,18	2,24	2,05	-1,79	-1,63	Ibercaja
Ibercaja Horizonte 2024	12,88	2,13	1,10	-5,74	0,28	Ibercaja
CR Corto Plazo	6,79	1,65	1,18	-3,03	-3,59	Caser
Plancaixa Futuro 2024	13,97	--	0,85	-5,29	-2,87	VidaCaixa
Arquia Banca Obj. 2024	127,36	--	4,55	-2,65	-0,46	Arquipensiones EGFP
Plancaixa Proyección 2024	12,64	--	1,06	-4,81	-2,33	VidaCaixa
CABK Ambición CP Premium	11,87	--	2,27	-2,70	-1,81	VidaCaixa
Arquia Banca P. Monetario	7,82	--	3,96	-2,04	0,86	Arquipensiones EGFP
CABK RF Corto Plazo	108,91	--	2,02	-2,54	-1,73	VidaCaixa
CABK Ambición Corto Plazo	11,04	--	2,27	-2,70	-1,80	VidaCaixa
Rentabilidad Media	2,77	2,47	-1,66	-1,06		
Rentab. Media Ponderada	2,76	2,27	-2,32	-1,47		

RENTA FIJA LARGO PLAZO GLOBAL						
<tbl

DIRECTIVOS

Si hace un favor en la oficina, mejor no espere algo a cambio

GESTIÓN Asumir que un favor es recíproco puede ocasionarnos problemas en el trabajo.

Miranda Green. Financial Times

En su dimisión como ministra del Interior del Reino Unido, Suella Braverman presentó con floritura lo que creía que era la prueba de un acuerdo con el primer ministro británico, Rishi Sunak. Afirma que él había aceptado una lista de sus condiciones para asumir el cargo. Pero hay un problema técnico: nunca la firmó.

Fue el último ejemplo de un fenómeno que me fascina desde hace tiempo: la gente que hace tratos que resultan ser imaginarios. Probablemente todos hemos visto a un amigo salir mal parado por suponer que un compromiso personal era mutuo, para luego verse defraudado por la realidad. En el trabajo, los problemas similares parecen centrarse más a menudo en malinterpretar los favores o la ayuda prestada como anticipo de una futura buena acción recíproca. Pero les diré algo: esos pactos no valen ni el papel en el que están escritos.

Naomi Shragai, psicoterapeuta laboral, coincide en que estos acuerdos imaginarios, los que "tenemos en la cabeza" suponiendo que la otra persona está de acuerdo, pueden ser un campo de minas, al igual que nuestra actitud general a la hora de recibir y dar ayuda en el trabajo. "No hay nada malo en hacer favores: es la forma de crear aliados, de generar confianza", me comenta. Pero la expectativa de reciprocidad puede parecer manipuladora o incluso "malévola" para algunos.

Curiosamente, una conocida más joven me comentó que sus compañeros normalmente sufrían un tremendo agobio por las obligaciones que sentían en el trabajo hacia quienes les ayudaban. Quizá estos amigos tuyos tengan razón al sospechar que los compañeros esperan algo a cambio. Yo, desde luego, he recibido ofertas profesionales que parecían tener demasiadas ataduras.

Cuidado con la paranoia

Shragai insiste en que, en la mayoría de los casos, se trata de una interpretación errónea. Pero añade que vale la pena ser inteligente. "A veces puedes confiar en tu instinto para saber si alguien espera una retribución en la oficina".

Una cosa es crear redes ayudándose mutuamente y otra muy distinta, señala, establecer obligaciones como red de seguridad si un lugar de trabajo se ha convertido en un entorno amenazador. Se trata de un comportamiento paranoico que "se extiende muy rápidamente": vigílalo en ti mismo y en otros. "Los parano



CUANDO INTERCAMBIAR 'FAVORES' TE HACE FAMOSO

El congresista texano Charlie Wilson cambió el curso de la historia al pedir favores en Washington en apoyo de la lucha de Afganistán contra la invasión rusa en la década de 1980. A cambio prestó su voto y ofreció devolver la ayuda. La historia del éxito de su estrategia fue recogida en un libro que se convirtió en guion de una película protagonizada por Tom Hanks en 2007 bajo el título de 'La guerra de Charlie Wilson'.

cos no esperan un favor recíproco, buscan protectores".

Una vez alertada sobre esta dinámica, me di cuenta de algo un tanto vergonzoso: mis propias punzadas de resentimiento si sentía que la gente podía ser un poco, bueno, retraída a la hora de proponer algo que pudiera compensar mi ayuda. Supongo que yo también buscaba retribución profesional.

Todo el escenario parecía muy *gansteril* (extracción de pagares, búsqueda de protectores) y cargado de ansiedad por ambas partes. Entonces me topé con un blog sobre el fenómeno en el que se advertía a los trabajadores de que debíamos tener cuidado con nuestro "gánster interior", que merodea por el trabajo como un mafioso cobrando la cuota a los compañeros a los que hemos hecho algún tipo de favor. El autor sugería que nos cuestionáramos nuestros propios

Podemos malinterpretar la ayuda prestada como un anticipo de una futura buena acción recíproca

No obstante, un sistema de favores mutuamente ventajosos forma parte de la construcción de alianzas

motivos a la hora de ofrecer ayuda. ¿Realmente queremos que la gente esté en deuda con nosotros?

Llevar la idea del trato implícito en esta dirección conduce a los métodos de la mafia, psicológicamente al menos. Pero, a veces, como reconoce Shragai, un sistema de favores mutuamente ventajosos forma parte de la construcción de alianzas. Y la mi-

nistra Braverman aparte, puede dar resultados verificables.

Pensemos en Charlie Wilson, el congresista texano que hasta entonces sólo había destacado por su vida social y que cambió el curso de la historia al pedir múltiples favores en todo Washington en apoyo de la causa que había elegido a última hora. Este individuo consiguió dirigir millones de dólares estadounidenses a la lucha de Afganistán contra la invasión rusa en la década de 1980. Prestó su voto y ofreció ayuda a otros como contrapartida.

Después de que un libro sobre su hazaña se convirtiera en película con Tom Hanks en el papel protagonista, sus contemporáneos dijeron que Hollywood había suavizado el impacto de su locura. A la pregunta de cómo habían conseguido los muyahidines derrotar al poderoso ejército soviético, el general Zia de Pakistán respondió simplemente: "Charlie lo hizo".

PISTAS



Alojamientos singulares para una escapada

Caoba Hotels, la plataforma que aúna alojamientos especiales alrededor del mundo, acaba de integrar los ocho hoteles de la cadena ibicenca Concept Hotel Group, alcanzando los 200 alojamientos en 38 países. ¿Entre las últimas incorporaciones? El hotel Mongibello abierto este año en Ibiza, Travassos 11 para sentirse un local más en la histórica ciudad portuguesa de Elvas o UFO Guadalupe (en la imagen) para observar algo más que estrellas.

La unión de coctelería y alta gastronomía

Comienza 'Momentos Únicos by Brugal 1888'; ruta que une coctelería y alta gastronomía y que recorrerá más de 50 locales de Madrid, Málaga, Sevilla, Valencia y Bilbao. Cada uno tiene la misión de elaborar un plato inspirado en este ron doblemente envejecido en barricas de roble americano y Jerez Oloroso, y hacer una versión del cóctel 'Dark 'n' Stormy', un clásico elaborado con él. Los chefs Dani García, Vicky Sevilla, Julen Baz participan en este viaje.

En la 'milla de oro' de Ribera del Duero

Finca Rodma lanza al mercado la añada 2020 de Avizor, un tinto monovarietal de uvas tempranillo vendimiadas en las zonas más altas de la finca de la bodega en la exclusiva 'milla de oro' de Ribera del Duero. En nariz presenta complejidad e intensidad, con aromas de frutos rojos y violetas, combinado con especias y hierbas aromáticas. La entrada en la boca es suave, tierna y cremosa, pero a la vez es largo, persistente y elegante. ¿Su precio? 36 euros.

GASTRONOMÍA

Así es la carta de dulces navideños de autor

CREATIVIDAD Pasteleros y chefs lanzan colecciones para celebrar las fiestas.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

Turrones de autor, figuras navideñas convertidas en esculturas dulces, el *panettone* consolidado como directo competidor del tradicional –y más español– roscón de Reyes y una variedad de piezas golosas dibujan la carta de este año de dulces navideños de autor, que llevan el sello de pasteleros y chefs que añaden creatividad a una colección que cada año se amplía.

• **Jordi Roca.** La familia catalana no solo vende dulces navideños con el sello de Jordi Roca –el pastelero de la saga– en sus tiendas de Gerona, sino que es posible comprarlos online. Se trata de una colección creada desde El Celler de Can Roca, Rocambolesc y Casa Cacao con muchas opciones de productos que pueden convertirse en regalos: *panettone* del restaurante triestrellado (63 euros, un kilo), Árbol de chocolate (49) o de turró (39,50) de Casa Cacao y Galletas de jengibre (6,80) de Rocambolesc, aparte de turrones de sus diferentes conceptos (con precios de 15,50 a 22 euros la tabletta), así como algunos creados expresamente para El Club del Gourmet de El Corte Inglés. Dentro de la estrategia de crecer con las marcas creadas para sus tiendas de chocolate y helado, Casa Cacao se ha instalado como *pop up* en el Hotel Las Arenas Balneario Resort de Valencia –esta tienda está operativa solo hasta mañana–, mientras Rocambolesc despachó este pasado fin de semana su oferta –incluida la salada, con el Bikini de canelón de Navidad– en el Hotel Cotton House, dentro del Algodonera Gastromarket.

• **Christian Escribà.** Fundada en 1906, Escribà es una famosa pastelería de Barcelona que está liderada en la actualidad por Christian Escribà, cuarta generación de la saga de reposteros, su mujer Patricia Schmidt y su hijo Pol Escribà. En su tienda o web, se pueden comprar figuras navideñas de chocolate, como el Árbol de Navidad XL (40 euros) o un Papá Noel de chocolate entrando por una chimenea (50). Además, justo hoy, se estrena en Glovo, con una sección, *Especial Navidad*, en la que se pueden comprar desde un *panettone* a turrones o roscones –relleno de mazapán y coronado con fruta confitada o relleno de nata y yema quemada–.



Roscón de Escribà, dentro de los productos que ahora vende vía Glovo.



Nueva tienda de Lluc Crusellas y su proyecto Eukarya, en Vic.

Árbol de chocolate de Casa Cacao, con el sello de la familia Roca.



Pandoro de 'limoncello' mascarpone de L'Atelier (Barcelona).



El 'Christmas tree' de Cakes & Bubbles, el café-pastelería de Albert Adrià en Londres.

Turrón de nata-nueces de Albert Adrià para Torrons Vicens.



Nino Re-druello.

Con Manuel Villalba, chef ejecutivo de Familia La Ancha, el chef de la saga hostelera vuelve a incluir roscones dentro de la oferta de repostería de The Omar, restaurante con obrador del grupo madrileño en el hotel Thompson Madrid. Para la actual temporada navideña, se puede pedir con rellenos como *Pantera rosa* y *Nutella casera*, aparte del tradicional o con nata. Tienen precios de 28 a 40 euros, mientras se pueden pedir las bolas de roscón, como formato individual (12 a 15 euros).

• **Ruth Gou.** La joven pastelera estrenó hace unos meses Gou Patisserie, como su propio negocio en Palafrugell. Firma una preciosa y creativa oferta dulce de Navidad, con turrones y perfectas figuras de chocolate como pequeños *Noels* o *Rudolphs*.

ductos festivos abarca troncos de Navidad, turrones, o el esponjoso Pandoro clásico (24 euros) o de *limoncello* mascarpone (28). L'Atelier Barcelona también acaba de ganar el título *Mejor Roscón Creativo* para su *Roscottone Gold*.

• **Dabiz Muñoz.** Considerado uno de los mejores cocineros y pasteleros del mundo, lleva años colaborando con Torrons Vicens, firma dedicada a la tradición turronería de la empresa catalana Agramunt, que cada año añade novedades a su catálogo. La gama *Adrià Natura* añade variedades (12,50 euros por barra) como el turró Nata-nueces o el Mandarina y yuzu. A su vez, la oferta de Cakes & Bubbles, café-pastelería del pastelero catalán en el Hotel Cafe Royal, en Londres, se adapta en clave navideña con productos como un goloso

Christmas tree, mientras un *little gingerbread man* –típica galleta navideña de jengibre– de cuela en su bandeja de varios pisos de bocados dulces de su servicio de *afternoon tea*.

• **Nino Re-druello.** Con Manuel Villalba, chef ejecutivo de Familia La Ancha, el chef de la saga hostelera vuelve a incluir roscones dentro de la oferta de repostería de The Omar, restaurante con obrador del grupo madrileño en el hotel Thompson Madrid. Para la actual temporada navideña, se puede pedir con rellenos como *Pantera rosa* y *Nutella casera*, aparte del tradicional o con nata. Tienen precios de 28 a 40 euros, mientras se pueden pedir las bolas de roscón, como formato individual (12 a 15 euros).

DEPORTE



La carrera salió a las 9 de la mañana de la madrileña plaza de San Juan de la Cruz y se desarrolló a lo largo de todo el paseo de la Castellana.

Las empresas conquistan la Castellana

XXIV EDICIÓN DE LA CARRERA DE LAS EMPRESAS Gran éxito de participación con más de 17.000 corredores.

Expansión. Madrid

La Carrera de las Empresas celebró ayer su edición número 24 con la participación de más de 17.000 corredores que representaban a más de un millar de empresas. Esta cita deportiva cuenta con el patrocinio de Quirónprevención y la colaboración de EXPANSIÓN, El Mundo, Actualidad Económica y el Ayuntamiento de Madrid.

El buen ambiente y la camaradería entre compañeros de trabajo fueron los grandes protagonistas de una carrera que se ha convertido en una cita imprescindible para las empresas que quieren promocionar los hábitos saludables y la actividad física entre sus trabajadores. Muchas de las empresas participantes utilizan la Carrera de las Empresas como una forma de motivar a sus trabajadores y de imbuir-

les la importancia del trabajo en equipo.

Los más de 17.000 participantes, directivos y empleados, pueden considerarse ganadores de la carrera, aunque sólo sea por el mérito de correr un domingo del mes de diciembre a las 9 de la mañana, que amaneció soleado, pero con un par de grados bajo cero. Entre todos lograron convertir el corazón empresarial de la capital de España en una pista de atletismo multicolor en la que el buen ambiente fue el gran protagonista.

A la oficina en zapatillas

La carrera comenzó en la plaza de San Juan de la Cruz, en pleno corazón financiero de Madrid, y discurrió por algunas de las zonas más reconocibles de la capital y donde muchos de los corredores acuden todos los días a trabajar. Así, los participan-



Esta edición batió récord con la participación de corredores pertenecientes a un millar de empresas

Los participantes llenaron de color el centro financiero de Madrid en un ambiente festivo

tes recorrieron puntos de interés como el paseo de la Castellana, el Estadio Santiago Bernabéu, Nuevos Ministerios, Cuzco, plaza de Castilla y plaza de Colón.

Los corredores se dividieron en dos distancias que salieron de forma simultánea de la plaza de San Juan de la Cruz en Madrid: 6,5 y 10 kilómetros. Cada empresa puede inscribir a tantos equipos como desee, compuestos por 2, 3 y 4 componentes –masculinos, femeninos y mixtos–. También a la hora de subir al podio, el componente individual se deja un lado para premiar a los mejores equipos en cada categoría.

Los ganadores

Los tiempos individuales más rápidos fueron para Laura Martínez Cañas y Cristian Martínez en la carrera de 6,5 kilómetros, y Ruth León y Hassan Oubaddi en la prueba de 10 kilómetros.

La Carrera de las Empresas se ha convertido en una cita clave del running en Navidad y en la que se pone de relieve el trabajo en equipo y la rivalidad bien entendida para superarse y lograr los objetivos. En esta fiesta del deporte se estrechan lazos entre compañeros de trabajo en un ambiente festivo, e incluso sirve para buscar sinergias con otras empresas.



La carrera discurrió por algunas de las zonas donde muchos de los corredores acuden todos los días a trabajar.

EXPANSIÓN contó con varios equipos en la carrera.

De pie, Carlos Drake, Carlos Polanco, Manuel del Pozo, Amparo Polo, Víctor Cruzado y Estela S. Mazo. Agachados, Pepe Bravo, Antonio Santamaría, Roberto Casado y Juan M. Martín. También participó Juanjo Marcos. Todos ellos hicieron un gran papel, lograron terminar la carrera.

Opinión

El giro moderado de la Fed, lecciones históricas



Tiffany Wilding
y Allison Boxer

Tras la reunión de diciembre, los responsables de la Reserva Federal subrayaron una creciente confianza en su capacidad para guiar a la economía estadounidense hacia un aterrizaje suave y, por tanto, iniciar el proceso de recorte de los tipos de interés.

Como ya había afirmado el propio Jerome Powell en un discurso de 2018, la estrategia de política monetaria es un ejercicio de gestión del riesgo. Al suavizar el sesgo alcista incrustado en anteriores declaraciones del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC, por sus siglas en inglés) y rebajar la trayectoria prevista del tipo de los fondos federales, la postura del organismo es que el equilibrio de riesgos se inclina a favor de lograr una inflación sostenidamente más baja. Así pues, las posibilidades de nuevas subidas de tipos han disminuido, y el debate del FOMC se desplaza rápidamente hacia las condiciones económicas que justificarían recortes de tipos.

Dado que Powell dijo a los periodistas que se había debatido en la reunión la posibilidad de recortes, los mercados han empezado a centrarse en cuán pronto y cuántos recortes podrían producirse. Sin embargo, la economía sigue mostrándose resistente, por lo que es probable que los responsables de la Fed quieran esperar hasta que haya pruebas adicionales que demuestren que la inflación sigue moderándose hasta volver al objetivo del 2% del banco central.

Aun así, la Historia sugiere que una vez que la Reserva Federal empieza a recortar, el ritmo podría ser más rápido del que implica la trayectoria media de tipos de interés prevista por el FOMC hasta el año 2025.

Tanto los pronosticadores como los mercados han tendido a subestimar la velocidad y la magnitud del ciclo de recortes del banco central cuando los tipos están en su punto álgido.

Proyecciones económicas

El banco central estadounidense también publicó proyecciones económicas actualizadas, que consideramos coherentes con la creciente confianza en que la economía estadounidense logrará un aterrizaje suave. Estas proyecciones incluyen una previsión mediana de 75 puntos básicos de recortes netos de tipos en 2024 –frente a los 50 puntos básicos anticipados anteriormente–, coherente con la expectativa de la Reserva Federal de que se produzca una moderación ligeramente más rápida de la inflación hasta el objetivo, con sólo un modesto aumento de la tasa de desempleo.

El Comité también suavizó el ses-

go alcista de los tipos de interés de sus previsiones al insertar la palabra “cualquier” en la frase: “Al determinar el alcance de cualquier reafirmación adicional de la política que pueda ser apropiada...”. Eso sugiere que, aunque el FOMC no quiere descartar por completo nuevas subidas, los responsables están ahora más seguros de haber alcanzado el nivel terminal del ciclo de alzas.

Aprender de los ciclos anteriores

Un análisis de 140 ciclos de recortes de tipos de interés de bancos centrales en catorce mercados desarrollados desde los años 1960 hasta hoy muestra que los bancos centrales han tendido a recortar más agresiva-

mente de lo que los analistas y los mercados esperaban inicialmente. Sin duda, esto refleja en parte la dificultad de los analistas para anticipar las recesiones y la tendencia de los bancos centrales a no recortar hasta que están seguros de que la economía ha entrado en recesión y el desempleo aumenta.

Sin embargo, en un puñado de casos los bancos centrales han actuado en ausencia de una recesión inminente. En estos casos, la inflación ya había tocado techo y los mercados laborales se habían relajado a medida que el desempleo aumentaba desde una posición muy por debajo de la tendencia, similar a la actual. Curiosamente, incluso en estas situaciones de ausencia de recesión, los bancos centrales aplicaron bajadas de 200 puntos básicos de media durante el primer año, aproximadamente el doble del ritmo de recortes cada dos reuniones que figura ahora en el Re-

sumen de Proyecciones Económicas de la Reserva Federal.

Consecuencias en los mercados

En la actualidad, los indicadores de inflación general y subyacente han alcanzado claramente su nivel máximo, mientras que las tasas de desempleo han empezado a subir. Sin embargo, los mercados laborales siguen tensionados y se ha avanzado menos en la moderación de la inflación de los servicios básicos sensibles a los salarios. El auge de la inmigración en las economías desarrolladas, estimulado por la reapertura de las fronteras tras la pandemia y los conflictos geopolíticos –tendencias que Powell ha mencionado de forma repetida en sus últimas conferencias de prensa– también complica la política monetaria, ya que un posible desajuste de las cualificaciones y unos mercados inmobiliarios con restricciones de oferta pueden limitar los efectos desinflacionistas de una mayor oferta potencial de mano de obra.

Por último, el temor a una reaceleración de la inflación, un problema al que ya se enfrentó el presidente de la Fed, Arthur Burns, en la década de 1970, podría hacer que los bancos centrales se retrasaran un poco más en su ciclo de recortes esta vez.

No obstante, estimar hasta qué punto podría retrasarse su respuesta política es más un arte que una ciencia. Además, cuando la Reserva Federal estadounidense empiece a recortar tipos, es probable que el ritmo sea más agresivo de lo que muchos esperan ahora.

En los mercados, el precio de los rendimientos reales de los bonos para los próximos años sigue siendo elevado, lo que sugiere que los inversores esperan un ritmo de recortes más gradual de lo que sugiere la Historia, incluso en ausencia de una recesión que podría obligar a la Fed a recortar aún más agresivamente.

Economistas en Pimco



Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal estadounidense.

Milei, mensajes, miedos



Carlos Rodríguez Braun

El discurso presidencial de Javier Milei transmitió dos mensajes y desató dos miedos. El primer mensaje fue el liberalismo. El nuevo presidente criticó de manera transversal a los gobiernos argentinos del último siglo, sin distinción entre regímenes democráticos y no democráticos. Se limitó a constatar lo obvio; a saber, que este siglo antiliberal hundió a Argentina en el subdesarrollo económico y la precariedad social. Brindó datos de pobreza e indigencia, pero también se refirió a la inseguridad, a las drogas, al desastre de los servicios públicos de educación y

sanidad, y hasta al atraso en las infraestructuras. Ante el naufragio ocasionado por el intervencionismo, concluyó: “Abrazar las ideas de la libertad es la única manera en la que podremos salir del pozo en el que nos han metido”.

El segundo mensaje, que marcó el comienzo de la agenda liberal, unió urgencia y rigor. Subrayó la crisis de las finanzas públicas, no solo por el déficit y la deuda públicos, sino por el déficit financiero del banco central, con sus pasivos remunerados impagables, que destacamos aquí en octubre (“Supongamos que Milei”, ver en <https://bit.ly/3SK8qO7>).

Este déficit duplica al del Tesoro en términos de PIB, y deber ser “limpiado” para acabar con la emisión inflacionaria. Asimismo, y para evitar el estallido de la hiperinflación, arti-

Tantos los liberales como los antiliberales temen que Milei fracase, aunque por opuestas razones

Tienen mucha gracia los admiradores de Sánchez que reprochan a Milei por incumplir compromisos

ficialmente contenida por el “cepo cambiario”, hay que hacerlo ya, porque “todos los programas gradualistas terminaron mal”, y porque “no hay plata”.

Milei fue también riguroso, no solo porque aseguró que el imprescindible ajuste será descargado sobre el Estado, no sobre la sociedad, sino porque proclamó que no aceptará el chantaje de los piqueteros, que se embolsan subsidios y después cortan las calles. Lo dijo claramente: “el que corta, no cobra”.

Todo esto suscitó miedos entre liberales y antiliberales.

Los liberales temen que Milei fracase. No solo porque representaría el retorno del socialismo populista que tanto daño ha hecho a mi Argentina natal, sino por lo que significaría de descrédito del liberalismo. Antes y

después de la caída del Muro de Berlín, los socialistas de todos los partidos han atribuido al mercado libre todos los males. Si Milei no consigue sus objetivos, lo harán con algo de razón, porque se trata de objetivos explícitamente liberales.

Los antiliberales temen que Milei tenga éxito. Sería devastador para quienes cultivan los mitos estatistas. En ese sentido, y por terminar con algo de humor, los que despotican contra el “ultraliberalismo” y denuncian que Milei no está cumpliendo sus promesas porque no dolariza ni cierra el banco central ignoran que nunca dijo que lo haría antes de resolver los desequilibrios hacendísticos y financieros. Y tienen mucha gracia que los admiradores de Sánchez reprochen a Milei por incumplir compromisos.

La incorporación del país al bloque va a poner a prueba las instituciones de la Unión y el compromiso de sus socios. No saldrá gratis.

Bienvenida Ucrania



ENSAYOS LIBERALES

Tom Burns
Marañón

a Unión Europea, esa próspera fortaleza de la economía de mercado que protege su bienestar social dando un paso atrás por cada dos que adelanta, ha hecho algo extraordinario. Ha obrado con decisión y con decencia y ha actuado cuando Estados Unidos, titubeante y dividido, se muestra crecientemente incapaz de vertebrar el mundo libre.

Los ricos del club Europa, los seis fundadores en 1957 más los tres –Reino Unido, Dinamarca e Irlanda–, que fueron admitidos en 1973 actuaron con altruismo hace casi cuarenta años cuando abrieron la puerta a los países del Sur –España, Grecia y Portugal–, que salían de prolongadas dictaduras. Y hace dos décadas mostraron idealismo al recibir a los empobrecidos del Este cuya muy trágica mala fortuna había sido estar detrás del telón de acero.

Ahora el bloque europeo se ha armado de un valor inusitado al dar la bienvenida a una nación que está en guerra con una superpotencia totalitaria que ocupa parte de su territorio y que, al anochecer, bombardea su capital, sus principales ciudades y su red de infraestructuras. El paso que ha dado la Unión Europea es portentoso.

La incorporación de Ucrania al bloque que ha anunciado Bruselas va a poner a prueba las instituciones de la Unión y el compromiso con ellas de sus socios. No saldrá gratis. La reconstrucción de un territorio pulverizado que es mayor que el de España implica un severo recorte a cuantos fondos tipo Next Generation cabía esperar en el medio plazo.

Todos, los beneficiarios de la Política Agraria Común en primer lugar,

tendrán que ser frugales consigo mismos y ser generosos con sus transferencias al devastado nuevo socio del bloque. En adelante Bruselas ya no se dedicará exclusivamente a velar por la competencia y a gestionar el lago del sector vitícola y la montaña de la mantequilla. El bloque estará frente a frente con un adversario totalitario en el cuadrilátero geoestratégico.

Europa necesitará el liderazgo de un estadista carismático y de altas miras para contener a un Kremlin que carece del más mínimo escrupulo. Nunca más ha de poder Rusia transgredir las normas del derecho internacional.

Ante la ampliación del bloque se ha de hacer el esfuerzo mental de tener las cosas claras y entenderlas por su nombre y por lo que son. Es urgente llamar al pan, pan y al vino, vino cuando los valores de la convivencia se tambalean. Es lo primero que ha de venir a la cabeza de uno cuando Vladímir Putin dice que va a continuar con su guerra para sojuzgar Ucrania porque se ha de *desnazificar* el régimen de Kiev.

Putin repitió esta estandarizada justificación de su escalada bélica la semana pasada cuando dio su primera rueda de prensa en dos años y el término que utiliza es una insultante y grosera distorsión. Emplea el vocablo para que el pueblo ruso vincule lo que por otro lado llama una “misión militar especial” con la *Gran Guerra Patriótica contra el III Reich*. Y lo que se ha de saber es que en febrero de 2022 la cosa no fue así. Putin ordenó la invasión del país vecino para evitar que contagiara al suyo con las muy europeas nociones de democracia y de rendición de cuentas.

También no está de más recordar que fue el mundo libre, la sociedad abierta que derrotó a la Unión Soviética en la Guerra Fría, el que “contagió” a Ucrania de todo aque-



El presidente ucraniano, Volodímir Zelenski.

Una mayoría de ucranianos ha querido pertenecer a la Unión desde el minuto cero

La reconstrucción de un territorio pulverizado mayor que el de España implica un severo recorte

llo que detesta Putin. No hay pueblo que prefiera el cruel autoritarismo a las leyes consensuadas que afianzan la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad. Una mayoría de ucranianos ha querido pertenecer a la Unión Europea desde el minuto cero y está “dispuesta a morir” por ello.

En el pudiente y autosatisfecho Occidente no gusta mentar el fervor del sacrificio ucraniano. Engloba palabras mayores que están en desuso entre las acomodadas élites porque desconciertan las conciencias. Pero Occidente ha transmitido de generación en generación aquello que dijo en el siglo XVIII el gran liberal británico Edmund Burke: “lo único requerido para que el mal prevalezca es que los

hombres buenos no hagan nada por evitarlo”. Por eso el mundo libre tiene la inequívoca obligación moral de estar hombro con hombro con los ucranianos.

Putin dice a todo el que le quiera escucharle que el mayor desastre del siglo XX fue la implosión del imperio soviético. Fue justamente lo contrario. Los ucranianos celebraron la caída del Muro en 1989 al igual que los ciudadanos de los demás países avasallados por Moscú y que ahora, aliviados, forman parte de los Veintisiete. Por fin la Unión Europea ha mostrado una extraordinaria valentía. Se ha plantado ante Putin y acoge a Ucrania en su seno. Y a la vez a su pequeña colindante Moldavia que es una sociedad próxima a la indigencia.

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay



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

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2023. 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".

EL PAÍS ASIÁTICO ESTÁ TRATANDO DE ATRAER A LOS GRANDES FABRICANTES DE LA TECNOLÓGICA, COMO LA TAIWANESA FOXCONN, PARA QUE ABRAN PLANTAS EN SU TERRITORIO. NO OBSTANTE, SE HA TOPADO CON PROBLEMAS CULTURALES Y DE FALTA DE VIVIENDAS PARA LOS MILES DE TRABAJADORES REQUERIDOS.

India busca ser la 'nueva China' de Apple



J. Reed/K. Hille. Financial Times
India quiere ganar atractivo como centro de fabricación para empresas tecnológicas como Apple, que está desarrollando una estrategia *China más uno* para diversificar el origen de su producción. No obstante, el éxito de este plan puede depender de cómo resuelvan el país y los inversores una cuestión acuciante: cómo y dónde conseguir suficientes trabajadores en los lugares adecuados.

Cientos de millones de trabajadores que migraron de unas regiones a otras desempeñaron un papel crucial en el ascenso de China como la *fábrica del mundo*. Los ejecutivos que esperan que India se convierta en un centro manufacturero paralelo, a medida que aumentan las tensiones geopolíticas, aguardan a ver si sus trabajadores estarán igual de dispuestos a abandonar sus hogares por un trabajo que incluye pasar largas temporadas en una residencia.

"Cuando empezamos a fabricar en Shenzhen, todos los trabajadores venían de lejos, por lo que era necesario construir alojamientos para ellos desde el inicio", explica una persona cercana a Foxconn, el mayor fabricante del iPhone. La empresa ha declarado que sus ambiciones de fabricación en India se extienden a nuevos productos como los coches eléctricos.

"El principal modelo en India hasta ahora era traer a los trabajadores desde sus ciudades de origen con autobuses lanzadera, pero a medida que la tendencia escala, eso simplemente no es sostenible".



Trabajadores de una filial de Foxconn en India, en una planta de 'smartphones' de la compañía situada en la región de Tamil Nadu.

Bloomberg News
Las cifras sobre la mesa pueden ser enormes: la planta de iPhone de Foxconn en la ciudad china de Zhengzhou, la mayor del mundo, ha llegado a emplear a 300.000 personas en los momentos de máxima actividad.

Problemas de alojamiento
La cuestión del alojamiento de los trabajadores reviste especial urgencia por el papel que desempeñan las mujeres en la industria electrónica. Constituyen el grueso de la mano de obra en el sector de la electrónica en los centros de fabricación más arraigados, como China y Vietnam, donde las residencias para trabajadores centran en gran medida la atención de las empresas, junto con cuestiones normativas como los aranceles comerciales y la legislación laboral.

Los trabajadores indios están menos dispuestos a trasladarse y vivir lejos de sus hogares

En India hay menos mujeres que trabajan en fábricas que en la mayoría de los países asiáticos, debido a los problemas de seguridad en los desplazamientos y a la estigmatización social del trabajo femenino, lo que hace que la cuestión del alojamiento de los trabajadores sea especialmente acuciante.

"Hay toda una serie de normas sociales y culturales que impiden a las mujeres trabajar en la industria", afirma Radhika Kapur, profesora del Consejo Indio de Investigación sobre Relaciones Económicas Internacionales.

"Pero eso también significa que hay una gran oportunidad para atraer a las mujeres".

A medida que compañías como Apple y Foxconn trasladan más producción al sur de India, empresas y funcionarios locales hacen planes para construir residencias que sumarán una capacidad de decenas de miles de camas.

En Tamil Nadu, centro neurálgico de la industria electrónica india, donde Foxconn tiene su principal fábrica de ensamblaje de iPhones para Apple, una agencia gubernamental está construyendo varios bloques para alojar a unas 18.000 mujeres, según señalan funcionarios locales a *Financial Times*.

Se espera que Foxconn ocupe toda esta capacidad, según personas cercanas a la empresa taiwanesa. Foxconn prevé terminar la construc-

ción de otra residencia en Tamil Nadu en los próximos meses, que podrá alojar a 20.000 trabajadores más.

En la región de Karnataka, que alberga la capital india de la tecnología, Bangalore, y donde Foxconn ha puesto la primera piedra de otra planta, el estado desarrolla un proyecto de apoyo y construcción de residencias. "Los inversores están revisando la política y enviarán sus comentarios al gobierno", explica Priyank Kharge, ministro de Tecnologías de la Información del estado.

Según Kharge, Karnataka quiere garantizar a su población "una generación de empleo estable" y soluciones para los trabajadores que reduzcan el tiempo de desplazamiento a las instalaciones donde trabajan.

En Telangana, uno de los

estados indios más favorables a las empresas, el gobierno local permite a los inversores dedicar el 20% del terreno donde construyen fábricas a residencias, lo que les ahorra el coste de adquirir propiedades adicionales.

Más empleados

Foxconn está construyendo una fábrica para producir los auriculares inalámbricos AirPods de Apple a través de su filial FIT a partir del año que viene. Se espera que su fábrica de Kongara Kalan, cerca del aeropuerto de Hyderabad, incluya una residencia.

Los planes de Foxconn de construir más viviendas en India ponen de relieve su expansión en el país y los posibles obstáculos que tiene por delante. En junio, la plantilla de la empresa en India era de sólo 50.000 empleados, frente a los entre 700.000 y un millón de empleados de China.

Algunos observadores de la industria han expresado su escepticismo sobre la capacidad de Apple y de su principal proveedor para aumentar la producción en India, en parte a consecuencia de los problemas relacionados con el alojamiento de los trabajadores y las garantías para las mujeres.

Ejecutivos de Foxconn y de otros fabricantes taiwaneses han afirmado en repetidas ocasiones que sería imposible reproducir en India o Vietnam las estructuras de producción en masa que construyeron en China, principalmente porque allí los trabajadores están mucho menos dispuestos a dejar a sus familias y vivir en residencias.

LAS CUENTAS CLARAS PODCAST



El podcast de Economía de EL MUNDO que analiza las claves y el contexto de las noticias más destacadas y relevantes de la semana.

¡Escúchalo ya!

elmundo.es/podcasts/las-cuentas-claras.html

EL MUNDO

ACTUALIDAD ECONÓMICA

Proyecta tu economía

Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES



LAS RONDAS DE LA SEMANA

Las operaciones de las españolas **Inbrain**, **Checktobuild** y **SotySolar**, y las megarrondas de **SumUp** y **Mistral AI**.



Equipo de Bookker, firma liderada por Miguel Ángel Orellana.



A. Cabrera, J.C. Preciado y D. Montero, de Homeria.



Daniel Sillari y Rafael Vera, cofundadores de Golfmanager.

Empresas que no piden dinero para triunfar

La dificultad para acceder al capital activa el ingenio y demuestra que tener dinero no hace mejores a las compañías. El interés por aquellas que son **eficientes** se mantendrá durante 2024 y los fondos seguirán apostando por empresas que obtengan **resultados**. Los inversores miran con lupa las métricas y la rentabilidad de las firmas para asumir el menor riesgo posible, y las 'start up' que logren avanzar con **fondos propios** serán las que resulten más atractivas.



Álvaro García de Polavieja, CEO y cofundador de Sailwiz.

NEGOCIOS

Innovadores de la aventura en la economía de las experiencias

FINANCIACIÓN

Enisa bate récords con más de 110 millones en préstamos

Santander Startups
Nos entendemos



Descubre más en
bancosantander.es

 **Santander**
Por ti, los primeros.

TENDENCIAS | AUTOFINANCIACIÓN

Crecer a pulmón cuando hay sequía de capital

Las 'start up' capaces de avanzar con **fondos propios** y **ser rentables** cobran más atractivo en el contexto actual de caída de la inversión. Estas firmas apuestan por un **crecimiento sostenible** antes que por las rondas de financiación.

Mª José G. Serranillos. Madrid

La firma catalana **Adpone**, fundada en 2015 y dedicada a encontrar el espacio publicitario más adecuado para los intereses de cada anunciantes, figura entre las compañías europeas con un crecimiento de sus ingresos más rápido según el ranking FT 1000 de este año elaborado por *Financial Times*.

La compañía, con una facturación de 24 millones de euros, también se incluye en el último ranking elaborado por la gestora **Bewater Funds** que reconoce a las compañías españolas tecnológicas más eficientes en capital. Concretamente, aparece en el segundo puesto de esta clasificación por detrás de la plataforma **PcComponentes**, dedicada a la venta de informática y electrónica, y por delante de firmas como **Nutritienda**, **Genei**, **Mestrelab** o **Freepik**.

El ranking de Bewater Funds, que se actualiza cada año, destaca a las empresas que necesitan poco capital de sus inversores y que consiguen importantes volúmenes de facturación o transacciones de valor para la compañía. Siempre siendo rentables o mirando la rentabilidad muy de cerca. Detrás de estas empresas hay varios factores que la gestora considera muy destacables, como la capacidad que un equipo emprendedor tiene de conseguir que su empresa sea rentable. Este hecho, según Bewater Funds, ha demostrado mucho.

"La escasez de capital, como sucede en el contexto actual marcado por la incertidumbre, hace aguzar el ingenio y sacar lo mejor de los em-



prendedores", resalta **Ramón Blanco**, cofundador y CEO de Bewater. "En la gestora nos gustan e invertimos en empresas tecnológicas que sean eficientes en capital, con un crecimiento elevado y con un cash flow (flujo de caja) positivo. Y sin necesidad de acudir a financiación externa", detalla Blanco.

El directivo de Bewater Funds subraya que "este perfil de compañía eficiente cobra más sentido y valor en la coyuntura actual de ajuste de valoraciones y caída del capital". Blanco añade que "paradójicamente estas firmas han ganado visibilidad en la actualidad, mientras que en años pasados apenas salían a la luz".

LA 'X' DE LA GENERACIÓN Z. Todos la conocen como la marca de la 'X', ya que es la letra de la imagen que distingue a las camisetas y sudaderas de **Blue Banana**. La compañía fue creada en 2016 por dos jóvenes emprendedores, Juan Fernández-Estrada y Nacho Rivera, quienes tenían claro que su producto debía ser desenfadado para seducir a la generación Z. Con un capital inicial de 3.000 euros despegaron y fueron creciendo poco a poco. "Nacimos en las redes sociales como una marca cien por cien digital y no dimos el paso al canal 'offline' hasta que sentimos que estábamos realmente preparados", cuentan los emprendedores. Hoy Blue Banana cuenta con once tiendas físicas en varias ciudades españolas, más once 'corner' en El Corte Inglés. En su primer año la compañía facturó 42.000 euros y en 2022 llegó a los 12,7 millones, un 74% más que el año anterior. "En 2023 esperamos superar los 17 millones", aseguran. "La independencia de socios externos puede ser parte de nuestro éxito. Confiamos en nuestra intuición y capacidad de trabajo y, de momento, el resultado es positivo".

El inversor se refiere a 2021 y 2022, años de máxima euforia inversora en el ecosistema innovador, cuando las estrellas eran las start up que levantaban rondas millonarias.

Ahora, los inversores miran con lupa las métricas y la rentabilidad de las compañías con el objetivo de asumir el menor riesgo posible. "Cuando cie-

rras ronda tras ronda puedes caer en la tentación de malgastar el dinero conseguido", sostiene.

Parece que el interés por las compañías eficientes se mantendrá durante 2024. Aunque se perciben brotes verdes en la valoración de las start up que reflejan una recuperación del valor de las compañías –según un informe reciente de CB Insights–, la tónica para el próximo año seguirá siendo la prudencia. Una pauta que llevará a los fondos a continuar apostando por compañías que demuestren buenos resultados.

El valor de no pedir dinero

"A los inversores se nos suele olvidar este modelo de compañías, pero realmente es un gusto que no pidan dinero continuamente", defiende **Iñaki Arrola**, cofundador de **K Fund**. Arrola destaca varios ejemplos de start up en los que invirtió en sus primeras etapas, pero posteriormente no han necesitado de más capital exterior para crecer. "Un caso es la proptech **Urbanitae**, que ha ido ganando dinero poco a poco y de forma sostenida", explica. "Otro ejemplo es **Mailtrack**, una compañía que dispone de diversas funcionalidades de seguimiento de los correos electrónicos. En ella invertí al principio desde mi fondo **pre-seed Vitamin K**, y ha mostrado un gran crecimiento estos años", añade Arrola.

El inversor vuelve a insistir en la idea de que la dificultad de acceder a capital lleva a activar el ingenio y recuerda que "el hecho de tener dinero no hace mejores a las compañías".



Diego Bestard,
CEO
y cofundador
de Urbanitae.

Una puerta abierta a la inversión en ladrillo

Diego Bestard tenía claro que no quería el mismo modelo de financiación de cerrar una ronda tras otra cuando lanzó **Urbanitae** en 2017, plataforma de 'crowdfunding' para invertir en el sector inmobiliario que empezó a operar en 2019 cuando obtuvo la autorización de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). "Venía de trabajar en una 'fintech' en la que habíamos levantado varias rondas y no quería replicar la misma tónica. Quería un proyecto que pudiera crecer por sí mismo y alcanzar la rentabilidad con sus propios recursos", explica este emprendedor. En su etapa inicial Urbanitae levantó una ronda de in-

versión de 2,5 millones de euros, en la que participó K Fund, entre otros inversores, con la que pudo impulsar el negocio y encaminarse hacia el 'break even', el punto de una compañía en el que roza el umbral de la rentabilidad. "Hemos mantenido un crecimiento del cien por cien anual en los últimos ejercicios y en 2022 cerramos con un volumen de 72 millones de euros invertidos a través de nuestra plataforma. En 2023 esperamos terminar con 140 millones y en 2024 el objetivo será alcanzar los 300 millones", detalla Bestard. En facturación, la compañía ya ha alcanzado los 8 millones y los dos millones en beneficios.

Una trayectoria que seduce a 'FT'

Freepik se ha convertido en el banco de imágenes y recursos gráficos de referencia en Europa, con un catálogo de 160 millones de referencias que usan más de 100 millones de usuarios. La facturación de esta compañía nacida en 2010 en Málaga alcanza ya los 80 millones de euros, un volumen que ha conseguido con un crecimiento orgánico, poco a poco y sin necesidad de acudir a rondas de financiación. En 2020 el fondo de inversión EQT adquirió parte de la empresa, "pero esta operación no supuso frenar

nuestra pauta de crecimiento mantenida hasta ese momento", señala Joaquín Cuenca, CEO y fundador de la compañía. Para este emprendedor "una de las claves del éxito de Freepik es que hemos asumido el reto de crear los contenidos gráficos que demandaban los usuarios". Cuenca añade que "el no haber dependido de financiación externa nos ha permitido ser



Joaquín Cuenca, CEO de Freepik Company.

muy cuidadosos con el gasto y estudiar muy bien en qué destinar el dinero". Los buenos resultados obtenidos por esta compañía, con una plantilla de 550 empleados, hicieron que 'Financial Times' se fijara en ella y durante cuatro años consecutivos –de 2017 a 2020– la incluyó en su ranking anual de las mil empresas europeas de más rápido crecimiento".

Arrola considera que "venimos de años de borrachera de dinero y esa época ya ha quedado atrás".

Elegir al emprendedor

Yago Arbeloa, inversor y presidente de **MioGroup**, cree que "no se puede crecer sin control y a base de rondas de financiación". En su opinión, la continuidad en la contracción de las valoraciones que se espera para 2024 "es buena para el ecosistema y esto implicará que sean los inversores los que elijan a las compañías más eficientes en capital". Años atrás, recuerda Arbeloa, era al revés: el emprendedor podía elegir al inversor con el que crecer. Arbeloa lanza un mensaje a las start up: "Siempre que puedas crecer solo, házlo solo. Es la mejor situación posible". No se debe olvidar, añade, que "cuando se opta por acudir a un fondo los objetivos entre el emprendedor y el inversor han de estar alineados. A veces sucede que la compañía prefiere tener un ritmo de crecimiento no tan veloz como el que suelen imponer los fondos".

La start up barcelonesa **Nora Real Food**, dedicada a cocinar y enviar

diariamente menús saludables a los empleados de las empresas, es otro ejemplo de negocio que ha optado por ir en solitario en su crecimiento. La compañía consiguió 455.000 euros en una ronda en 2020 que le ayudó a despegar en las primeras fases del negocio y, posteriormente, ha ido creciendo poco a poco, de forma sostenida. Una de sus fundadoras, **Nora Vallcorba**, explica que "la compañía ha pasado de facturar 600.000 euros en 2020 a cerrar este año con un volumen de 5 millones".

Vallcorba explica que "crecer sin fondos tiene sus puntos positivos y negativos, como todo en la vida. Entre las ventajas destacaría que aprendes lo que es la resiliencia y la fortaleza. Te has de enfrentar a desafíos económicos desde una fase muy inicial de la empresa y esta capacidad de adaptarse y superar obstáculos es muy valiosa con los años. La falta de recursos fomenta la creatividad y la habilidad para encontrar soluciones innovadoras. Al crecer sin fondos sueles desarrollar una mentalidad de *hacer más con menos* y encontrar maneras ingeniosas de abordar problemas".

La solución eficiente para el 'delivery'

La compañía extremeña **Homeria** figura en el ranking que publica cada año Bewater Funds en el que incluye a las empresas españolas tecnológicas más eficientes en capital. La compañía fue creada por Juan Carlos Preciado y Fernando Sánchez como 'spin off' de la Universidad de Extremadura. Su producto consiste en la plataforma WinDelivery para que grandes cadenas de restauración, como VIPS, Burger King o Foster's Hollywood, gestionen sus pedidos a domicilio. Más de 1.200 restaurantes

de estos grupos utilizan, día a día, WinDelivery para enviar sus pedidos. Tras la salida de Preciado y Sánchez, la compañía está actualmente liderada por Alejandro Cabrera, quien explica que en 2023 se espera mantener la misma cifra de facturación del pasado ejercicio: 5,9 millones de euros. Desde su creación en 2008, Homeria ha basado su negocio en



De izquierda a derecha: Alejandro Cabrera, director general de la 'start up' extremeña; Juan Carlos Preciado, fundador de la compañía y David Montero, director de operaciones de Homeria.

un crecimiento sostenido sin necesidad de acudir a fondos de inversión. En febrero de 2022 se produjo un importante hito para Homeria cuando Glovo se fijó en ella y adquirió la compañía. Esta operación ha permitido a la empresa extremeña seguir mejorando su tecnología y, sobre todo, poder ampliar su oferta de servicios dirigidos a los restaurantes.

Gestione su campo de golf desde la nube

Con una previsión de facturación de un millón de euros para 2023 y el objetivo de duplicar esta cifra el año que viene, **Golfmanager** ha logrado posicionarse como el software para la gestión de los campos de golf en España de más de diez países. La compañía fue creada por tres socios que venían de trabajar en Playtomic. "De esta compañía tomamos la idea que nos llevó a lanzar nuestro proyecto. Vimos que el software de gestión y reservas que ellos emplean para las pistas de pádel se podía trasladar al negocio del golf", explica Daniel Sillari, fundador de la 'start up' junto a Rafael Vera y Santiago Corredoira. La compañía ha alcanzado ya la cifra de 250 campos de golf que gestionan su negocio y sus reservas con esta herramienta 100% en la nube, y en 2024 se espera llegar a cerca de los 400. "No hemos necesitado acudir a fondos para crecer porque nacimos con un capital propio –de los beneficios obtenidos en Playtomic–



Daniel Sillari y Rafael Vera, cofundadores de Golfmanager.

y nos hemos autofinanciado con el incremento de la cartera de clientes, año tras año", señala Sillari. "La gran ventaja de ser independientes –subraya el emprendedor– es poder tomar decisiones de forma rápida y ágil. Todo se decide entre nosotros. Además, nos permite centrarnos más en nuestro negocio, sin necesidad de emplear tiempo en realizar informes continuos sobre nuestras métricas que exigen los inversores".



Equipo de Bookker, firma liderada por Miguel Ángel Orellana.

Reserve su puesto de trabajo desde el móvil

Nacida en 2018, **Bookker** ha ido ganando peso entre las soluciones y herramientas tecnológicas dirigidas a resolver las nuevas necesidades laborales surgidas por el auge de los modelos flexibles de trabajo. La 'app' de esta empresa, liderada por Miguel Ángel Orellana, permite a los empleados de las compañías realizar reservas de sus puestos de trabajo, salas de reuniones, plazas de parking o elegir el turno de comida en el restaurante de la empresa. Con el fin de hacer más ágiles esta operativa la 'start up' se ayuda de tecnologías de realidad aumentada, 'big data', inteligencia artificial y planos interactivos.

Grandes grupos como Telefónica, Danone o Itaú (uno de los mayores bancos de Latinoamérica) utilizan la herramienta para que sus trabajadores realicen las reservas. La plataforma cuenta ya con 220.000 usuarios activos en 15 países, gestionando 140.000 puestos de trabajo, 8.000 salas de reuniones y 15.000 plazas de parking. Para Orellana el reto de crecer sin financiación externa conlleva "aprender a la fuerza, a ser más eficientes en costes, a tomar decisiones más rápido y a enfocar mucho la estrategia. Todo esto da una mayor experiencia para entender mejor las necesidades de capital".

OPORTUNIDADES | NEGOCIO

‘Start up’ que hacen posible vivir aventuras

Las empresas buscan desatar las **emociones** de los clientes en la era de las **experiencias**, pero estos emprendedores dan un paso más allá y ofrecen planes memorables sólo a la altura de los **más aventureros**.

Jesús de las Casas. Madrid

En la denominada *economía de la experiencia*, todas las compañías aspiran a generar emociones y proporcionar vivencias positivas a sus usuarios. Algunas start up van más allá y brindan a sus clientes la posibilidad de vivir auténticas aventuras en distintos puntos del planeta. Proponen planes que quizás no seduzcan a todos, pero dejan verdadera huella en aquellos que lo prueban.

Así lo confirma Álvaro García de **Polavieja**, CEO y cofundador de **Sailwiz**, quien reconoce que su propuesta no es para todo el mundo: “Nuestros usuarios son gente con ganas de aventuras y de convivir”. Su modelo de turismo náutico a bordo de barcos de recreo implica una convivencia estrecha, de manera que “quienes se unen a estos viajes suelen tener una mentalidad muy abierta a la hora de querer conocer y compartir estas aventuras con nuevas amistades”.

Algo similar ocurre en el caso de **Bunji**, que pone el foco en personas que viajan solas y les ayuda a que puedan compartir experiencias con otros viajeros que se encuentran en la misma situación. “Nuestro perfil de usuario es una persona que viaja para empatarse de la cultura y naturaleza del lugar, aprender y descubrir el mundo de forma real y auténtica, huyendo de los circuitos masificados y del turismo en masas”, resalta **Flor Soler**, su CEO y fundadora.

Kampaoh pone el foco en clientes de hotel que nunca habían considerado el camping como destino vacacional.



▼ La subida a los montes Martial, en Argentina, es una de las experiencias que Bunji ayuda a compartir a las personas que viajan solas.



▲ Sailwiz pone en contacto a patrones de barco con gente que quiere navegar.



Salvador Lora, CEO y fundador de Kampaoh.

Acampada con el confort de un hotel

El origen de **Kampaoh** se remonta a 2016, cuando Salvador Lora pasaba sus vacaciones en Puerto Rico. Ante la escasez de plazas hoteleras, no le quedó más remedio que alojarse en un camping que, para su sorpresa, ofrecía tiendas ya montadas y totalmente equipadas. Cuando volvió a España, decidió probar esta idea alquilando cinco parcelas en un camping de Tarifa (Cádiz). Su propuesta funcionó: permite disfrutar de las ventajas de acampar en la naturaleza, pero sin necesidad de llevar ningún tipo de material porque sus tiendas

cuentan con colchones hinchables, electricidad, merendero... algunas tienen incluso baño propio y termostato de agua caliente. “Aprovechamos las instalaciones de campings ya existentes y utilizamos un modelo sin cimientos, buscando el menor impacto posible en los entornos donde lleva a cabo su actividad”, explica Samuel Mateos, responsable de marketing y comunicación de la ‘start up’. Esta opción seduce a “clientes de hotel que nunca habían considerado el camping como destino vacacional”, atraídos por una mo-

dalidad de alojamiento que les permite conectar con la naturaleza sin renunciar a la comodidad. Tras cerrar una ronda de 14 millones de euros a comienzos de 2023, Kampaoh ha empezado a operar en Francia, Italia y Portugal, además de reforzar su presencia en el mercado español con nuevas aperturas en zonas como Galicia, Asturias, Cantabria y Cataluña. En el último año ha duplicado su número de campings desde 40 a más de 80, y ha multiplicado por 2,5 la facturación hasta alcanzar los 23 millones de euros.

Acompañando a quienes viajan solos

La valenciana Flor Soler llegó a Australia hace unos años con una visa de trabajo. Había viajado en solitario, pero a veces echaba de menos conectar y conocer a otros viajeros con los que compartir experiencias, excursiones e incluso para tomar algo. "Vi que era una necesidad común y que no existía ninguna plataforma que lo solucionara, así que decidí llevarlo a cabo", recuerda Soler, que entonces puso en marcha **Bunji**. Comenzó sola antes de la pandemia, pidió un préstamo personal para iniciar el desarrollo de

la 'app' y, ya en 2022, apostó fuerte por el proyecto. A finales de aquel año ya tenía un equipo dedicado a la 'start up', que pone el foco en las experiencias de viaje. Soler cuenta que "el modelo de negocio se basa en sugerir experiencias locales a nuestros usuarios: nuestro algoritmo utiliza la inteligencia artificial para proporcionar experiencias en destino según sus intereses, así como viajeros afines con quienes poder compartirlas".

Para ello, trabaja con empresas locales independientes, eliminando

intermediarios del proceso. Ahora cobra una comisión por cada reserva a estos proveedores, pero baraja otras formas de monetización, como un software SaaS y un modelo 'freemium' para sus usuarios. La CEO y fundadora de Bunji comenta que las experiencias de aventura son las que más atraen a sus clientes, desde el senderismo y la pernocta en la montaña hasta las travesías en la jungla y la convivencia en aldeas con locales. Destinos como Bali (Indonesia), Tailandia y Vietnam son los más demandados.



Flor Soler, María Castellote y Erik Romero conforman el equipo de Bunji.



Álvaro García de Polavieja, CEO y cofundador de Sailwiz.

Una travesía por el Atlántico en velero

El turismo náutico suele asociarse a la condición de elitista, como algo reservado para quienes pueden comprar un barco o alquilarlo. Es una barrera contra la que lucha **Sailwiz**, un proyecto que nació en 2017 en el seno de Esade en Madrid. Aficionados a la navegación de recreo, sus tres fundadores descubrieron que la tendencia de economía colaborativa que ya imperaba en otros sectores todavía no había llegado a este. "La idea es muy sencilla: conectar propietarios de embarcaciones de recreo que organizan travesías

con gente que quiere compartirlas, reservando una plaza o un camarote para pasar varios días navegando por un precio reducido, con la ventaja de hacerlo guiado por un patrón experto y conocedor de la zona de navegación", explica Álvaro García de Polavieja, CEO y cofundador de la 'start up'. Tras empezar con varios barcos en la zona del Levante y Baleares, ha ido creciendo hasta ofrecer aventuras en 40 países. Sailwiz ofrece planes para todos los públicos: cursos de navegación de un fin de semana y unos días na-

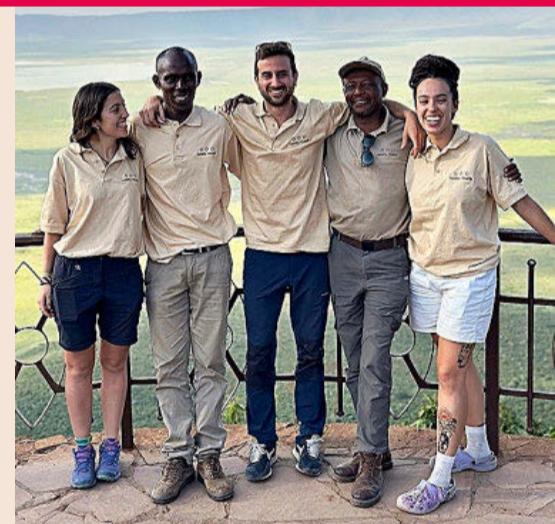
vegando por Menorca, pero también aventuras como cruzar el Atlántico a bordo de un barco de vela y expediciones a la Antártida. "A estos planes se unen personas con espíritu aventurero que generalmente ya han navegado en travesías más cortas y quieren vivir una experiencia de larga permanencia en el mar", comenta García de Polavieja. Aunque el mercado español aún representa un 80% del volumen de negocio, ya trabaja con patrones de barcos del resto de Europa, principalmente italianos y alemanes.

Explorando destinos remotos en África

Guillem Gomis se considera una persona con espíritu emprendedor, y no es una exageración: tras varios años viviendo en distintos puntos de África, llegó a trabajar en Tanzania en el sector turístico y en el ámbito de las energías renovables. "Familiares y amigos contactaban conmigo para que les organizara safaris. A medida que lo hacía, me di cuenta de que había una oportunidad de crear impacto haciendo lo que más me apasionaba", recuerda acerca del germen de **Watawu Travel**, que acabó fundando en 2020.

El proyecto consiste en una agencia que organiza viajes a destinos remotos en África, así como un touroperador de coches de safaris y guías en Tanzania. Gomis explica que al principio diseñaban rutas personalizadas para parejas, familias y grupos de amigos. Este año ha incorporado los grupos reducidos como nuevo formato de viaje para reducir los costes, optimizar la operativa y dar la oportunidad a personas que acuden en solitario pero quieran compartir esta experiencia vital. Watawu Travel trabaja con pro-

veedores locales, presta especial atención al diseño de la ruta, envía el 80% de sus ingresos a destino y ofrece una atención muy cercana al viajero, evitando "las típicas visitas a tribus". Sin financiación externa, ya ha consolidado su modelo de negocio como agencia de viajes y crece año tras año en clientes e ingresos. Ahora, Gomis se plantea el reto de crecer tanto en mercados como en verticales y ya estudia abrir franquicias en mercados no hispanohablantes como Alemania, Países Bajos y EEUU.



El equipo de Watatu Travel, con su CEO y fundador Guillem Gomis, en el cráter de Ngorongoro (Tanzania).

Cómo estudiar y trabajar en las antípodas



Pere Rúbies y Goiko Llobet son respectivamente CEO y cofundador de GrowPro.

La experiencia personal de Goiko Llobet y Pablo Gil hace una década en Australia les permitió entender de primera mano las dificultades que atraviesan cada año miles de jóvenes, principalmente estudiantes y recién graduados, en su camino para terminar de formarse, arrancar su vida profesional o simplemente vivir una experiencia en el extranjero. Así, fundaron **GrowPro** con el objetivo de que ninguna persona estuviera sola al aterrizar en un destino tan lejano. Esta plataforma de experiencias educativas internacio-

nales opera desde España en países como Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos, Irlanda, Malta, México, Perú, Chile, Colombia y Argentina. Su propósito es convertirse en una especie de compañero de viaje que ya está en el país al que el usuario quiere acudir, de forma que puede asesorarle antes y durante su estancia, así como aportarle todos los servicios que necesitan para organizar y disfrutar de su experiencia en el extranjero. Asimismo, la 'start up' apuesta por desarrollar un concepto de comunidad

en cada territorio en el que está presente, que cumple el rol de una segunda familia. El proyecto funciona tan bien que en los seis primeros meses de 2023 ya había alcanzado una facturación de 20 millones de euros, su propio récord y más de lo que había ingresado en todo el año anterior. Ya entonces había logrado duplicar las ventas de 2021, enlazando un crecimiento medio trimestral del 25%. Ya comercializa más de 650 experiencias distintas al mes y más de 15.000 personas han utilizado sus servicios.

LAS RONDAS DE LA SEMANA

Inbrain consigue 20 millones del BEI para I+D en neurotecnología

La **'spin off'** del ICN2 e Icrea prepara una **ronda de financiación** para 2024 para avanzar en el desarrollo de una interfaz neuronal de grafeno para enfermedades del sistema nervioso.

Gabriel Trindade. Barcelona

Inbrain Neuroelectronics ha cerrado un préstamo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) por un total de 20 millones de euros. Con estos fondos, la compañía biotecnológica liderada por Carolina Aguilar avanzará en el desarrollo clínico de sus programas de I+D de neurología para enfermedades como el parkinson, la epilepsia o trastornos del habla.

La *spin off* del Institut Català de Nanociència i Nanotecnologia (ICN2) y del Institut Català de Recerca i Estudis Avançats (Icrea) desarrolla un interfaz neuronal de grafeno que permite detectar más biomarcadores y de forma menos invasiva que los actuales dispositivos metálicos que hay en el mercado para el tratamiento de enfermedades del sistema nervioso central (SNC). Combinado con el uso de inteligencia artificial y *big data*, su tecnología tiene capacidad de leer y modular la actividad cerebral y desencadenar respuestas en terapias personalizadas.

El préstamo también otorgará cierta flexibilidad a la empresa de cara a la ronda de financiación que está preparando para el año que viene. InBrain levantó 14,5 millones de eu-



Carolina Aguilar, cofundadora y consejera delegada de Inbrain Neuroelectronics.

ros en 2021 con inversores como Sabadell Asabys, Alta Life Sciences (ahora Alithia Bioventures), Vsquared, TruVenturo, CDTI o el Institut Català de Finances (ICF).

Inbrain es una empresa mimada por la Unión Europea (UE). Este préstamo blando es la segunda financiación comunitaria que recibe la compañía. En 2022, ya firmó un acuerdo procedente programa EIC Accelerator, por valor de 17,5 millo-

nes de euros. Para la Comisión Europea, la investigación relacionada con las aplicaciones del grafeno es una área estratégica.

“Es importante que la UE piense en la innovación con la mayor ambición y en cómo apoyar empresas como la nuestra”, explica Carolina Aguilar, también cofundadora de la empresa. “El BEI desempeña un papel importante en el ecosistema europeo de empresas emergentes y,

para nosotros, es un gran mecanismo de la UE para obtener palancas adicionales definanciación con condiciones favorables para las empresas emergentes”, dice la CEO.

El mercado de la neurotecnología crece exponencialmente y su potencial se sitúa por encima de los 1.000 millones anuales. Entre los referentes del sector destaca Neuralink, propiedad del magnate sudafricano Elon Musk, aunque también hay varias empresas en este segmento de tecnologías médicas.

Acuerdo con Merck

En este sentido, Inbrain ha despertado mucho interés en el mercado. De hecho, la multinacional farmacéutica Merck firmó a finales de 2021 con la compañía un acuerdo de licencia en una fase muy inicial de desarrollo para asegurarse la alianza.

El objetivo es desarrollar conjuntamente la próxima generación de terapias bioelectrónicas con grafeno en el nervio vago para enfermedades como epilepsia, artritis reumatoide, obesidad, entre otras. El laboratorio alemán está construyendo un portfolio robusto para rivalizar con empresas tradicionales de tecnología como Medtronic, Boston Scientific o Abbott.



Daniel Fernández y Edgar Imaz, fundadores de SotySolar.

Plenium vende SotySolar al fondo francés Marguerite

P. Bravo. Madrid

Marguerite Partners ha firmado un acuerdo para la adquisición del grupo de autoconsumo solar SotySolar a Plenium Partners, fondo español especializado en energías renovables. El fondo de infraestructuras francesas articula la transacción a través de la compra de parte de las acciones de Plenium y mediante la suscripción de una ampliación de capital.

El importe de inversión de Marguerite se sitúa en una horquilla de entre 30 millones y 60 millones de euros, según fuentes cercanas a la transacción. Parte de los fondos se destinarán a acelerar el crecimiento del grupo español mediante el desarrollo tecnológico y de productos, así como mediante el impulso de su internacionalización.

Plenium Partners se mantendrá como socio minoritario de SotySolar, en la que entró en 2021. En este periodo, los ingresos del grupo se multiplicaron por cuatro, la plantilla creció en más de 100 personas y la empresa entró en el mercado portugués, además de ampliar la oferta de productos entre empresas.

SotySolar ha realizado más de 7.000 instalaciones de autoconsumo solar en hogares y empresas de España. El foco del grupo seguirá siendo el desarrollo del autoconsumo para particulares y empresas, así como su servicio de instalación de placas solares para comunidades de vecinos. “Estamos entusiasmados con el potencial de crecimiento del mercado del autoconsumo solar fotovoltaico en la Península Ibérica y el papel que SotySolar puede desempeñar para ayudar a los clientes a producir su propia energía a través de la solar fotovoltaica y reducir sus facturas de electricidad, sin dependencia de la red. Creemos firmemente que SotySolar está bien posicionada como plataforma para aprovechar este potencial de crecimiento e impulsar la demanda de generación de energía renovable”, subraya Pilar Gómez, socia de Marguerite.

Checktobuild capta 1,1 millones para ahorrar costes en la construcción

M. José G. Serranillos. Madrid

La firma malagueña Checktobuild consigue nuevos fondos de capital que le permitirán seguir llevando la digitalización al sector de la construcción. La firma, cofundada por Alejandro Ruiz, ha cerrado una ronda de 1,1 millones de euros liderada por el *family office* sueco Kulldorff, con la participación de inversores españoles como Fides Capital y Bravim VC, y los estadounidenses Capacity VC y Beresford Ventures.

Con fuerte presencia internacional, especialmente en Estados Unidos –con operaciones en Nueva York, Florida y Texas–, cierra esta operación, la segunda en su trayectoria de tres años de trabajo. Su tecnología está presente en más de 30

proyectos de construcción a los que ha aportado la supervisión automatizada y digitalizada en el proceso de obra. El ahorro de tiempo y costes, así como la disminución del desperdicio de materiales son las grandes mejoras que consigue la solución de Checktobuild gracias a la aplicación de su software basado en tecnologías 3D e inteligencia artificial.

Alejandro Ruiz, CEO y cofundador de la compañía, recuerda que “nos encontramos en un periodo retardor para la inversión, por la escasez de capital, pero siempre hay buenas oportunidades disponibles para las compañías centradas en aportar un valor real a sus clientes. Es sólo un paso más hacia algo muy grande para la construcción”.



Alejandro Ruiz, cofundador de Checktobuild.

Checktobuild nació en 2020, en plena pandemia, con el propósito de que su tecnología permitiera que los procesos de obra fueran más eficientes, transparentes y sostenibles. La herramienta facilita a las constructoras de todo el mundo automatizar su control de calidad, progreso y mediciones semanales mediante comparativas automáticas de modelos de arquitectura y vídeos (nubes de pun-

tos) del día a día de las obras. Los resultados de los procesos se muestran en 3D y son informes listos para tomar decisiones casi en tiempo real. Así, se consiguen tiempos de análisis y toma de decisiones en poco más de 5 minutos en las obras. Además, la solución de la compañía permite disminuir los desperdicios de hormigón gracias a la detección temprana de errores.

FINANCIACIÓN | BALANCE DE 2023



La 'fintech' londinense SumUp recauda 285 millones de euros

M.J.G.S. Madrid

Facilitar los pagos y los servicios financieros de las pequeñas empresas es el objetivo de la fintech SumUp, con sede en Londres y cofundada por Marc-Alexander Christ. La compañía podrá seguir ampliando su cartera de clientes y mejorar su plataforma gracias a los nuevos fondos recaudados por valor de 285 millones de euros en una ronda de financiación liderada por Sixth Street Growth. En la operación han participado, además, Bain Capital Tech Opportunities, Fin Capital y Liquidity Group.

La solución financiera de SumUp ofrece productos de pago y servicios financieros asequibles y fáciles de usar a más de cuatro millones de pequeñas empresas en todo el mundo. Recientemente, la fintech ha ampliado su oferta de productos y servicios

para este perfil de compañía: con *SumUp One* tienen una suscripción multiproducto con diversas funciones a un precio fijo y reducido. En 2022, la empresa recaudó 590 millones de euros, lo que implicó que la compañía pasara a tener una valoración de 8.000 millones de euros. La actual ronda de financiación eleva la financiación conseguida por SumUp a más de 2.280 millones de euros.

“El crecimiento constante de SumUp en los últimos 11 años es el resultado del éxito de las compañías a las que servimos, y no sería posible sin la confianza y el apoyo de nuestros inversores. Nos complace que Sixth Street sea ahora parte de esta comunidad. Esta financiación nos brinda capacidad adicional para buscar oportunidades de crecimiento”, destaca Hermione McKee, directora financiera de la compañía.



Marc-Alexander Christ,
cofundador
de SumUp.

Mistral AI levanta 385 millones para competir con ChatGPT

Jesús de las Casas Madrid

Europa busca candidatos para plantar cara a ChatGPT y situarse a la vanguardia de la innovación en IA. Una de las principales esperanzas es la francesa Mistral AI, que acaba de cerrar una ronda de financiación de 385 millones de euros. Fundada en mayo de 2023, la start up tiene poco más de un semestre de vida, pero ya ha alcanzado el estatus de unicornio. Su valoración tras esta ronda se elevaría por encima de los 2.000 millones de dólares en tiempo récord, según informa Bloomberg.

Esta operación ha estado liderada por las firmas de capital riesgo Andreessen Horowitz y Lightspeed Venture Partners. También han participado en la ronda gigantes tecnolo-

gicos como Salesforce y Nvidia, BNP Paribas, el fondo General Catalyst y la naviera gala CMA CGM.

Con sede en París, Mistral AI fue fundada por Arthur Mensch –ex de DeepMind, empresa adquirida por Google–, Guillaume Lample y Timothée Lacroix, empleados de la división de inteligencia de Meta.

Aprovechando el cierre de la ronda, la start up ha lanzado su nuevo modelo de lenguaje, *Mistral 8x7B*, que “eleva el listón en términos de eficiencia y rendimiento”, además de abrir por primera vez el acceso a una versión beta de su plataforma. Esta inyección y la elevada valoración de la compañía es un reflejo del enorme interés que suscita la inteligencia artificial en estos momentos.

Jesús de las Casas. Madrid

Enisa se prepara para cerrar 2023 con broche de oro. La Empresa Nacional de Innovación ha batido este año sus propios registros, alcanzando una cifra de 643 préstamos participativos por un importe de total de 112,2 millones de euros. “Representa un incremento de un 6,4% respecto del importe aprobado en 2022, que fue de 105,5 millones, y supone un nuevo récord anual de ejecución”, explica José Bayón, CEO del organismo adscrito al Ministerio de Industria y Turismo.

El número de solicitudes de financiación recibidas en 2023 asciende a 1.689, una cifra que se mantiene en los mismos niveles del año pasado. En cambio, sí ha aumentado el importe medio aprobado, que se ha elevado hasta los 175.000 euros aproximadamente, un 6,2% más que los 164.000 euros por operación que registró en 2023.

Más de 565 certificadas

En paralelo a su actividad como finanziador, Enisa continúa con el proceso de acreditación para aquellas empresas emergentes que desean acogerse a los beneficios que ofrece la Ley de Start Up. Hasta el momento, el organismo ya ha superado las 565 empresas certificadas desde que comenzó con el proceso en el pasado mes de julio. Bayón incide en que “estos ratios y evolución constatan la utilidad que tenemos como Administración Pública en el crecimiento y la continuidad del ecosistema emprendedor de nuestro país”.

Aprovechando este balance del año, Enisa ha divulgado los datos en cada segmento de financiación. Las líneas de Jóvenes emprendedores, emprendedores y crecimiento, dota-

El importe medio aprobado sube a 175.000 euros, frente a los 164.000 de 2023

sual e industrias culturales y creativas, que Enisa puso en marcha el pasado mes de abril con fondos de los ministerios de Transformación Digital y de Cultura, ha recibido 27 solicitudes aprobadas por un importe cercano a los 5 millones de euros. Madrid lidera en número de operaciones y Cataluña lo hace en volumen de inversión, ambas por delante de Andalucía. Esta inversión contribuye a la transición hacia el mercado digital y la mejora de la posición de España en el mercado internacional en un sector estratégico y de alto potencial.

Además de estos resultados, Enisa pone de relieve que las empresas entre cero y un año de vida representan el 23% de los préstamos aprobados este año, con un 17% del importe sobre el total. Asimismo, las empresas que tienen entre dos y cuatro años suponen el 34% de los préstamos aprobados en 2023 y el 29% de la inversión total, un dato que sugiere la recuperación emprendedora a niveles cercanos a los de 2019.

En cuanto a la distribución por ámbitos de actividad, el sector TIC continúa a la cabeza de los préstamos aprobados y supone un 36,5% de las operaciones aprobadas y un 39,7% de la inversión total, con más de 4 millones de euros. Le siguen otros sectores de servicios y de actividades profesionales, científicas y técnicas, que por segundo año consecutivo superan a la industria manufacturera.

El organismo dependiente del Ministerio de Industria y Turismo subraya que ya ha superado los 1.330 millones de euros invertidos, con más de 8.600 préstamos desembolsados y 7.500 empresas financiadas desde que inició la concesión de préstamos participativos.

Por último, la nueva línea Audiovi-

 Santander
Por ti, los primeros.



Si estás pensando
en startups,
nos entendemos.

Por eso, en **Santander Startups** te
acompañamos en cada fase de tu proyecto.



Descubre más en
bancosantander.es

extra

18 DE
DICIEMBRE
DE 2023
EXPANSIÓN
LUNES

Redes inteligentes

El encuentro
**'Conectando
el futuro: La
transformación
hacia una red
inteligente
y segura'**,
organizado por
EXPANSIÓN
junto a Kyndryl,
analiza el
potencial
de las redes
inteligentes
y la necesidad
de garantizar
su protección





El desafío de las redes inteligentes

Las compañías ya utilizan la tecnología para abordar la transformación de sus redes, en un proceso que requiere una fuerte seguridad

Por J. de las Casas
Fotos: M. Skrycky

Debido a su papel clave en el día a día de las compañías, las redes se encuentran en el foco de una profunda transformación que será decisiva para la continuidad del negocio. En un contexto de importantes desafíos para avanzar en la senda de la digitalización e impulsar el crecimiento, las denominadas redes inteligentes cuentan con el po-

tencial de ayudar a tomar mejores decisiones a las empresas, como se puso de manifiesto durante el encuentro *Conectando el futuro: La transformación hacia una red inteligente y segura*, que organizó EXPANSIÓN junto a Kyndryl.

Esta evolución que deben abordar las compañías se ve afectada por tendencias como la softwariza-

ción y la irrupción de tecnologías disruptivas: desde el 5G y el Internet de las cosas hasta la computación cuántica. “El objetivo es que la red sea capaz de tomar decisiones de forma automática, más eficiente y centralizada, mientras que antes debían tomarse en un punto definido de la misma”, tal como apuntó David Soto, presidente de Kyndryl en España y Portugal, durante la apertura de la jornada.

CLAVES DEL PROCESO

Soto abogó por situar estas redes inteligentes en el centro de los retos del negocio, identificando en primer lugar aquellas tecnologías que tendrán impacto en este ámbito. En un contexto de continua disruptión tecnológica, este proceso debe llevarse a cabo de forma sostenible en el tiempo, y también “es fundamental hacerlo de un modo seguro porque el número de ciberataques se

El encuentro ‘Conectando el futuro: La transformación hacia una red inteligente y segura’ reunió a varios expertos de compañías como Kyndryl, Cisco, BBVA, Quirónsalud y Palo Alto Networks.

ha disparado durante los últimos años”. Además, la trazabilidad y la operacionalización de los sistemas resulta esencial para prevenir, detectar y actuar con rapidez en caso de que se produzca un incidente.

Ante este escenario, tecnologías como la inteligencia artificial y la computación cuántica

ya han dejado atrás la fase de pruebas de concepto para integrarse en las infraestructuras críticas de las empresas. El presidente de Kyndryl hizo hincapié en el valor de la innovación para lidiar con entornos de incertidumbre y volatilidad como el actual: “Una buena tecnología ayuda a navegar mejor a través de las crisis”.

Un ejemplo de compañía aventajada en esta transformación es BBVA, que ha tenido que lidiar con “grandes cambios en el comportamiento de nuestros clientes en muy poco tiempo”, como señaló Juan

Manuel Ortigosa, *global head de Networking & Workplace* de la entidad financiera. Sobre todo, el banco ha afrontado el desafío de gestionar la comunicación con los usuarios, que ha pasado de concentrarse en los canales físicos -oficinas, cajeros automáticos y, en menor medida, por vía telefónica- a otorgar el protagonismo a los canales digitales, tanto Internet como las aplicaciones móviles.

Como añadió Ortigosa, las áreas de redes también asumen el cometido de proteger la actividad de los empleados, que antes se limitaba al espacio de la oficina en un horario acotado y ahora se ha expandido por completo: puede desarrollarse en cualquier momento y lugar. A esto se une otro elemento de complejidad como la integración de plataformas de SaaS en la operativa. "El principal reto es que el cliente debe percibir que todos estos cambios suceden de manera transparente y que el servicio continúa siendo seguro y estable", recalcó el responsable de BBVA.

Desde el punto de vista técnico, puso de relieve el desafío de "mantener los niveles de seguridad en un entorno muy distinto". Las dificultades se multiplican para las compañías, que deben hacer frente a grandes incrementos de tráfico en momentos puntuales sin que la inversión se dispare. Por todo ello, Ortigosa afirmó que "la disponibilidad de los servicios debe ser máxima, así que eso nos traslada una presión importante, a la que se suman los requerimientos normativos".

Por su parte, "esta transformación ha sido algo más lenta en el sector sanitario que en otros ámbitos, pero es algo que ya ha empezado a demandar el propio paciente",



DAVID SOTO
PRESIDENTE DE KYNDRYL
ESPAÑA Y PORTUGAL

«La red debe ser capaz de tomar decisiones de forma automática y más eficiente»



JUAN M. ORTIGOSA
'GLOBAL HEAD' DE
'NETWORKING &
WORKPLACE' DE BBVA

«Hay que mantener los niveles de seguridad en un entorno distinto»



ÁNGEL BLANCO
DIRECTOR DE SISTEMAS Y
TRANSFORMACIÓN DIGITAL
DE QUIRÓNSALUD

«Antes de invertir en infraestructura es clave un cambio cultural»

aseguró Ángel Blanco, director de Sistemas y Transformación Digital de Quirónsalud, que cuenta con 190 centros. Sin embargo, la innovación no es ajena a este sector, que ya práctica con normalidad avances como las cirugías robóticas. Ahora, el desafío radica en mejorar el servicio antes y después de que los pacientes acuden a los centros, así como mejorar los procesos cuando están presentes.

Para ello, y con motivo de su estrategia de crecimiento mediante adquisiciones, Blanco explicó que "hemos tenido que invertir mucho en infraestructura para crear una gran red entre centros que operan aislados y para trabajar con centros de datos y optando inicialmente por el *cloud privado*". Esta necesidad de integrar en el grupo a diversos centros, cada uno con sus particularidades, es un factor que multiplica la complejidad en el proceso de transformación. El responsable de Quirónsalud subrayó que, "antes de invertir en infraestructura, es fundamental abordar un cambio cultural en la organización".

En definitiva, "a raíz de la migración a la nube, las empresas se están dando cuenta, cada vez más, de la necesidad de modernizar la red", recalcó Enrique Abero, director de Networking & Edge de Kyndryl España y Portugal. En este sentido, agregó que las redes pueden concebirse como una auténtica columna vertebral que conecta los distintos ejes de la compañía. "La red es el punto por el que pasan todos los datos de las empresas y tenemos tecnologías disponibles que nos van a ayudar en esta transformación, que requerirá una mayor capacidad", concluyó Abero.

Pioneros en seguridad e innovación

El principio 'zero trust', que implica no confiar por defecto en ningún usuario o aplicación, gana peso en las estrategias de seguridad

Por Jesús de las Casas

Ante el incremento exponencial de los ciberataques tras la pandemia, cada vez más organizaciones apuestan por una estrategia de seguridad *zero trust*, que aplica el principio de que no se debe confiar por defecto en ningún usuario o aplicación. "Es un concepto que se extiende tanto a la seguridad de las redes como a los dispositivos que se conectan y nos da control: es la forma de conseguir que la privacidad y la seguridad coexisten", aclaró Kris Lovejoy, *global leader de Security & Resilience* de Kyndryl, durante la jornada organizada por EXPANSIÓN y la propia Kyndryl.

Lovejoy apuntó que "es importante modernizar la infraestructura para tener una mayor resiliencia". Asimismo, consideró que, dentro de unos años, la posición de *chief security officer* habrá evolucionado hacia *chief resilience officer* debido a la convergencia entre seguridad, continuidad de negocio y gestión de eventos críticos. "Cuando piensan en resiliencia y en cumplir con las exigencias regulatorias, muchas organizaciones tienden a adoptar un enfoque demasiado amplio y tratan de proteger todo. La clave es definir qué es realmente importante y destinar ahí los recursos", subrayó la responsable de Kyndryl.



KRIS LOVEJOY
'GLOBAL LEADER' DE 'SECURITY & RESILIENCE' DE KYNDRYL

«Es importante modernizar la infraestructura para tener una mayor resiliencia»



MARC SARRIAS
'COUNTRY MANAGER' DE PALO ALTO NETWORKS EN ESPAÑA Y PORTUGAL

«El objetivo es garantizar la seguridad desde el usuario hasta la aplicación»



JOANA MANZANO
ESPECIALISTA EN REDES 'CLOUD'
DE KYNDRYL ESPAÑA Y PORTUGAL

«Es necesario adoptar una cultura de modernización continua dentro de la empresa»



ALEXIS DE LA FUENTE
DIRECTOR DE 'ENTERPRISE SALES'
DE CISCO EN ESPAÑA

«La 'softwarización' nos aporta ventajas de predictibilidad, visibilidad y automatización»

Alexis de la Fuente, director de Enterprise Sales de Cisco en España, explicó que "decidimos abordar un proceso de *softwarización* para seguir el ritmo de la transformación tecnológica". De este modo, la compañía tiene un mayor acceso a las principales ventajas de trabajar con software: "Predictibilidad, visibilidad, automatización y la posibilidad de acercar la innovación a nuestros clientes".

Tras este cambio, la multinacional tecnológica ya pone en práctica diversos casos de uso para sacar partido a los datos, en ámbitos como el análisis de vulnerabilidades. Además, la inteligencia artificial preventiva le permite anticipar potenciales ciberamenazas, así como crear patrones de red para detectar anomalías en las operaciones con el fin de identificar si son el resultado de errores de red o de configuración. "La inteligencia artificial será buena o no en función de la calidad del dato", advirtió De la Fuente.

CRECIENTE COMPLEJIDAD

"Nuestro objetivo es garantizar la seguridad tanto para el usuario como para la aplicación", tal como comentó Marc Sarrias, *country manager* de Palo Alto Networks en España y Portugal, compañía que emprendió hace cinco años su transformación como líder mundial en materia de ciberseguridad. En el contexto de gran complejidad que supone la convivencia entre sistemas *legacy* y modernos, Sarrias coincidió en que actualmente "todos intentamos aplicar el principio de *zero trust*" para ofrecer la mejor experiencia de usuario con las máximas garantías de seguridad.

En este sentido, el representante de Palo Alto Networks reconoció que "la gestión es muy complicada sin una plataforma común, por lo que evolucionamos hacia esa transformación del modelo de operaciones para identificar amenazas y responder antes de sufrir daños".

A continuación llegó la intervención de Joana Manzano, especialista en Redes Cloud de Kyndryl España y Portugal, quien habló acerca de la transformación que ha afrontado la propia compañía durante los últimos años a partir de tres principios: modernizar, innovar y securizar. "El objetivo era mejorar la experiencia de usuario, tanto de los empleados como de los clientes", corroboró. En este proceso, Manzano hizo hincapié en que "el principio más importante es el de modernización: no se trata de invertir de manera puntual, sino de adoptar una cultura de modernización continua dentro de la empresa".

Recorriendo un camino poco convencional y partiendo de una formación de letras que complementó más tarde con estudios científicos, Kris Lovejoy se ha convertido en un referente internacional en el campo de la ciberseguridad. Desde 2021 es responsable global de Seguridad y Resiliencia en Kyndryl, pero anteriormente ya había ocupado puestos de similar responsabilidad en empresas como IBM o EY. Esta trayectoria la sitúa como una de las voces más autorizadas para analizar el comportamiento de las compañías a la hora de desarrollar su actividad en el actual entorno cada vez más digital.

Pregunta- En un artículo publicado en 2022 hacía referencia a estudios que señalaban que los cibercriminales podían penetrar en el 93% los sistemas de seguridad de las empresas. ¿Ha mejorado la situación?

Respuesta- Quizá ahora sea incluso peor. Las compañías son hoy más vulnerables que hace un año.

P.- ¿Cómo se ha llegado a este escenario?

R.- Durante la pandemia, el 60% de las empresas del mundo introdujeron tecnologías que les permitieron desarrollar nuevos sistemas de trabajo, pero un 60% de las que lo hicieron no creó ningún mecanismo de seguridad específico para estas herramientas digitales. A eso hay que sumar los problemas económicos derivados de la inflación, que dificultan buscar una solución real.

P.- ¿Cuáles son los principales riesgos a los que se enfrentan?

R.- Hoy en día, el *ransomware*: la complejidad de los sistemas, tecnologías obsoletas que llegan al fin del ciclo de su vida útil, la falta de seguridad... Estas debilidades convierten el secuestro de datos en un

“Durante la pandemia se introdujeron nuevas herramientas digitales sin sistemas de seguridad específicos para las mismas”

negocio muy rentable. Los ataques de *ransomware* tienen una tasa de acierto cada vez mayor y son, por tanto, más efectivos.

P.- Tal como lo explica, parece pan comido para los *hackers*...

R.- Yo empecé mi carrera como *ethical hacker*, buscando vulnerabilidades en las infraestructuras digitales que podrían aprovechar los cibercriminales. Cuando buscas en las redes, sorprende la cantidad de puertos abiertos que dejan las empresas. Una vez identificados, averiguan datos sobre el sistema operativo que utilizan y todos los problemas asociados a los mismos para lanzar el ataque. Es, por desgracia, muy sencillo.

P.- ¿Es asequible para todo tipo de empresas estar mínimamente protegidas en la actual coyuntura?

R.- Conocer realmente con qué mecanismos de seguridad cuentan es el primer paso. Muchas veces, las

KRIS LOVEJOY
Responsable global de Seguridad y Resiliencia de Kyndryl

“Los ataques de ‘ransomware’ son cada vez más efectivos”

Por Jaime Vicioso



vulnerabilidades de las compañías quedan expuestas, involuntariamente, por errores humanos. De hecho, el *phishing* sigue siendo una de las principales puertas de entrada para los ataques de *ransomware*.

P.- ¿Tecnologías como la inteligencia artificial son aliadas o enemigas de los sistemas de seguridad?

R.- Cada vez más cibercriminales usan inteligencias artificiales generativas para crear sus propias herramientas. A través de *deepfakes*, imitan voces conocidas para obtener la información deseada. Incluso se comienzan a ver cada vez más ataques multivectoriales, en los que la víctima recibe un *mail* y un mensaje de voz al mismo tiempo. La sofisticación de los ataques es cada vez mayor y cuesta distinguir lo que es real de lo que no lo es.

P.- Las diferencias normativas entre países hacen que resulte difícil crear un entorno realmente seguro para las empresas. ¿La solución pasa por una regulación global?

R.- Ese sería un escenario ideal, pero, siendo realistas, también utópico. Lo máximo que podemos

“Llegar al punto de acuerdo necesario entre el negocio y la ciberseguridad resulta en ocasiones una quimera”

esperar en estos momentos es una armonización a través de estándares internacionales. Así, las leyes de cada territorio tendrían un marco legal común que facilitaría mucho las cosas.

P.- ¿Considera factible esa armonización global en el futuro?

R.- Habrá que verlo. Por ejemplo, en la Unión Europea, lo que está sucediendo en el sector financiero con el Reglamento de Resiliencia Operativa Digital (DORA, por sus siglas en inglés) es muy interesante. Ahora las entidades de todos los estados comunitarios deberán asegurarse de que pueden resistir y responder a cualquier tipo de perturbación y amenaza tecnológica. Esta iniciativa puede convertirse en un buen modelo a seguir.

P.- Según señalaba una encuesta publicada recientemente, sólo el 2,3% de las empresas del S&P500 tienen directivos con experiencia en ciberseguridad. ¿Eso puede haber ayudado a que la situación haya llegado al actual punto de gravedad?

R.- El problema principal es que quienes trabajamos en la ciberseguridad venimos del mundo de la defensa o de la inteligencia, pero no tenemos esa visión empresarial que se exige por lo general a los directivos de las empresas. Eso dificulta mucho la comunicación, pues hablamos lenguajes totalmente distintos. Llegar a ese punto de acuerdo intermedio necesario entre la importancia del negocio y de la ciberseguridad es, en ocasiones, una quimera.