

HOY SUPLEMENTO

Expansión Jurídico

Los despachos impulsan la financiación de litigios en España



JM Calderón

Yolanda Díaz, ayer.

Díaz: Los trabajadores entrarán en los consejos de las empresas

■ Pretende encarecer la indemnización por despido

■ "Habrá reducción de la jornada laboral con o sin la CEOE"

P22/EDITORIAL

Inversor

El Ibex gana atractivo por dividendo y valoración

P18

BBVA dará hasta 720 euros por domiciliar los recibos

P15

Telefónica estudiará la exclusión de Bolsa de su filial alemana

P2 y 6

Aramco: contratos con **Técnicas Reunidas** por 3.000 millones

P2 y 7



Mauricio Lucena preside Aena.

Aena prevé récord de tráfico de pasajeros en 2024

P5

Macquarie capta 8.000 millones para su fondo de infraestructuras

P11

RIU dispara sus ingresos a 3.600 millones en 2023

P5

Trump: la salida de DeSantis avala su triunfo en New Hampshire

P28



OPINIÓN

Martin Wolf

Amargas lecciones del Brexit

P27

Díaz: Los trabajadores entrarán en los consejos de las empresas

■ Pretende encarecer la indemnización por despido

■ "Habrá reducción de la jornada laboral con o sin la CEOE"

P22/EDITORIAL

Naturgy: BlackRock cumplirá las mismas exigencias que IFM

Moncloa planea dar el visto bueno a la toma del 20% de la gasista que tenía GIP

El Gobierno asume que tiene que analizar la compra de GIP por parte de BlackRock, ya que supone el cambio de manos del 20% de Naturgy. Su intención es dar el visto bueno a la operación e imponer a BlackRock las mismas condiciones que en su día exigió a IFM: promover los planes de inversión, mantener la sede en España y apoyar una política prudente en los dividendos.

P3/LA LLAVE



Francisco Reynés, presidente de Naturgy.



Larry Fink, primer ejecutivo de BlackRock.

BlackRock busca ampliar su oferta de productos

P16

Vivienda: Comprar es más barato que alquilar en la mayor parte de España

P26

ENTREVISTA CON GABRIEL ESCARRER

Mauricio Sanguineti

"Meliá abrirá 20 hoteles este año y la mitad serán de lujo"

P4

Santander refuerza su alianza con la firma china de coches BYD

Santander quiere crecer en financiación al consumo y ha reforzado su alianza con el fabricante chino de coches BYD, que acaba de superar a Tesla como líder mundial en la comercialización de vehículos eléctricos. El banco financiará las ventas de los coches de BYD en Reino Unido, México y Brasil.



Ana Botín preside Santander.

Pablo Casado se pasa al capital riesgo con un sobrino de Botín

P8

Editorial

Dañino electoralismo contra los empresarios

Los mensajes públicos de la vicepresidenta segunda y líder de Sumar desde el comienzo de la legislatura tienen un denominador común: atacar a los empresarios. Yolanda Díaz ha puesto en el foco de sus dardos políticos a los principales responsables de la creación de riqueza en este país con el ánimo de presentarse ante los votantes en las sucesivas citas electorales de este año –gallegas, vascas, europeas y puede que catalanas– como quien pone freno a los presuntos abusos de las empresas. Un frentismo muy contraproducente para una economía en la que la inversión y el empleo registran una atonía preocupante desde hace meses. Lejos de modular su discurso para calmar la inquietud generada en el ámbito empresarial e inversor con sus anuncios más recientes, Díaz desgranó en su primera comparecencia en comisión parlamentaria un programa de máximos que busca aumentar el control del poder político sobre los empresarios. Entre otras medidas, anticipó que durante los próximos meses elaborará normas para encarecer el despido para que tenga un efecto más disuasorio para los empleadores, reducir el número máximo de horas de trabajo a la semana, promover que los trabajadores entren en los órganos de dirección de las empresas o quebrar la unidad del marco laboral único al blindar los convenios autonómicos en detrimento de los estatales para cumplir la exigencia del PNV para apoyar la investidura de Pedro Sánchez. Aunque la vicepresidenta mostró su voluntad de consensuar estas reformas con la patronal, advirtió posteriormente que si los representantes de los empresarios no se avienen a un pacto en los términos que fije su ministerio sucederá lo mismo que con la reciente subida del salario mínimo: acordará sólo con los sindicatos una reforma que vaya más allá de lo admisible para la parte empresarial. Una “tática” negociadora bastante cuestionable que puede tener efectos muy dañinos para el conjunto de la economía española. El mensaje que traslada el Gobierno a quien esté pensando invertir en España es que le impondrá el salario que deberá pagar a la mayoría de sus trabajadores –pues el SMI supone ya más del 65% del sueldo promedio en una veintena de provincias– y también a sus directivos, que si obtiene rendimientos que considera excesivos creará una tasa específica para limitarlos, y también que le obligará a dar entrada a los trabajadores en sus cúpulas directivas. No parece la mejor manera de captar inversión productiva.

Yolanda Díaz plantea medidas de máximos para disparar el control público de la iniciativa empresarial

Los desequilibrios de la financiación regional

Un de los objetivos más complicados que se ha marcado el Gobierno de PSOE y Sumar para esta legislatura es reformar el sistema de financiación de las comunidades autónomas. Los condicionantes del modelo en vigor, aprobado en el año 2009 por Zapatero para satisfacer las demandas de los nacionalistas catalanes, han convertido en un rompecabezas irresoluble la asignación de los recursos públicos que corresponden a estas administraciones territoriales. Los ejecutivos regionales reclaman previsibilidad para no quedar al albur de las entregas a cuenta que apruebe Hacienda cada año. Para ello, el primer paso de la reforma, según los expertos, debería ser un reequilibrio de los fondos por habitante que recibe cada comunidad. Actualmente, se produce una gran disparidad entre los 3.417 euros per cápita que recibe Cantabria frente a los 2.691 euros por ciudadano de la Región de Murcia. Una infrafinanciación que también sufren la Comunidad Valenciana, Andalucía y Castilla-La Mancha. Nivelar este reparto exigiría un gasto extra de 3.300 millones de euros cada año, lo cual reduce el margen presupuestario disponible para cubrir las necesidades de cada una de las autonomías y, al mismo tiempo, poder cumplir la exigencia impuesta por Junts a Sánchez en su investidura: que Cataluña retenga el 100% de los impuestos que se pagan en esta comunidad y deje de aportar a la solidaridad entre autonomías. Pero la cogobernanza que promueven ahora los socialistas no será posible si los gobiernos regionales no disponen de un trato equitativo en materia de financiación.

La Llave

Condiciones para BlackRock en Naturgy

El Gobierno va a tener que validar la operación de compra de Global Infrastructure Partners (GIP) por parte de BlackRock, ya que la operación es en última instancia un movimiento accionario que afecta a algo más del 20% del capital de Naturgy, considerada una compañía estratégica para la seguridad de suministro energético en España. Al no ser un control directo, hace tiempo podrían haber existido dudas sobre si esa operación debía pasar el examen de lo que popularmente se conoce como ley o blindaje antiopas contra inversores no deseados. Pero la legislación al respecto se ha ido refinando. Una de las novedades de los reglamentos sobre inversiones extranjeras del real decreto 571/2023, de 4 de julio fue precisamente la aclaración del artículo 10.2, según la cual para determinar quién es el inversor extranjero, en lo que hay que fijarse es en el gestor y no en el propietario formal si este no ejerce derechos políticos, que es lo habitual en los fondos de pensiones que encomiendan sus inversiones a las gestoras como IFM, GIP, CVC o la propia BlackRock. En definitiva, hay que mirar siempre aguas arriba en la escala del control de las participaciones. BlackRock tiene intención de integrar a GIP en su estructura de manera que este grupo, aunque con su propia autonomía operativa, sea una de las cuatro grandes áreas de

ese fondo, del que al fin y al cabo va a depender. Independientemente de estas sutilezas, el Gobierno debe ser extremadamente cauto a la hora de analizar la operación. Si no hace nada, se podría pensar que la ley de inversiones extranjeras es un coladero que cualquiera se puede saltar con el diseño de una operación más o menos sofisticada. Si por el contrario la bloquea por el miedo a qué puede pasar con Naturgy sería negativo para la imagen de España entre los inversores internacionales. Nadie quiere riesgos con Naturgy, pero tampoco se debería espantar a BlackRock. La vía de las condiciones asumibles, que ya se usó con IFM, parece adecuada.

Fuerte impulso para Técnicas Reunidas

Técnicas Reunidas informó en noviembre de una previsión de nueva contratación en el entorno de 6.000 millones de euros en 2023, superando la guía previa en 1.000 millones. Del total, 2.000 millones estaban pendientes de cierre tras haberse firmado una carta de intenciones. Ayer el grupo confirmó el mandato, consistente en la adjudicación de una instalación de fraccionamiento de gas natural líquido para Aramco, la primera petrolera mundial. El pro-

yecto será realizado al 65%-35% con su socio Sinopec, y supone un espaldarazo en el reposicionamiento del grupo. En los nueve meses Técnicas tuvo ingresos de 3.246 millones de euros, beneficio operativo de 120 millones y atribuido de 41 millones, que comparan con una pérdida de 47 millones en el año anterior. En el primer semestre de 2023 el margen operativo del grupo subió hasta el 3,6% con perspectiva del 4% en el segundo, cumpliendo los objetivos. A 30 de septiembre la cartera ascendía a 10.470 millones de euros y en 2024 el grupo tiene previsto licitar por valor de 30.000 millones. En 2023 Técnicas realizó una ampliación de capital de 150 millones que ha fortalecido su balance, que a 30 de septiembre mostraba caja neta de 234 millones. En su historia, la compañía acumula la construcción de 1.000 plantas en 25 países, y en la actualidad emplea a 6.800 personas, siendo el segundo mayor centro de ingenieros en España. La cotización reaccionó ayer subiendo el 7% para una capitalización de 645 millones.

ASML escala en valoración bursátil

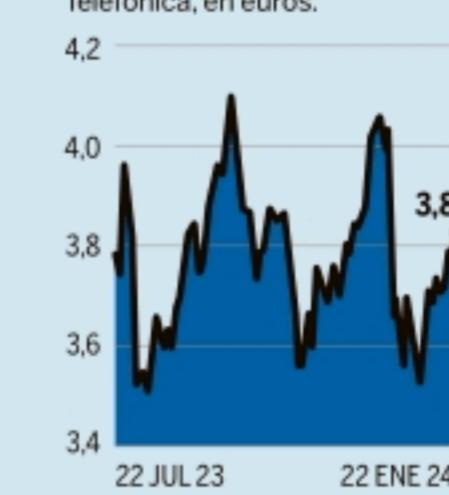
En los nueve meses de 2023, ASML, líder mundial de máquinas de litografía para fabricar semiconductores, tuvo ingresos y beneficio operativo de 20.321 y 6.650 millones de euros, respectivamente, con subidas del 38% y el 52%. En el periodo vendió 325 máquinas, 86 más que el año anterior. Tras un ciclo bajo en 2023, se espera que la industria de microprocesadores recupere dinamismo en 2024 por el desarrollo de la inteligencia artificial. ASML es cauta y no espera un rebote claro hasta 2025, pero en anticipación de esa mejora la cotización ha subido un 32% desde el mínimo de octubre, disparando la capitalización hasta unos 284.800 millones de euros. Esto le ha permitido adelantar a la suiza Nestlé como tercera mayor compañía europea por capitalización bursátil. ASML queda ahora detrás de la danesa Novo Nordisk y la francesa LVMH, que capitalizan 439.340 y 332.810 millones de euros, respectivamente. El liderazgo de LVMH como número uno ha sido breve, dado que su cotización ha caído un 26% desde el máximo anual que le llevó a ser líder europeo durante unas semanas en el ejercicio 2023. ASML nació en 1984 como una sociedad mixta prácticamente de garaje entre Philips y Advanced Semiconductor Materials International (ASMI). Cuando ASMI no pudo seguir con el ritmo inversor, Philips mantuvo su apoyo y financiación hasta la salida a Bolsa de ASML en 1995, vendiendo Philips entonces la mitad de su paquete y posteriormente el resto.

Telefónica invierte más en Alemania y en el euro

Telefónica ha elevado su participación en su filial alemana en más de veinte puntos, hasta alcanzar un 93% tras invertir casi 1.500 millones de euros. La operadora ha hecho de la necesidad virtud, y ha aprovechado la fuerte caída en Bolsa de su filial provocada el pasado verano por la pérdida –a manos de Vodafone– del contrato mayorista de Drillisch, el mayor operador virtual del país germano. En mayo de 2023, Telefónica Deutschland cotizaba a 3,12 euros y a partir de agosto cayó a menos de la mitad, hasta el entorno de los 1,6 euros. Ahora, Telefónica ha recomprado las acciones a 2,35 euros y aunque para el inversor minorista han supuesto una prima del 37%, aún ha pagado un 25% menos del precio al que cotizaban antes del verano pasado. Telefónica Deutschland aseguró que compensaría la pérdida de ingresos y márgenes con un plan de ahorros y con nuevos clientes mayoristas, pero el mercado no se lo creyó. Desde ese punto de vista, la operación supone un refrendo para la filial y es buena para Telefónica porque al tener más participación en su filial, eleva su exposición al euro y a la mayor economía de Europa. La duda de los inversores es el plan que seguirá Telefónica a partir de ahora. No está obligada a lanzar una ova de exclusión, pero diferentes analistas coinciden en señalar que el coste y los inconvenientes de mantener una gran empresa cotizada no tienen sentido para disponer de menos de un 7% de capital flotante.

EN BOLSA

Telefónica, en euros.



Expansión Fuente: Bloomberg

EMPRESAS

Moncloa planea exigir a BlackRock el blindaje de Naturgy que aplica IFM

VISTO BUENO, CON CONDICIONES, AL CONTROL DEL 20% El Gobierno asume que la compra por BlackRock de GIP necesita su aprobación y que imponer condiciones asumibles evitará problemas institucionales.

Miguel Á. Patiño. Madrid

Los servicios técnicos que gestionan el sistema de escrutinio de inversiones extranjeras en España, para conceder o no el visto bueno a determinadas operaciones de compra de activos estratégicos por parte de inversores foráneos, tienen asumido que la compra de GIP por parte de BlackRock debe pasar ese filtro.

Así se desprende del análisis previo realizado durante los últimos días en los distintos departamentos implicados en ese sistema de escrutinio, que depende de los ministerios de Industria y de Economía y Moncloa, entre otros.

Aunque de momento la operación es un anuncio, y no se ha ejecutado, el Gobierno español examina ya con detalle ese movimiento corporativo por lo que supondrá de reordenación del capital de Naturgy. Esta compañía es la primera gasista en España y la tercera eléctrica. Como tal, es considerada estratégica para la seguridad del suministro energético en España.

GIP es, con el 20,6%, su tercer mayor inversor. Está por detrás del grupo La Caixa, que a través de Criteria controla el 26,7%, y de Rioja, sociedad formada por CVC y Corporación Alba, que tiene el 20,7%.

GIP está por delante de IFM, que a finales de 2021 irrumpió con el 10% en el accionariado, tras una opa parcial, porcentaje que luego ha ido aumentando con compras en el mercado abierto. El pasado jueves comunicó que ya ha escalado hasta el 15,01%.

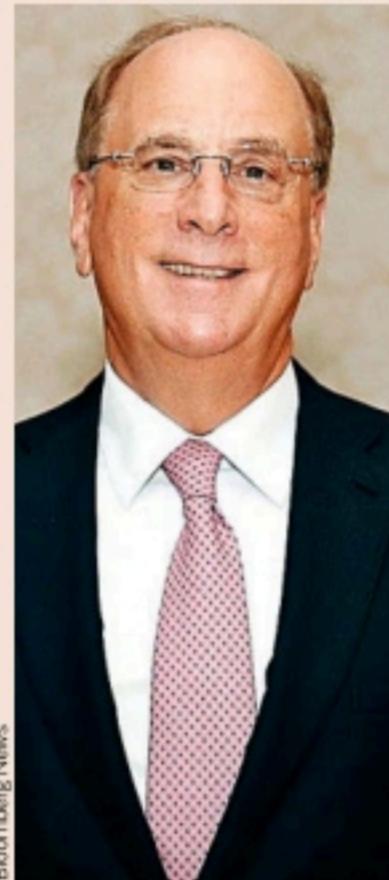
El examen sobre la compra de GIP por BlackRock será muy riguroso, pero se descarta *a priori* el bloqueo de la operación, indican fuentes cercanas a ese escrutinio.

Medidas asumibles

En todo caso, lo que sí analiza el Gobierno es la posibilidad de imponer medidas asumibles por BlackRock, que serían equivalentes o incluso idénticas a las que en su día se



Jaime Siles es máximo responsable de IFM en España.



Larry Fink es primer ejecutivo de BlackRock.



Jordi Hereu es el ministro de Industria y Turismo.

ARTÍCULO 10.2

La clave de por qué BlackRock debe pasar el filtro de inversión extranjera es el artículo 10.2 del decreto 571/2023, que amplía el escrutinio al “gestor” de un fondo (GIP), no solo a éste, que es el que está en la empresa, en este caso Naturgy.

lanzar la opa parcial, en enero de 2021, IFM tuvo que esperar varios meses, hasta agosto de ese año, para recibir el beneplácito del Gobierno, que se hizo de rogar.

El mercado estaba expectante, porque si el Gobierno no validaba la operación, hubiera trasladado una imagen muy negativa frente a la comunidad internacional. No se hubiera entendido un bloqueo a IFM, un fondo de pensiones australiano de reconocido prestigio a largo plazo que no puede ser tachado de oportunista o cazagangas.

Pero si el Gobierno autorizaba a IFM la entrada de Naturgy sin más, al Ejecutivo le hubieran llevado las críticas por permitir que un inversor foráneo se hiciera fuerte, sin ningún tipo de filtro, en el capital de una energética española justo en un momento de máxima tensión de precios de

impusieron a IFM. De lo que se trata es de buscar un equilibrio para evitar que España se perciba como un país sin control en las empresas estratégicas ante los inversores foráneos ni todo lo contrario: una fortaleza cerrada a cal y canto que no deja pasar a nadie.

Puesta en escena

La puesta en escena, además, en un año con importantes citas electorales (Galicia, País Vasco o Parlamento Europeo) va a ser importante, como la que se empleó en IFM. Tras

Las condiciones a IFM duraban de tres a cinco años y con BlackRock ese blindaje se renovaría

la luz y el gas. IFM, además, entraba en el consejo de la compañía.

Tercera vía

Finalmente, el Gobierno salvó la situación aplicando una tercera vía: aprobó la opa de IFM, pero le impuso una serie de condiciones suficientemente asumibles para no truncar la operación.

Fueron ocho. En primer lugar estableció para IFM la obligación de “apoyar la inversión de la sociedad en proyectos vinculados a la transición energética en España que contribuyan a generar valor a largo plazo”.

También le obligó a “no apoyar ninguna propuesta de desinversión que se presente al consejo o a la junta que implique que se pierda el control de filiales que puedan poner en riesgo el buen funcionamiento de las actividades de transporte y distribución de energía y gas natural en España”.

La tercera condición fue “apoyar el mantenimiento del domicilio social y de la sede efectiva de gestión y dirección

Eni irrumpió en eólica marina en España con Sener

Miguel Á. Patiño. Madrid
Plenitude, filial de Eni, ha llegado a un acuerdo con BlueFloat Energy y Sener Renewable Investments para unirse a su alianza estratégica enfocada en avanzar en el desarrollo de proyectos de eólica marina en España.

Este acuerdo refuerza la sociedad conjunta creada por BlueFloat y Sener hace tres años, formando un consorcio con una cartera total de aproximadamente 1,25 gigavatios (GW) de proyectos eólicos marinos flotantes en Galicia (Parque Nordés), Cataluña (Parc Tramuntana) y Canarias (Parque Tarahal).

En España, Plenitude, filial de energías renovables y comercialización eléctrica del gigante italiano Eni, gestiona 430 megavatios (MW) de energía solar fotovoltaica y eólica terrestre en operación, un gigavatio de proyectos en construcción y más de dos gigavatios (GW) de proyectos en desarrollo.

300.000 clientes
La empresa también controla una red de puntos de recarga de coches eléctricos y proporciona electricidad y servicios energéticos a más de 300.000 clientes en España.

A nivel global, Plenitude opera en 15 países, con una cartera de 3 GW de capacidad renovable en funcionamiento, con un objetivo de 7 GW para 2026, y más de 15 GW para 2030. Según el consejero delegado de la compañía, Stefano Goberti, esta colaboración contribuirá “al proceso de transición energética en España”.

Para el consejero delegado de BlueFloat Energy, Carlos Martín, el acuerdo con Plenitude refuerza su consorcio “gracias a su sólida trayectoria en el desarrollo y ejecución de proyectos de energías renovables, fortaleza financiera y grandes capacidades técnicas”. El director general de Sener Renewable Investments, Miguel Domingo, ha comentado que las tres compañías “comparten un claro compromiso por implementar proyectos eólicos marinos en España de forma sostenible y equitativa, buscando su compatibilidad e integración medioambiental, social y económica a nivel local y regional”.

La comunidad inversora mundial no entendería que España bloqueara a BlackRock en GIP

de los negocios en España”.

Un cuarta obligación era “apoyar el mantenimiento de una parte significativa de la plantilla del grupo en España”. Y una quinta “apoyar una política de dividendos prudente que permita acometer la política de inversión vinculada a la transición energética”.

La sexta condición era “apoyar una política de endeudamiento externo encaminada a mantener la calificación crediticia de grado de inversión de la sociedad y permitir que las ratios de endeudamiento de sus filiales reguladas en España no sean superiores a las recomendadas por Competencia (CNMC)”. Como séptima condición estaba “apoyar la difusión al mercado de información financiera anual y semestral” y la octava era “no apoyar ninguna propuesta de exclusión de negociación de las acciones de la sociedad en las Bolsas españolas”, salvo determinados supuestos.

Tres o cinco años

Todas las condiciones están vigentes durante cinco años, es decir, hasta 2026, excepto la de exclusión de Bolsa, que caducaría a los tres años, es decir, en 2024.

De aplicarse a BlackRock estas mismas condiciones o equivalentes –cinco o tres años de prevalencia– supondría volver a renovar los blindajes de Naturgy para temas clave como la exclusión de Bolsa o el dividendo.

Un desaire por GIP y Naturgy a BlackRock sería más grave que si se hubiera hecho a IFM. Tendría consecuencias nefastas para la imagen de España ante la comunidad inversora internacional, ya que BlackRock es el primer gran inversor privado de la Bolsa española.

La Llave / Página 2
Página 16 / BlackRock quiere cubrir la demanda de nuevos fondos

LAS HOTELERAS ANTE EL 'BOOM' TURÍSTICO

"Meliá se aliará a socios inversores y abrirá al menos 20 hoteles en 2024"

ENTREVISTA GABRIEL ESCARRER Presidente y CEO de Meliá La cadena, que pondrá el foco en el segmento de lujo, coloca en el radar Arabia Saudí y Dubái como mercados emergentes para su crecimiento.

Rebeca Arroyo. Madrid

Meliá, la mayor cadena española por número de hoteles con 400 establecimientos operativos o en proyecto en más de 40 países, quiere aprovechar el boom turístico para crecer de la mano de socios inversores, al tiempo que avanza en su objetivo de reducir su apalancamiento, con el fin de explorar nuevas oportunidades de crecimiento bajo el modelo *asset light* (no patrimonialista).

"Una fortaleza de la compañía son las alianzas forjadas con socios e inversores largo-placistas que ayudan al crecimiento de Meliá y a poner en valor la estrategia de marcas, de distribución y de gestión", señala Gabriel Escarrer, CEO y presidente de Meliá, en una entrevista con EXPANSIÓN previa a Fitur, la feria del turismo que tendrá lugar del 24 al 28 de enero en Madrid.

Ejemplo de las alianzas estratégicas que ha ido tejiendo el grupo español en los últimos meses son sus acuerdos con el fondo soberano de Abu Dabi (ADIA), que ha comprado 24 hoteles en España en 2023 bajo gestión en su "inmensa mayoría" de Meliá; con Tyrus Capital para la apertura del hotel Torre Melina (antiguo Juan Carlos I, en Barcelona); con entidades como Banca March, que compró a Starwood el 80% de tres hoteles operados por Meliá; o de grupos locales como los mexicanos de Gaalata (ver información adjunta). Estas alianzas se suman a otras que Meliá mantiene desde hace años con Bankinter y GMA, HIP o Azostra, entre otros.

Esta hoja de ruta, que pasa por reforzar la presencia de Meliá con la suma de hoteles en gestión, le permitirá entrar en nuevos mercados y reforzarse en aquellos en los que ya está presente.

Aperturas

Para 2024 espera, al menos, veinte nuevas aperturas con unas 4.000 habitaciones, más de la mitad de ellas en el segmento de lujo, en España, Portugal, Italia y México, entre otros países.

Entre los mercados prioritarios del grupo a medio plazo

"No se ve ralentización de la demanda vacacional y somos optimistas con la mejora del segmento MICE"

"Nos sentimos cómodos para abordar los compromisos financieros sin necesidad de refinanciar deuda"

"Las previsiones para los próximos meses y el resultado de 2023 deberían tener su reflejo en la acción"

Gabriel Escarrer es el CEO y presidente de Meliá.



Mauricio Skysky

Venta del hotel Meliá Puerto Vallarta en México

R.Arroyo. Madrid

Dentro de la estrategia de rotación de activos de la compañía, Meliá ha alcanzado un acuerdo con el grupo mexicano Gaalata para la venta del 50% de su hotel Puerto Vallarta, según adelanta Gabriel Escarrer a EXPANSIÓN. El importe de esta operación, pendiente de la aprobación por parte de las autoridades mexicanas competentes, supondrá algo más de 30 millones de dólares.

crecimiento de las tarifas de casi el 30% frente a 2019, el directivo considera que hay recorrido de mejora en ocupación y en mercados como Alemania, muy afectado el pasado año por la crisis energética; de Asia-Pacífico, con una recuperación de los mercados emisores chino, japonés, coreano y australiano; y de Cuba, muy dependiente del turista canadiense.

"La cifra de negocio en el segmento MICE (turismo de reuniones, incentivos, congresos y exposiciones, en sus siglas en inglés) es ya hoy más de un 15% superior a la de hace un año. Esto, junto con el despegue de la temporada de invierno en Canarias, Cabo Verde, Caribe y Asia-Pacífico, nos hace ser optimistas", asegura.

Una vez cerrada la transacción, Meliá y Gaalata prevén una reforma del hotel, que pasará a gestionarse bajo la marca Paradisus.

Grupo Gaalata es un socio estratégico de Meliá con el que prevé abrir además hoteles en otras localidades mexicanas como Guadalajara y Sayulita. "La alianza con ellos nos permitirá duplicar nuestro portfolio en el país pasando de siete a catorce hoteles".

Adicionalmente, la em-

presa ultima otras ventas en el Caribe por una cifra total de unos 100 millones de euros, que permitirán al grupo avanzar en su objetivo de reducción de deuda.

El directivo explica que, siempre con la intención de mantener un balance fuerte, alcanzará acuerdos con otros socios para el traspaso de activos en otras partes del mundo, manteniendo en la medida de lo posible la gestión de los inmuebles.

buenía gestión de la compañía y eso debería tener su reflejo en la evolución bursátil. La acción está barata y tiene un amplio recorrido de mejora como pasa con muchas otras empresas del sector que sufrieron la tormenta perfecta durante el Covid", apostilla.

En cuanto a la evolución de la acción, Escarrer considera que el valor en Bolsa de la cadena no refleja ni las previsiones, ni la evolución del grupo. "La perspectiva de los próximos meses y el resultado de 2023 ponen de manifiesto la

Suma con Nadal cuatro nuevos hoteles Zel

Entre las nuevas enseñas que potenciará Meliá este año figura Zel, marca que lanzó el pasado ejercicio junto con el tenista Rafa Nadal. El primero de los hoteles surgidos de esta alianza en abrir sus puertas fue el Innside Cala Blanca, en Palmanova (Mallorca), inaugurado el pasado mes de julio con 165 habitaciones. A este se sumarán otros dos hoteles más en México (Zel Sayulita con 145 habitaciones) y en Punta Cana, y otros dos en España en la madrileña calle de Gran Vía y en Tossa de Mar (Gerona). En concreto, el nuevo Zel de Gran Vía de Madrid se ubicará en uno de los hoteles que actualmente ya gestiona la cadena mallorquina en esta céntrica arteria y competirá con el hotel Pestana CR7 Gran Vía, del también deportista Cristiano Ronaldo.

bilidad de repartir dividendos", insiste.

En este sentido, la reducción de la deuda sigue siendo una asignatura pendiente del grupo. A cierre de septiembre la deuda neta de Meliá ascendía a 2.706 millones (1.230 millones sin incluir el impacto de la norma contable NIIF 16). "El objetivo es retornar en dos o tres años al ratio que teníamos pre-Covid de deuda neta sobre ebitda", indica.

Escarrer descarta, sin embargo, una refinanciación de su deuda. "Bien sea con la generación de caja, la rotación de activos o la liquidez en cuenta corriente, nos sentimos cómodos para abordar los compromisos financieros que tenemos a medio plazo".

Tampoco plantea una reducción del peso de la familia Escarrer en el capital de la empresa. "En los momentos más complicados la familia ha aumentado la participación en Meliá para demostrar su apoyo y la convicción de que las acciones estaban baratas y la empresa tenía mucho futuro", subraya.

Por eso, aunque cuando el Covid golpeaba con fuerza al sector algunos grupos se acercaron a Meliá, avanza que en caso de que se produjese una integración, la familia Escarrer "quería tomar una posición proactiva" en el proceso.



El RIU de Chicago abrirá sus puertas a finales de 2024.

RIU dispara un 24% sus ingresos y supera los 3.600 millones

R.Arroyo. Madrid

RIU bate su récord y supera, por primera vez, los 3.600 millones de facturación en 2023, tras crecer un 24% el pasado año, gracias a la subida de las tarifas y a la mejora de la ocupación. La compañía, que contaba a cierre de 2023 con 97 hoteles ubicados en 21 países, que suman 50.088 habitaciones y prácticamente 100.000 camas, seguirá creciendo en 2024 con la apertura de cuatro nuevos hoteles de nueva construcción en Chicago, Mauricio y Jamaica.

Según explicó ayer Luis Riu, consejero delegado de la cadena, en su blog, la cadena cerró 2023 con cifras récord en todos los indicadores", destacando una ocupación media global de un 89%, casi cinco puntos por encima de 2022.

Durante el año 2023, RIU recibió 6,4 millones de clientes, de los cuales el 38% son repetidores. "Es cierto que el aumento de costes, tanto de bienes de todo tipo como los financieros, ha continuado durante todo 2023, pero, afortunadamente, la fuerza de la demanda nos ha permitido aumentar las tarifas en una media del 10%", apuntó.

RIU, que cuenta con una plantilla de más de 35.800 profesionales, destaca el funcionamiento a "pleno rendimiento", sin valles de baja ocupación del grupo. "Completar todas las plantillas ha

La cadena abrirá cuatro hoteles de nueva construcción en Jamaica, Mauricio y Chicago

sido complicado, especialmente en puestos de alta responsabilidad y especialización como jefe de cocina o de recepción", asevera.

En cuanto a las aperturas, la cadena prevé sumar cuatro hoteles de nuevas construcciones en 2024. El primero será el RIU Palace Aquarelle en Falmouth, Jamaica, con 4.094 habitaciones.

En Mauricio, la empresa ha demolido los dos hoteles existentes para construir dos nuevos establecimientos, el RIU Palace Mauritius y el RIU Turquoise, que abrirán sus puertas en el mes de mayo.

A finales de año el grupo abrirá también el hotel RIU Plaza Chicago, en el centro de la ciudad, en un edificio de 28 plantas con cerca de 400 habitaciones.

La compañía, además, seguirá invirtiendo en reformas. Entre las más relevantes de este año destacan las del hotel RIU Negril en Jamaica para finales de año y la del RIU Palace Bavaro, en Punta Cana. Esta última incluye además la ampliación del hotel incorporando la zona que hasta ahora ocupaba el RIU Naiboa.

Aena augura récord de tráfico en 2024 y los próximos años

AEROLÍNEAS/ El presidente de Aena prevé una evolución "muy buena" a medio plazo. El sector advierte contra la subida de tasas y el nuevo impuesto al queroseno.

A.Zanón. Londres

Al récord del tráfico aéreo de 2023 le sucederá otro en 2024 y seguramente en los años siguientes. Es el pronóstico que ayer formuló el presidente de Aena, Maurici Lucena, que considera que los aeropuertos y las aerolíneas "están preparados para que venga lo mejor". "Los próximos años van a ser muy buenos. Parece que así lo va a ser 2024, y los años venideros, probablemente también", dijo en el Foro de Innovación Turística de Hotusa.

Aena cerró 2023 con 283,2 millones de pasajeros en su red aeroportuaria de España, un 2,9% más que en 2019, el récord anterior. La compañía, controlada en un 51% por el Estado, prevé que el ebitda del ejercicio roce los 2.766 millones de 2019, lo que supondría cumplir el plan estratégico hasta 2026 con tres años de antelación.

Dos elementos podrían impedir esa sucesión de récords, según apuntaron las aerolíneas en el mismo acto: la subida de las tasas aeroportuarias y los impuestos ambientales.

Aena defendió que las tasas que cobra a las aerolíneas son "las más competitivas de Europa con diferencia" y destacó que entre 2015 y 2023 bajaron nominalmente un 11% pese a que la inflación subió un



El presidente de Aena, Maurici Lucena, ayer.

Lucena defiende el alza de tasas para remunerar al accionista y seguir invirtiendo

21%. El Gobierno autorizará, previsiblemente el próximo martes, el incremento del 4,09% que le planteó Aena para 2024 (a partir del 1 de marzo), una cifra que la CNMC puede matizar. Luceña lo justifica por el derecho de Aena a retribuir a los accio-

nistas, igual que hacen las aerolíneas, y para seguir invirtiendo, como sucede con las ampliaciones de aeropuertos como el de Barajas, con 2.400 millones.

Pero, ¿hasta qué punto importa esa alza? El consejero delegado de Ryanair DAC, Eddie Wilson, dejó claro que España compite con otros países, como Portugal, Italia o Marruecos, a la hora de que su aerolínea asigne aviones. Y el único parámetro que la low cost irlandesa –líder en España por pasajeros– no puede

controlar son, precisamente, las tasas aeroportuarias. "Para nosotros, los costes de acceso a los aeropuertos, que son las tasas, marcan la diferencia". Wilson ratificó los planes inversores de su grupo en España de 5.000 millones para llegar a 125 aviones a finales de esta década (33 más que hoy). Para Ryanair, tasas más altas equivalen a menor crecimiento o una retirada de aviones.

La industria está pendiente además de la introducción de un impuesto al queroseno, que afectaría, en general, a los vuelos dentro de la UE, pero no a las rutas con destinos fuera del club comunitario. El presidente de la Asociación de Líneas Aéreas (ALA), Javier Gándara, alertó de que está "en riesgo que el transporte aéreo siga siendo asequible" y que parte del tráfico turístico se desvíe hacia otros mercados. Wilson subrayó que esas tasas no conseguirán el objetivo de descarbonizar.

Otra de las polémicas que ha rodeado al sector es el cobro por extras como maletas. El presidente de Vueling, Marco Sansavini, comentó que el modelo de bajo coste se basa en precios muy bajos por el servicio básico y en pagar por los añadidos. "Está en riesgo cargárselo", sostuvo el ejecutivo, frente a un hipotético cambio legal.

Ávoris apuesta por las alianzas para crecer en nuevos mercados

R.A. Madrid

La euforia turística impregna también al sector de la distribución, aunque se trata de un negocio que debe todavía dar pasos adelante en su internacionalización. Así lo señaló ayer en el foro de Hotusa Juan Carlos González, director general de Avoris (división de viajes de Barceló).

"Hay que abrirse a nuevos mercados, como ya hicieron antes los hoteleros, sin perder de vista lo que ya tenemos, para ser menos dependientes de la Península Ibérica", avanzó.

González indicó que Ávoris ya está por encima de 2019 en muchos parámetros y está "bien posicionada" para repetir en 2024.

También se mostró optimista Fernando Vives, director comercial de NH, que señaló que "nada hace prever" que la tendencia de 2023 no se prolongue este año.

En el Foro Hotusa, el presidente de este grupo hotelero, Amancio López, criticó la tendencia "compulsiva" a legislar, con acciones que provocan el efecto contrario del

que buscan y que perjudican la competitividad del sector turístico.

En las jornadas estuvo presente también Raúl González, consejero delegado de Barceló en EMEA, quién señaló como retos del sector la retención del talento y pidió un "marco regulatorio más

Hotusa advierte de una legislación "compulsiva" que perjudica la competitividad

stable". "En España y en otros países todo está regulado como si no creyéramos en la economía de libre mercado. Esto encorseta y limita la iniciativa y frena la capacidad de inversión", aseveró.

Aunque cree que cierta ralentización sería "normal" este año, tras el crecimiento de los dos últimos ejercicios, González considera que el turismo tiene todavía mucho potencial con mercados como el chino todavía en recuperación.

Los administradores de Intu encargan a CBRE la venta de Xanadú

R.Arroyo. Madrid

KPMG, administrador de Intu Properties, ha encargado a CBRE la venta de su participación en el megacentro comercial madrileño Xanadú. La inmobiliaria británica, que entró en concurso de acreedores en verano de 2020, es dueña del 50% de este activo valorado en unos 460 millones. El 50% restante está en manos de Nuveen.

Jim Tucker, David Pike y Mike Pink, del departamento de reestructuración de KPMG, fueron nombrados en 2020 administradores conjuntos de Intu, y desde entonces han asumido la gestión de la empresa. Según un documento al que ha tenido acceso EXPANSIÓN, los administradores prevén aprovechar la ventana de oportunidad que se abrirá en 2024, una vez que el ciclo de los tipos de interés se normalice, con la previsible recuperación de la inversión inmobiliaria.

"Xanadú tuvo un desempeño ligeramente superior a su plan de negocios para 2023 y la empresa conjunta continúa aprovechando su historial de flujos de efectivo estables post-pandemia y del crecimiento del resultado operativo neto. Para 2024 se prevé un mayor crecimiento, lo que permitirá completar la recuperación hasta superar los niveles de ingresos previos a la pandemia", indica el informe.

Construido en 2003, Xanadú es el mayor complejo comercial y de ocio de la Comunidad de Madrid, con una superficie de 154.000 metros cuadrados en dos niveles, más



Xanadú, en Arroyomolinos (Madrid), es propiedad de Intu y Nuveen.

El centro, valorado en 456 millones, se refinanció por 228 millones de euros el pasado año

de 220 tiendas y 10.000 plazas de aparcamiento. Intu y Nuveen cerraron la refinanciación de 228 millones de deuda de Xanadú en abril de 2022. La deuda lograda supone un *loan to value* (relación entre la deuda y el valor de tasa) del 50%.

El informe hace referencia también al proyecto Intu Costa del Sol, que desarrolla en Torremolinos la firma británica junto con Eurofund. "Como se señaló en nuestro informe anterior, el plan actualizado obtuvo la aproba-

ción del alcalde para avanzar a la siguiente etapa de evaluación local y se han identificado una serie de cambios de uso que aumentan el valor. También continuamos con las enajenaciones selectivas de parcelas no estratégicas para garantizar que la estrategia sea autofinanciada".

El Tribunal Superior de Justicia de Andalucía anuló la Ordenanza General de Ordenación Urbana de 2017, que regulaba la urbanización de Torremolinos por incompatibilidad con la normativa medioambiental. Aunque la decisión está recurrida y se espera sentencia este año, los socios preparan un plan alternativo en caso de que la Ordenanza General de Planificación Urbana de 1996 vuelva a entrar en vigor.

La inversión inmobiliaria despegará un 10% en 2024

R.A. Madrid

La inversión inmobiliaria en España mostrará signos de reactivación a lo largo de 2024, especialmente en la segunda mitad del ejercicio, aunque condicionada al contexto geopolítico, a la inflación y a la evolución de los tipos de interés.

De acuerdo con los datos del informe de CBRE presentado ayer, la inversión prevista para este año se situará entre el 5% y 10%, hasta alcan-

zar previsiblemente los 12.500 millones.

Si bien el dato seguirá lejos del récord de 2022, cuando se alcanzó más de 17.600 millones de euros, la cifra se situaría en la media de los últimos ejercicios y cerca de niveles de 2021, destacaron desde la consultora.

El pasado año cerró con un volumen de inversión de 11.438 millones de euros, un 35% menos que en 2022 y en línea con las previsiones de

descenso realizadas a principios del año por el área por CBRE, que situaban la franja de caída entre el 30 y el 40%.

"En este nuevo contexto, con una política monetaria menos acomodaticia, el foco estará en la generación de valor y en la adaptación del sector a nuevas áreas con demandas de crecimiento basado en fundamentales", explicó la directora de Capital Markets en España de CBRE, Paloma Relinque.

Telefónica estudiará la exclusión de Bolsa de su filial alemana

TRAS ALCANZAR EL 93,1% EN LA OPA/ El mercado cree que no tiene sentido costear una filial cotizada para solo un 7% de capital.

Ignacio del Castillo. Madrid

Telefónica ha elevado su participación en su filial germana Telefónica Deutschland desde un 71,81% hasta el 93,1% del capital, tras la ola lanzada el pasado 7 de noviembre.

Telefónica ha pagado unos 1.483 millones de euros en efectivo, según indicó ayer la operadora a la CNMV, a razón de 2,35 euros por título, con una prima del 37,6%.

La ola iba dirigida al 28,19% del capital. Sin embargo, solo han aceptado la ola un total del 7,86% de las acciones de Telefónica Deutschland, representativas de 233.732 millones de títulos. Pero además, desde el anuncio de la oferta Telefónica ha ido adquiriendo al margen de la ola –comprando en el mercado– un 13,43% adicional.

Dado que la oferta no estaba sujeta a un porcentaje mínimo de aceptación y que no era necesaria ninguna aprobación regulatoria para que esta operación se llevara a cabo, la ola se liquidará el próximo viernes 26 de enero, después de que el pasado 17 de enero finalizara el periodo de aceptación.

Apuesta por el euro

Con esta ola, Telefónica reforza su política de centrarse en sus cuatro principales mercados geográficos (España, Brasil, Alemania y Reino Unido), así como su "firme apuesta por el mercado alemán, uno de los mercados de telecomunicaciones más atractivos y estables de Europa", según anunció la teleco en el momento de lanzar esta oferta. Telefónica aumenta su exposición al euro y a la mayor economía de Europa. Asimismo, la multinacional española afirmó que esta ola contribuye a sus esfuerzos de simplificar la estructura del grupo.

La filial ha señalado en un documento que "está satisfecha con el resultado" de la ola, que supone "una fuerte apuesta por el mercado alemán y una fuerte señal de confianza en el potencial a largo plazo de Telefónica Deutschland".



José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica.

Telefónica ha invertido 1.483 millones para subir del 72% al 93% en su filial germana

También ha explicado que "no se requiere ninguna medida estructural particular por parte de Telefónica para alcanzar estos objetivos estratégicos, si bien no se han descartado determinadas medidas que serán evaluadas de forma recurrente", lo que da a entender que el grupo estudiará próximamente una oferta de exclusión de Bolsa, aunque una iniciativa de este tipo es una medida que no es obligatoria.

Sin embargo, los analistas

estiman que no tiene mucho sentido mantener los gastos e inconvenientes de tener una filial cotizada –un consejo con vocales independientes, el equipo de relaciones con inversores, abogados, el reporte trimestral, etc.– para disponer sólo de menos de un 7% del capital cotizando.

482 millones

En el caso de que se lance una ola de exclusión y se pretendiese recomprar las acciones que aún cotizan, el coste del 6,9% restante –un total de 205 millones de acciones– se elevaría a otros 482 millones de euros, en el caso de que se mantuviese el mismo precio de 2,35 euros pagado ahora.

La Llave / Página 2

1.478 empleados apuntados al ERE

Hasta ahora se han inscrito en el ERE de las tres filiales en España 1.478 empleados (1.279 de Telefónica España, 166 de Móviles y 33 de Soluciones). Es una cifra muy baja respecto a las 3.421 salidas totales pactadas, ya que aún faltan 1.943 trabajadores. En caso de que no se cubran voluntariamente, Telefónica hará despidos forzados hasta cubrir la cifra total, pero se esperaba que los despidos fueran muy pocos, porque los voluntarios cobran 10.000 euros de bonificación y los despididos no. El plazo para pedir la baja se extiende hasta el 9 de febrero.

Aramco encarga a Técnicas Reunidas obras de gas por 3.000 millones

C.Morán. Madrid. Técnicas Reunidas confirmó ayer uno de los primeros contratos fruto de su alianza con la china Sinopec. La ingeniería española anticipó en septiembre que ultimaba la firma de un nuevo contrato de más de 2.000 millones de dólares con la petrolera estatal saudí Aramco. Ayer, el grupo presidido por Juan Lladó confirmó que se trata de dos trabajos para la mayor petrolera del mundo en el sector del gas.

En concreto, Técnicas Reunidas se encargará del contrato llave en mano para la ejecución de los trenes de fraccionamiento de GNL (Gas Natural Licuado) del complejo de Jafurah y otro para el desarrollo de las instalaciones comunes de GNL, que incluye infraestructuras de servicios públicos, almacenamiento y exportación.

La inversión total derivada de los dos contratos asciende a más de 3.200 millones de dólares. La alianza está participada en un 65% por Técnicas Reunidas y en un 35% por Sinopec, por lo que a la empresa española le corresponden más de 2.150 millones de dólares (1.972 millones de euros) de ambos contratos.

El gigante saudi de los hidrocarburos adjudicó provisionalmente en septiembre de 2023 los trabajos para ampliar la capacidad de su complejo de gas natural de Jafurah por 10.000 millones de dólares. Como adelantó EXPANSIÓN, Técnicas Reunidas ganó dos de los cinco lotes. Las otras multinacionales con contrato en este pedido son la india Larsen & Toubro y la coreana Hyundai.

Jarufah es la mayor plataforma de ingresos de Arabia Saudí procedente de la explotación de GNL. El complejo de Aramco recibió de la monarquía saudí compromisos de inversión por más de 100.000 millones de dólares.

La expectativas de Técnicas Reunidas en el mercado del gas son enormes. El año pasado, la compañía rescatada por la Sepi en 2021 presentó ofertas en proyectos de gas natural por valor de 26.000 millones de euros y en 2024 tiene previsto presentar ofer-

tas por otros 15.000 millones.

En este negocio es clave el acuerdo estratégico firmado con Sinopec, ya que ambos socios pretenden presentarse

juntos a una veintena de proyectos, principalmente en Oriente Medio.

El anuncio de Técnicas Reunidas se tradujo ayer en un

impulso de la cotización, tras cerrar a 8 euros por acción, con una subida del 7,3%. El grupo todavía cotiza por debajo de los valores de hace un

año. Este nuevo contrato figura en la cartera del grupo de 2024. La empresa esperaba cerrar 2023 con 5.000 millones de contratación.



Juan Lladó, presidente de Técnicas Reunidas.

eMobility Expo

WORLD CONGRESS

13-15 February 2024 Valencia, Spain

We are the future of eMobility

+6,000
MOBILITY PROFESSIONALS

10
VERTICAL FORUMS

+200
EXHIBITING FIRMS

+400
INNOVATIONS SHOWCASED

+150
STAKEHOLDERS & MEDIA INVOLVED

4
C- LEVEL AGENDAS

+375 INTERNATIONAL SPEAKERS TALKING ABOUT:

Energies & Batteries | Urban & Micro Mobility | Integrated Transport Systems | Logistics | Maritime Transport
Hydrogen | Air Mobility | Bus | Automotive | Rail | People & Talent

JOHN MOAVENZADEH
EXECUTIVE DIRECTOR
MIT MOBILITY INITIATIVE

LAURIANNE KRID
GENERAL DIRECTOR
FIA REGION I

SEBASTIAN GRAMS
FORMER CEO
AUDI SPORT GmbH

MARÍA LUISA MELO
EUROPEAN DIRECTOR PUBLIC &
REGULATORY AFFAIRS
DHL EXPRESS

SEBASTIAN SCHULTE
CEO
DEUTZ

ISTVÁN UJHELYI
COMMITTEE ON TRANSPORT
EUROPEAN PARLIAMENT

TERESA ROMO
SUSTAINABILITY
DIRECTOR
NORTHGATE

JOSÉ MARÍA LÓPEZ
PERTE VEC
MINISTERIO DE
INDUSTRIA

DAVID LOPEZ
ELECTROMOBILITY
BUSINESS DIRECTOR
RENAULT TRUCKS

LUKASZ MALICZENKO
CTO
ELECTROMOBILITY
POLAND

NURIA ÁLVAREZ
ELECTROMOBILITY
MANAGER
VOLVO TRUCKS

PAUL GEORGE
GLOBAL STRATEGY -
AUTONOMOUS VEH
AMAZON WEB SERVICES

Global Partner Leaders

Institutional Partners

Organized by:

Media Partner:

Registre en www.emobilityworldcongress.com con un 50% de descuento utilizando el siguiente código:

UM743

Co-located event:



Las instalaciones de autoconsumo ya suponen un 3% de todo el flujo eléctrico en España.

El autoconsumo arrebata ya 800 millones a Endesa, Iberdrola y Naturgy

Miguel Á. Patiño. Madrid

La potencia nueva instalada de autoconsumo en España cayó el año pasado un 27% tras un extraordinario 2022, si bien la producción, con toda la potencia instalada que hay, algo más de siete gigavatios (GW), creció casi un 60% y cubre el 3% de la demanda eléctrica.

Así se refleja en los datos que maneja la Asociación de Empresas de Energías Renovables, Appa, que ayer presentó el *Informe Anual del Autoconsumo Fotovoltaico* en 2023.

El pasado año, el autoconsumo superó la barrera de los 7 GW, equiparándose a la potencia nuclear instalada, si bien su producción, dado que sólo genera cuando hay sol es muy inferior, 1.200 horas al año el autoconsumo frente a las 8.000 horas de la nuclear.

69% más en dos años

Pese al descenso interanual de 2023, el primero de la serie histórica, la instalación de autoconsumo ha aumentado un 69% en dos años, según los datos de Appa, y, según el presidente de Appa Autoconsumo, Jon Macías, con esta senda el objetivo del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (Pniec) de contar con 19 GW de autoconsumo en 2030 se puede alcanzar sin problemas.

Según se desprende los datos de Appa, el autoconsumo –uno de los negocios que no controlan ya totalmente las

127.000 MÁS

En 2023 se hicieron más de 127.000 nuevas instalaciones de autoconsumo, de las que el 88% fueron residenciales y el 12% industriales, con una inversión conjunta de 1.863 millones. Ya hay medio millón de instalaciones operativas.

En España ya hay más de medio millón de instalaciones fotovoltaicas para autoconsumo

grandes eléctricas– arrebató a los grandes grupos Iberdrola, Endesa, Naturgy, Repsol y Totalenergies en torno a 800 millones de euros.

131 millones perdidos

En España ya hay más de medio millón de instalaciones de autoconsumo, si bien Macías ha dicho que al sector le preocupan los excedentes de las instalaciones.

Es la producción que no se utiliza o que no se vierte a la red, por diversos problemas. Macías dice que no se consiguen monetizar en su totalidad, con lo que Appa calcula que se pierden 131 millones de euros al año.

El director general de Appa, José María González Moya, ha indicado que en 2023 se instalaron en España 1.943 megavatios (MW), un 27% por debajo de la cifra récord de 2022, con una caída más acusada en el sector de autoconsumo residencial, del 49%, que en el industrial, en que fue del 13%.

González Moya ha indicado que en 2023 se hicieron más de 127.000 nuevas instalaciones de autoconsumo, de las que el 88% fueron residenciales (111.795 viviendas), y el 12% industriales (15.509 empresas), con una inversión conjunta de 1.863 millones de euros, con lo que ya hay medio millón de instalaciones en España.

La potencia media de las instalaciones de autoconsumo en España es de 4,7 kilovatios para un autoconsumo residencial, similar a la de 2022, mientras que en el sector industrial la instalación media ha aumentado un 30%, desde los 70 kilovatios de 2002 a los 91 de 2023.

Menos costes

Con la reducción de precios que ha habido para instalar autoconsumo, asociado a la reducción de los costes de los equipos, esa inversión tipo residencial sería de una media de 7.085 euros y los ahorros generados durante 2023 (208 euros/kilovatio hora) habrían supuesto el 14% de la inversión, con lo que ésta se recuperaría en sólo 7 años.

Pablo Casado se pasa al capital riesgo junto a un sobrino de Botín

BUSCA LEVANTAR 150 MILLONES El exdirigente político lanza bajo el paraguas de Singular Bank un fondo para defensa y 'tech'.

P. Bravo. Madrid

Pablo Casado, exdirigente del Partido Popular (PP), ha lanzado de la mano de Ricardo Gómez-Acebo Botín, sobrino de la presidenta de Banco Santander, y otros socios un fondo de capital riesgo que aspira a levantar 150 millones de euros para invertirlos generalmente en compañías europeas –aunque también podrían ser de países de la OTAN– en fase de crecimiento que formen parte de la industria aeroespacial, de ciberseguridad, de inteligencia artificial y de defensa.

El vehículo, ya registrado en CNMV, se ha bautizado como Hyperion y pertenece a la gestora de activos de Singular Bank, liderada por Javier Marín, antiguo consejero delegado de Santander. Nortia, el *family office* de Manuel Lao, será uno de sus principales inversores y la cuota mínima para entrar en él es de un millón de euros.

Hyperion tomará participaciones minoritarias en empresas *tier 1 y tier 2* en el sector de la seguridad y la defensa, con representación en el consejo y acuerdos de salida que pueden incluir cláusulas de recompra o de arrastre (*drag along*). La firma tiene un objetivo de rentabilidad por encima del 20% anual (TIR), con una meta de retorno sobre capital invertido (MOIC) de tres veces.

Tickets de 10 millones

Sus tickets, de media, se situarán en el entorno de los 10 millones de euros y el equipo de inversión ya ha seleccionado 15 operaciones ejecutables, de las cuales tres se podrían realizar este mismo año. Estas empresas operan drones, sistemas de navegación, satélites, radares, fotónica, robótica, propulsión, *data analytics*, inteligencia artificial y realidad aumentada y virtual.

Pablo Casado y Joaquín Ortiz Escobar, con experien-

En el equipo del asesor del fondo están Anders Fogh Rasmussen (OTAN) y Martin Varsavsky



De arriba a abajo y de izquierda a derecha: Daniel Lorrain, principal de Hyperion, y los socios de la firma: Pablo Casado, Ricardo Gómez Acebo, Joaquín Ortiz y José Antonio Bartrina.

Manuel Lao es el 'socio ancla'

P.B. Madrid

Nortia, el *family office* de Manuel Lao, el antiguo dueño de Cirsia –vendida a Blackstone en 2018 por 2.000 millones de euros– es el *anchor investor* de Hyperion Fund.

Lao ha diversificado los ingresos obtenidos con la venta de la casa de apuestas y también es accionista de Sacyr, Merlin, MyInvestor y Arcano, así como inversor en los fondos de Q-Energy, McWin, Serey y Seaya Ventures.

cia como director de estrategia de Sapa y ex asesor industrial del exministro de Defensa Pedro Morenés, son los dos *managing partners* de Hyperion. José Antonio Bartrina (Argos-Detegasa) y Ricardo Gómez-Acebo Botín (MAD Lions o Longgrass Ventures) son los otros dos socios.

El consejo asesor internacional de la firma lo forman el ex secretario general de la OTAN y ex primer ministro

de Dinamarca, Anders Fogh Rasmussen, la embajadora y ex subsecretaria de Estado para asuntos globales de EEUU, Paula Dobriansky, la exministra de Defensa, Interior, Justicia y Asuntos Exteriores de Francia, Michèle Alliot-Marie, el CIO de SAAB, Robert Murray, el senior advisor de Rothschild, Richard Hurowitz, y los inversores Martin Varsavsky y Nicole Junkermann.

Las energías fósiles están de retirada

»» **Conclusión de la COP28
aprobada por todos
los gobiernos presentes.**



Iberdrola, un líder mundial en energías renovables.

12.000 millones de euros de inversión al año.



»» **Únete a las energías limpias**



La compañía refuerza su apuesta por el mercado español.

Bolt invertirá 100 millones para crecer en España

Carlos Drake. Madrid

La firma de movilidad Bolt, rival de Uber o Cabify en el negocio de los VTC, refuerza su apuesta por el mercado español, en el que piensa hacer una fuerte inversión de 100 millones de euros en tres años para electrificar su flota de vehículos, mejorar sus estándares de calidad y reforzar la relación con las pymes y los autónomos.

El director general de la firma para la región del sur de Europa, Nuno Inácio, confirmó esta inversión en España, donde la compañía aterriza hace casi cuatro años. Bolt pretende "consolidarse como referencia para las pequeñas flotas" de VTC, después de que en 2020, con motivo de la pandemia de coronavirus, muchas pymes y autónomos tuvieran que salir del negocio por dificultades económicas.

La empresa, que tiene presencia actualmente en 45 países en todo el mundo, tiene entre ceja y ceja consolidar su presencia en Europa, al tiempo que mira hacia Latinoamérica y Asia como principales destinos para su expansión internacional. En España, la firma inició su actividad hace apenas cuatro años y ha experimentado un crecimiento en el país del 30% "a pesar de las restricciones regulatorias".

Bolt prevé que 2024 sea un año positivo, teniendo en

La empresa espera duplicar ingresos por la mayor seguridad jurídica en el negocio de las VTC

cuenta las diferentes resoluciones judiciales que están teniendo lugar en Europa, que buscan establecer una seguridad jurídica "a favor de la convivencia entre distintos modelos y de la multimodalidad, lo que sin duda traerá beneficios y opciones de crecimientos para estas compañías", explicó la empresa.

El director de VTC y taxis de Bolt en España, Daniel Georges, apuntó que en 2024 se logrará seguridad jurídica en muchas regiones y comunidades autónomas en las que estaban teniendo dificultades, lo que le permitirá crecer y mejorar el servicio. Por ello, Georges confía en duplicar el negocio de la compañía en España, tanto en viajes como en facturación, gracias a la consolidación en los mercados en los que ya opera.

"España se encuentra entre los países donde las mutaciones regulatorias más han afectado al sector, y su plan de expansión estará dictado tanto por las circunstancias del mercado como por las potenciales legislaciones futuras", explicó la empresa.

Pilares del crecimiento

- Bolt quiere reducir el impacto medioambiental de su flota y reforzar la relación con sus socios (pymes y autónomos).

- La firma prevé expandir su huella internacional en Latinoamérica y Asia, y consolidar su presencia en el mercado europeo.

Atresmedia entra en el capital de PlayFilm como socio industrial

PUBLICIDAD DIGITAL / El grupo audiovisual releva como 'lead investor' a Angels Capital, el vehículo inversor de Juan Roig.

J.M. Madrid

Atresmedia ha tomado una participación accionarial del 15% en la empresa tecnológica española PlayFilm, dentro de su estrategia de diversificación, con inversión en compañías del sector audiovisual con fuerte potencial de crecimiento.

Fundada en 2014 por Raquel Valero y Rafael Navarro, y con sede en Valencia, Playfilm ayuda a las grandes empresas a vender más con sus campañas digitales mediante una tecnología propia, llamada *Smart Sales Generation*, que utiliza la inteligencia artificial y el video interactivo para reducir costes de captación e incrementar las ventas de sus clientes.

Con esta operación, Atresmedia se convierte en el socio industrial estratégico de Playfilm y *lead investor*, solo por detrás de sus dos fundadores, "con el objetivo de acompañar a la compañía en la siguiente etapa de evolución y crecimiento tanto a nivel nacional e internacional en los próximos años, aportando el conocimiento y *expertise* de Atresmedia en el sector de la publicidad", según apuntan desde la empresa.

Además, la participación como socio estratégico en



Raquel Valero y Rafael Navarro, fundadores de Playfilm.

La inversión refuerza la estrategia de diversificación de ingresos y negocios de Atresmedia

Playfilm refuerza el portfolio de productos de publicidad del grupo audiovisual, complementando los modelos tradicionales del grupo.

Con su entrada en Playfilm, Atresmedia toma el relevo de Angels Capital, el vehículo inversor de Juan Roig, fundador de Mercadona. Por su

parte, Angels Capital reduce su participación en la compañía tras impulsar su desarrollo, pero permanece en ella reafirmando su confianza en el proyecto.

Crecimiento

Desde 2018, PlayFilm ha logrado un crecimiento de ingresos a doble dígito y supera ya los cuatro millones, con operaciones en España y planes para entrar en Portugal, Italia y México. Entre sus clientes figuran Mercadona, MásMóvil, Sanitas, DKV y El Corte Inglés, entre otros.

Venca plantea un ERE para toda la plantilla tras su concurso

E. Galián. Barcelona

El portal online de moda femenina Digital Lola Commerce, que opera bajo la marca Venca, ha presentado un expediente de regulación de empleo (ERE) para la totalidad de la plantilla, unas 155 personas, después de declararse en concurso de acreedores voluntario hace un mes (ver EXPANSIÓN del 27 de diciembre de 2023).

El administrador concursal, Jordi Albiol, del despacho RCD, ha comunicado al Juzgado Mercantil número 4 de Barcelona la intención de poner en marcha el procedimiento. Una vez se dé la correspondiente autorización administrativa se iniciará el período de consultas con los sindicatos.

Venca ha acusado últimamente la fuerte competencia de Asia, con Shein a la cabeza, aunque la firma ya llevaba unos años de declive por la crisis de su modelo tradicional de venta por catálogo. La puntilla ha sido la ralentización del sector durante la actual temporada de otoño-invierno, en la que ha habido unas temperaturas inusualmente altas que han desincentivado las ventas.

El pasado 19 de enero, la firma entró en liquidación, aunque existe la posibilidad de que un comprador se quede con la unidad productiva y salve parte de los empleos, según confirmó ayer CCOO. Una compañía francesa que había hecho una oferta se ha retirado de la puja.

Carrefour intensifica su batalla de precios frente a Mercadona y Lidl

Víctor M. Osorio. Madrid

Carrefour intensifica la estrategia comercial lanzada hace un año y medio de dar la batalla de precios a las cadenas de surtido corto, con Mercadona y Lidl a la cabeza, en un momento en el que la inflación ha puesto esta variable más que nunca como prioritaria para el consumidor.

El grupo anunció ayer una bajada de tarifas en 500 productos de su marca propia (alimentación, bebidas, droguería, perfumería...) de hasta el 13%. "Este compromiso se

mantendrá en el tiempo con objeto de ayudar al ahorro de los clientes en 2024", explicó el grupo. Las rebajas afectarán al grueso de sus formatos comerciales: hipermercados, Market, página web y la app.

La nueva campaña se une a otras que ya tenía en marcha el grupo. Su ofensiva comenzó en septiembre de 2022, con diez medidas, incluidas *Mi Abono Carrefour+*, un servicio de suscripción con el que ofrece a sus clientes un ahorro del 15% en productos frescos, y la promesa de que

su marca propia sería la más económica o devolvería la diferencia a los clientes.

La estrategia generó un efecto dominó sobre el resto de la distribución, que intensificó sus promociones entre 2022 y 2023. Eroski lanzó una cesta básica de 1.000 productos a precios más asequibles,

El grupo inició una batalla promocional en 2022 que fue contestada por Dia, Eroski y Mercadona

Dia elevó sus promociones en un 15% y Mercadona bajó el precio a 500 productos de consumo básico.

No obstante, la batalla no se ha quedado ahí. Aunque el origen de su disputa se dio en Francia, Carrefour anunció hace unas semanas la salida de los productos de PepsiCo de sus estanterías, también en España, debido a el "incremento inaceptable" de sus precios. El grupo lanzaba así un nuevo mensaje a sus clientes que ahora intensifica con la rebaja de tarifas.

Portobello, Peninsula y SK pujan por Menadiona

PROCESO COMPETITIVO/ Los tres fondos están interesados en la eventual adquisición de la química de la familia Cosin, que está dispuesta a vender el 70% del capital.

Pepe Bravo. Madrid

La venta de Menadiona, empresa química familiar dedicada a la fabricación de ingredientes activos (API) e intermedios para las industrias farmacéutica, veterinaria, fitosanitaria y nutricional, ha despertado un importante interés entre varios fondos de capital riesgo nacionales e internacionales.

Portobello Capital, Peninsula Capital y SK Capital son las tres firmas que han avanzado a la segunda fase del proceso competitivo, según varias fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN, aunque la operación despertó inicialmente el interés de más inversores.

Menadiona contrató a finales de 2023 los servicios del banco de negocios Houlihan Lokey para buscar un comprador que tomase una participación del 70%, aproximadamente, en su capital y contribuyese a acelerar su crecimiento e internacionalización. Los plazos, por ahora, se están cumpliendo.

Perfil

Menadiona, establecida 1970 y con sede en Palafolls (Barcelona), está gestionada en la actualidad por la segunda generación de la familia fundadora. Carlos Cosin, muy reputado en el sector, es el presidente y mayor accionista. La intención de la familia es conservar entre el 25% y el



Imagen de la sede de Menadiona en Palafolls (Barcelona).

La valoración de Menadiona podría situarse en una horquilla de entre 200 o 250 millones

30% del accionariado y continuar al frente de la gestión mientras se prepara el relevo generacional.

En 2022, Menadiona facturó 60 millones de euros, con cerca de 18 millones de euros de ebitda, según las últimas cuentas depositadas en el Registro Mercantil. La previsión

Está previsto que la familia fundadora siga en el capital y al frente de la gestión en la nueva etapa

es que la firma cierre el vigente ejercicio con en torno a 20 millones de euros de ebitda.

Así, su valoración en una eventual operación corporativa podría situarse en el entorno de los 200 millones o 250 millones de euros, de acuerdo a los múltiplos que se pagan habitualmente en el sector en

el que opera, que suelen ser de doble dígito.

Portobello es uno de los principales fondos españoles de capital riesgo. Acaba de cerrar un acuerdo para entrar en Plenoil y entre sus mayores inversiones recientes también figuran Serveo (la antigua Ferrovial Servicios) y los supermercados Condis.

Peninsula Capital, por su lado, es un fondo paneuropeo fundado, entre otros socios, por Borja Prado, expresidente de Endesa y Mediaset. Participa en Aernnova, Italo, Zadig & Voltaire o Club Funding, entre otras compañías.

SK Capital es un fondo estadounidense con más de 7.900 millones de dólares bajo gestión. No ha protagonizado inversiones directas en España, aunque es conocido en el país porque dos de sus fundadores, Jamshid Keynejad y Barry Siadat, compraron Halcón Cerámicas en 2018 a través de su *family office* Falcon Private Holdings.

Menadiona anunció el pasado septiembre que invertirá cinco millones de euros en su planta de Palafolls tras sellar una alianza con la firma británica Aqdot para fabricar en sus instalaciones AqFresh, un producto indicado para la eliminación de olores y contaminantes y que ofrece al mismo tiempo una liberación prolongada de fragancias. El grupo tiene aproximadamente 200 empleados.

Macquarie capta 8.000 millones para su fondo de infraestructuras

Ivan Levingston/Gill Plimmer. Financial Times

Macquarie ha recaudado la cifra récord de más de 8.000 millones de euros para su nuevo fondo europeo de infraestructuras, en la última señal del apetito de los inversores por los activos fundamentales.

El grupo de banca e inversión australiano declaró que su séptimo fondo de infraestructuras europeo era el mayor vehículo de este tipo centrado en el continente.

Si bien los grupos de inversión se han enfrentado a condiciones difíciles para recaudar fondos, debido a que los tipos de interés más altos han desplazado el dinero hacia áreas como el mercado de bonos, se ha producido un resurgimiento del interés por las infraestructuras ante los esfuerzos de las empresas por beneficiarse de las transiciones hacia energías más limpias y cadenas de suministro más cercanas a los consumidores.

“La brecha de infraestructuras entre lo que se planea y lo que se necesita es razonablemente amplia”, afirma a *Financial Times* Adam Lygoe, responsable de distribución de patrimonio institucional e internacional de Macquarie Asset Management.

“La capacidad de financiación de los gobiernos constituye un desafío en todo el mundo, por lo que el sector privado es necesario”.

Enero ha sido un mes histórico para esta clase de activo. BlackRock, la mayor gestora de fondos del mundo, cerró un acuerdo de 12.500 millones de dólares (11.500 millones de euros) para comprar el grupo de inversión Global Infrastructure Partners, lo que le convierte en la segunda mayor gestora mundial de activos de infraestructuras privadas.

General Atlantic también acordó este mes la adquisición del inversor británico en infraestructuras Actis.

Lygoe afirma que las infraestructuras siguen siendo una “clase de activo emergente” y que su grupo también está abierto a operaciones en un momento de consolidación.

El grupo australiano recauda la suma récord de 8.000 millones de euros para su nuevo fondo



Bloomberg News
Shemara Wikramanayake, CEO de Macquarie Group.

La transición hacia energías limpias ha reactivado el interés en Europa por las infraestructuras

de la industria de la gestión de activos.

Macquarie, con sede en Sidney, gestiona a nivel global activos por valor de 170.000 millones de euros y adquiere participaciones en empresas como la red de gas británica y el puerto australiano de Newcastle.

Su último fondo europeo de infraestructuras, que forma parte de una estrategia que se remonta a hace dos décadas, ya ha realizado operaciones en áreas como los centros de datos, los aparcamientos y los servicios públicos.

El grupo ha sido objeto de escrutinio por sus inversiones en las empresas de suministro de agua de Reino Unido, un sector que lucha contra la creciente inflación y las elevadas deudas.

Macquarie invirtió en Thames Water antes de venderla en el año 2017 y desde entonces se ha hecho con Southern Water. El año pasado anunció que invertiría 550 millones de libras (640 millones de euros) en el negocio.

El último fondo tiene como objetivo una tasa interna de rentabilidad neta de dos dígitos. Los inversores son principalmente fondos de pensiones y compañías de seguros, pero el grupo incluye fondos soberanos y *family offices*. Macquarie también está trabajando para atraer a personas adineradas a sus fondos de infraestructuras.

Malvón prepara su desembarco en Italia, Francia, Alemania y Eslovenia

Víctor M. Osorio. Madrid

Malvón, la cadena de restauración especializada en empanadas, se lanza a la conquista de Europa. El grupo, que ya tiene tres locales en Oporto, prepara su llegada a Lisboa con su socio luso y ha alcanzado un acuerdo con un masterfranquiciado para aterrizar en Eslovenia con dos aperturas inminentes y un total de 10 acordadas.

“Nos interesa también llegar a Francia, Italia y Alemania y estamos ya en conversaciones avanzadas con socios

para que sean nuestros masterfranquiciados. A medio plazo el objetivo es consolidar la marca en Europa y luego llevar el proyecto a EEUU y Canadá, aunque no antes de 2026 o 2027”, explica Alejandro Polo, CEO de Malvón.

El grupo, que suma 92 puntos de venta, facturó 16,4 millones el pasado ejercicio, un 12% más, y prevé superar los 20 millones este año, en el que plantea “entre 15 o 20 aperturas”, señala Polo.

Empanadas Malvón tiene además varios frentes abier-

tos en España. Uno es seguir creciendo en El Corte Inglés, donde tiene ya nueve establecimientos. Además, “estamos en conversaciones con clubes para ampliar nuestra presencia más allá del Metropolitano”, donde ya tiene un local.

Otra vía es el canal *travel*. Con dos locales en el aeropuerto de Barcelona (junto a Ibersol) y uno en Ibiza (con SSP), el grupo quiere llegar a nuevas ubicaciones, incluidas estaciones de tren, junto a socios expertos en el segmento. Por último, aunque seguirá

Adquiere NuStar Energy por 6.700 millones, incluida deuda

SUNOCO La compañía estadounidense de gasolineras ha adquirido el grupo operador de oleoductos y terminales de almacenamiento de combustible NuStar Energy, en una operación de intercambio de acciones valorada en 7.300 millones de dólares (6.700 millones de euros), incluida deuda. La transacción supone una prima cercana al 32% respecto al cierre del grupo estadounidense NuStar del pasado viernes. Con la adquisición, que prevé completar en el segundo trimestre del ejercicio, Sunoco, con sede en Dallas, quiere diversificar y añadir economías de escala a su negocio.

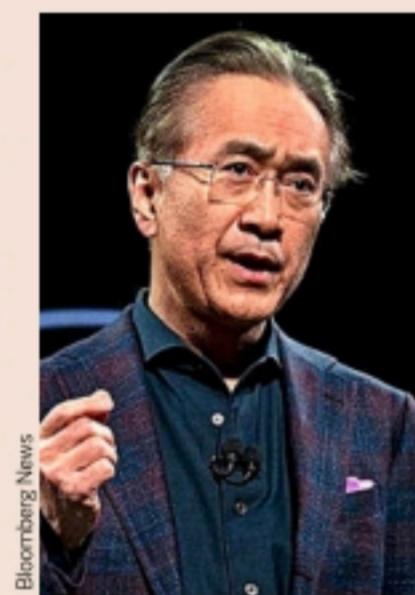
Sony cancela la fusión de su filial con el grupo indio Zee

A.F. Madrid

El grupo japonés Sony ha cancelado la fusión de su filial india con el grupo local Zee, dos años después de anunciar el preacuerdo para crear un gigante de medios de comunicación y entretenimiento valorado en 10.000 millones de dólares (9.175 millones de euros) en el país más poblado del mundo, que supera los 1.400 millones de habitantes.

Tras un último e infructuoso intento por salvar la operación durante los últimos días, Sony dijo ayer que abandona la fusión con Zee al no cumplirse el calendario ni las condiciones pactadas en 2021, sin ofrecer más detalles. Según *Financial Times*, un punto central en la disputa es la oposición de Sony a que el consejero delegado de Zee, Punit Goenka, se mantuviese en el cargo tras la fusión, ya que el directivo está siendo investigado por el regulador bursátil indio por posible fraude.

Asimismo, el grupo nipón estaba preocupado por la evolución financiera de Zee, que se ha visto dañada por los costes de su negocio de contenidos en streaming, la competencia de Reliance Industries



Kenichiro Yoshida, consejero delegado de Sony.

y Walt Disney y la debilidad del mercado publicitario. Los ingresos operativos de Zee cayeron en el último ejercicio y su ebitda bajó un 38%.

Sony reclama a Zee que le abone 90 millones de dólares (82,6 millones de euros) por no haber consumado la transacción, a lo que el grupo indio se negó diciendo que ejercerá sus derechos para defender los intereses de sus accionistas. La fracasada fusión habría creado un gigante con más de 70 canales de televisión, estudios en Bollywood y gran cantidad de contenidos.

Exxon demanda a dos inversores ESG

A.F. Madrid

La petrolera Exxon Mobil ha demandado en Texas a dos inversores activistas, la firma americana Arjuna Capital y la holandesa Follow This, para impedirles presentar en su próxima junta de accionistas de mayo una propuesta para combatir el cambio climático.

Exxon quiere evitar que se vote en la junta de mayo una propuesta de los fondos defensores de criterios de inversión ESG (medioambientales,

La gestión de la I+D mundial, en Zaragoza

TEVA La farmacéutica israelí centrará en su centro logístico de Zaragoza la gestión del almacenamiento, empaquetado y distribución de medicamentos en I+D para ensayos clínicos a nivel mundial. Desde Zaragoza los fármacos se importarán y distribuirán a nivel mundial.

Lanza un fondo de 10 millones

BESTPRICE La cadena prepara el lanzamiento de un fondo de inversión inmobiliaria para comprar y promover hoteles que posteriormente gestionará. El vehículo tendrá un tamaño de diez millones de euros y está abierto a family office, inversores institucionales y privados.

El regulador de EEUU amplía las inspecciones a otro modelo del grupo

BOEING El regulador de aviación de EEUU (FAA) ha recomendado extender las inspecciones a los aviones Boeing 737-900ER, una versión anterior al modelo 737 Max 9 como el de Alaska Airlines, que perdió parte del fuselaje en pleno vuelo el 5 de enero, y cuyo incidente está siendo investigado por las autoridades del país para aclarar lo sucedido. La explosión en pleno vuelo del 737 Max 9 de Alaska Airlines dejó un gran agujero en el avión que transportaba a 177 personas y obligó a un aterrizaje de emergencia. Tras ello, la FAA paralizó todos los vuelos de 171 aviones 737 Max 9 y ordenó inspecciones.

ASML arrebata a Nestlé el 'bronce' por valor en Europa

EN BOLSA/ El grupo de maquinaria para fabricar chips vale 282.700 millones, frente a los 275.110 millones de Nestlé.

A. Fernández. Madrid

El grupo neerlandés ASML Holding, fabricante de máquinas de litografía y otros equipos para producir chips, ha arrebatado el tercer puesto por capitalización bursátil en Europa a Nestlé, líder mundial del sector de alimentación.

ASML subió ayer un 3,1% en Bolsa, hasta 707,5 euros –máximo en dos años–, con una capitalización de 282.700 millones, después de que los analistas de Bernstein emitiesen un informe positivo sobre sus expectativas. Su cotización se ha revalorizado un 15% en los últimos doce meses –un 35% en 2023– y las previsiones de una recuperación de la demanda de chips avanzados para este año empujan al alza a la compañía neerlandesa, que ya vaticinó un crecimiento "muy significativo" de sus ingresos para 2025.

Inversiones de TSMC

El gigante taiwanés TSMC, el mayor fabricante mundial de chips para otras compañías y uno de los grandes clientes globales de ASML, ha comprometido elevadas inversiones este ejercicio gracias al tirón de la demanda de semiconductores en segmentos como la inteligencia artificial (IA) y los centros de datos.

Por su parte, Nestlé se mantuvo plana en el parqué de Zúrich y cerró con una capitalización de 260.300 millones de francos suizos (275.110 millones de euros). El líder mundial del sector de alimentación, dueño de marcas como KitKat, Nespresso o Purina, ha cedido en Bolsa en torno al 15% en doce meses. La



Máquinas de litografía del grupo ASML para fabricar chips.

Novo Nordisk es líder por sus fármacos para la diabetes y la pérdida de peso, seguida de LVMH

La demanda de chips para IA y centros de datos impulsa a ASML, que marca máximos de dos años

primer semestre pese a haber subido los precios un 9,5%.

Novo Nordisk y LVMH

El líder del ranking europeo por capitalización es el grupo danés Novo Nordisk, que arrebató el trono a LVMH, líder mundial del negocio del lujo, gracias al éxito de las ventas de sus fármacos para la diabetes y la pérdida de peso Ozempic y Wegovy. Novo Nordisk casi ha quintuplicado su valor en cinco años, hasta 3,28 billones de coronas danesas (439.340 millones de euros). LVMH ha cedido un 16% en el parqué en el último año y vale 332.810 millones.

La Llave / Página 2

El 'trader' de alimentos ADM cae en Bolsa por posibles errores contables

A.F. Madrid

Acher-Daniels-Midland (ADM), gigante estadounidense del trading y procesamiento de productos agrícolas y alimentos, se hundió ayer más del 24% en Wall Street tras suspender temporalmente del cargo a su director financiero y retrasar los resultados anuales a la espera de las conclusiones de una investigación interna sobre sus prácticas contables.

La empresa con sede en Chicago, que vivió la peor jornada bursátil de su historia, anunció que su director financiero desde 2022, Vikram Luthar, ha sido suspendido de empleo y sueldo y será relevado provisionalmente por Ismael Roig.

ADM, una de las pocas empresas junto a Cargill, Bunge y Louis Dreyfus que controlan el mercado mundial del trading y procesamiento de trigo, maíz o soja, ha abierto una investigación sobre las prácticas y procedimientos contables de su filial de nutrición tras la petición de información por parte del regulador bursátil de EEUU (SEC).

Filial de nutrición

ADM ha invertido miles de millones de dólares para reforzar su negocio de nutrición –produce y comercializa ingredientes de alimentos para humanos y animales– desde 2014, cuando adquirió el grupo europeo de ingredientes Wild Flavors por 2.300 millones de euros. Cuatro años después compró el grupo galés de comida para animales Neovia por 1.800 millones de dólares. Su objetivo era diversificar y crecer en el procesamiento de alimentos.

La compañía dijo que está colaborando con la SEC. ADM facturó 101.550 millones de dólares en su último ejercicio completo y ganó 4.340 millones de dólares.

PODCAST

La primera de Expansión

AHORA TAMBIÉN
PUEDE ESCUCHARNOS



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

Hemos superado

+1 MILLÓN DE 
REPRODUCCIONES

¿Todavía no nos escucha?

Descúbralo aquí



Entre en expansion.com/podcasts.html

La Primera de Expansión es un pódcast diario que resume las noticias más importantes del mundo económico, político, empresarial y bursátil. Incluye la agenda del día, lo más destacado de Financial Times y los comentarios de los periodistas especializados de **Expansión**. Cada día, de lunes a viernes, antes de las 8 de la mañana.



EL PROGRAMA de Ortega



VICENTE
ORTEGA

LUNES A VIERNES
11:00 - 13:00 H

**LAS MAÑANAS
MÁS DIVERTIDAS
CON VICENTE**

JUNTO A LAS MEJORES VOCES:
Iñaki Cano, Gonzalo Miró,
José Manuel Estrada y
José Luis Sánchez.

SINTONIZA TU PASIÓN

Descarga la app o sintoniza
online en radiomarca.com



FINANZAS & MERCADOS

Santander acelera las alianzas con BYD en Europa y América

ACUERDOS ESTRÁTÉGICOS/ El banco financiará los coches del fabricante chino en Reino Unido, México y Brasil. BYD, nuevo líder mundial de ventas de autos eléctricos, ultima el anuncio de su socio en España.

M. Martínez/D. G. Lifona. Madrid Santander acelera el establecimiento de alianzas con BYD, nuevo líder mundial de ventas de coches eléctricos. La automovilística china, que hace una década era una enseña casi desconocida, acaba de derrotar a la estadounidense Tesla en el mercado de vehículos eléctricos, con un récord de ventas de más de medio millón de unidades en el último trimestre de 2023 (943.516 unidades sumando híbridos enchufables).

En un escenario en el que toda la banca se está posicionando para aprovechar las oportunidades de negocio que ha abierto la transición verde, Santander está suscribiendo una batería de acuerdos estratégicos para financiar la venta de coches de BYD en los principales mercados del banco.

En las últimas semanas, la entidad se ha asociado con BYD en Reino Unido, donde la automovilística está expandiendo su red de ventas.

Este pacto en Europa se suma a los que el banco ya ha alcanzado en los últimos meses con la multinacional china en Brasil y México, los dos grandes mercados americanos de Santander en la actualidad.

Objetivos

En México, el banco se ha marcado como objetivo dar crédito para formalizar la venta de 10.000 coches de BYD en dos años. En el país azteca se están financiando alrededor de 2.000 autos al mes con tecnologías de energía limpia y Santander pretende hacerse con al menos el 20% de este negocio gracias a la alianza con BYD.

Las tres geografías –Brasil, Reino Unido y México– son ahora las principales fuentes de beneficios de Santander, junto a España, la filial líder desde 2023.

BYD desembarcó en España hace menos de un año y tiene previsto dar a conocer en breve quién será su socio financiero en el mercado ibérico. Fuentes oficiales de Santander y BYD han declinado realizar comentarios sobre la posibilidad de extender a España su red de alianzas.

Además de la apuesta por el



Julio Ascorve, director del negocio de autos de Santander México, y Zhou Zou, CEO de BYD México, en la firma del acuerdo.

Brasil, Reino Unido y México son ahora los tres grandes mercados del banco, junto a España

negocio sostenible, el modelo de alianza con BYD también refleja una de las estrategias a las que Santander está recurriendo para impulsar su rentabilidad: sacar más partido a la escala global del grupo.

Al igual que con BYD, Santander también está ampliando a Europa y América otros acuerdos comerciales con fabricantes de coches.

El banco acaba de extender a EEUU su asociación para financiar los vehículos del bri-

tánico Lotus, a partir de la alianza que ya comparten en Europa. Es el mismo esquema que también ha aplicado en su relación con la firma de todoterrenos Ineos.

El banco, que ya apoyaba la

La división de consumo suma 206.000 millones en crédito en todo el mundo

comercialización de sus vehículos en Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, España y Austria, también lo hará ahorra en EEUU.

El negocio de coches es determinante en la actividad de

consumo del grupo, que actualmente genera el 16% de los resultados, por detrás de la banca comercial (48%) y la banca de inversión (20%).

La rama de consumo mantiene una cartera de crédito de 206.000 millones de euros, sobre una inversión total de un billón de euros en el grupo.

La rentabilidad sobre el capital tangible (Rote) del nuevo Digital Consumer Bank está en el 12,2%, frente al 14,8% del grupo.

Cuerpo se reúne esta semana con los presidentes de los bancos

Expansión. Madrid
El ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, iniciará hoy una ronda individual de contactos con los presidentes de los principales bancos españoles, según recoge su agenda, que es pública.

Comenzará con los presidentes de CaixaBank, José Ignacio Goirigolzarri; KutxaBank, Antón Arriola, y de BBVA, Carlos Torres. El miércoles continuará con el presidente de Banco Sabadell, Josep Oliu; el presidente de KPMG, Juan José Cano, y el presidente de Unicaja Banco, Manuel Azuaga.

El jueves se reunirá con la presidenta del Banco Europeo de Inversiones (BEI), y exministra de Economía, Nadia Calviño, así como con el presidente de Cajamar, Eduardo Baamonde.

Además, el viernes presentará al presidente de la Autoridad Bancaria Europea (EBA), José Manuel Campa, en un desayuno informativo organizado por Nueva Economía Fórum.

Fuentes de Economía indican que Cuerpo ha iniciado su labor con reuniones de toma de contacto, tras la marcha de Calviño al BEI, tanto con organismos reguladores, como agentes sociales, grupos parlamentarios y con las principales entidades financieras.

Añaden que estos encuentros se enfocan con "ánimo de escucha y compromiso de diálogo" en la legislatura.

De hecho, desde la toma de posesión de la cartera de Economía, Cuerpo ya se ha reunido con el gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, y con la presidenta de la Comisión de los Mercados y de la Competencia (CNMC), Cani Fernández, entre otros.

El clima entre el Gobierno y las entidades está muy condicionado por la prolongación del impuesto extraordinario sobre el sector. También por la creación de la Autoridad de Defensa del Cliente Financiero, que la banca considera innecesaria y cuya tramitación urgente irá hoy al Consejo de Ministros, según confirmaron fuentes del Ministerio.

La aprobación de este trámite acortará los plazos para su paso por las cámaras legislativas.

De baterías para móviles a vehículos

D.G. Lifona. Madrid

BYD nació en 1995 como fabricante de baterías para teléfonos móviles y en pocos años se convirtió en el mayor proveedor de esta industria. Desde hace más de una década también es líder mundial en fabricación de baterías para vehículos eléctricos y en 2023 encabezó el mercado de vehículos enchufables por segundo año consecutivo.

La compañía china cerró

2023 con un volumen de ventas récord, superando el objetivo de 3 millones de ventas anuales y convirtiéndose, por primera vez, en uno de los 10 mayores fabricantes del mundo.

Desde su fundación hace

El fabricante chino ha lanzado cinco coches eléctricos en España en menos de un año

tres décadas ha entregado más de 6 millones de coches enchufables.

Con presencia en 70 países, cuenta con 90.000 ingenieros en su plantilla de más de 600.000 empleados, que desarrollan su labor en más de 30 parques industriales y 11 centros de investigación. Genera una media diaria de 15 patentes propias relacionadas con la fabricación de baterías, motores eléctricos, sistemas de control electró-

nico y chips semiconductores. Ya ha registrado más de 28.000 patentes.

En España, BYD está presente desde el pasado mes de marzo y ya ha conseguido un hito histórico lanzando al mercado cinco modelos eléctricos: Han, Tang, Atto 3, Dolphin y Seal. "Es algo que no se ha hecho nunca, lanzar cinco modelos de golpe y todos eléctricos", recuerda el director general de BYD Iberia, Jordi Cuesta.

FUTURO DEL FROB/ EL FICHAJE DE SU PRESIDENTA PARA EL TESORO ABRE EL DEBATE DE SI PUEDE SER EL MOMENTO DE FUSIONAR ESTE ORGANISMO CON LA AUTORIDAD DE RESOLUCIÓN DEL BANCO DE ESPAÑA.

La bicefalía en la resolución de bancos, ¿sigue teniendo sentido?

ANÁLISIS

por Raquel Lander

El Ministerio de Economía busca nuevo presidente para el Frob, que en los últimos tres años ha estado liderado por Paula Conthe. Se trata de un puesto que está retribuido con 183.000 euros.

Este organismo, encargado de gestionar la ejecución de los procesos de resolución de bancos y empresas de inversión, tuvo unos primeros años muy intensos. Esa etapa coincidió con la nacionalización de Bankia, la recapitalización de otras ocho cajas de ahorros y su posterior adjudicación en subasta pública a competidores bancarios.

En una fase posterior se produjo la venta en Bolsa de dos paquetes accionariales de Bankia, así como la resolución de Popular acordada por la JUR europea, la hermana mayor del Frob.

Desde entonces, el Frob ha entrado en una fase enormemente más tranquila, que consiste en gestionar la participación del 17,3% en CaixaBank heredada de Bankia. En teoría, el Frob debe salir completamente del capital antes de diciembre de 2025, aunque este plazo es prorrogable. Es competencia del Gobierno español y ya se ha hecho en el pasado.

Su otra misión es gestionar la participación de Sareb, de la que es primer accionista. El llamado banco malo debe liquidarse dentro de tres años.

Actualmente, el Frob funciona con una estructura mínima de 40 empleados y se financia con una tasa que paga la banca que ronda los 28 millones anuales.

Por eso se ha abierto el debate de si puede haber llegado el momento de revisar la arquitectura bancaria y amortizar un organismo que ya ha cumplido buena parte de sus cometidos fundacionales.

No sería un movimiento extraño. En el resto de países europeos no están separadas las autoridades preventivas de resolución y las ejecutivas como sucede en España. Lo está en nuestro país por una disputa que existió en su día entre Luis de Guindos, entonces ministro de Economía, y Fernando Restoy, exsubgobernador del Banco de España.

El propio FMI se mostró partidario



Carlos Cuerpo, ministro de Economía, Comercio y Empresa.

España es el único país de Europa en el que la autoridad preventiva y la autoridad ejecutiva están separadas

de una integración en un informe sobre el sector financiero español publicado en noviembre de 2017.

Funciones

El Frob se encarga de ejecutar la resolución de un banco o de una empresa de inversión cuando el supervisor competente determina que es inviable o es probable que llegue a serlo en un futuro próximo. Y considera que su liquidación ordinaria puede perjudicar a la estabilidad financiera. Así sucedió, por ejemplo, con Popular en 2017.

Sin embargo, quien elabora y aprueba los llamados planes de resolución que deben presentar las entidades una vez al año es el Banco de España como autoridad preventiva. El supervisor trabaja codo a codo con las entidades, planificando las medidas que serían necesarias aplicar en el caso de que tuvieran pro-

blemas que pudieran comprometer su solvencia. Entre ellas la constitución del MREL, el llamado colchón anticrisis (requerimiento mínimo de pasivos elegibles en caso de colapso).

El Banco de España tiene, de hecho, un responsable de Resolución, Miguel Kruse, que reporta a Ángel Estrada, miembro de la cúpula del supervisor.

En la CNMV existe una figura similar para las empresas de servicios de inversión, que está ocupada por María José Gómez Yubero.

El nuevo ministro de Economía, Carlos Cuerpo, debe decidir si es el momento de revisar esta bicefalía o si hay otras prioridades en su recién iniciado mandato.

En caso contrario, las quinielas apuntan a que el ministro apostará por una promoción interna para sustituir a Paula Conthe en el Frob. La persona con más papeletas es otra mujer, Carla Díaz Álvarez de Toledo, actual directora de Resolución del Frob, y también Técnico Comercial y Economista del Estado. Tiene una amplia trayectoria en el sector público, incluidos diez años en el Tesoro.

Crescenta anuncia el lanzamiento de sus primeros fondos

GESTORA Crescenta, la primera gestora digital de España para la inversión en fondos de capital privado, anunció que en la primera semana de febrero iniciará la comercialización de sus primeros fondos.

Santalucía aumenta sus primas un 41% en 2023

3.300 MILLONES El Grupo Santalucía ha elevado su volumen de primas un 40,58%, hasta los 3.300 millones de euros, con un aumento del 83% en el ramo de Vida y del 7,2% en No Vida, según informó ayer.

La mora bancaria bajó en noviembre hasta el 3,57%

PRÉSTAMOS La morosidad de la banca se situó en noviembre en el 3,57% del total del crédito, tres centésimas menos que en octubre, según revelaron los datos del Banco de España publicados ayer.

UBS nombra a un ex-Barclays codirector de 'M&A'

FICHAJES UBS ha nombrado a Jeff Hinton, ex-Barclays, como su nuevo codirector global de fusiones y adquisiciones (M&A), junto con Nestor Paz-Galindo, según un documento interno de la entidad.

La inversión minorista en Letras roza los 24.000 millones

A. Stumpf / C. Rosique. Madrid

Suma y sigue en la historia de amor entre las familias y las Letras del Tesoro. La publicación de los últimos datos del Banco de España muestra que los particulares sumaban en noviembre una inversión de prácticamente 24.000 millones de euros, 1.084 millones más que el mes anterior.

El apetito por la deuda a corto plazo resiste así la bajada reciente de las rentabilidades, que tuvo en las subastas de noviembre el primer episodio de una tendencia que se ha prolongado en diciembre y enero. Pese al recorte del retorno ofrecido, que se sitúa en el 3,29% para las Letras a doce meses, estos activos siguen siendo, entre los conservadores, uno de los que ofrecen mayor remuneración, lo que ha mantenido el interés de las familias, que siguen aportando dinero nuevo más allá de reinvertir los vencimientos.

"Sin otra alternativa de inversión para el inversor conservador, pese a que haya descendido algo la rentabilidad las Letras siguen siendo la mejor opción", indica Sofía Antón, de Auriga Bonos.

Los depósitos bancarios han elevado el interés que ofrecen a los particulares en los últimos meses, con las entidades digitales y extranjeras superando ampliamente el retorno de las Letras. Sin embargo, entre los bancos más tradicionales y con mayor cuota de mercado en los depósitos de las familias españolas, los retornos siguen estando muy deprimidos, con una media del 2,62% a cierre de noviembre.

Moderación

En cualquier caso, la entrada de nuevo dinero a las Letras va poco a poco volviendo a números más normales, con

El crecimiento del saldo vivo en manos de las familias resiste la bajada de la rentabilidad

los 1.084 millones de euros de noviembre marcando el mínimo de inversión neta por parte de los particulares desde diciembre de 2022. Esta cifra, aún elevada, regresa a los niveles previos al episodio de auténtica euforia por las Letras del Tesoro, con colas frente a la sede del Banco de España para tratar de hacerse con estos activos cuanto antes.

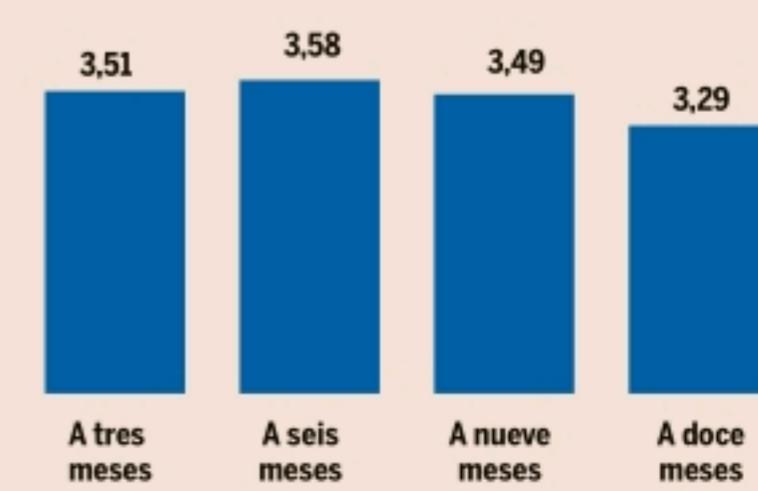
Por el momento, el Banco de España no proporciona datos de las subastas de noviembre y diciembre, pero la cuantía se puede aproximar utilizando las peticiones no competitivas del Tesoro. De esta forma, y a falta de restar los títulos que desde entonces ya hayan alcanzado su vencimiento, las tenencias minoristas en Letras podrían alcanzar un máximo de 28.350 millones de euros.

La aportación de los minoristas a la demanda de las Letras ha sido clave para contener los costes del Tesoro Público. Aunque la institución dependiente del Ministerio de Economía ha mantenido unas tasas de colocación de deuda a corto plazo moderadas, el apetito extra generado por las familias ha permitido que la prima de riesgo respecto a la deuda alemana se reduzca a apenas cinco puntos básicos.

En los bonos a más largo plazo, donde los inversores particulares tienen una presencia mucho menor, la prima de riesgo entre España y Alemania se encuentra en los 91 puntos básicos.

RENTABILIDAD DE LAS LETRAS

En porcentaje.



Fuente: Tesoro Público

Expansión

Mar Rojo: la crisis dispara el seguro alimentario hasta un 400%

E. del Pozo. Madrid

La crisis del mar Rojo se deja sentir también en el seguro español con subidas de precios que pueden llegar hasta el 400% para las empresas del sector de la alimentación, según Consejo General de Mediadores de seguros y la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB).

Las dificultades para encontrar coberturas en este ámbito y el aumento de los precios es una realidad que ya se dejó sentir en el mercado tras la pandemia.

Desde ese momento, las dificultades se pusieron de manifiesto con subidas de precios, que podían superar el 200% y e incluso llegar al 300%.

Ahora tras estallar el conflicto entre Israel y Hamás y con las hostilidades en el Mar Rojo por los ataques de los hutíes al transporte marítimo internacional de mercancías, la situación se ha complicado aún más y los precios vuelven a escalar, con el reaseguro aumentando sus exigencias.

En paralelo, las empresas españolas no siempre encuentran cobertura. La situación es "inadmisible" y supone "un grave problema" por la falta de aseguramiento de las empresas de alimentación, señalan la federación y los mediadores.

Esto aboca al sector a "infraasegurar instalaciones y actividad o recurrir al autoseguro, con el impacto que tiene en la liquidez de las empresas", aseguran estas instituciones.

Financiación

Añaden que "la situación se agrava desde el momento en que una industria de alimentación sin cobertura de seguros puede perder certificaciones de calidad y dificultar sus líneas de financiación para crecer o para acometer las mejoras necesarias para el desarrollo de su actividad".

El Consejo de Mediadores ha planteado a la Dirección General de Seguros y al Consorcio de Compensación de Seguros la creación de un pool de aseguradoras similar al que se formó cuando la normativa obligó a los corredores de seguros a tener una póliza de responsabilidad civil profesional que no existía hasta la fecha en el mercado tradicional.

BBVA dará hasta 720 euros por domiciliar los recibos

CAMPAÑA COMERCIAL/ La entidad devolverá durante un año a los nuevos clientes el importe de los recibos domiciliados con un tope de 60 euros al mes.

M. Martínez. Madrid

BBVA da otra vuelta de tuerca a la batalla de los premios en efectivo, una de las estrategias por las que está apostando el sector para impulsar la captación de clientes.

El banco lanza este martes una nueva campaña comercial con la que bonificará con hasta 720 euros brutos a los nuevos clientes que domicilién sus recibos.

Para acceder a la promoción, el particular deberá contratar la *Cuenta Online* y vincular a ella al menos un recibo de luz, gas, teléfono o Internet.

El cliente no deberá trasladar la nómina a BBVA, pero sí se le exigirá mantener un saldo mínimo de 400 euros en la cuenta.

Vinculación

BBVA devolverá al cliente el importe del recibo domiciliado con un tope de 60 euros al mes. Pagará esta bonificación a lo largo de un año, con lo que el usuario podrá obtener hasta 720 euros en doce meses.

Si el importe del recibo domiciliado es inferior a 60 euros, el cliente recibirá como premio el equivalente a su cuantía. Por ejemplo, por un cargo de luz de 30 euros al mes, obtendrá los correspondientes 30 euros.

BBVA, con todo, dará la opción de sumar los importes de los recibos. Es decir, si un cliente domicilia una factura de luz de 30 euros y además, un segundo recibo de 30 euros de teléfono, podrá agruparlos y ganar el tope establecido de 60 euros.

Con la nueva campaña comercial y en línea con la ten-



Sucursal bancaria de BBVA.

dencia que se está intensificando en todo el sector, BBVA no solo busca acelerar la ganancia de clientes, sino también su vinculación.

En general, los bancos se están enfocando en atraer clientes con nómina, entre ellos BBVA, que también está incentivando desde hace meses con 250 euros la domiciliación de ingresos.

Pero la entidad presidida por Carlos Torres está recurriendo, además, a la vía de los recibos. Su domiciliación implica un menor grado de fidelización que el traslado de la nómina, pero supone la entrada del cliente al banco, un primer paso a partir del que hacerse con el resto de su operativa.

Los clientes deberán tener un saldo mínimo de 400 euros en la cuenta corriente

BBVA, de hecho, ya lanzó una campaña de este perfil en verano, aunque con premios más bajos: 35 euros por recibo domiciliado durante seis meses (210 euros en total).

Dentro del sector y bajo la misma apuesta por los premios en efectivo, Santander también está ofreciendo 500 euros a los nuevos clientes que lleven su nómina a la entidad, siempre que su salario sea de al menos 2.500 euros y contraten, además, un seguro.

Si en vez de suscribir el seguro, el cliente domicilia dos recibos y la nómina, la bonificación se reduce a 400 euros.

Cajamar, con otro de los premios más altos del sector, también paga 500 euros, pero sólo si se domicilia una nómina de más de 4.000 euros durante 36 meses.

La oferta de Deutsche Bank para sueldos de 2.000 euros se sitúa en 360 euros (30 euros al mes durante un año). A ello se suma un rendimiento del 2% TAE para saldos de hasta 500.000 euros.

Este incentivo mixto también está presente en el escaparate de Abanca: 300 euros por salarios de 1.200 euros y un interés del 2% para importes de hasta 15.000 euros.

Crédit Agricole adquiere una participación del 7% de Worldline

Expansión. Madrid

El banco francés Crédit Agricole ha adquirido una participación minoritaria del 7% en la firma especializada en servicios de pago Worldline en el marco de la asociación estratégica entre ambas entidades, firmada en julio de 2023.

Se espera que la transacción tenga un impacto de menos de 10 puntos básicos en el ratio CET1 de Crédit Agricole, según precisó ayer la entidad.

"Se pretende fortalecer esta asociación para crear un actor importante en el mercado francés de servicios de pagos comerciales", indicó Crédit Agricole, que no quiso desvelar los detalles económicos de la transacción.

Además de la asociación, Crédit Agricole defendió que la operación demuestra su intención de apoyar el desarrollo y la implementación de la estrategia de Worldline como proveedor clave de servicios de pago en Europa y reafirma la confianza en su socio. En este sentido, la entidad gala ha asegurado que pretende seguir siendo un accionista minoritario a largo plazo, plenamente comprometido con Worldline.

Vanguard apuesta por la deuda española

Expansión. Madrid

Vanguard AM, el segundo gestor de activos más grande del mundo, ha comenzado a sobreponerse a los bonos soberanos de España, así como de otros emisores periféricos de la zona euro, ante la perspectiva de que el Banco Central Europeo (BCE) comience a recortar próximamente los tipos de interés, aliviando cualquier preocupación sobre el coste de la deuda.

En este sentido, el responsable de tipos internacionales de Vanguard, Ales Koutny, considera que el giro de timón del BCE a finales del año pasado hacia un discurso más cauteloso ha permitido a los mercados absorber las noticias sobre la finalización de las reinversiones del Programa de Compras de Emergencia Pandémica (PEPP).

Una 'app' con 800 funcionalidades

R. Lander. Madrid

BBVA no para de desarrollar innovaciones en su aplicación móvil, cuya utilización se ha disparado entre sus clientes y que ya cuenta con más 800 funcionalidades.

El banco, que captó el año pasado un millón de usuarios solo en España, la mitad por canales digitales, atribuye gran parte del éxito a su aplicación móvil, que ha recibido varios premios de la consul-

tora Forrester en los últimos años.

BBVA fue el primer banco en España que permitió abrir una cuenta corriente desde el móvil y ha ido creando herramientas nuevas, como la que ayuda a calcular el valor de mercado de una vivienda (BBVA Valora), la huella de carbono o el importe del colchón financiero.

El año pasado, las transacciones realizadas con el móvil

se dispararon un 26% en España, un 38% en México, un 43% en Turquía y hasta un 74% en Argentina.

Más del 75% de los clientes que tiene BBVA en todos los países en los que opera utiliza la aplicación. Con este nivel de alcance, el reto del banco es lograr que los usuarios utilicen con frecuencia las nuevas funcionalidades que lanza el banco. Según fuentes financieras, la operativa por ca-

nales remotos tiene un coste diez veces inferior a la que se realiza en las sucursales.

El año pasado, el número de interacciones con la app de BBVA aumentó un 32% en todo el grupo.

Según una encuesta de la consultora Bain realizada el año pasado, BBVA es el único banco en España que ofrece una experiencia digital realmente diferencial, junto con ING.

BlackRock se renueva para abrir el abanico a sus clientes

REORGANIZACIÓN/ El proceso de cambio supone un salto tras muchos años en que el sector de gestión de fondos ha fallado a la hora de innovar en productos.

Brooke Masters. Financial Times
La mayor reorganización de BlackRock en años refleja la convicción de que la gestora de fondos, con 10 billones de dólares (9,2 billones de euros) en activos bajo gestión debe actuar con mayor rapidez para captar una oleada de inversiones de clientes que aprovecharán sus posiciones de liquidez para buscar nuevos productos, según analistas y ejecutivos.

La reorganización, anunciada este mes junto con la adquisición de Global Infrastructure Partners por 12.500 millones de dólares, combinará los distintos negocios que desarrollan y gestionan los productos que BlackRock vende mediante un único ejecutivo.

La idea es una estrategia de producto única que combine la inversión activa y pasiva, y todos los diferentes envoltorios, desde los fondos cotizados hasta las cuentas gestionadas por separado. También está consolidando sus negocios internacionales, ahora que casi la mitad del dinero de los nuevos inversores procede de fuera de EEUU.

El consejero delegado, Larry Fink, dijo a los empleados en una circular en la que anuncia la reorganización y la adquisición de GIP: "Esta transformación audaz y ambiciosa de nuestra firma nos sitúa mejor que nunca para... aprovechar las oportunidades que tenemos por delante".

Según los analistas, los cambios responden a un viejo problema de las gestoras de fondos. "La industria tiene un historial de desarrollo de productos realmente malo", afirma Ben Phillips, socio de Oliver Wyman que asesora a gestoras de activos. "Lo que BlackRock ha hecho es [tratar de abordar] aquello con lo que lucha la mayor parte del sector. Creo que vamos a ver anuncios similares de otras gestoras de activos".

Según datos de Broadridge, una consultora de fintech, menos de uno de cada diez nuevos fondos llega a alcanzar los 1.000 millones de dólares, un indicador de éxito en el sector.

Históricamente, BlackRock ha gestionado sus productos de ETF por separado de otros fondos, un legado de la com-



Larry Fink, consejero delegado de BlackRock.

pra en 2009 del negocio de fondos indexados iShares a Barclays. Ello ha complicado los esfuerzos de la firma por capitalizar el creciente entusiasmo de los inversores por los ETF de gestión activa y las inversiones alternativas. BlackRock también responde a la fuerte demanda de productos que combinan clases de activo y de aquellos adaptados a diferentes regímenes regulatorios a medida que se expande en el extranjero.

Ideas y rapidez

"Vemos que cada vez más clientes combinan más tipos de productos de inversión", explica Stephen Cohen, recién nombrado director de producto. "Se trata de garantizar que tenemos los adecuados... Hablamos mucho de 'Un BlackRock'. Se trata de redoblar la apuesta para que podamos ofrecer aún más grandes ideas a nuestros clientes con mayor rapidez".

Acertar en el lanzamiento de fondos es más importante que nunca, según muestran los datos de Broadridge. Los fondos con menos de un año de vida captan un tercio de las entradas positivas, frente al 20% de hace 15 años. Además, un fondo que alcanza los 100 millones de dólares en su primer año tiene tres veces más probabilidades de llegar a los 1.000 millones que uno que

La reorganización combinará los negocios de desarrollo y gestión bajo un profesional

crece más lentamente.

Esto se debe en parte a que la industria vive una explosión de innovación, con gestoras de fondos que lanzan nuevas combinaciones de renta variable y deuda, versiones ETF de fondos conocidos, así como clases de activo totalmente nuevas. Este mes se lanzaron los primeros ETF de bitcoin al contado, que en conjunto recibieron casi 900 millones de dólares en los tres primeros días de negociación.

Otras gestoras de activos han centralizado su función de productos y afirman que les ha ayudado a responder más rápidamente a las preferencias cambiantes de los clientes. "Vimos una aceleración de lo que podíamos hacer. Era como multiplicar por cinco lo que podíamos considerar, diseñar y luego lanzar", afirma Cheri Belski, responsable mundial de desarrollo de productos de T Rowe Price.

Contar con un solo equipo a cargo también facilita a las gestoras abordar otro problema persistente: los fondos pequeños que luchan durante décadas sin obtener benefi-

cios significativos. A medida que las firmas sufren la reducción de las comisiones y la presión de costes, se ha vuelto fundamental acabar más rápidamente con los productos que suponen un fracaso. En los últimos cinco años, T Rowe ha fusionado, reestructurado o liquidado un 65% más de fondos que en los cinco años previos.

Las gestoras de activos consideran que los próximos uno o dos años serán cruciales, ya que muchos inversores se mantienen al margen, con un alto nivel de liquidez en cuentas de alto rendimiento. Según el Investment Company Institute, los fondos del mercado monetario de EEUU tienen una cifra récord de 5,9 billones de dólares en activos. A medida que bajen los tipos, gran parte de estos activos irán a activos de mayor riesgo. Esto crea una oportunidad de crecimiento poco frecuente para las firmas. "Los patrones de compra de los clientes están cambiando. No se trata sólo de la estrategia, sino de la forma en que se ofrece", afirma Tom Darnowski, responsable mundial de estrategia de productos de Schroders. "Los distintos vehículos son costosos. ¿Cómo se puede optimizar para el cliente y para la firma?".

Página 3 / Moncloa exigirá a BlackRock el blindaje de Naturgy

Monex centralizará en España todo su negocio europeo

Sandra Sánchez. Madrid

Monex concentrará en España todo su negocio europeo. La firma de productos y servicios financieros ha elegido Madrid como hub europeo y ha tomado la decisión de liderar su expansión europea desde España.

Como paso inicial para lograrlo, la firma ha obtenido recientemente de las autorizaciones para constituir dos filiales en España y dar servicio al resto de Europa. Por un lado, Monex ha recibido el visto bueno de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para constituir una agencia de valores, Monex Europe Markets, y le permitirá ofrecer servicios de inversión, y por otro, ha recibido luz verde por parte del Banco de España para estrenar una entidad de pago, bajo la denominación de Monex Europa.

La entidad, especializada en servicios financieros con grado de inversión global, especialmente en intercambio de divisas, tiene el objetivo de coordinar desde su oficina de Madrid, además del negocio en España, el del resto de filiales con las que opera en Europa.

Al margen de Reino Unido, donde antes del Brexit Monex tenía centralizado su negocio en Europa, la entidad cuenta con presencia en Francia, Luxemburgo y Países Bajos, que se convertirá en sucursal de España.

Monex cuenta con una plantilla de alrededor de 450 profesionales en Europa. De ellos, 44 pertenecen a la sucursal en España, que mueve al año 15.000 millones de euros en operaciones y se ha marcado el objetivo de multi-

La entidad obtiene licencia de la CNMV para operar bajo la figura de agencia de valores

En paralelo, ha recibido el visto bueno del Banco de España para lanzar una filial de pagos

plicar por más de dos su actividad en los próximos tres años. De cara a 2026, la entidad espera finalizar el año con alrededor de 40.000 millones de euros en operaciones, según explica Ignacio Lizarraga, director general en España de Monex Europe.

Licencias

La obtención de las dos nuevas licencias en España permite a Monex reforzar su oferta en Europa. Podrá facilitar a sus clientes operar con derivados de divisas que se liquidan por diferencias.

Mientras que la autorización concedida por el Banco de España para constituir la entidad de pago le permite subir un escalón en seguridad y eficiencia en la operativa de pagos.

Los nuevos servicios, además de atacar nuevos mercados (Monex ha puesto el foco para crecer en nuevos países europeos como Portugal e Italia, le permiten alcanzar un segmento de cliente más institucional, como fondos de inversión, fondos de pensiones y aseguradoras.

Al margen de Europa, Monex cuenta con presencia en México, Toronto, Singapur, y Estados Unidos.



Ignacio Lizarraga, director general en España de Monex Europe.

LA SESIÓN DE AYER

Los récords de Wall Street animan Europa

EL IBEX SUBE UN 1,11%, HASTA 9.968 PUNTOS/ Las expectativas de fuertes ganancias de las compañías de semiconductores de EEUU avivan el optimismo en Wall Street. Los bancos apoyan los avances del Ibex, mientras Ferrovial e Indra atrapan máximos.

Susana Pérez. Madrid

Las compras regresaron a las bolsas europeas, animadas por la fortaleza de Wall Street. El Ibex ganó un 1,11% y partirá a negociarse hoy en 9.968,1 puntos. Los ascensos del resto de los principales índices de viejo continente oscilaron entre el 0,35% del Ftse 100 de Londres y el 0,77% del Dax Xetra de Fráncfort. El Ftse Mib de Milán cayó un 0,33%.

El optimismo se palpó desde los primeros compases de la jornada después de que el pasado viernes el S&P 500 consiguiera pulverizar su récord de principios de enero de 2022 y establecer su nueva marca en los 4.839 puntos. Al índice más representativo del mercado estadounidense se le estaba resistiendo esta hazaña, que el Dow Jones y el Nasdaq 100 dejaron atrás hace varias semanas. Al cierre de la sesión de ayer, los tres indicadores se anotaban nuevos máximos históricos: el Dow lo fijaba en 38.001 puntos, tras sumar un 0,36%; el S&P, en 4.850 puntos, al avanzar un 0,22%; y el Nasdaq 100, en 17.330 puntos, después de subir un 0,09%. El Nasdaq Composite ascendió un 0,32%, hasta 15.360 puntos.

Dinero para tecnológicas. El dinero sigue fluyendo hacia los grandes valores tecnológicos. Los buenos resultados publicados la semana pasada por Taiwan Semiconductores avivaron las expectativas de que las compañías estadounidenses del sector difundirán asimismo unas cifras espectaculares, al calor del enorme interés por la inteligencia artificial (IA), con un efecto contagio sobre los gigantes tecnológicos. "Conviene ser prudentes porque puede que los datos de inflación o los resultados de los grupos de semiconductores americanos no acompañen. A nada que se tuerza puede hacer bastante daño", comenta Jorge Lage, analista de CM Capital Markets.

De momento, la única referencia macroeconómica relevante publicada ayer fue favorable. El Indicador Adelantado de EEUU mejoró más de lo esperado en diciembre (-0,1%, frente al -0,3% previsto y el -0,5% anterior), anticipando una recuperación de la actividad económica. Pero muchos expertos no las tienen todas consigo respecto a lo que puede deparar la temporada de resultados empresariales del último trimestre de 2023.

Las proyecciones para las ganancias agregadas por acción del S&P 500 son 4 dólares menos que las logradas en el tercer trimestre, con una tasa de crecimiento interanual cayendo del 10% a solo el 2%, según

SE IMPONEN LAS COMPRAS



→ COTIZACIONES

	Cierre	Variación (%)	En el día	En el año
Ibex 35	9.968,10	↑ 1,11	-1,33	
Euro Stoxx 50	4.480,32	↑ 0,71	-0,91	
Dow Jones	38.001,81	↑ 0,36	0,83	
Nikkei 225	36.546,95	↑ 1,62	9,21	
Brent	79,79	↑ 1,19	3,52	
	Cierre	Variación diaria		
Euro/Dólar	1,089	↑ 0,03%		
Euro/Yen	160,95	↓ -0,14%		
Bono español	3,211%	↓ -0,02pb		
Prima de Riesgo	91,33pb	↑ 0,64pb		

→ DE UN VISTAZO

Cotización en euros	Última cotización	Ayer	Variación (%)	2023	2024
Título					
Acciona	117,800	1,99	-22,45	-11,63	
Acciona Ener	23,540	0,60	-22,30	-16,17	
Acerinox	10,020	1,77	15,29	-5,96	
ACS	39,750	0,79	50,02	-1,02	
Aena	165,150	1,10	39,90	0,64	
Amadeus	65,600	1,52	33,64	1,11	
ArcelorMittal	24,615	1,80	4,37	-4,09	
B. Sabadell	1,168	1,52	26,36	4,94	
B. Santander	3,734	0,65	34,86	-1,20	
Bankinter	5,964	1,43	-7,53	2,90	
BBVA	8,172	2,20	46,01	-0,66	
CaixaBank	3,915	2,14	1,47	5,07	
Cellnex Telecom	34,150	1,22	15,33	-4,23	
Colonial	5,705	1,06	8,99	-12,90	
Enagás	15,425	1,55	-1,67	1,05	
Endesa	18,760	0,56	4,68	1,63	
Ferrovial Se	35,250	1,79	34,94	6,75	
Fluidra	19,030	1,76	29,82	0,95	
Grifols	8,816	5,35	43,50	-42,96	
IAG	1,696	1,19	28,08	-4,80	
Iberdrola	11,260	0,36	8,60	-5,14	
Inditex	39,120	0,64	58,67	-0,79	
Indra	15,910	1,53	31,46	13,64	
Logista	25,200	0,96	3,73	2,94	
Mapfre	1,987	1,07	7,35	2,26	
Meliá Hotels Int.	6,205	1,31	30,19	4,11	
Merlin Properties	9,425	1,02	14,64	-6,31	
Naturgy	25,960	2,61	11,07	-3,85	
Redeia	15,110	1,68	-8,30	1,34	
Repsol	12,980	-0,15	-9,43	-3,49	
ROVI	64,250	1,42	66,94	6,73	
Sacyr	3,122	1,63	20,23	-0,13	
Solaria	14,235	-0,35	8,70	-23,51	
Telefónica	3,813	0,87	4,40	7,89	
Unicaja Banco	0,856	2,03	-13,68	-3,82	

LOS PROTAGONISTAS DEL DÍA

Los valores que más suben y bajan, en %



Société Générale y Santander apuestan por Greenergy

Espaldarazo a las acciones de Greenergy. Los analistas de Société Générale han iniciado la cobertura sobre la compañía con una recomendación de comprar y un precio objetivo de 43,3 euros. Esta valoración representa un recorrido alcista del 36,7% respecto al cierre de ayer. Destacan el "sólido potencial de

creación de valor en la estrategia de la compañía", que implica la monetización de parte de sus activos españoles y la inversión en proyectos chilenos de alto rendimiento y, en una segunda fase (más allá de 2026), la puesta en marcha de capacidad en Estados Unidos. Los expertos de Santander, por su parte, han

incluido a la empresa en su lista de 10 valores ibéricos favoritos en el segmento de pequeña y mediana capitalización para el primer trimestre de 2024. La consideran la "mejor elección entre las energías renovables" y otorgan un precio objetivo a los títulos de 38 euros. Greenergy cae un 7,48% en lo que va de año.

los analistas de JPMorgan. Reconocen que, teniendo en cuenta esto, es probable que los resultados vuelvan a superar las estimaciones, pero también sostienen que para que el mercado avance, será necesario algo más que unos beneficios superiores a estos niveles más bajos: precisarán mejoras en las ganancias netas.

Valores destacados. Técnicas Reunidas se disparó un 7,34% tras anunciar la adjudicación de dos nuevos contratos en Arabia Saudí a

su joint venture con Sinopec (ver pág. 7). **Grifols** encabezó las subidas en el Ibex con un repunte del 5,35%. Frenó una racha de tres sesiones consecutivas a la baja en una semana clave por el fin del plazo para entregar información detallada a la CNMV sobre diversos aspectos de su contabilidad: sus vínculos con la sociedad Scranton, entre ellos. Le siguió **Naturgy**, con unas ganancias del 2,61% (ver pág. 3).

Los bancos ascendieron en bloque, favorecidos por el enfriamiento

de las expectativas de las bajadas de tipos del BCE al principio de la primavera. **BBVA**, **CaixaBank** y **Unicaja** superaron el 2% de alzas.

Ferrovial e Indra marcan récord. Las acciones de Ferrovial cerraron en un récord (ajustado por operaciones financieras) de 35,25 euros, al subir un 1,79%. Jefferies y Citi han mejorado su valoración, hasta 41 y 40 euros, respectivamente. Indra sumó un 1,53%, hasta un máximo histórico de 15,91 euros.

EURO

Evolución del euro, en dólares.



El Ibex gana atractivo por dividendo y valoración

2024/ Enagás, CaixaBank, Unicaja, Sabadell, Bankinter y BBVA brillan por su retribución. La Bolsa española y la italiana rentan por pagos más del 4% este año.

C. Rosique. Madrid

La Bolsa española arranca 2024 como una de las más rentables por dividendo, junto a la italiana y ambas destacan también por su atractiva valoración. El Ibex renta por dividendo un 4,14% con las previsiones para este año y el Ftse Mib italiano un 4,40% por encima del resto de grandes índices europeos.

Además, tanto el índice español como el italiano ofrecen las valoraciones más atractivas en términos de PER (precio/beneficio) en 2024. El Ftse Mib cotiza a cerca de 8 veces y el Ibex a 10,3 veces, los más bajos de Europa (Euro Stoxx 50 a 12,20 veces), según los datos del consenso de Bloomberg.

Las empresas de la Bolsa española repartieron 30.086 millones de euros en dividendos en 2023, un 19% más que un año antes. Fue la cifra más elevada desde 2019, cuando se superaron los 30.544 millones en dividendos, un listón que podría superarse este año. Aún está lejos el récord; 43.270 millones en 2014, según las estadísticas de Bolsas y Mercados Españoles (BME).

Teniendo en cuenta la remuneración por devolución de primas de emisión la cifra de 2023 supera los 30.293 millones, máximos desde 2019 también cuando se superaron os 31.700 millones.

Una veintena de valores supera además la rentabilidad por dividendo del Ibex. Enagás, CaixaBank y Unicaja lideran el ranking, con cifras superiores al 9% (ver ilustración). Este último es el más rezagado del sector en 2024, tras caer cerca del 3%.

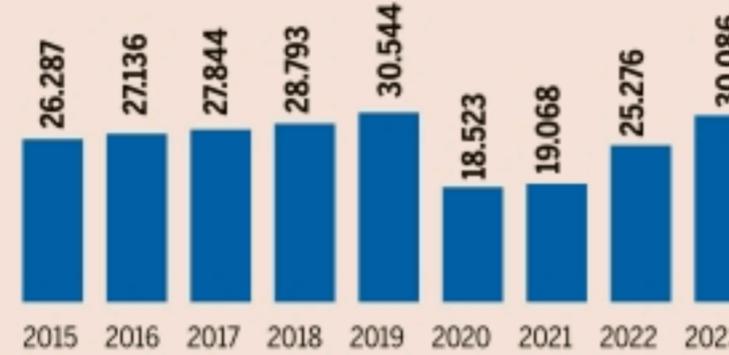
Del trío de cabeza el valor con más respaldo de los analistas es CaixaBank, que tiene un 69% de recomendaciones de compra y un potencial de revalorización cercano al 30%, hasta los 5,09 euros.

El sector financiero se cuele entre los más rentables por dividendo, con otros valores, del sector a la zaga como Sabadell, Bankinter y BBVA, que superan el 7% de rentabilidad por dividendo prevista para este año, según el consenso de Bloomberg (ver ilustración). De estos tres valores el que más recomendaciones de compra acumula es Ban-

EN MÁXIMOS DESDE 2019

Dividendos pagados por las empresas de la Bolsa española

En millones de euros.



Líderes del Ibex

Rentabilidad estimada para 2024, en porcentaje.



Expansión

Fuente: BME y Bloomberg

Las empresas de la Bolsa repartieron 30.086 millones en dividendos en 2023, un 19% más

kinter (64% sobre el total), porque es percibido como de mayor calidad. Los analistas valoran a la compañía dirigida por María Dolores Dancausa un 32% por encima del cierre de ayer y le dan recorrido hasta los 7,80 euros. También tendría un potencial superior al 30% **Sabadell**, que lidera las subidas de los bancos españoles este año (suma un 4,94%). **BBVA**, que se disparó más del 46% en Bolsa en 2023, aún tiene un recorrido alcista cercano al 18%, hasta los 9,62 euros. Su compromiso con el dividendo es claro, ya que la mejora de sus resultados (podría ganar un récord de 7.800 millones en 2023), y

el menor número de títulos en circulación impulsarán la retribución.

“Con un beneficio creciente, un número de acciones que se va reduciendo y una política de dividendos que se mantiene constante en repartir entre el 40% y el 50% del beneficio, el dividendo por acción claramente va creciendo año tras año”, aseguró la semana pasada Carlos Torres, presidente del banco.

Mapfre, Telefónica y Logista les siguen entre los más rentables por dividendo. De este grupo es **Logista** el que es considerado un valor más seguro y con mejores perspectivas en Bolsa. Todos los analistas que siguen a la compañía de distribución aconsejan comprar acciones y fijan su precio objetivo en 29,59 euros de media, un 17% por encima del cierre de ayer. Valoran su plan de diversificación de negocio, que está funcionando

Intesa, Nordea y Mercedes, líderes en Europa

Entre las grandes compañías europeas las mayores rentabilidades por dividendo se encuentran en el sector financiero y en los fabricantes de automóviles. Intesa Sanpaolo lidera el ranking, con un 11% de rentabilidad esperada para 2024 con los dos abonos previstos para este año (mayo y noviembre). El valor, que sube en Bolsa casi un 5% este año, tiene un recorrido adicional del 25%, hasta los 3,48 euros, según el consenso. Entre los más atractivos por dividendo está Nordea, que supera el 8% con el abono previsto para abril. En su caso el potencial de subida es inferior al 20%. Mercedes-Benz y Volkswagen también superan el 8% por rentabilidad por dividendo, pero en su caso tienen un negocio más dependiente del ciclo.

mejor de lo esperado. El negocio del tabaco supone ya solo un 51% de las ventas, frente al 71% de 2022. La buena marcha de su negocio y su posición de caja le permiten mantener una retribución al accionista atractiva.

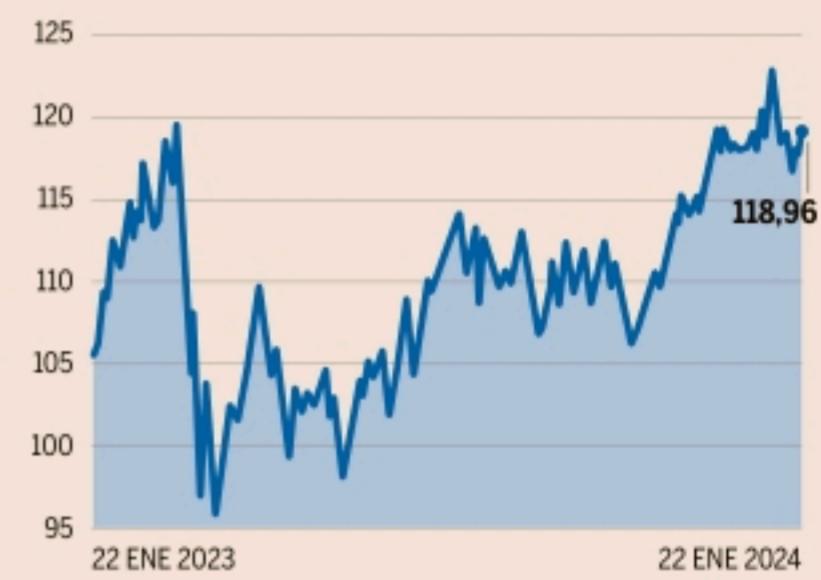
En el caso de **Mapfre**, que tiene una rentabilidad por dividendo cercana al 8%, hay más dudas y sólo el 33% de las firmas recomienda comprar.

Telefónica, con una rentabilidad por dividendo del 7,8%, tiene a su favor la compra de acciones de hasta el 10% del capital que anunció el Gobierno en diciembre.

Entre las compañías que destacan por su rentabilidad por dividendo se cuela **Repsol**, que supera el 6%. A esto se suma un potencial de subida en Bolsa superior al 30%, hasta los 17,10 euros, y una valoración atractiva, ya que cotiza a un PER 2024 de solo 6 veces.

LA BANCA EUROPEA EN BOLSA

Índice Euro Stoxx Banks, en puntos.



Expansión

Fuente: Bloomberg

Oleada de 56.000 millones en dividendos en la banca europea

Expansión. Madrid

BofA Securities prevé una oleada de dividendos millonarios procedentes de la banca europea con cargo a los resultados finales de 2023.

La firma estima que las entidades repartirán 56.000 millones de euros entre sus accionistas. “Si añadimos los 76.000 millones de dividendos previstos para el ejercicio 2024, los accionistas recibirán 170.000 millones de euros en quince meses. Frente a un valor de mercado de la banca europea de 1,05 billones de euros, ‘la rentabilidad en efectivo del 16% es convincente’, señala BofA en un informe fechado ayer y titulado *Dinero a raudales*.

“Es como si el índice Euro Stoxx Banks cotizara ya a 103 puntos en marzo de 2025 (en estos momentos se sitúa en 118 puntos) con un PER (veces que el beneficio por acción está contenido en el precio por acción) de 5,2 veces”, señala BofA, que recuerda que los bancos representan el 18% de los dividendos del mercado de forma sostenible, con una ponderación del índice inferior al 9%.

Además, BofA cree que la temporada de resultados será un catalizador para que los bancos reanuden el proceso de recompras de acciones, que ha sido una constante durante los últimos trimestres. La firma estima un volumen de recompras de títulos por valor de 38.000 millones de euros a lo largo de este año.

Previsiones

En su informe, BoFA apuesta por una modesta pero continuo crecimiento del beneficio de la banca europea: “Hemos actualizado las previsiones

La firma prevé un alza del beneficio por acción del sector del 6% este año y del 8% en 2025

Las recompras de acciones alcanzarán los 38.000 millones de euros a lo largo de 2024

para las curvas de rendimiento actuales y vemos un crecimiento del beneficio neto del 2% estimado para 2024. Esta previsión se complementa con una reducción del número de acciones en circulación del 4%, lo que supone una crecimiento del beneficio por acción (BPA) del 6% para este año y aun mayor, del 8%, para 2025”.

Para el año que viene, BofA estima que el beneficio neto del sector crecería un 4%, duplicando los resultados del ejercicio 2019.

Escenario optimista

Los analistas de la firma estadounidense dibujan un escenario optimista para el sector bancario europeo y aseguran que “los tres grandes problemas se ven cada vez más lejos en el espejo retrovisor”.

BofA destaca que las normas macroprudenciales han eliminado los riesgos de los bancos. “La inflación regulatoria consumió casi todos los flujos de caja durante la década hasta 2020, pero ya ha terminado”, señala el informe.

Además, BofA cree que los tipos de interés bajarán “pero a niveles aún favorables para los bancos; la era de los tipos cero hace tiempo que pasó”.

El S&P, en máximos históricos; ¿hora de recoger las ganancias?

EL FOCO DEL DÍA

Por Roberto Casado

El índice bursátil más reverenciado del mundo, el S&P 500, ha batido su récord en medio de cierta apatía y falta de entusiasmo entre inversores y analistas. Por un lado, el nuevo máximo es una consecuencia del tirón de un grupo selecto de grandes grupos relacionados con la tecnología (los 7 magníficos) más que por una revalorización sostenida del conjunto del mercado gracias a un entorno económico boyante.

Por otro, recuerdan los más cautos, la referencia de Wall Street supera ligeramente su anterior máximo de enero de 2022, antes de que estallara la guerra de Ucrania, se disparara la inflación y los bancos centrales iniciaran un ciclo agresivo de subidas de tipos de interés.

En cualquier caso, tiene mérito el récord precisamente cuando el precio del dinero sigue siendo elevado y todavía existen fuertes incertidumbres políticas y económicas en Estados Unidos y el resto del mundo.

Deutsche Bank ha analiza-

Los dos años que tardó el índice en 'hacer cumbre' es un periodo más largo que la media

La elevada valoración de las cotizadas en Nueva York puede anticipar una corrección

do los distintos momentos del último siglo en los que el S&P 500 ha ido conquistando nuevos picos. Los dos años que ha tardado en escalar a zona récord, desde el anterior, suponen el séptimo periodo más largo de espera.

Mucho peor fue lo sucedido tras el *crash* de 1929, cuando el S&P 500 tardó 25 años en volver a batir su récord. Hubo 7 años de espera para el récord tras el pinchazo de la burbuja tecnológica; y 5 años y medio después de la crisis financiera de 2008.

Pero lo habitual es que los registros sean superados entre 1 y 2 años después del ré-



El S&P 500 de la Bolsa de Nueva York está en máximos históricos.

cord precedente. Según Deutsche, esa rápida sucesión de hitos tiene sentido por el ritmo anual de subida del 6% acumulado que lleva el S&P 500 desde 1928.

El actual ciclo sí destaca por las elevadas valoraciones de las cotizadas en Nueva York: su precio multiplica por 33 veces los beneficios de las empresas, el segundo mayor múltiplo de la historia tras el de 2000.

¿Quiere decir esto que

afrontamos un largo periodo de corrección y remontada hasta alcanzar la próxima cumbre del S&P 500?

Según Deutsche, "la respuesta es afirmativa si uno cree que las valoraciones volverán a la media histórica. Pero es negativa si uno cree que los 7 magníficos (Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon, Nvidia, Meta y Tesla) son capaces de generar beneficios que puedan desviarse de la tendencia a largo".

LOS CHARTS

por Carmen Ramos



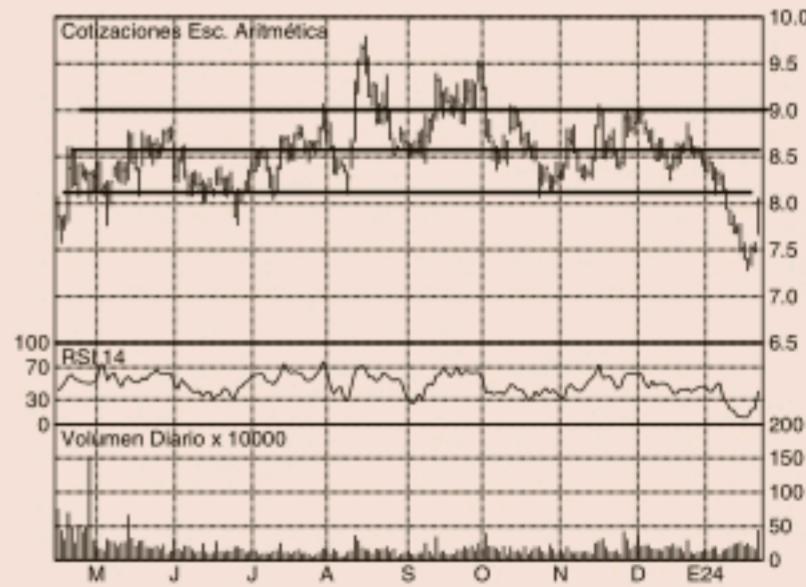
CAIXABANK Supera una férrea resistencia

Las realizaciones de las últimas jornadas le habían llevado desde 4,05 hasta los 3,83 euros. A este precio comenzó a presionar la demanda y ayer, con una subida del 2,14%, le vimos recuperar los 3,91 euros. Un avance que le ha permitido superar la resistencia de los 3,85 euros, un nivel que a lo largo de 2023 le plantó cara. Está barato y tiene un buen dividendo, de modo que debe recuperar y superar los 4.



SACYR Rebota al alza

Se sumó con fuerza a los recortes iniciados el 8 de enero y desde los 3,25 euros bajó a las puertas de los 3 euros. Un ataque bajista en toda regla para comprar más barato. En las tres últimas jornadas la demanda ha presionado y ayer le vimos subir un 1,63%, hasta los 3,12 euros. Ha superado la resistencia de los 3,10 y está en condiciones de recuperar los 3,25 euros. Está barato y tiene camino por delante.



TÉCNICAS REUNIDAS Recupera un buen soporte

Ayer, con un volumen negociado que duplica ampliamente al habitual, sus títulos subieron un 7,34%, hasta los 8,04 euros. Un avance que le ha permitido recuperar el soporte de los 8 euros y amedrentar a los bajistas. Sus nuevos contratos en Arabia Saudí y el hecho de que cotiza a un PER de 5,8 veces beneficios juegan a su favor. Esperamos que consolide y no tarde en recuperar los 8,5 y, desde ahí, atacar los 9.

Los bajistas aprieten a Solaria a pesar de la caída del 23% en Bolsa en enero

E.Utrera. Madrid

Solaria está firmando un arranque de ejercicio para olvidar en Bolsa. El grupo de energías renovables ha cerrado en negativo en catorce de las quince sesiones del mes de enero y acumula una caída del 23,5% que le convierte en el segundo peor valor del Ibex 35 en 2024, sólo por detrás de Grifols.

Ayer, en una sesión en la que el Ibex 35 festejó los récords de las bolsas americanas y asiáticas, Solaria perdió un 0,35%, hasta los 14,23 euros. Fue el peor valor del día.

Son los niveles más bajos desde el pasado mes octubre, cuando el valor inició un potente rebote de la mano de las expectativas de una bajada rápida y contundente de los tipos de interés que poco a poco se han ido dilu-

yendo de la mano del mensaje cada vez más conservador del Banco Central Europeo (BCE).

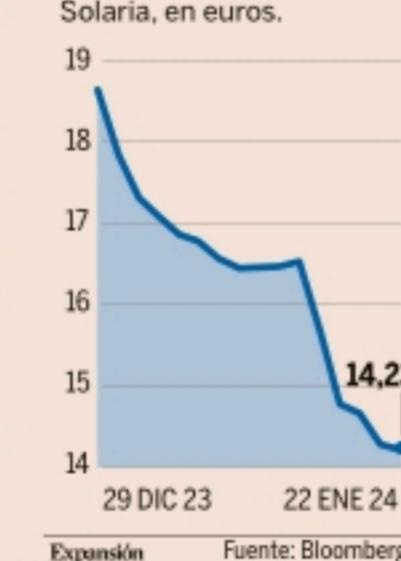
La parte positiva es que el valor defendió el soporte clave de los 14 euros, que llegó a perder durante la sesión. Pero todo indica que Solaria seguirá bajo presión en Bolsa por la nueva ofensiva de los bajistas y por las rebajas de recomendación de analistas como Citi, que ha recortado el precio objetivo desde 17 a 15,5 euros y la recomendación de comprar a mantener.

La firma cree que la exposición de Solaria a la comercialización de energía es demasiado elevada en un entorno de caída de precios.

Tras la rebaja, Citi se convierte en la firma que menos potencial alcista otorga a Solaria entre las que han actuali-

MAL INICIO DE AÑO

Solaria, en euros.



zado su valoración este año. JB Capital también ha rebajado su consejo hasta neutral, aunque ha subido el precio objetivo hasta los 19,50 euros. Por su parte, CaixaBank ratifica su recomendación de

mantener con un alza del precio objetivo hasta los 17 euros. La media de los analistas de Bloomberg da a Solaria un precio objetivo medio de 19,23 euro, con un recorrido al alza del 35%, mientras que las recomendaciones de compra alcanzan el 55%.

Una expectativa que siguen desafiando los fondos de cobertura a pesar de la caída acumulada en 2024. El pasado viernes, BlackRock subió su posición corta hasta el 1,36%, el nivel más alto desde septiembre del año pasado.

Por su parte, Squarepoint sube su apuesta por el valor hasta el 0,51%, mientras que Kelikon Invesment mantiene un 0,94% de las acciones desde el pasado mes de octubre. Las posiciones cortas sobre el valor suman un 2,81% del capital de Solaria.

Siga esta sección cada día en:

<http://app2.expansion.com/analisis/comentarioscharts/Portada>

El pequeño inversor prefiere el efectivo

Las bolsas estadounidenses volvieron a rugir a finales de 2023. Tanto el S&P 500 como el Dow Jones Industrial Average suben un 16% desde finales de octubre, marcando nuevos récords la semana pasada. El índice tecnológico Nasdaq Composite, vulnerable a una rápida subida de los costes de financiación, está a sólo un 5% de su máximo histórico. El optimismo en torno a que la Reserva Federal haya terminado de subir los tipos de interés está alimentando las ganancias. Pero no todos se precipitan. Para muchos inversores minoristas, el efectivo sigue siendo el rey.

Las compras netas de acciones estadounidenses por parte de particulares ascendieron a 11.700 millones de dólares (10.750 millones de euros) en las 10 sesiones bursátiles hasta el 16 de enero, según datos de la consultora Vanda Research. Esta cifra contrasta con el máximo de 17.000 millones de dólares alcanzado en el periodo comparable de febrero del año pasado, cuando el S&P 500 estaba un 18% más bajo.

Los pequeños inversores tienen muchas razones para mantenerse al margen por ahora. El efectivo y los instrumentos similares, como las cuentas de ahorro de alto rendimiento, los certificados de depósito y los fondos del mercado monetario, siguen ofreciendo rendimientos no vistos en años. El rendimiento medio de los 100 mayores fondos del mercado monetario se sitúa actualmente en el 5,16%.

Más de 1,1 billones de dólares entraron en fondos del mercado monetario estadounidense el año pasado. Los flujos han continuado este año, y el total de activos del sector ha alcanzado este mes la cifra récord de 5,97 billones de dólares.

Algunos brókeres han llegado a confiar en el "arrastre de fondos" (del efectivo no invertido en cuentas de ahorro o del mercado monetario) como fuente de depósitos baratos. Para ellos, la cautela de los inversores supone un doble golpe, ya que ganan menos por las comisiones de negociación, y ob-



Fachada de la Bolsa de Nueva York.

tienen menos ingresos netos por intereses.

Un mayor volumen de operaciones ayudaría sin duda a Charles Schwab, que necesita ingresar efectivo nuevo para sustituir el costoso endeudamiento temporal que contrajo para captar la crisis bancaria regional del año pasado. Sin embargo, explicó que el número de operaciones medias diarias cayó un 4% interanual durante el cuarto trimestre. Y ello a pesar de que la empresa de servicios financieros añadió 3,8 millones de nuevas cuentas de intermediación el año pasado.

En cambio, el efectivo depositado en los fondos del mercado monetario de Schwab aumentó un 70%, hasta 477.000 millones de dólares durante el cuarto trimestre. Schwab percibe una comisión del 0,26% por estos fondos. Pero es insignificante comparado con lo que podría ganar poniendo el dinero de los clientes a trabajar en el actual entorno de tipos altos. Schwab podría pagar más para conseguir que los clientes mantuvieran su efectivo no invertido en sus cuentas de trading. Pero esto elevaría sus costes de financiación.

Aunque se considera que los tipos de interés han tocado techo, los responsables políticos no tienen prisa por bajarlos. Suponiendo tres rebajas de tipos de un cuarto de punto este año, los tipos de los fondos de la Fed caerían a entre el 4,5% y el 4,75% a finales de 2024. Esta perspectiva puede no ser suficiente para que los inversores minoristas se lancen de nuevo al mercado.

Los mayores hedge fund obtienen beneficios récord

ALZA BURSÁTIL/ Las contundentes apuestas de los mejores gestores en los mercados bursátiles ofrecieron grandes resultados en 2023.

Costas Mourselas. FT

Los hedge fund más exitosos del mundo obtuvieron el año pasado los mayores beneficios registrados hasta la fecha, ya que sus contundentes apuestas en los mercados bursátiles dieron rédito con la subida de los precios de las acciones.

Según un estudio de LCH Investments, los 20 principales gestores obtuvieron unos beneficios para los inversores de 67.000 millones de dólares (61.500 millones de euros) en 2023, superando el anterior récord de 65.000 millones registrado en 2021.

Este rendimiento cimentó su dominio sobre el resto del sector: los 20 hedge fund que mejor se han comportado desde su creación gestionan el 19% de los activos, pero obtuvieron alrededor de un tercio de los beneficios anuales el año pasado, en dólares.

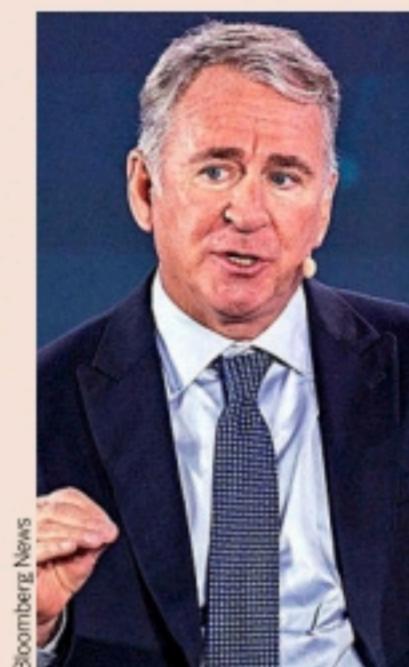
La lista de LCH calcula qué gestores de la industria de los hedge fund, cuyo valor asciende a 4 billones de dólares, tienen más éxito en función de los beneficios acumulados en dólares que han obtenido para los inversores, netos de comisiones, desde su creación. LCH realiza un seguimiento de los 20 mejores hedge fund desde 2012.

En el año pasado destacaron TCI, de Christopher Hohn, Citadel, de Ken Griffin, y Viking, de Andreas Halvorsen.

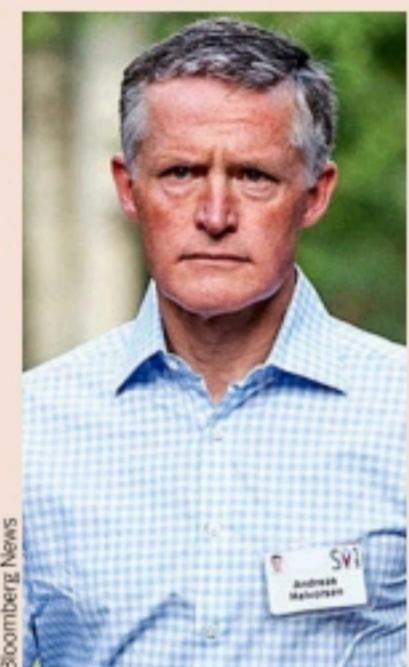
Brad Amiee, director y responsable de investigación de LCH Investments, afirma que el buen comportamiento del mercado bursátil fue un factor que contribuyó en el caso de algunos de los mayores fon-



Christopher Hohn, socio fundador de TCI.



Kenneth Griffin, consejero delegado de Citadel Investment.



Andreas Halvorsen, CEO de Viking Global Investors.

Citadel obtuvo 8.100 millones de dólares de beneficio el año pasado tras haber ingresado la cifra récord de 16.000 millones de dólares en 2022. El rendimiento ofrecido desde su creación lo convierte en el hedge fund más exitoso de la historia.

Ese rendimiento ha seguido este año: el índice S&P 500 de las principales acciones alcanzó un máximo histórico el viernes, impulsado por las fuertes ganancias de las mayores empresas tecnológicas.

TCI aportó 12.900 millones de dólares a sus inversores y cerró el año con una subida del 33%, por delante del 24% del índice S&P 500. Entre sus mayores inversiones se encontraban Alphabet, Canadian National Railway, Visa, General Electric y la agencia de calificación Moody's a finales de septiembre, según documentos regulatorios.

Pershing Square, el hedge fund del multimillonario estadounidense Bill Ackman, volvió a entrar entre los 20 mejores hedge fund tras abandonar la clasificación en 2015. Subió un 27% en 2023, ganando 3.500 millones de dólares.

TCI y Pershing Square se beneficiaron en particular al hacer apuestas concentradas por la subida de determinados valores.

"Se podría argumentar que, dado que las ventas en corto son una subestrategia tan complicada, lo mejor ha sido

mantener un sesgo largo y concentrarse en posiciones de alta calidad", dice Amiee.

Algunas firmas multiestrategia, que operan con diversas estrategias, también obtuvieron buenos resultados, como Citadel.

Millennium y DE Shaw, que son firmas multiestrategia, ocuparon conjuntamente el segundo puesto en la clasificación histórica, al ganar 5.700 millones de dólares y 4.200 millones de dólares el año pasado, respectivamente.

Bridgewater, que en 2022 perdió el primer puesto de la clasificación histórica en favor de Citadel, descendió otros dos puestos hasta el cuarto lugar, perdiendo 2.600 millones de dólares. El año pasado limitó las inversiones en su vehículo insignia y recortó cerca del 8% de su plantilla en una reorganización después de que su fundador, Ray Dalio, cediera el control de la firma.

DE COMPRAS POR EL MUNDO

NVR rebota fuerte en Bolsa

Establecida en 1980 y con una plantilla de 6.500 personas, NVR es una de las grandes promotoras estadounidenses, con presencia en 35 áreas metropolitanas en 15 estados. La compañía opera con tres marcas de vivienda y cuenta además con una división de productos de construcción que suministra componentes estructurales desde ocho fábricas.

NVR compite con otras grandes promotoras como D.R. Horton, Lennar y Toll Brothers, y capitaliza 22.900 millones de dólares en Bolsa. En los nueve meses a septiembre tuvo ingresos de 6.927 millones de dólares y beneficio atribuido de 1.182 millones.

En dicho periodo vendió 16.539 viviendas a un precio medio de 447.700 dólares y a

final de septiembre el grupo contaba con una cartera de pedidos de 10.371 viviendas. NVR cuenta con su propia división de financiación hipotecaria con la que financia las compras de sus clientes. Desde el mínimo de octubre la cotización ha rebotado un 47% y en los últimos cinco años casi ha triplicado, situándose en máximos en la actualidad.

El mercado de vivienda en Estados Unidos –tanto nueva como de segunda mano– está afectado negativamente por la subida de los tipos de interés, que dificultan la financiación hipotecaria. Pero las perspectivas para 2024 apuntan a una mejora a medida que los tipos empiezan su descenso, por lo que la subida en la cotización de NVR estaría reflejando esa expectativa.

Por Joaquín Tamames

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

LA GRAN GUÍA DE LA VIVIENDA

Una guía útil para seleccionar la mejor inversión



ZONAS CLAVE

De las principales ciudades españolas



HIPOTECAS

Consiga los mejores préstamos



ALQUILAR

¿Qué rentabilidad se puede alcanzar?



COMPRAR

¿Es buen momento?



ECONOMÍA / POLÍTICA

Díaz promueve la participación de los trabajadores en la gestión de la empresa

PROGRAMA DE LEGISLATURA DE LA VICEPRESIDENTA/ Reforzará las causas del despido del trabajador y lo encarecerá para “disuadir” al empresario de su utilización. Díaz advierte a la CEOE de que reducirá la jornada laboral con o sin su apoyo.

M. Valverde. Madrid

La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, anunció ayer que regulará la participación de los trabajadores en la dirección de la empresa. Incluso en los Consejos de Administración. También proclamó que endurecerá y encarecerá el despido de los trabajadores.

Díaz compareció en la Comisión de Trabajo y de Seguridad Social del Congreso de los Diputados, en la que explicó su programa para la legislatura.

En la comparecencia la vicepresidenta, y líder de Sumar, abordó la participación de los trabajadores en las direcciones de las empresas, y explicó a los diputados que se propone “impulsar la democracia en las empresas para que también los trabajadores participen en su dirección, en su gestión”. Como ejemplo dijo lo siguiente: “Estoy segura de que los trabajadores, en los consejos de administración, no votarán a favor de la deslocalización de la sociedad, porque conocen las consecuencias de esas decisiones”. Y criticó la estrategia de muchas sociedades “que para tomar sus decisiones sólo valoran los beneficios y el reparto de dividendos”.

Tanto es así que Díaz reveló que ha pedido al nuevo ministro de Economía, Carlos Cuerpo, la defensa de las empresas estratégicas españolas de la inversión extranjera, como ha hecho el Gobierno en Telefónica. Pero además, dijo que España debe prevenirse de la creciente entrada de los fondos de inversión extranjeros.

Organización

“Hay que abordar el cambio de organización en las empresas medianas y en las grandes”, que argumentó también que es una cuestión de “eficiencia empresarial y de la mejora de la productividad. Nadie mejor que un trabajador o una trabajadora para defender a sus empresas”, dijo Díaz a los diputados.

Además, como argumento en apoyo de la medida, Díaz también citó el artículo 129.2 de la Constitución: “Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa



La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, ayer, en el Congreso de los Diputados.

La vicepresidenta insta a Economía a proteger las empresas de inversiones foráneas

jador es de 33 días de salario por año en la empresa, hasta una suma máxima de dos años de trabajo.

Reducción de la jornada

La vicepresidenta también recañó a los diputados que su prioridad en esta legislatura será la reducción de la jornada laboral sin recorte del salario. Trabajo quiere que para 2025 sea posible reducir el tiempo semanal desde las 40 a las 37,5 horas semanales. Según la vicepresidenta, la reducción de la jornada beneficiaría a doce millones de asalariados en el sector privado. La reducción del tiempo de trabajo permitiría “mejorar su compatibilidad con el reparto equilibrado de las tareas de cuidados [de familiares], la formación, el ocio o la participación social”.

Es importante señalar que Díaz dijo que le gustaría que el acuerdo para reducir el tiempo de trabajo cuente con el apoyo de sindicatos y patronal. Sin embargo, no descartó que sea “bipartito”. Es decir, sin los empresarios, que no están muy conformes con la propuesta. “A mí me gustaría que [el acuerdo] fuera tripartito. Pero, si no puede ser tripartito, será bipartito. Vamos a hacerlo, eso sí, en el marco del diálogo social”, dijo. Además, el Gobierno va a endurecer la exigencia a las empresas para que apliquen el registro horario.

La vicepresidenta también anunció una reforma de la ley de repartidores para que los sindicatos puedan negociar con las plataformas digitales el diseño del algoritmo, del programa que organiza el trabajo en la empresa. Hay plataformas digitales en el reparto de comida o de otros productos. También en el alquiler de vivienda. Díaz regulará además la obligación de las empresas de fijar una auditoría para comprobar cómo funciona el algoritmo.

Díaz resucita para el PNV el blindaje de los convenios autonómicos

M. Valverde. Madrid

La vicepresidenta segunda y ministra de Trabajo, Yolanda Díaz, aseguró al PNV que el Gobierno resucitará el blindaje de los convenios sectoriales autonómicos frente a los de ámbito nacional. Esta es una medida que decayó dentro del real decreto ley de reforma del subsidio por desempleo que el Congreso rechazó el pasado día 11. Se trata de que los convenios sectoriales autonómicos tengan preva-

lencia sobre los de ámbito nacional cuando las condiciones económicas de los primeros superen a las de los segundos. Otra condición es que el acuerdo esté suscrito por las organizaciones empresariales y sindicales más representativas de la comunidad autónoma. Es una cesión más que el PSOE y Sumar hicieron al PNV para apoyar la investidura de Pedro Sánchez como presidente del Gobierno.

Los nacionalistas persi-

guen que los salarios de un sector en el País Vasco puedan subir más que en el resto de España. Ya las retribuciones en esta comunidad autónoma son las más altas de España. En realidad, la reforma abre la puerta a que las condiciones económicas

Los permisos de maternidad y paternidad se ampliarán de 16 a 20 semanas

de un sector y de una empresa puedan ser diferentes en todas las comunidades autónomas por las que se extienda la actividad. Es un torpedo más contra la unidad de mercado. Díaz también anunció que el Gobierno extenderá los permisos de paternidad y maternidad desde las 16 hasta las 20 semanas. Es decir, desde los cuatro a los cinco meses, aproximadamente, compatibles entre los miembros de la pareja.

y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción”.

La Ley de Cogestión de 1976 en Alemania regula la participación de los empleados en la planificación, dirección y organización de las empresas. Los trabajadores están representados en los consejos de vigilancia por delegados de los

trabajadores, empleados de alta dirección, que están en el consejo de administración, y del sindicato. Especialmente en las grandes empresas.

La vicepresidenta también anunció que va a endurecer y encarecer el despido en las empresas. Pretende que su complicación jurídica y su coste “sean disuasorios [para los empresarios] y reparativos [para los trabajadores] de acuerdo con la legislación europea”. Díaz quiere que la in-

demnización por despido no sólo equivalga a una cuantía por el número de años que el trabajador lleva en la empresa, sino también a las circunstancias y perjuicios económicos y personales que sufre el empleado al ser despedido. “Para que la extinción del contrato no se haga sin causa”. Por ejemplo, que haya que compensar al empleado porque, para aceptar el trabajo, tuvo que cambiar de localidad, con el cambio de colegio de los hi-

jos y circunstancias parecidas. UGT y CCOO tienen planteadas sendas demandas contra España en el Comité de Derechos Sociales del Consejo de Europa para subir la indemnización por despido. En líneas generales, las indemnizaciones actuales son las siguientes: por despido procedente equivale a veinte días de salario por año de trabajo, hasta una cuantía máxima de un año de salario. De carácter improcedente, la compensación para el tra-

De Cos pide que la política económica “favorezca la seguridad jurídica”

DISCURSO/ El gobernador del Banco de España avisa de que la competitividad del turismo y de la economía en su conjunto depende de un marco general de política económica que propicie la actividad empresarial.

J. Díaz. Madrid

De lo particular a lo general. Del sector turístico al marco global de la política económica en España. Es la doble lectura que puede hacerse de la intervención de ayer del gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, en el *X Foro de Innovación Turística*, organizado por el Grupo Hotusa, para analizar la evolución reciente del sector turístico español, así como sus perspectivas y retos. Aunque su discurso pivotó en torno a este sector, crucial para el tejido productivo nacional, al que en 2023 habría aportado ya más del 12,8% del PIB, superando el 12,6% de 2019, el supervisor lanzó, por elevación, algunos mensajes de calado.

Así, advirtió de que la competitividad del turismo, y por extensión del conjunto de la economía, “depende de la capacidad de las empresas y trabajadores para proveer servicios de calidad y adaptarse con flexibilidad a los cambios en los patrones de demanda”. Y para ello, según De Cos, “es una condición necesaria que el marco general de la política económica favorezca la seguridad jurídica, el funcionamiento eficiente de los mercados y la actividad empresarial”, afirmó, añadiendo que “ésta tiene que ser la prioridad de la política económica para los próximos años”.

Sus palabras se producen en un contexto de creciente desencuentro entre el Go-

bierno y las patronales a cuenta de la subida unilateral e impuesta del SMI; de la anticipada reducción de la jornada laboral (“otra subida implícita” del SMI, según CEOE), o de la decisión de la vicepresidenta segunda, Yolanda Díaz, de poner sobre la mesa la posibilidad de intervenir los salarios de los altos directivos de las grandes empresas. A ello se añade su compromiso de endurecer el despido para hacerlo “disuasorio” o regular la participación de los trabajadores en los órganos de dirección de las empresas, como anunció ayer Díaz (ver información en página 22).

Un frenés regulatorio e intervencionista que, según los empresarios, genera “inseguridad jurídica”. Ayer, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, dijo, también en el Foro de Hotusa, que “no puede ser que estemos en un mensaje permanente antiempresa”, en alusión al Ejecutivo, aunque sin citarlo, añadiendo que “cuando regulan cada día porque es interesante dar una noticia política, generan una inseguridad jurídica seria y grande”. Garamendi fue más allá y advirtió de que si “por ley vas a acabar regulando el factor trabajo como la energía, empezamos a tener una economía intervenida, una economía regulada a la cual yo llamo de otra manera, no de libre mercado”.

Con este telón de fondo, en el que los empresarios denun-



El gobernador del Banco de España, Pablo Hernández de Cos, ayer en un foro del Grupo Hotusa.

cian además una bola de nieve cada vez gruesa de costes laborales pese a la galopante pérdida de productividad, el gobernador del Banco de España advirtió de que “con carácter general, los costes laborales unitarios vienen mostrando un elevado crecimiento en España”. Un alza debida en parte a los aumentos del SMI, “que han sido muy significativos en los últimos años”. Esta situación afecta especialmente al sector turístico, por su uso intensivo de mano de obra, pero no únicamente. De hecho, este binomio de crecientes costes laborales y anémica evolución de la productividad constituye

un importante factor de riesgo, porque “de mantenerse este patrón, podría acabar afectando a la competitividad-precio de las empresas españolas y, en particular, a las del sector turístico”.

A todo ello se une un entorno regulatorio “con un número elevado de normas, cada vez más complejas y dispares entre regiones y municipios, que puede incidir negativamente (...) en las decisiones de crecimiento de las empresas y en la unidad de mercado”, alertó De Cos. Esto es, la maraña regulatoria estaría inhibiendo el crecimiento del tamaño empresarial en España, “un país dominado por las

pymes”, tanto en el turismo como en el conjunto de la economía, a pesar de que “el tamaño empresarial es importante porque está relacionado con aspectos que determinan la productividad empresarial”, como el uso de las economías de escala o la capacidad de innovación.

Sobre el sector turístico en concreto, De Cos enfatizó sus fortalezas, como las infraestructuras de servicios turísticos y de transporte y los atractivos culturales y naturales, unidos a la seguridad y los servicios sanitarios, factores que “han contrarrestado, al menos en parte, la competencia en precios de los destinos tu-

Garamendi:
“No puede ser
que estemos en un
mensaje permanente
antiempresa”

rísticos emergentes del Mediterráneo”. Sin embargo, avisó de que, una vez superados los niveles pre-Covid, se prevé “una ralentización de las exportaciones de servicios turísticos”. Con vistas al medio plazo, advirtió de una serie de riesgos que pueden afectar al sector. En primer lugar, las continuadas alzas del SMI, lo que, en una industria intensiva en mano de obra, ha llevado a que los incrementos salariales en el sector se hayan situado “por encima del resto de sectores”. A ello se añaden las dificultades para encontrar personal, problema que afecta al 42,5% de las empresas turísticas, según la última encuesta empresarial del Banco de España. En segundo lugar, su bajo nivel de productividad, que se sitúa “un 33% por debajo del que registra en el conjunto de la economía”, aunque es superior a la de otros países europeos, como Italia, Alemania o Francia.

Otro desafío será la adecuación del sector a las nuevas tecnologías para “adaptarse a los nuevos patrones de demanda y aprovechar las ventajas de gestión y de costes que suponen las nuevas herramientas digitales”. Y en cuarto lugar, el cambio climático, por cuyas repercusiones “el sector turístico se va a ver también muy afectado”, según De Cos, quien destacó que para alcanzar un crecimiento sostenible del turismo, es “fundamental proporcionar un marco previsible para la transición energética”, con “una respuesta ambiciosa y coordinada entre los sectores público y privado”.

Los 3.361 alcaldes del PP, contra la “quiebra de la igualdad”

Expansión. Madrid

El líder del PP, Alberto Núñez Feijóo, no quiere que el clamor en las calles contra las cesiones de Pedro Sánchez al independentismo, y en especial contra la ley de amnistía, que considera la “quiebra de la igualdad de los ciudadanos”, pierda intensidad. Por ello, el presidente de los populares anunció ayer que los 3.361 alcaldes que su partido tiene repartidos por toda España firmarán el próximo sábado un manifiesto por la igualdad en diferentes actos provinciales. Así lo desveló ayer el propio Feijóo tras un

encuentro con alrededor de 80 alcaldes de municipios de más de 50.000 habitantes. Precisamente, el líder del PP ha pedido a los primeros ediles de esos municipios en los que gobierna que se lancen a las calles y se conviertan en “la voz de aquellos ciudadanos que no la tienen y que no callen ante las desigualdades, los privilegios o cualquier injusticia económica, social o política”.

Poder territorial

Con esta iniciativa, el PP no sólo exhibirá músculo en el ámbito del poder territorial,

donde gobierna en alrededor del 40% del total de municipios españoles (sobre 23,2 millones de habitantes), sino que intentará retratar, una vez más, a los alcaldes socialistas. “Si los alcaldes del PSOE van a estar callados ante el trato de favor a costa de la mayoría, allá ellos; si siguen incumpliendo con sus municipios para aceptar el mercadeo, allá ellos. Nuestra obligación es defender la igualdad”, argumentó Feijóo.

El presidente del PP reafirmó así su estrategia de oposición frontal a los “pactos ocultos” de Sánchez con sus

aliados separatistas para mantenerse en el poder, rechazo en el que sus miles de alcaldes jugarán a partir de ahora un papel proactivo y reactivo. “Si los separatistas piden que se perjudique a vuestros municipios, el PSOE lo hará, pero vosotros no debéis consentirlo y tenéis el deber de reaccionar”, exhortó Núñez Feijóo a sus alcaldes, a los que presenta como “los mejores embajadores de la alternativa a la mala política del Gobierno”.

Para Feijóo, lo que está sufriendo España en estos momentos es un proceso “desti-

tuyente” impulsado por el PSOE con los secesionistas que ha dado lugar a que se “pisoteen” los derechos de la oposición, se ningunea a los alcaldes del PP y los letrados del Congreso, y se “señale” a los jueces que dictan sentencias conforme a derecho.

A pesar de su llamamiento a la reacción y la protesta, el presidente del PP cree que “la única ley que Sánchez sacará sin problema será la de la amnistía, que es la quiebra de la igualdad de los ciudadanos”, pero invitó a sus ediles a no bajar la guardia porque “cuando el hito fundacional

de un Gobierno es un chantaje, los chantajistas seguirán subiendo la apuesta”.

La firma del manifiesto por parte de los más de 3.300 alcaldes del PP se producirá un día antes de la nueva concentración convocada por el PP en Madrid precisamente para denunciar ese “proceso destituyente de Sánchez”.

El PP no solo ejercerá su oposición canalizando el malestar social en las calles. También lo hará desde el Senado, donde ostenta mayoría absoluta y desde donde pretende “recuperar la dignidad del parlamentarismo”.

Las CCAA infrafinanciadas reciben hasta 726 euros menos por habitante

REFORMA DE LA FINANCIACIÓN AUTONÓMICA El actual sistema de reparto implica que la región mejor financiada, Cantabria, recibe 3.417 euros por ciudadano frente a los 2.691 de la peor tratada, Murcia.

Juan de Portillo. Madrid

La reforma del sistema de financiación autonómica, vigente desde 2009, pendiente de revisión desde 2014 y que el Gobierno ha prometido abordar en esta legislatura, tiene entre sus principales retos solventar la situación de las comunidades peor financiadas, que llegan a recibir hasta 726 euros menos por habitante que sus vecinas. Lograr que las cuatro regiones financiadas por debajo de la media nacional, que son Murcia, Comunidad Valenciana, Andalucía y Castilla-La Mancha, se sitúen en la media del resto de CCAA exigiría un incremento estructural de la financiación autonómica de 3.300 millones de euros.

Esos son los cálculos aportados ayer por la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) en el informe *Financiación autonómica y local*, elaborado por su director, Ángel de la Fuente, que lo presentó en un encuentro de la Asociación de Periodistas de Información Económica (APIE). El documento tacha el sistema de financiación autonómica de "excesivamente complicado y poco transparente", lo que lo hace "incomprendible para el ciudadano medio" y "facilita la demagogia victimista" desde ciertos territorios. Todo un riesgo tratándose de la mayor partida de gasto público tras las pensiones, con un volumen cercano a los 130.000 millones de euros.

A partir de ahí, Fedea destaca que el modelo de reparto de recursos entre comunidades "es muy cuestionable" por su "elevada desigualdad", sobre todo entre las autonomías de régimen común frente las regiones forales; sus "cambios caprichosos en la ordenación de los distintos territorios en términos de recursos por habitante ajustado", que elevan en 10 puntos la situación de Canarias o Extremadura mientras rebajan en siete la de Comunidad Valenciana o Madrid; y la generación de inequidades.

Así, el documento calcula que la financiación efectiva asciende de media a 2.963 euros por habitante (100%), pero oscila entre los 3.417 euros que se abonan por vecino en Cantabria (un 115%), la región mejor

RADIOGRAFÍA DEL SISTEMA DE FINANCIACIÓN AUTONÓMICA

■ Media Nacional

■ Regiones infrafinanciadas

■ Regiones financiadas por encima de la media



Expansión

Murcia y 315 para Castilla-La Mancha) que en su opinión debería inyectarse al sistema inmediatamente a través de un fondo transitorio de nivelación, al estilo del reclamado por la Junta de Andalucía, hasta que se logre un acuerdo para la reforma de la financiación autonómica.

Negociación PSOE-PP

De la Fuente coincide con la ministra de Hacienda, María Jesús Montero, en que tras el fracaso en el acercamiento de posturas entre las 15 regiones de régimen común, el primer paso debería ser un acuerdo bilateral entre PSOE y PP que allane el terreno a los acuerdos entre los territorios que gobernan.

El director de Fedea considera que el Estado acabará asumiendo de forma estructural la factura extra de 3.300 millones del fondo de nivelación, pero defiende que no debe ir más allá y que el resto de recursos adicionales deberían depender de la gestión de gastos e ingresos que decida aplicar cada región para combatir su "déficit de responsabilidad fiscal". "Las comunidades tienen la percepción de que pueden gastar más de lo que tienen porque paga otro, eso genera una tendencia al exceso de gasto y la acumulación de deuda", que ya está jugando en contra del cumplimiento de los límites de déficit y endeudamiento estatal que imponen las reglas fiscales europeas. "Si quieren ingresar más deberían pedir más impuestos a sus ciudadanos", en lugar de al Estado o el resto de autonomías, expone, abogando por modificar el IRPF y las entregas a cuenta para hacer más inmediatos los efectos de la política fiscal regional.

En esta línea, agrega, las regiones deberían aportar a la caja común más del actual 75% de sus ingresos tributarios normativos y podría cederseles un tramo de IVA cuyos tipos puedan gestionar de forma colegiada por unanimidad.

Finalmente, Fedea insta a mantener la ordinalidad de partida tras la redistribución de recursos, a ganar transparencia y simplificar el sistema.

Fedea ve riesgos en financiar a Cataluña "a la carta"

La Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea) pide mayor transparencia en el sistema de financiación autonómica pero considera que es Hacienda quien tiene que publicar las balanzas fiscales oficiales, frente al acuerdo del Gobierno con Junts de publicar los datos

que hay detrás, puesto que eso dejará en manos de cada territorio ajustar los cálculos a su conveniencia (restando del cómputo de beneficios gastos comunes como los asociados a las embajadas o al Ejército, ilustra). A la espera de esos datos, la Generalitat calcula

que su déficit fiscal con España ronda los 22.000 millones de euros. Ángel de la Fuente, director de Fedea, defiende, no obstante, que lo normal es que una región con personas más ricas tenga déficit fiscal, al aportar más, y una con rentas bajas tenga superávit, para

compensarlo. En cualquier caso, De la Fuente alertó del riesgo de conceder una "financiación a la carta" para Cataluña, que podría dejar al Estado sin los recursos necesarios, o de cederle la gestión de los impuestos, lo que facilita la independencia unilateral de un territorio.

financiada, y los 2.691 euros de Murcia (90,8%), la autonomía más maltratada. Solo otras tres regiones cuentan con una financiación inferior a la media: Comunidad Valenciana (2.730 euros por habitante, el 92,1% de la media nacional); Andalu-

cía (2.793 euros, un 94,3%); y Castilla-La Mancha (2.814 euros, el 95), como puede observarse en el gráfico adjunto. Conviene recordar que el sistema autonómico funciona a través de una caja común a la que el Estado inyecta 10.600

millones (en el ejercicio 2021) y solo tres regiones son aportantes netas (Madrid, con 6.313 millones; Cataluña, con 2.168 millones, y Baleares, con 334), mientras que el resto son perceptoras netas. En este marco, Fedea esti-

UN CRECIMIENTO DESIGUAL

Evolución del PIB prevista para este año. En %

Comprar es más caro que alquilar sólo en nueve grandes ciudades

MERCADO INMOBILIARIO/ Aunque las cuotas hipotecarias han encarecido la financiación por la subida de tipos, el alquiler también se ha disparado y sigue siendo la opción más cara en la mayoría de lugares.

Carlos Polanco. Madrid

Comprar una vivienda no es un objetivo especialmente barato en España: en las grandes ciudades, donde vive el grueso de la población del país, aquellos que están dispuestos a hipotecarse necesitan de unos ahorros previos por encima de las decenas de miles de euros, debido a que las entidades bancarias ya solo suelen financiar hasta el 80% del coste del inmueble y a las tasas que hay que pagar para formalizar la compraventa. Pero con fondos suficientes, la compra es la mejor apuesta, al menos en la gran mayoría de grandes ciudades. Según un informe elaborado por la tasadora Uve Valoraciones, en solo nueve de las 63 ciudades más pobladas del país el precio de una cuota hipotecaria supera la mensualidad del alquiler.

Es cierto que el arrendamiento ha subido de forma notable en la gran mayoría de ciudades del país, pero también lo han hecho las cuotas hipotecarias, en este caso por dos motivos. Primero, porque la compraventa de vivienda se ha encarecido, por lo que la cantidad hipotecada es, de media, mayor que antes. Segundo, porque los tipos de interés al alza han encarecido la propia financiación, es decir, lo que hay que pagar al banco por conceder el préstamo.

De este modo, los nueve grandes municipios españoles donde es más caro comprar que alquilar son San Sebastián, Marbella, Alcobendas, Pamplona, Cádiz, Palma de Mallorca, A Coruña, Bilbao y Madrid. Sin embargo, desde Uve Valoraciones sostienen que la diferencia entre precio de compra y de alquiler tiene que ser muy grande para que compense el arrendamiento.

“Si tenemos en cuenta gastos de compra y de venta de la vivienda, pagos de cuotas o alquileres, pagos diferenciales de gastos entre ser propietarios o ser inquilinos y los actualizamos a la tasa de rentabilidad típica de una vivienda, la compra con financiación resulta ser la más rentable mientras las cuotas no superen en más del 35% a los alquileres”, indican desde la tasadora. Así, solo hay una gran ciudad que supere el 35%: San Sebastián, con un 39%.

¿COMPRAR O ALQUILAR? LOS PRECIOS EN LAS GRANDES CIUDADES

	Cuota hipotecaria, en €/m2	Cuota alquiler, en €/m2	Ratio cuota/ alquiler
San Sebastián	23,38	16,8	1,39
Marbella	19,44	16,2	1,2
Alcobendas	17,6	15,65	1,12
Pamplona	11,63	10,5	1,11
Cádiz	12,14	11	1,1
Palma de Mallorca	16,9	15,4	1,1
A Coruña	10,19	9,4	1,08
Bilbao	14,13	13,6	1,04
Madrid	17,95	17,9	1
Vitoria	10,98	11,2	0,98
Granada	8,8	9,1	0,97
Elche	7,01	7,3	0,96
Logroño	7,52	8	0,94
Baracaldo	10,86	11,8	0,92
Girona	10,71	11,7	0,92
Santander	9,31	10,2	0,91
Ourense	6,44	7,1	0,91
Getafe	10,06	11,1	0,91
Valladolid	7,1	7,9	0,9
Gijón	8,05	9	0,89
Burgos	7,45	8,4	0,89
Barcelona	18,16	20,5	0,89
Alcorcón	10,27	11,6	0,89
Salamanca	7,67	8,7	0,88
Sevilla	9,64	11	0,88
Albacete	6,53	7,5	0,87
Cartagena	6,37	7,4	0,86
Badajoz	6,08	7,1	0,86
Málaga	11,63	13,6	0,86
Leganés	9,38	11,1	0,85
Alcalá de Henares	9,02	10,7	0,84
Oviedo	7,28	8,7	0,84
Zaragoza	7,85	9,4	0,84
Fuenlabrada	8,67	10,4	0,83
Dos Hermanas	7,33	8,9	0,82
Las Palmas de Gran Canaria	9,59	11,7	0,82
Valencia	9,79	11,95	0,82

Fuente: Uve Valoraciones

Expansión

Si tenemos en cuenta la previsión de cómo va a evolucionar el mercado inmobiliario a lo largo del año, lo más probable es que la compra se convierta en una alternativa aún más ventajosa de lo que es ahora. Por el lado de la compra, porque va a seguir habiendo subidas de precio pero de mucha menor entidad que las experimentadas hasta ahora, pero también porque el euríbor ya da un respiro y en 2024 hipotecarse

será más barato que el año pasado. Además, los bancos tratarán de mantener su cuota de hipotecas, por lo que es muy probable que lancen ofertas muy atractivas.

Por supuesto, es mucho más fácil hablar de comprar

En ellas, la diferencia a favor de comprar es mínima: solo compensa alquilar en San Sebastián

una vivienda que efectivamente hacerlo. Lo que indican estos datos es cómo es cada vez más inaccesible el alquiler en España, una situación que se ceba con una población joven con escasos ahorros y que por lo tanto no pueden permitirse comprar. Es además un círculo vicioso, porque los alquileres suben, mermando aún más sus ahorros y alejándoles de su primera vivienda, lo que aumenta la demanda del mercado de

El alquiler temporal, una modalidad para esquivar la regulación

Carlos Polanco. Madrid

El alquiler temporal es una figura con muchos años de historia en España, pero ahora el interés de los propietarios por esta modalidad está experimentando un boom, y no porque exista más demanda, sino porque puede ser la base de un “fraude”. Así calificó ayer Antonio Carroza, presidente de Alquiler Seguro, la creciente atención que está recibiendo el alquiler temporal por parte de los propietarios para sortear una “legislación muy intervencionista”, como la ley de vivienda, que aplica sobre el alquiler tradicional pero no sobre otras modalidades. De hecho, la compañía ha constatado cómo en los últimos meses muchos propietarios han preguntado por esta modalidad, solo para camuflar tras ella un alquiler tradicional, algo a todas luces fraudulento.

“La circunstancia es cómo sale perjudicado el inquilino en esta relación. Este es el drama”, indicó Carroza. Esto es debido a que el equilibrio de obligaciones entre inquilino y propietario es muy distinto en función del tipo de alquiler firmado. En el caso del temporal, ciertas reparaciones, que el propietario tiene que costear en el tradicional, las tiene que asumir el inquilino. Además, el arrendatario no puede disfrutar de los beneficios del empadronamiento. Si la oferta de este tipo de alquiler crece, tendrá derivadas en todo el mercado, ya que la oferta de la modalidad tradicional disminuirá, lo que llevará una subida de precios.

El 90% de los propietarios que han preguntado a la compañía para poner su vivienda en el mercado de alquiler de temporada tienen este inmueble en Cataluña, una estadística que, a juicio de Carroza, evidencia la preocupación por la “inminente regulación de rentas”: en febrero entrará en vigor un límite de subidas del alquiler en 140 municipios catalanes, que suponen el 80% de la población de la región. “En Cataluña está habiendo un tsunami”, asegura Carroza.

Para solventar este fraude, desde la compañía proponen la creación de un artículo en la Ley de Arrendamientos Urbanos que fije las condiciones bajo las cuales se puede celebrar un contrato de carácter temporal.



Valdis Dombrovskis, vicepresidente de la Comisión Europea.

La UE quiere evitar que activos sensibles caigan en ‘manos equivocadas’

SEGURIDAD ECONÓMICA Dombrovskis asegura que la propuesta que presentará Bruselas será “proporcionada y específica”.

Sam Fleming/Andy Bounds/FT

La UE debe encontrar la forma de evitar que sus tecnologías, empresas y activos más sensibles “acaben en las manos equivocadas”, ha declarado un alto funcionario, mientras Bruselas se prepara para desvelar medidas que refuercen su seguridad económica. Las propuestas están diseñadas para ayudar al bloque a seguir siendo competitivo en industrias básicas como el software, los chips y los aviones, y a reducir la posibilidad de que potencias rivales como China controlen infraestructuras vitales en un momento de inestabilidad mundial. “Nos enfrentamos a un panorama geopolítico mucho más conflictivo que hace unos años o décadas y, en consecuencia, tenemos que ver cómo garantizamos también nuestros intereses de seguridad nacional”, aseguró Valdis Dombrovskis, comisario europeo de Comercio, a *FT* durante el Foro Económico Mundial de Davos.

Las medidas propuestas serían “específicas... y proporcionadas”, insistió, para que “todo este debate sobre la seguridad económica no se convierta en un pretexto para el proteccionismo”.

Las decisiones sobre inversión y control de las exportaciones están en manos de los Estados miembros. Pero dadas las crecientes tensiones comerciales entre EEUU y China, sumadas a la decisión de Rusia de invadir Ucrania, que presiona a las economías de la eurozona, Bruselas cree

“Este debate no debe convertirse en un pretexto para el proteccionismo”

que necesita trabajar cada vez más como un bloque.

“No cabe duda de que somos más fuertes si actuamos juntos”, afirmó Dombrovskis. “Entonces tenemos el peso económico para ser un actor importante en la escena mundial, mientras que para los Estados miembros por separado suele ser mucho más difícil”.

El Paquete Europeo de Seguridad Económica, que se publicará esta semana, incluirá mejoras legislativas del régimen comunitario de control de las inversiones procedentes de fuera del bloque. También se expondrán ideas sobre el escrutinio de las inversiones que salen de la UE, junto con propuestas para añadir una “dimensión europea” a los controles de las exportaciones de tecnología sensible.

Un ejemplo reciente es la presión de EEUU sobre Países Bajos y Japón para que pusieran fin el año pasado a la venta a China de equipos avanzados de fabricación de chips de silicio. Tras meses de conversaciones, La Haya acordó imponer restricciones a las exportaciones, lo que afectó a las ventas de ASML, líder del mercado.

Dombrovskis aseguró que quería garantizar una mayor coordinación europea en este ámbito a la hora de tomar este

tipo de decisiones.

Tras el *shock* que supuso dejar de depender del petróleo y el gas rusos, los países de la UE también quieren reducir su exposición a China, que domina la producción de tecnologías verdes como paneles solares y materias primas. El Parlamento Europeo votó la semana pasada por abrumadora mayoría a favor de un control obligatorio de las inversiones chinas en “activos críticos europeos, como puertos y redes de transporte”. La resolución no tiene efectos jurídicos, pero aumenta la presión sobre la Comisión para que actúe. “La UE necesita mejorar urgentemente la forma en que protege sus intereses económicos vitales de forma coordinada, pero los Estados miembros seguirán muy atentos a que la Comisión no se extralímite en sus competencias”, dijo un diplomático de la UE en referencia al paquete de seguridad económica.

El paquete también actualizará las normas de 2020 que obligan a los gobiernos a notificar a la Comisión las inversiones extranjeras directas que puedan amenazar la seguridad o el orden público.

Es probable que la Comisión proponga un sistema similar para las inversiones salientes, a fin de evitar que las empresas eludan los controles de exportación pero establezcan fábricas en el extranjero. Sin embargo, cada gobierno tendría que adoptar primero un proceso de revisión.

Las amargas lecciones del Brexit

Martin Wolf

El populismo es una potente forma de política democrática. Desgraciadamente, es también destructiva, debilitando a las instituciones, dañando el debate y empeorando la política. Es incluso una amenaza para la propia democracia. El folletín del Brexit es una lección de los peligros: ha dañado a la que siempre se ha considerado la democracia más estable del mundo. El libro publicado recientemente por mi colega Peter Foster expone la historia de forma magnífica. Muestra cómo una alianza populista de fanáticos y oportunistas mezclaron análisis simplistas con retórica acalorada y mentiras para debilitar la relación económica más importante de Reino Unido y amenazar la estabilidad doméstica. Felizmente,

abogados. En suma, esta supuesta liberación ha recortado seriamente la libertad de muchos millones de personas a ambos lados. ¿Quién ha visto incrementada su libertad? Los políticos británicos. Ellos pueden actuar más libremente que cuando estaban atados por las normas de la UE.

¿Qué han hecho con esta libertad? Han mentido (o peor, no han entendido) lo que acordaron con el Protocolo de Irlanda del Norte. Han amenazado con romper la ley internacional. Incluso han prometido eliminar miles de piezas legislativas heredadas de su pertenencia a la UE, sin importarles las consecuencias.

Esta gente, en resumen, destruyó la reputación del país de sentido común, moderación y decencia. Todo es el resultado natural de la clásica mezcla populista de paranoia, ignorancia, xenofobia, intolerancia a la oposición y hostilidad hacia las instituciones restrictivas.

Aunque no todo está perdido. Al menos ahora, hay algunas cosas buenas. El partido gobernante se deshizo de dos primeros ministros terribles, Boris Johnson y Liz Truss, pacíficamente. Su sucesor, Rishi Sunak, no es un soñador. Tampoco lo es el líder de la oposición, Keir Starmer, algo alejador.

Muchos saben que los retos a los que se enfrenta el país –infraestructuras inadecuadas, lentes innovaciones, bajas inversiones, malos rendimientos corporativos, enormes desigualdades regionales y alta desigualdad salarial– no tienen nada que ver con la pertenencia a la UE.

Además, las oportunidades comerciales han demostrado ser una quimera. En palabras de Foster, el Brexit es “una colossal distracción”.



Rishi Sunak, primer ministro británico.

La creación del mercado único fue un acto de simplificación reguladora.

Abandonarlo aumentaría la regulación para cualquier empresa que intentara vender en Reino Unido y la UE. Esta empresa perdería cualquier incentivo, como así ha sido. Como muestra Foster, las empresas más pequeñas sufren más bajo estas cargas.

Corto plazo

A corto plazo, las empresas existentes disfrutan de menores costes –su capital, conocimiento y relaciones–. Los costes de crear tales activos de nuevo son más altos que los de usar los que ya tenían. Supongamos que una empresa se está planteando entrar hoy en el mercado de la UE. Siendo el resto de cosas iguales, ¿tendría sentido afincarse en Reino Unido en lugar de en los otros 27 Estados miembros? Por supuesto que no. Con el tiempo, esa separación crecerá.

Esto es también cierto en las relaciones personales, la formación, la experiencia laboral o el trabajo de creativos, consultores o

intentar reincorporarse a la UE sería un error. Pero es posible buscar mejoras en la relación de Reino Unido con la Unión, sobre todo en el movimiento de personas y trabajadores y en las regulaciones, especialmente en alimentación y fabricación. No hay razones para discrepar en esto último. ¿Tendría algún sentido una regulación específica de Reino Unido en inteligencia artificial o en el mecanismo de impuestos aduaneros sobre el carbono? Más claramente, las razones para reincorporarse a la unión aduanera y eliminar así las dificultades creadas ahora por las normas de origen son sólidas.

Reino Unido debe intentar arreglar su vallado con la UE. Su gobierno también debe actuar para mejorar sus resultados económicos. Si el próximo gobierno no consigue mejorar su trayectoria económica, este populismo podría volver en una versión peor. Nada menos que eso está ahora en riesgo.

La espantada de DeSantis da alas al triunfo de Trump en New Hampshire

PRIMARIAS REPUBLICANAS/ El expresidente de EEUU aumenta la ventaja sobre Nikki Haley, única rival que se mantiene en pie contra Trump, gracias a la retirada en el último minuto del gobernador de Florida.

Sergio Saiz. Nueva York

Quien fuera el candidato estrella del Partido Republicano hace unos meses, Ron DeSantis, anunció a última hora del domingo su retirada y su apoyo incondicional al candidato que lidera todos los sondeos: Donald Trump. La decisión de retirar su nombre de las papeletas justo antes de las primarias de New Hampshire, que se celebran hoy, ha complicado las opciones de Nikki Haley, que confiaba en la división del voto más conservador entre Trump y DeSantis para arañar delegados.

Pese a quedar segundo en los caucuses de Iowa celebrados la semana pasada y superar todas las previsiones, el actual gobernador de Florida ha decidido retirarse ante los malos augurios que adelantaban las encuestas para New Hampshire. Lo hizo igual que empezó su campaña: con un error. En este caso, citando a Churchill: "El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal. Lo que cuenta es el valor para continuar". El problema es que el ex primer ministro británico nunca dijo estas palabras.

En su despedida, DeSantis decidió respaldar a Donald Trump, el rival que más le ha criticado e insultado públicamente en los últimos meses. Pero el gobernador de Florida considera que es la mejor opción si dentro de cuatro años decide retomar sus ambiciones a ocupar La Casa Blanca.

Así que toda la atención se centra ahora en las posibilidades de Nikki Haley como alternativa a Trump. Es la única rival que sigue en pie frente a Trump. De hecho, en la última semana, tras su derrota en Iowa, ha aumentado la presión y las críticas contra su adversario, atacando su edad y cuestionando su estado mental y cognitivo.

Hace unos días, durante un discurso, Trump confundió a Nikki Haley con Nancy Pelosi, la expresidenta demócrata de la Cámara de Representantes. No fue una vez. Sino que hasta en seis ocasiones se refirió a Haley cuando en realidad estaba hablando del papel de Pelosi durante el asalto al Congreso hace ahora cuatro años.

La candidata republicana

se juega mucho en las elecciones de New Hampshire, ya que es la primera prueba de fuego real de cara a sus aspiraciones frente a Donald Trump. Mientras que en Iowa se trataba de la celebración de unos caucuses (solo votan afiliados al partido), en New Hampshire se trata de unas primarias, lo más parecido a una jornada electoral donde también votan los ciudadanos considerados independientes, que pueden elegir libremente entre partici-

par en las primarias de un partido o del otro.

Voto independiente

La participación se verá afectada porque en realidad el Partido Demócrata no celebra hoy primarias en New Hampshire. Formalmente, habrá un proceso obligatorio por ley, pero el nombre de Joe Biden no irá en las papeletas. Y da igual a quién se vote porque no hay ningún delegado en juego, ya que las primeras primarias demócratas se-

rán en Carolina del Sur en febrero.

Ante este escenario, Nikki Haley esperaba concentrar el voto moderado procedente del electorado independiente. De hecho, los sondeos predicían un segundo lugar con un 34%, sólo siete puntos por debajo de Trump. Eso era mientras DeSantis seguía todavía en la carrera, ya que la base más conservadora estaba dividida entre ambos rivales.

Tras su retirada, Haley sólo ha logrado canalizar dos pun-

tos más, mientras que el resto ha ido a parar a Trump, que logaría una victoria todavía más amplia, con prácticamente la mitad de los votos. Si se cumplen las previsiones, el expresidente de EEUU aventajaría a la exgobernadora de Carolina del Sur por más de 14 puntos.

Para Haley no sólo están en juego los delegados de New Hampshire —que no son determinantes de cara a la convención republicana de este verano—, sino las posibilidades

Trump logaría el 50% de los votos, frente al 36%, que los sondeos prevén para Nikki Haley

Los demócratas celebran primarias por exigencia legal, pero el proceso no se tendrá en cuenta

de mantenerse en la carrera, ya que varios donantes de su campaña han comprometido la entrega de fondos a los resultados que obtenga en los comicios de hoy.

Calendario

Con la vista puesta en el calendario, las próximas primarias republicanas serán en Carolina del Sur a finales de febrero. Antes, se celebrarán caucuses en Nevada y en las Islas Vírgenes, pero el estado natal de Haley suma 50 delegados, es decir, tantos como New Hampshire, Nevada y las Islas Vírgenes juntos.

Pero incluso aquí, donde Haley fue gobernadora, las encuestas dan como ganador a Trump, incluso con una mayor ventaja ahora que DeSantis se ha retirado. A día de hoy, los sondeos predicen una victoria del expresidente de EEUU con el 61% de los votos, mientras que Haley se quedaría en el 25%, tras haberse estancado en los últimos días. Lo cierto es que la mayoría de los pesos pesados del partido en Carolina del Sur han anunciado su apoyo a Trump, complicando las opciones de Haley.

La renuncia de DeSantis también afecta a sus posibilidades de pactar con Trump una candidatura conjunta como futura vicepresidenta, tal y como se rumoreaba en los círculos internos del partido. Los números de Haley en New Hampshire serán definitivos.

Y, aun así, ya empiezan a surgir otros nombres, a medida que los miembros del Partido Republicano que hasta ahora eran reacios a apoyar a Trump se han rendido a la evidencia y ahora no dudan en respaldar públicamente las aspiraciones presidenciales del único candidato que está arrasando en todas las encuestas.

Como posible número dos de Trump en las quinielas de los analistas empieza a sonar el nombre de Elise Stefanik, congresista por Nueva York y que milita en el ala moderada del partido. Sin embargo, en los últimos días, Stefanik no solo ha apoyado al expresidente, sino que no ha descartado formar parte de su Administración.

Opinión / Soumaya Keynes Trump ha vuelto: ¿hasta qué punto supone un problema para la Fed? / Página 46



Donald Trump lidera todos los sondeos de cara a las primarias de New Hampshire.



El gobernador de Florida, Ron DeSantis.

Así fue la caída del gran favorito

Ron DeSantis sólo viaja en avión privado. El gobernador de Florida confiaba en tener a nivel nacional el mismo éxito que en política regional. Su campaña empezó mal. Hizo su anuncio en X (Twitter), en un directo plagado de errores técnicos en el que la imagen se quedaba congelada. Partía como el gran favorito en las encuestas republicanas, así que nunca respondió a los ataques que le lanzaba Trump. Se enfrentó a Disney para ganar popularidad en todo el país, pero la batalla se volvió en su contra, al menos, a la hora de recaudar fondos en Wall Street, que terminó dándole la espalda. Y sin dinero, cada vez era más difícil financiar una campaña carísima con unos resultados decepcionantes en los sondeos, en los que no ha logrado remontar. Finalmente, se ha dado por vencido, apoyando a Trump a la espera de otra oportunidad en 2028.

NATIVE AD

SIBO, LA ENFERMEDAD DE MODA QUE NECESITA UN DIAGNÓSTICO PROFESIONAL

Si tienes digestiones pesadas, sensación de hinchazón abdominal, dolor infraumbilical o alteraciones intestinales, quizás pienses que tienes sobrecrecimiento biológico (SIBO). Este término, que se ha puesto de moda en los últimos meses a través de las RRSS, está provocando un sobrediagnóstico de esta patología, y si no se trata convenientemente puede afectar a la microbiota del paciente



Contenido desarrollado por UE Studio. Expansión no ha participado en la redacción del artículo.

El SIBO es provocado por una cantidad insuficiente de ácido gástrico, sales biliares, enzimas digestivas, un sistema inmune comprometido o el movimiento irregular del intestino. Se estima que el 22% de la población presenta alguna de estas alteraciones, llegando a alcanzar un 85% entre pacientes con intestino irritable.

Para realizar un correcto diagnóstico y tratamiento de esta enfermedad es necesario que la persona que tenga sospecha de que lo tiene acuda a un profesional y no se autodiagnostique ni se automedique. Desde diferentes redes sociales, son muchas las personas sin formación adecuada que explican síntomas y sugieren tratamientos, cuando cada paciente tiene particularidades diferentes. El Dr. José Francisco Tinao Martín-Peña, jefe del Servicio de Medicina Biológica y Longevidad de Olympia Quirónsalud, advierte de lo importante que es realizar un correcto diagnóstico a través de protocolos para posteriormente aplicar un

tratamiento. "Hoy se sabe que forma parte de un concepto amplio, con un abanico de alteraciones asociadas en el sistema digestivo y extradigestivo. Por ejemplo, se asocia a deficiencia de la microbiota, las bacterias que nos protegen. En el intestino delgado existe una permeabilidad de la pared intestinal que permite que entren elementos indeseables de todo tipo y creen una sobrecarga hepática en sus procesos de detoxificación (el 70% del sistema inmune está ahí, lo que refleja la importancia inmune de este órgano).

El Dr. Gonzalo Gómez, jefe de Servicio del Aparato Digestivo del Hospital Quirónsalud San José, también insiste en que uno de los principales problemas de esta patología es que se ha vuelto excesivamente transcendente, debido a su similitud con otras enfermedades, provocando que usuarios de las redes, como influencers de Tik tok o Instagram, tiendan a realizar sus propios diagnósticos, algo que dificulta la labor de los profesionales del aparato digestivo.

Síntomas

La presencia de SIBO no se crea de la noche a la mañana y se produce

Dr. Gonzalo Gómez comenta cómo los usuarios de las redes tienden a realizar sus propios diagnósticos, algo que dificulta la labor de los profesionales

cuando hay un aumento anormal de la población bacteriana en el intestino delgado, en particular de los tipos de bacterias que no se encuentran comúnmente en esa parte del tubo digestivo.

El doctor Tinao subraya diversos factores, que van desde la predisposición genética, el estrés, la alimentación inadecuada proinflamatoria, consumo inadecuado de fármacos o patologías asociadas inflamatorias (alteraciones del pH intestinal o alteraciones en

mecanismos de motilidad intestinal). También este sobrecrecimiento bacteriano puede tener relación con el síndrome del intestino irritable, la enfermedad celiaca y la intolerancia a la lactosa.

Los síntomas principales de SIBO dependen de cada paciente, aunque hay algunos comunes, "como alteraciones del ritmo intestinal, digestiones pesadas, sensación de hinchazón abdominal, dolor infraumbilical, sensibilidad a determinados alimentos (espectro gluten-sin ser celiaco-, intolerancia a la lactosa, caseína, fructosa o edulcorantes) y al que se asocian procesos extraintestinales, como migrañas, dermatitis y eczemas o disfunción tiroidea", explica el doctor Tinao.

Existen diferentes técnicas para su diagnóstico, pero la más usual y clásica es la medición de determinadas sustancias en aire y expelido tras el consumo de diversos productos. "Se denomina test de hidrógeno y metano espirado (test de aliento) y refleja la fermentación. Hoy podemos tomar muestras de heces y determinar la presencia de calprotectina, que mide la inflamación asociada a la pared intestinal, o de zonulina, para comprobar si hay permeabilidad o no",

comenta el doctor Tinao. También existen otras pruebas que se están incorporando, basadas en métodos físicos y no químicos, pero todavía están en estudio.

El experto considera que el SIBO no es un cuadro aislado, sino que es una pieza de un abanico amplio, tanto en síntomas como en signos que afecta al aparato digestivo y extraintestinal.

Tratamientos

Los tratamientos terapéuticos para abordar esta patología son varios. La medicina ortodoxa aplica antibioti-coterapia no absorbible, pero para la medicina integrativa, si se quiere una sanación correcta, el doctor Tinao recomienda utilizar diferentes instrumentos como "un plan nutricional adecuado, reparar la estructura de la pared gastrointestinal dañada, ayudar a detoxificar el hígado y reparar la microbiota que se encuentra en desbiosis. El uso de antibióticos solo supone una mejoría transitoria, ya que al cabo de unos meses pueden reproducirse los síntomas si no hay este tratamiento global".

El Dr. José Francisco Tinao considera que para realizar un correcto diagnóstico y tratamiento de esta enfermedad es necesario que la persona que tenga sospecha de que tiene SIBO acuda a un profesional

Si el SIBO reaparece, proporcionará una mala calidad de vida para el paciente. "La permeabilidad epitelial provoca una crisis permanente de inflamación subclínica permanente, que se relaciona con otras patologías que van desde neurológicas hasta dermatológicas, como el síndrome de intestino irritable, rosácea, encefalopatía hepática, obesidad, gastroparesia, síndrome de Parkinson, fibromialgia, pancreatitis crónica, alteraciones renales y enfermedad inflamatoria intestinal".

TODOS LOS **MIÉRCOLES GRATIS** CON Expansión

Expansión | FISCAL

La herramienta de trabajo para profesionales y directivos

Suplemento semanal y canal online:

-  Sentencias y cambios normativos
-  Inteligencia Artificial y digitalización fiscal
-  Incentivos fiscales por actividades económicas
-  Equipos fiscales de empresas, bufetes, consultoras y Hacienda
-  Fiscalidad ambiental
-  Energía, gran consumo, turismo, automoción, inmobiliario, tecnología...



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

TR TEATRO REAL
CERCA DE TI

Expansión

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



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

LOS PROTAGONISTAS DE LA BOLSA ESPAÑOLA

22-01-2024

Los valores que más suben	%
Técnicas Reunidas	7,34
Squirrel	-3,57
Grifols	5,45
Pescanova	5,35
Airtificial	4,72
Reig Jofre	4,24
Ecoener	3,93
Aperam	3,90
Renta Corp.	3,82

Los valores que más bajan	%
Prisa	-2,86
Urbas Gr.Financiero	-2,00
Tubacex	-1,74
Atrys Health	-1,37
Alba	-1,34
Clinica Baviera	-1,20
CaixaBank	-1,03

Los valores más negociados	Títulos
Urbas Gr.Financiero	27.772.430
B. Santander	25.321.085
B. Sabadell	15.656.546
Dia	11.998.461
BBVA	8.136.043
Unicaja Banco	8.079.462
Telefónica	6.941.318
CaixaBank	6.841.225

> Bono español a 10 años

Rentabilidad en porcentaje.



> Petróleo

Barril de Brent, en dólares.



> Oro

En dólares por onza.



ÍNDICES MUNDIALES Y SECTORIALES

22-01-2024

Genre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
ESPAÑA					
Ibex 35	9.968,10	109,80	1,11	10.209,00	9.858,30 -1,33
Ibex Medium Cap	13.208,90	119,50	0,91	13.629,20	13.089,40 -2,51
Ibex Small Cap	7.914,20	58,20	0,74	8.177,70	7.856,00 -0,40
Latibex Top	5.738,70	-82,40	-1,42	6.038,20	5.738,70 -4,46
Madrid	982,60	10,43	1,07	1.010,10	972,17 -1,45
B. Consumo	5.298,74	50,29	0,96	5.491,75	5.210,06 -4,19
Mat./Const.	1.673,64	23,13	1,40	1.693,37	1.650,51 -0,43
Petróleo / Energía	1.707,73	8,80	0,52	1.806,68	1.698,93 -4,30
S. Fin./Inmobiliar.	544,64	7,50	1,40	571,29	536,35 -0,10
Tecnol./Comunic.	724,46	8,78	1,23	724,46	708,75 -2,15
Serv. Consumo	965,89	9,49	0,99	979,09	947,40 -1,02
Barcelona	797,78	8,69	1,10	824,06	789,09 -1,74
BCN Mid-50	24.182,76	184,56	0,77	24.790,17	23.998,20 -0,37
Bilbao	1.568,70	17,54	1,13	1.603,70	1.551,16 -1,59
Valencia	1.538,83	17,01	1,12	1.580,00	1.521,82 -1,72
ZONA EURO					
Dax Xetra	16.683,36	128,23	0,77	16.769,36	16.431,69 -0,41
CAC 40	7.413,25	41,61	0,56	7.530,86	7.318,69 -1,72
Aex 25	785,60	6,71	0,86	785,60	771,43 -0,16
Fse Mib	30.182,32	-101,29	-0,33	30.569,92	30.098,86 -0,56
PSI-20	6.335,69	22,18	0,35	6.602,22	6.313,51 -0,95
Austria-Atx Vienna	3.371,06	26,68	0,80	3.430,08	3.327,04 -1,86
Grecia-Atenas	1.351,56	11,53	0,86	1.353,46	1.301,34 -4,52

(1) A media sesión. (2) Festivo

Genre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
RESTO EUROPA					
FTSE 100	7.487,71	25,78	0,35	7.723,07	7.446,29 -3,17
SMI	11.275,35	124,83	1,12	11.275,35	11.137,79 1,24
Dinamarca-Kfx Copenh.	2.338,62	-2,18	-0,09	2.375,21	2.283,27 2,41
Rusia-Rts Moscú	1.136,91	6,86	0,61	1.145,27	1.073,14 4,93
OMX Stockholm 30	2.330,55	32,59	1,42	2.394,93	2.297,85 -2,82
PANEUROPEOS					
FTSE Eurotop 100	3.719,02	23,91	0,65	3.750,00	3.683,01 -0,77
FTSE Eurofirst 300	1.869,49	13,71	0,74	1.888,28	1.850,49 -1,02
DJ Stoxx 50	4.073,76	22,10	0,55	4.108,72	4.033,40 -0,48
Euronext 100	1.388,04	8,14	0,59	1.395,11	1.368,00 -0,54
S&P Europe 350	1.921,42	14,86	0,78	1.942,18	1.900,94 -1,12
S&P Euro	1.975,49	14,98	0,76	1.989,29	1.943,00 -0,77
Euro Stoxx 50	4.480,32	31,49	0,71	4.512,81	4.403,08 -0,91
AMÉRICA					
Dow Jones	38.001,81	138,01	0,36	38.001,81	37.266,67 0,83
S&P 500	4.850,43	10,62	0,22	4.850,43	4.688,68 1,69
Nasdaq	15.360,29	49,32	0,32	15.360,29	14.510,30 2,32
Bovespa	126.601,55	-1.034,10	-0,81	128.833,95	126.601,55 -5,65
Merval	1.219.959,76	45.084,42	3,84	1.219.959,76	930.419,67 31,22
IPC	54.667,61	-784,49	-1,41	56.980,44	54.667,61 -4,74
Colombia Colcap	1.271,10	-3,40	-0,27	1.297,33	1.222,50 6,35
Venezuela-Ibc Caracas	57.953,20	368,97	0,64	58.288,82	55.762,90 0,21
Canada-Tse 300	20.924,30	17,78	0,09	21.074,91	20.695,02 -0,16

Genre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
CHILE-IPS					
Chile-ipsa	5.921,04	76,48	1,31	6.210,59	5.844,56 -4,46
ASIA-PACÍFICO					
Nikkei	36.546,95	583,68	1,62	36.546,95	33.288,29 9,21
Hang Seng	14.961,18	-347,51	-2,27	16.788,55	14.961,18 -12,24
Kospi Seul	2.464,35	-8,39	-0,34	2.669,81	2.435,90 -7,19
St Singapur	3.149,12	-3,17	-0,10	3.229,95	3.139,78 -2,81
Australia-Sidney	7.702				

CUADROS

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

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

22-01-2024



O.

Orbyt

www.orbyt.com

ES

BME GROWTH (Continuación)

Valor	ÚLTIMA SESIÓN					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Año ant.	DIVIDENDOS			RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN							
	Grem.	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo		Per div.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitalización (mili.)	PER	Año act.	Año sig. contable	Valor							
Inbormar Prms	18,700	=	-	-	-	11,100	En	10,700	En	739	0,01	11,100	En24	10,000	Mz23	-	-	-	-	-3,60	-3,60	1,965,343	21	-	-	YIPP INM		
Immobiliaria Park Rose	1,540	=	-	-	-	1,540	En	1,510	En	22,577	0,34	1,560	Se23	1,136	En19	0,18	Jl-22 C	0,01	Jl-23 U	0,18	11,62	1,32	1,32	17,070,700	26	-	-	YPARK INM
Immelan 99 Socimi	13,600	=	-	-	-	13,600	En	13,600	En	170	0,02	13,700	In23	10,985	Mz17	0,43	Jn-22 A	0,53	Jn-23 C	0,45	3,17	0,00	--	2,118,956	29	-	-	YIMM INM
Intercity	8,090	-6,25	0,094	0,086	349,940	0,118	En	8,090	En	317,524	-	2,000	Wn21	0,090	En24	-	-	-	-	-	-78,67	-78,67	24,573,476	2	-	-	CITY SER	
Int. Dousa	26,200	=	-	-	-	26,200	En	26,200	En	141	0,01	26,200	En24	23,731	Jl17	0,91	Jl-23 A	0,32	Di-23 A	0,45	3,48	0,00	--	6,123,000	160	-	-	YDOSA INM
Inversa Prime	1,230	=	1,230	1,230	31,592	1,260	En	1,230	En	39,931	0,13	1,49	Jn21	1,050	Mz19	0,00	-	-	Jn-23 A	0,00	0,22	-3,15	78,352,654	96	-	-	YACI INM	
Izex Fresh Water	16,200	=	-	-	-	16,200	En	16,200	En	362	0,01	17,041	Ag19	15,438	Jl22	1,32	Jl-23 A	0,80	Jl-23 C	0,52	8,15	0,00	--	7,497,003	121	-	-	YIFC INM
Izeris Br	9,060	-0,22	9,080	8,820	2,832	9,140	En	9,040	En	5,072	0,05	9,080	Mz21	2,280	No19	-	-	-	-	-	-1,31	-1,31	26,409,667	239	-	-	YZER INM	
Jabal I Inversiones	1,060	=	-	-	-	1,060	En	1,060	En	3,371	0,03	1,120	Rs22	1,021	Al16	-	-	-	Jl-17 A	0,01	-	0,00	--	31,623,028	36	-	-	YJAB INM
Jas Real Estate Br	9,200	=	-	-	-	9,300	En	9,200	En	510	0,03	9,977	Wn22	9,200	En24	0,93	Jl-23 A	0,31	Di-23 A	0,48	10,09	-1,08	5,000,000	46	-	-	YJSE INM	
Knownmad Mood	3,300	=	3,220	3,220	182	3,320	En	3,220	En	1,242	0,01	7,755	En23	3,023	Di22	-	-	-	Se-23 U	0,02	0,61	1,23	50,000,000	165	-	-	YKMD HAR	
Kompuertas	6,775	=	-	-	-	6,780	En	6,775	En	5,359	0,11	3,600	Fe20	0,750	Mz23	-	-	-	-	-	-0,64	-0,64	12,155,700	9	-	-	YKOM FAB	
Kosmos	15,500	-2,52	15,500	15,500	319	15,900	En	15,500	En	655	0,07	15,900	En24	14,000	Mz23	-	-	-	-	-	-2,52	-2,52	1,797,120	28	-	-	YKTS INM	
La Finca	4,320	=	-	-	-	4,320	En	4,320	En	905	0,01	4,260	Mz22	3,407	No21	0,22	Jn-21 A	0,29	Jl-23 A	0,22	5,00	0,00	--	37,817,310	163	-	-	YLF INM
Lahiana Health	1,300	-2,99	1,300	1,300	2,870	1,490	En	1,180	En	2,719	0,10	4,750	Rj22	1,080	Oc23	-	-	-	-	-	-4,00	-4,00	7,221,255	9	-	-	LAB FAR	
Liedetworks	6,782	1,56	0,088	0,074	7,862	0,830	En	6,770	En	35,501	0,56	10,328	Oc20	5,056	Oc17	-	Jn-21 A	0,02	Jn-22 A	0,02	-	1,56	1,56	16,049,943	13	-	-	LLN TEL
LINC	8,300	=	8,250	8,250	180	8,350	En	8,150	En	1,102	0,02	13,769	Fe22	8,150	En24	0,13	Jl-22 U	0,13	Jl-23 E	0,15	1,59	-0,60	-0,60	11,639,570	97	-	-	YLIN PUB
Haling Science	10,000	=	9,900	9,900	1	10,100	En	9,800	En	1,221	0,04	33,215	Mz21	3,392	Fe20	-	-	-	-	-	-0,00	-0,00	8,418,903	84	-	-	YHLS HAR	
Matitense	1,010	=	-	-	-	1,010	En	1,010	En	3,035	0,04	1,000	En24	0,918	Ag22	-	-	-	-	-	-0,00	-0,00	20,275,817	20	-	-	YMAT INM	
Medcon Tech	0,690	=	-	-	-	0,690	En	0,685	En	4,904	0,09	14,473	Mz14	0,276	Oc23	-	Fe-15 A	0,02	Di-15 A	0,03	-	1,47	1,47	13,218,462	9	-	-	YMED SER
Metal Inmuebles	48,600	=	-	-	-	48,600	En	48,600	En	120	0,03	48,600	En24	17,715	Jl14	1,66	Mz-23 C	1,01	Di-23 A	0,65	3,42	0,00	--	919,907	45	-	-	YMET INM
Mentida Real Estate III	0,825	=	-	-	-	0,825	En	0,825	En	2,143	0,00	0,825	En24	0,322	Di17	0,11	Se-22 A	0,01	Mz-23 A	0,11	12,84	0,00	--	122,723,624	101	-	-	YMRI INM
Misio Real	1,000	=	-	-	-	1,000	En	1,000	En	1,000	-	1,000	Mz23	1,000	En24	-	-	-	-	-	-0,00	-0,00	2,399,200	64	-	-	YMCS INM	
Milagro	26,600	=	-	-	-	27,000	En	26,600	En	207	0,01	27,690	Wn23	26,000	Jl23	-	-	-	-	-	-1,53	-1,53	76,926,101	205	-	-	YMLG INM	
Millenium Hospitality	2,660	=	-	-	-	2,660	En	2,600	En	2,933	0,01	5,500	En20	2,000	En24	-	-	-	-	-	-5,45	-5,45	6,666,667	28	-	-	YMHM HAR	
Micropack	4,160	=	-	-	-	4,160	En	4,140	En	468	0,02	10,100	Ag21	4,440	En24	-	-	-	-	-	-0,00	-0,00	22,011,618	24	-	-	YMPK HAR	
Mistral Iberia Br	1,090	=	-	-	-	1,090	En	1,090	En	30,249	0,35	1,105	Ot19	0,971	Mz23	-	Di-21 A	0,10	-	18,53	-9,43	11,358,000	11	-	-	YMPI INM		
Mistral Patrón	0,960	=	0,965	0,965	88	0,960	En	0,960	En	5,107	0,11	1,549	Se21	0,960	En24	0,08	Mz-23 A	0,05	En-24 A	0,10	18,53	-9,43	-	11,358,000	11	-	-	YMPN INM
NBI Bearings Europe	4,680	=	4,680	4,640	150	4,380	En	4,680	En	1,290																		

CUADROS

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



VALORES DEL MERCADO DE CORROS

Valor	ÚLTIMA SESIÓN		ANUAL		Sígla Bolsa
	Cierre	Dif. (%)	Títulos	Máximo	
Ayco	0,680	=	1.918	0,680 En	0,680 En
Cementos Molins	18,000	=	560	19,600 En	17,700 En
Cevasa	6,000	=	4.639	6,000 En	6,000 En
Ecoláser	1,000	=	200	1,000 En	1,000 En
Línea España	12,800	En. 23	-	-	-
Minera	8,000	=	-	8,000 En	8,000 En
Ronsa	50,000	Fe. 18	-	-	-
Tr Hotel	1,000	Jl. 23	-	-	-
Uncavasa	4,800	=	10	4,800 En	4,800 En
Unión Europea Inv.	0,030	Se. 17	-	-	-
Urbaningenieros	0,073	=	20.000	0,073 En	0,073 En

Cuando aparece el precio de cierre pero no los títulos negociados significa que sobre el valor existió una orden de compra a renta en la sesión, pero finalmente no se ha realizado la operación al no encontrar contrapartida. Se incluyen los valores que cotizan en el mercado de corros y que no son sicav. Todas las sicav se pueden encontrar en www.expansion.com. Las sicav que han cerrado durante la semana anterior estarán en las páginas del periódico del lunes. Síglas de las bolsas: MAD: Madrid; BAR: Barcelona; BIL: Bilbao; VAL: Valencia

AMPLIACIONES DE CAPITAL

Sociedad	Proporción	Precio de emisión	Val. teórica	Cotización	Precio acción
		derecho	derecho	nueva	vieja
Iberdrola	1x58	Librada	0,20	0,19	11,206 11,26
Sacyr	1x50	Librada	0,06	0,06	3,105 3,12
Atis	1x85	Librada	0,46	0,46	39,405 39,75
					19-01/02-02-24

FUENTE: Bolsa de Madrid.

VALORES ESPAÑOLES EN EL MUNDO

Fráncfort	Género	Variación dia (%)	Títulos	Inditex	Cierre	Variación dia (%)	Títulos	B. Santander	Cierre	Variación dia (%)	Títulos
		Negociados		NH Hoteles	4,11	-	-	Telefónica	4,17	0,97	182,975
Acerinox	9,91	1,10	-	BBVA	8,05	0,25	-	Repsol	12,98	-1,44	2.970
BBVA	8,05	0,25	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-	Telefónica	3,83	1,40	6.374
8. Sabadell	1,15	0,96	-	Endesa	18,65	0,35	-	Lisboa	2,42	-0,82	-
Endesa	18,65	0,35	-	Iberdrola	11,25	0,22	4	Iberdrola	11,25	0,22	120
Iberdrola	11,25	0,22	4	Inditex	38,98	1,40	120	NH Hoteles	4,11	-	-
				BBVA	8,05	0,25	-	Repsol	12,98	-1,44	2.970
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	Telefónica	3,83	1,40	6.374
				Endesa	18,65	0,35	-	Lisboa	2,42	-0,82	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	NH Hoteles	4,11	-	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	Repsol	12,98	-1,44	2.970
				Endesa	18,65	0,35	-	Telefónica	3,83	1,40	6.374
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Lisboa	2,42	-0,82	-
				Inditex	38,98	1,40	120	BBVA	8,05	0,25	-
				BBVA	8,05	0,25	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	120
				Inditex	38,98	1,40	120	Inditex	38,98	1,40	120
				BBVA	8,05	0,25	-	BBVA	8,05	0,25	-
				8. Sabadell	1,15	0,96	-	8. Sabadell	1,15	0,96	-
				Endesa	18,65	0,35	-	Endesa	18,65	0,35	-
				Iberdrola	11,25	0,22	120	Iberdrola	11,25	0,22	

S&P EUROPE 350 (Continuación)

Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (mili.)	Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (mili.)	Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (mili.)							
Svebank AB (F)	199,88	1,40	-1,78	218,90 Fe23	164,10 Mj23	17.546,36	Compagnie Fin.Richemont (C)	117,65	1,10	1,60	155,05 Mjy23	104,40 Dic23	70.699,71	Neovis AG REG (S)	94,40	0,68	11,20	94,40 En	74,62 Mz23	225.228,00	Stenamann AG REG (S)	133,50	2,10	-1,50	145,75 Jz23	101,25 Dic23	17.889,47
Telco AB B (T)	87,04	-1,40	0,68	188,95 Ab23	75,48 Ag23	4.538,45	Gebert AG REG (I)	487,00	1,80	-7,80	547,80 Dic23	416,40 Dic23	19.126,79	Partex GR. Hdg (F)	1.131,00	1,48	-6,80	1.231,90 Dic23	759,40 Mz23	28.506,43	Swatch GR. Ag (D)	212,90	0,38	-6,90	214,80 Mz23	211,90 En	7.031,01
Telia Company AB (T)	26,91	-0,50	4,68	28,56 Ab23	21,85 Ag23	5.379,28	Graudan AG (M)	3.364,00	0,50	-3,40	3.494,00 Dic23	2.730,00 Mz23	30.751,85	Roche Hdgs AG BR(S)	265,60	0,88	1,80	349,60 En	247,20 Dic23	8.155,51	Swatch GR. Ag-Reg (D)	48,85	0,98	-7,30	62,90 Mz23	40,50 En	2.584,25
Teliaabg AB B (T)	310,90	-0,40	-7,98	341,20 Ag	246,90 Mz23	6.748,21	Hilcon LTD (H)	64,30	0,90	-2,60	67,40 Dic23	52,70 En	39.439,04	Sanzo AG (S)	247,80	1,58	1,30	295,45 En	233,85 Dic23	260.420,00	Swiss Life REG (F)	596,20	2,10	2,10	602,20 Mz23	512,60 Jz23	20.259,75
Volv AB B (T)	245,60	0,10	-6,28	261,90 Dz23	190,24 Mj23	37.364,88	Julius Baer GR. (F)	46,52	1,20	-1,30	64,46 Ab23	43,40 Mz23	11.032,31	Schindler-Hdgs AG PTG (I)	294,10	1,38	-2,90	216,40 Mz23	178,20 Dic23	9.571,61	Schindler-Hdgs AG REG (I)	195,00	1,70	-2,30	206,88 Jz23	172,70 Mz23	45.177,36
SUIZA (2)							Kuehne & Nagel Int. (I)	293,60	2,30	1,30	301,30 Ab	217,20 Fe23	18.774,60	SIG GR. AG (M)	18,41	-0,38	-4,90	26,16 Mjy23	18,32 En	7.372,62	Siemens AG REG (I)	516,40	1,10	2,10	619,40 Mjy23	502,60 Dic23	15.089,82
ABB (D) (I)	36,26	2,80	-2,88	37,77 Dz23	29,31 Mz23	67.561,77	Lindt & Sprung AG PTG (B)	11.090,00	1,60	9,30	11.340,00 En	9.560,00 Dic23	12.799,46	Teneos GR. AG (I)	86,30	3,50	18,30	10,30 En	57,64 Mz23	6.337,80							
Afcoa GR. AG REG (I)	36,29	0,70	-12,18	42,25 Dz23	27,16 Mj23	7.938,45	Logitech International SA (I)	1,70	7,30	716,00 En	95,200,00 Dic23	13.013,77	UBS GR. AG (F)	25,36	1,50	-2,80	26,42 Dz23	16,74 Mjy23	8.846,75								
Alcon (S)	68,42	1,70	4,28	74,94 Ag23	59,50 Mz23	39.358,32	Merck & Co. Inc. (S)	37,29	3,20	5,40	59,70 En	48,14 Mz23	15.158,36	SOIC GEM Sunsei (I)	71,90	0,88	1,90	23.31 Mj23	70,32 En	12.912,15							
Baloise Hdgs REG (F)	135,80	1,70	3,08	158,90 Mz23	126,90 Dz23	7.368,12	Nestle SA REG (B)	97,49	0,30	-	116,46 Mjy23	96,57 Dz23	299.659,00	Sinopec Holding AG (S)	281,90	2,38	2,70	299,58 Mj23	208,90 Dic23	15.480,44							
Barry Callebaut AG (B)	1.263,00	-0,20	-11,08	1.577,00 Mjy23	1.282,00 En	5.587,58	Datos y precios facilitados por S&P. * Sector: (C) Consumo. (BC) Bienes de consumo. (E) Energía. (F) Finanzas. (S) Salud. (I) Industrias. (IT) Información y Tecnología. (M) Materiales. (T) Telecomunicaciones. (SB) Servicios básicos. ** (I) En euros. (2) En moneda local. Free float: % del capital que circula libre en el mercado.																				

Datos y precios facilitados por S&P. * Sector: (C) Consumo. (BC) Bienes de consumo. (E) Energía. (F) Finanzas. (S) Salud. (I) Industrias. (IT) Información y Tecnología. (M) Materiales. (T) Telecomunicaciones. (SB) Servicios básicos. ** (I) En euros. (2) En moneda local. Free float: % del capital que circula libre en el mercado.

BOLSAS RESTO DEL MUNDO

Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)	Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)	Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)	Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)	Genre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)					
ARGENTINA					Cemex	12,82	1,91	-2,95	13,36	12,66	Google Inc.	147,71	0,31	4,81	144,99	137,39	Technip FMC	19,64	1,66	-2,48	20,05	18,51	Texas Instruments	174,83	1,02	2,56	169,26	162,42	
Agrometal	63,50	-7,03	20,72	67,80	51,40	Cuervo	31,52	0,38	-5,20	33,94	30,55	General Electric	131,23	1,93	2,82	129,83	124,06	Union Pacific	243,11	1,87	-1,02	243,43	235,81	Unisys Corp.	7,38	12,67	31,32	6,65	5,69
Aluar	1.012,00	0,40	9,94	1.083,50	903,00	Fomento E. Mexicano	231,42	2,35	4,50	227,70	213,45	Groupon	11,56	-1,03	-9,97	13,66	11,78	Wells Fargo & Co	48,53	2,23	-1,40	49,92	46,44	Wynn Resorts	92,07	-1,12	1,05	97,05	91,16
Banco Macro	3.967,05	7,80	47,04	3.585,00	2.790,00	GP Aeroportuario	251,96	-4,02	-15,41	292,82	259,22	Hancock Whitney	47,50	5,34	-2,24	48,46	44,36	Xerox	16,63	4,07	-9,27	18,03	15,62	PERU Sales					
Bco. Francés	2.450,00	10,41	38,03	2.136,00	1.775,50	Gruma	301,50	-1,50	-2,98	326,17	303,27	Health Thpk	19,71	0,36	-0,45	20,84	19,58	Alicorp	6,25	-0,64	-0,79	6,30	6,20	Banco BBVA Peru	1,59	=	-0,63	1,60	1,57
Comercial del Plata	89,50	1,70	21,93	90,60	74,00	Grupo Cárbo	153,37	-0,67	-18,95	186,51	153,29	Henry Schein	74,84	1,16	-1,15	75,56	72,58	Buenaventura	14,65	1,03	-3,49	14,99	14,28	Creditcorp	150,50	2,52	0,67	150,50	145,01
Cresud	1.231,50	6,99	33,42	1.148,00	932,50	Grupo Ind. Bimbo	78,31	-7,91	-8,79	88,34	84,13	Honeywell Intl.	201,04	0,77	-4,13	209,00	197,77	Unicorp	1,60	=	5,26	1,61	1,52	SIDNEY Dolares Aus.					
Edenor	1.330,75	8,28	41,27	1.190,00	993,95	Kimberly Clark	38,38	0,34	0,87	37,90	36,54	Intuitiv Surg	375,81	1,25	11,40	371,93	322,13	ANZ Group	26,50	1,42	2,24	26,13	25,54	Braden Proprie	45,85	0,26	-9,05	50,72	45,73
Grupo Galicia	2.400,00	9,09	43,16	2.112,00	1.688,00	Megacable	43,00	8,37	13,61	39,92	37,76	Intuitive Surg	375,81	1,25	11,40	371,93	322,13	Commonwealth Bk	114,80	1,34	2,68	113,66	111,49	CSR	6,89	1,77	4,39	6,	

CUADROS



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

	Gierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)
Nat.BK.Of Can.	100,13	-0,08	-0,86	101,59	98,10
Royal BK Canada	133,41	-0,12	-0,44	135,33	131,72
Sheritt Inc.	0,30	=	0,00	0,34	0,30
Suncor Energy	42,73	1,28	0,66	45,34	42,41

	Gierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)
Tamarack Valley Energy	3,07	5,14	0,00	3,18	2,97
Toronto Dominion	81,74	1,28	-4,53	86,89	79,88
VENEZUELA	Bolívar				
Banco del Caribe	-	-	-	43,00	38,00

	Gierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)
Bco. Provincial	17,80	-4,51	-1,11	18,00	17,44
Bco. Venezuela	-	-	-	7,95	7,01
Bolsa de Valores Caracas	6,50	3,17	1,56	6,40	6,00
Dominguez & Cia.	16,00	=	-0,74	16,21	15,00

	Gierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Min. anual (divisa)
Envases Vzla.	-	-	-	18,99	18,00
Fondo Valores	6,80	-	-15,00	7,99	6,80
Grupo Zuliano	-	-	-	28,99	27,99
Mercantil	57,95	3,67	7,31	59,00	53,50



EMISIONES DE WARRANTS

22-01-2024

Vencim.	Precio ejercido	Precio compra(*)	Precio venta	Emissor
Sobre: IBER35				
Mar.(P)	10,500	0,56	0,57	BNPP
Mar.(C)	10,500	0,05	0,06	SGEG
Jun.(C)	10,500	0,16	0,17	SGEG
Mar.(C)	10,300	0,13	0,14	BNPP
Feb.(C)	10,100	0,11	0,12	BNPP
Mar.(C)	10,100	0,21	0,22	BNPP
Feb.(C)	10,000	0,16	0,17	BNPP
Feb.(C)	10,000	0,16	0,17	SGEG
Mar.(P)	10,000	0,21	0,22	SGEG
Jun.(P)	10,000	0,41	0,42	SGEG
Feb.(P)	9,900	0,14	0,15	BNPP
Feb.(C)	9,900	0,22	0,23	BNPP
Feb.(P)	9,800	0,09	0,1	BNPP
Mar.(C)	9,750	0,41	0,42	SGEG
Feb.(P)	9,700	0,06	0,07	BNPP
Feb.(C)	9,500	0,53	0,54	BNPP
Feb.(C)	9,500	0,53	0,54	SGEG
Mar.(P)	9,500	0,07	0,08	SGEG
Jun.(P)	9,500	0,23	0,24	SGEG

Vencim.	Precio ejercido	Precio compra(*)	Precio venta	Emissor
Sobre: XETRA DAX INDEX				
Mar.(P)	17,500	0,79	0,8	BNPP
Feb.(P)	17,250	0,57	0,58	BNPP
Mar.(P)	16,750	0,28	0,29	SGEG
Mar.(P)	16,500	0,25	0,26	BNPP
Mar.(P)	15,000	0,03	0,04	SGEG
Mar.(P)	-	4,94	4,96	SGEG
Sobre: NASDAQ 100				
Mar.(C)	18,500	0,18	0,19	SGEG
Jun.(C)	150	0,05	0,06	SGEG
Sobre: ACS, ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS S.A.				
Sep.(C)	35	1,15	1,17	SGEG
Sobre: AMADEUS IT GROUP, S.A.				
Mar.(C)	65	0,66	0,67	BNPP
Sobre: BANCO SANTANDER				
Mar.(C)	14	0,14	0,15	BNPP
Mar.(C)	3,8	0,07	0,08	SGEG

Vencim.	Precio ejercido	Precio compra(*)	Precio venta	Emissor
Mar.(C)	3,25	0,28	0,29	SGEG
Sobre: BBVA				
Mar.(P)	8	0,14	0,15	SGEG
Jun.(P)	5	0,03	0,04	SGEG
Sobre: ENAGAS, S.A.				
Dic.(P)	-	0,84	0,86	SGEG
Sobre: ENDESA				
Dic.(C)	-	1,86	1,89	SGEG
Sobre: GRIFOLS S.A.				
Mar.(C)	15	0,01	0,11	BNPP
Sobre: IBERDROLA				
Mar.(C)	12	0,06	0,07	BNPP
Sep.(C)	11	0,79	0,81	SGEG
Sobre: PHARMA MAR				
Mar.(C)	35	0,48	0,53	SGEG
Sobre: REPSOL				
Mar.(C)	14	0,14	0,15	BNPP
Mar.(C)	14	0,1	0,11	SGEG

Vencim.	Precio ejercido	Precio compra(*)	Precio venta	Emissor
Sobre: PAYPAL HOLDINGS INC.				
Jun.(C)	75	0,22	0,23	SGEG
Mar.(C)	65	0,25	0,26	SGEG
Dic.(C)	-	0,24	0,25	SGEG
Sobre: TESLA MOTORS, INC.				
Jan.(P)	215	0,24	-	SGEG
Mar.(P)	200	0,68	4,5	BNPP
Jun.(P)	200	1,17	1,18	BNPP
Sobre: TIPO DE CAMBIO EURO DÓLAR				
Jun.(C)	1,15	0,35	0,36	SGEG
Sobre: PETROLEO BRENT				
Abr.(P)	80	0,55	0,56	SGEG
Ene.(P)	78	0,52	0,56	BNPP
Abr.(P)	75	0,34	0,35	SGEG
Abr.(C)	75	0,69	0,7	SGEG
Sobre: MICROSOFT				
Mar.(C)	360	3,95	3,96	SGEG
Mar.(C)	500	1,95	1,97	SGEG

(*) Precios a cierre en euros.

Fuente: Bolsa de Madrid

DIVISAS Y TIPOS DE INTERÉS

22-01-2024

TIPOS DE CAMBIO CRUZADOS				
Euro	Dólar	100 Yenes	Libra	Fraco suizo

<tbl_r cells="5" ix="2" max



FONDOS DE INVERSIÓN

Renta	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año
ABANCA Gestión de Activos SGIC				
Serrano 45 3º planta 28001 Madrid. Tfno. 91 578 57 65. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Abanca Fondepósito	F	11,96	-0,16	24/140
1)Abanca G. Agresivo*	V	13,76	-0,40	118/239
1)Abanca G. Conservador*	I	9,98	-0,35	3/11
1)Abanca G. Dedicado*	I	12,33	-0,24	2/6
1)Abanca G. Modesto*	I	10,86	-0,46	17/24
1)Abanca Rendimiento*	F	101,61	-0,30	16/88
1)Abanca R. Fija Patrimonio*	D	12,03	-0,23	71/74
1)Abanca RF Gobiernos*	F	8,91	-1,44	71/78
1)Abanca RF Trans. Clim. 360*	F	8,75	-1,47	72/78
1)Abanca R. Fija Flexible*	F	11,72	-0,63	135/140
1)Abanca R. Fija Mixta*	M	10,86	-0,61	53/118
1)Abanca Rentas Crec. 2026	F	9,79	-0,70	37/88
1)Abanca Rentas Crec. 2027	F	9,57	-0,78	39/88
1)Abanca R. Variable España*	V	10,25	-1,33	7/78
1)Abanca R. Variable Europa*	V	5,68	-1,18	25/109
1)Abanca R. Variable Mixta*	R	736,47	-0,92	9/27
1)Abanca RV ESG 360*	V	12,02	1,36	32/239
1)Abanca 3 Val Gar 2023	G	10,10	0,17	9/73
1)Bankesa-Aherro Fondo*	D	111,19	-0,13	70/74
1)Bankesa BP Prime Conserv*	M	1.087,43	-0,15	21/118
1)Bankesa Select Estrat. 50*	R	114,90	-0,41	83/185
1)Bankesa Selec Estrat. 80*	V	1.107,92	-0,57	128/239
1)Bankesa Selec Flex ISR*	X	6,69	-0,73	88/158
1)Mantia Ibx 35	V	14,61	-2,03	26/78
1)Mantia Fondopósito Imit	D	12,44	0,17	38/74
1)Mantia Futuro*	V	25,72	-0,80	143/239
1)Mantia RF Duración 0-2*	F	6,85	-0,18	25/78
1)Mantia RF Dur 0-2 Inst*	F	7,10	-0,16	85/140
1)Mantia R Fija Flexible*	F	1.772,15	-0,56	132/140
1)Mantia RF Flexible Instl*	F	1.792,32	0,00	57/140
1)Mantia Pro Quant *	V	11,03	-0,32	111/239
Abante Asesores Gestión				
Plaza de la Independencia 6 28001 Madrid. María Herrera. Tfno. 917815750. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Abante Asesores Global*	X	18,69	-0,57	72/158
1)Abante Bolsa*	V	21,43	-0,10	97/239
1)Abante Cartera Renta Fija	F	9,87	-0,66	33/88
1)Abante Índice Bolsa A*	V	14,41	0,00	89/239
1)Abante Índice Bolsa L*	V	14,89	0,03	87/239
1)Abante Índice Selec. A*	R	11,75	-0,22	60/185
1)Abante Índice Selec. L*	R	12,10	-0,20	58/185
1)Abante Life Sciences A*	V	9,92	6,56	2/38
1)Abante Life Sciences C*	V	8,41	6,57	1/38
1)Abante Modesto A*	I	15,13	-0,23	7/15
1)Abante Patrimonio Global*	X	19,11	-0,26	44/158
1)Abante Renta*	M	12,02	-0,16	22/118
1)Abante R. F. Cartera Plata	D	12,35	0,23	8/74
1)Abante Quant Value SM	V	11,72	1,03	1/5
1)Abante Sect. Inmobiliario	V	16,19	-3,10	7/8
1)Abante Selección*	R	16,01	-0,21	59/185
1)Abante Valor*	M	13,13	-0,21	26/118
1)AGF-Abante Pangaea-A*	X	8,25	-0,27	45/158
1)AGF-Abante Pangaea-B*	X	7,78	-0,31	50/158
1)AGF-Abante Pangaea-C*	X	8,16	-0,26	42/158
1)AGF-European Quality-A*	V	17,25	-5,13	107/109
1)AGF-European Quality-B*	V	16,92	-5,18	109/109
1)AGF-Euro. Quality-C*	V	13,05	-5,13	108/109
1)AGF-Equity Manager A *	I	11,23	-0,22	14/24
1)AGF-Equity Manager B *	I	10,26	-0,29	15/24
1)AGF-Equity Manager C *	I	11,81	-0,22	13/24
1)AGF-Global Selection*	R	13,33	0,56	18/185
1)AGF-Spanish Opp.-A*	V	13,32	-3,18	48/78
1)AGF-Spanish Opp.-B*	V	12,51	-3,23	49/78
1)AGF-Spanish Opp.-C*	V	8,14	-3,17	47/78
1)Akbari	R	13,46	-1,82	18/27
1)Okawango Delta A	V	14,29	-3,13	46/78
1)Okawango Delta I	V	16,13	-3,13	45/78
1)Rural Selección Decidida*	V	12,61	-0,05	93/239
1)Rural Selección Equilibr.	R	116,33	-0,14	55/185
1)Tabor*	M	10,14	-0,03	18/118
Aiken Asset Management				
61 Conduit Street, London M15 2GB Londres, UK. Isabel Ortega / Jaime Mestres. Tfno. +44207 440 1951. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)ALKEN Abs Rtn Europ A	I	133,72	-2,36	33/34
1)ALKEN Abs Rtn Europ I	I	153,00	-2,33	32/34
1)ALKEN European Opps A	V	243,50	-3,75	97/109
1)ALKEN European Opps R	V	305,19	-3,72	96/109
1)ALKEN Sm Cap Europ R	V	300,00	-3,71	17/22
Allianz Global Investors GmbH				
Serrano 49 2º planta 28006 Madrid. María Costellano. Tfno. 919477400. Web: www.allianzglobalinvestors.es. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)AGI Adv FI Euro AT	F	93,80	-1,07	50/88
1)AGI Adsf II SD AT	F	99,00	-0,27	98/140
1)AGI Artificial Intel.ATH	V	208,46	-2,34	35/35
1)AGI Best Styles Gb. EATH*	V	173,78	0,12	83/239
1)AGI Capital Plus AT	M	110,64	-2,26	38/39
1)AGI Clean Planet AT	V	124,21	-3,87	16/24
1)ING Cart. Noranza 20-80*	M	10,08	-0,93	90/118
Amundi				
Avda. de Castilla, 128846 Madrid. Tfno. 914327290. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)AF Absol Ret MultiStrat*	I	57,98	-1,33	28/34
1)AF Cash EUR*	D	100,83	0,29	18/74
1)AF Emerg Mkt Bond*	F	49,60	-1,21	17/26
1)AF Euro Agg Bond*	F	124,44	-1,35	59/88
1)AF Euroland Equity*	V	10,96	-2,14	35/54
1)AF Europe Eq Conservat*	V	190,86	-0,21	6/109
1)AF European Eq Value*	V	149,91	-2,29	70/109
1)AF Global Agg Bond*	F	103,38	-0,73	42/88
1)AF Global Ecology ESG*	V	391,57	1,79	1/24
1)AF MultiAsset Conservat*	M	102,35	-1,16	102/118
1)AF MultiAvt Sustain Fut *	R	100,83	-0,96	136/185
1)AF Pto US Eq Fundm Growth*	V	493,62	3,32	7/85
1)AF Pioneer US Bond*	F	44,66	-1,48	15/16
1)AF US Pioneer Fund*	V	160,79	0,10	68/85
1)AF Volatility Euro*	O	114,22	-0,24	4/6
1)AM Enhanced Ult. St Bd SRI*	F	110,631,41	0,08	44/140
1)AM Indx MSCI Erng Mktcs*	V	115,57	-5,44	56/57
1)AM Indx MSCI EMU*	V	222,13	-2,98	51/54
1)AM Indx MSCI Europe*	V	253,25	-2,30	71/109
1)AM Indx MSCI Nth-Amer*	V	463,23	-0,97	80/85
1)AM Indx MSCI World*	V	278,34	0,19	77/239
1)AM Indx S&P500*	V	291,34	-0,47	74/85
1)AM RI Impact Green Bd*	F	90,62	-1,60	82/88
1)Amundi Cartera Plata*	D	12,584,37	0,16	45/74
1)Amundi Estrategia Glob*	M	1,019,10	-0,96	95/118
1)Amundi Rend Plus*	X	124,72	-1,30	111/158
1)Best Manager Comerv*	M	637,22	-0,50	16/19
1)Best Manager Selección*	X	801,89	-0,79	89/158
1)CPR Inv Climate Action*	V	154,53	1,25	2/24
1)CPR Inv Education*	V	107,35	-1,32	173/239
1)CPR Inv Food for Gen*	V	122,87	-0,34	1/5
1)CPR Inv Gb. Disrupt Opp*	V	1,720,93	1,57	28/239
1)CPR Silver Age*	V	2,505,47	-1,14	22/109
1)First Eagle Am Int. AHE*	X	179,31	-2,37	147/158
1)ING Cart. Noranza 0/100*	F	10,17	-0,24	96/140
1)ING Cart. Noranza 10-90*	M	9,59	-0,99	96/118
1)ING Cart. Noranza 20-80*	M	10,08	-0,93	90/118
Arquia Banca				
Barquillo 6 1º planta. 28004 Madrid. Alfonso Castro. Tfno. 914464536. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Arquia Ahorro CP	F	10,19	0,18	21/140
1)Arquia B. Lideres Del Fut	V	9,99	2,71	11/239
1)Arquia Banca Dni 100RV B*	V	15,15	0,33	69/239

CUADROS



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



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año
1)Quality Inv. Decidida*	R	13,93	-1,16	152/185
1)Quality Inv. Moderada*	R	12,98	-1,36	163/185
1)Quality Mejores Ideas*	V	12,96	-1,78	195/239
1)Quality Selec. Emerg.*	V	11,28	-1,74	9/57

Bellevue Asset Management AG

.Fecha v.: 18/01/24

1)Bellevue Africa Opp. B	V	136,52	-4,39	1/1
1)Bellevue As Pac Hea B	V	150,69	-2,09	35/38
1)Bellevue Digital Hea B	V	190,66	1,02	26/38
1)Bellevue Em Mkt Hea B	V	120,49	-6,60	38/38
1)Bellevue Em EUR SM B	V	355,99	-1,74	1/1
1)Bellevue Global Macro B	I	165,97	-0,19	14/34
1)Bellevue Hea Strat B	V	222,43	0,62	27/38
1)Bellevue Med Serv B	V	662,00	3,69	3/38
1)Bellevue Obesity S B	V	599,85	3,22	4/38
1)Bellevue Sust Ent EUR B	V	400,80	-1,92	52/109

Bestinver Gestión

Juan de Herrera, 8 28814 Madrid, Tfno. 913859108. Fecha v.: 18/01/24				
1)Bestinfond	V	245,84	-1,41	20/54
1)Bestinver Bolsa	V	70,79	-5,59	68/78
1)Bestinver Consumo Global	I	205,74	0,10	3/17
1)Bestinver Corto Plazo	F	15,46	0,12	36/140
1)Bestinver Grandes Clas.	V	276,43	-1,18	165/239
1)Bestinver Internacional	V	54,62	-0,57	127/239
1)Bestinver Latam*	V	13,69	-2,04	1/7
1)Bestinver Mixto	R	34,96	-1,08	14/22
1)Bestinver Patrimonio	M	10,88	-0,21	8/39
1)Bestinver Renta	F	12,66	0,21	2/88
1)European Financ OPPA*	V	11,92	-1,39	8/8
1)European Financ OPPZ*	V	12,93	-1,35	7/8
1)Tordesillas Iberia A*	V	17,31	-5,68	71/78
1)Tordesillas Iberia Z*	V	12,74	-5,63	69/78
1)Tordesillas Long/Short A*	I	10,89	-3,51	12/13
1)Tordesillas Long/Short Z*	I	11,23	-3,47	11/13

Buy & Hold Capital

Calleza 11 46002 Valencia, Tfno. 963550440. Email: info@buyandhold.es. Fecha v.: 18/01/24				
1)B&H Acciones A*	V	12,49	-0,61	131/239
1)B&H Acciones C	V	12,51	-0,37	116/239
1)B&H Deuda	F	10,89	-0,14	22/78
1)B&H Flexible	X	12,73	-0,39	54/158
1)B&H Renta Fija	F	11,81	-0,33	29/78
1)B&H Bond Lu	F	1,16	-0,35	30/78
1)B&H Equity Lu	V	1,38	-0,37	115/239
1)B&H Flexible Lu	X	1,34	-0,39	56/158

Caixabank Asset Management

Paseo de la Castellana 51 28046 Madrid, Tfno. 914047700. Fecha v.: 18/01/24				
1)Albus Extra	X	9,22	-0,13	35/158
1)Albus Platinum	X	10,55	-0,11	32/158
1)CBK Ahorros Estándar	F	29,70	-0,50	128/140
1)CBK Ahorros Plus	F	29,99	-0,49	126/140
1)CBK B. Priv Sel*	X	16,40	-1,80	127/158
1)CBK Gestión Tendencias E	V	12,12	-0,73	140/239
1)CBK Bol. Divid. Europa Est	V	8,04	-2,66	83/109
1)CBK Bol. Divid. Europa Pl	V	12,56	-2,62	82/109
1)CBK Bolsa Gest. Europa Pl	V	7,79	-1,54	32/109
1)CBK Bolsa España 150	V	6,93	-2,93	42/78
1)CBK Bolsa Gest. España Es	V	47,35	-1,65	12/78
1)CBK Bolsa Gest. España Pl	V	11,86	-1,62	10/78
1)CBK Bolsa Sel. Emerg. Est*	V	8,51	-4,52	53/57
1)CBK Bolsa Ind. Euro Est.	V	47,18	-1,32	15/54
1)CBK RF Sel. Global E*	F	9,30	-1,04	63/88
1)CBK Bolsa Gest. Europa Est	V	7,06	-1,58	33/109
1)CBK Bolsa Sel. Emerg. Pl*	V	12,50	-4,49	52/57
1)CBK Bolsa Sel. Europa Est*	V	14,52	-2,50	78/109
1)CBK Bolsa Sel. Europa Pl*	V	15,77	-2,47	77/109
1)CBK Gar. Bolsa Europa 2024	G	106,54	-0,19	47/73
1)CBK Bolsa Sel. Asia Pl*	V	11,63	-5,92	10/11
1)CBK Bolsa Sel. Asia Est.*	V	10,57	-5,96	11/11
1)CBK Bolsa Sel. Global Est*	V	15,17	-1,09	154/239
1)CBK Bolsa Sel. Global Pl*	V	16,63	-1,06	152/239
1)CBK Bolsa Sel. Japón Est.*	V	7,50	1,79	21/23
1)CBK Bolsa Sel. Japón Plus*	V	8,25	1,82	20/23
1)CBK Bolsa Sel. USA Est*	V	24,28	0,49	64/85
1)CBK Bolsa Sel. USA Pl*	V	26,65	0,53	65/85
1)CBK Bolsa USA	V	25,10	1,71	40/85
1)CBK Bonos Flotantes 2025P	F	6,07	0,19	15/140
1)CBK DP Inflación 2024	F	7,00	0,06	4/15
1)CBK Cta. Div. Univ*	M	94,11	-0,67	62/118
1)CBK Cta. Ind. Esp. Est	V	9,76	-1,84	16/78
1)CBK Destino Est	X	7,20	-0,48	67/158
1)CBK Destino Plus	X	7,43	-0,46	65/158
1)CBK Destino 2026 Est	X	6,55	-0,43	62/158
1)CBK Destino 2026 Plus	X	6,67	-0,41	58/158
1)CBK Destino 2030 Est	X	8,35	-0,73	87/158
1)CBK Destino 2030 Plus	X	8,61	-0,71	85/158
1)CBK Destino 2040 Est	X	8,74	-0,60	77/158
1)CBK Destino 2040 Plus	X	9,02	-0,58	75/158
1)CBK Destino 2050 Est	X	8,98	-0,63	81/158
1)CBK Destino 2050 Plus	X	9,26	-0,60	78/158
1)CBK Diversificado Dínamis.*	I	6,13	-0,79	21/24
1)CBK Estrat. Flexibil. Ex*	M	5,70	-1,64	116/118
1)CBK Euro Top Ide. Univ	V	9,39	-2,63	49/54

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año
1)CBK Evol. Sist. 15 Univ*	I	125,01	-1,29	4/4
1)CBK Estrat. Flexibil. Plu*	M	5,60	-1,65	117/118
1)CBK Evol. Sist. 30 Univ*	I	107,29	-1,87	23/24
1)CBK Fondosoro LP Univ	F	159,16	-0,91	42/88
1)CBK Fondosoro Univ	R	2.321,25	-1,35	15/27
1)CBK Gestión 30*	M	6,35	-0,74	21/39
1)CBK Gestión 60*	R	7,96	-0,96	11/27
1)CBK Gar. Creciente 2024	G	120,28	0,01	6/32
1)CBK Gar. Dinámico	G	103,67	0,10	18/73
1)CBK Gar. EURIBOR	G	109,98	0,03	25/73
1)CBK Bolsa USA Div. Cubierta	V	12,59	0,00	69/85
1)CBK Gar. EURIBOR II	G	109,53	0,00	29/73
1)CBK Comunicación Mundial	V	35,79	3,47	10/35
1)CBK Gar. Rentas 15	G	106,39	0,19	1/32
1)CBK Gar. Sel. XII	G	10,44	-0,24	49/75
1)CBK Gar. Val. Responsables	G	98,37	-0,11	37/73
1)CBK Gestión Total Plus*	X	7,73	-0,70	83/158
1)CBK Iter. Extra	M	7,24	-0,42	38/118



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Tipo	Valor liquid. mon. local 29-12-23	Rendib. desde 29-12-23	Ranking en el año
1)DWS Inv CROCI Euro LC	V	336,88	-2,99	52/54
1)DWS ESG Equity Income LC	V	150,24	0,29	70/239
1)DWS Inv Gold&Prec Metals	V	90,80	-9,40	2/2
1)DWS Inv Latin Am Eq LC	V	187,10	-4,82	7/7
1)DWS Inv Short Dur Cred LC	F	131,06	-0,09	20/78
1)DWS Inv CROCI Glob Div LC	V	226,88	-1,46	178/239
1)DWS Inv Top Div LC	V	252,39	-0,37	117/239
1)DWS Inv Climate Tech LC	V	159,81	-4,97	20/24
1)DWS Inv Smart Ind Tech LC	V	154,60	-1,09	1/5
1)DWS Inv Dynamic Opp LC	R	133,06	0,76	13/185
1)DWS Invest Asian Bond ICH	F	97,16	-0,04	7/9
1)DWS Inv SGD Global Eq LC	V	157,01	-0,04	92/239
1)DWS Inv II EurIpol Div LC	V	188,80	-2,31	73/109
1)DWS Top Dividende LC	V	160,02	-0,47	121/239
1)Deut Inv I China Bds	F	109,11	0,04	6/9
1)Deut Inv I Top Euro	V	260,46	-2,18	40/54
1)DWS Eur Bond FlexLC	F	31,63	-0,44	24/88
1)DWS Inv Cons Opp LC	R	108,92	-0,75	114/185
1)DWS Inv CROCI Japan ICH	V	408,02	5,70	4/23
1)DWS Inv CROCI US LC	V	160,58	-1,56	81/85
1)DWS Inv ESG Float Rate No	F	103,11	0,32	2/140
1)DWS Inv ESG Glob Corp Bon	F	95,26	-1,24	61/78
1)DWS Inv ESG Next Gen Infr	V	105,75	-3,40	225/239
1)DWS Inv GI Agribusiness L.	V	174,71	-1,89	1/2
2)Deut Inv IREEF	V	137,50	-7,98	8/8
EDM Gestión S.A.				
Callejóna 78 28046 Madrid. Ricardo Tito. Tfno. 91416143. Email: rti-d@edm.es. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)EDM Ahorro L	F	27,00	-0,30	100/140
1)EDM American Growth L-E*	V	95,33	0,54	62/85
1)EDM Cartera L*	X	2,10	-0,30	47/158
1)EDM Credit Portfolio L-E*	F	95,09	-0,51	33/53
1)EDM Global Equi. Impact L*	V	76,23	-0,48	122/239
1)EDM International Equities*	V	19,25	0,37	68/239
1)EDM Inversión L	V	77,86	-2,74	37/78
1)EDM Latin America L*	V	96,82	-3,12	3/7
1)EDM Renta L	D	10,70	0,18	32/74
1)EDM Spanish Equity L*	V	132,93	-2,56	35/78
1)EDM High Yield L*	F	99,41	-0,16	20/53
1)EDM Strategy L*	V	214,68	0,02	2/109
2)EDM American Growth L-S*	V	101,27	2,09	31/85
2)EDM Credit Portfolio L-S*	F	100,07	1,00	8/53
Fonditel Gestión SGIIIC S.A.U.				
Pedro Txetxua 8,3º 28020 Madrid. Tfno. 915982620. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Fonditel Bolsa Mundial	V	6,83	0,24	73/239
1)Fonditel EUR Horizonte 2026	F	6,23	-0,74	46/78
1)Fonditel Albatros	R	9,78	-0,72	110/185
1)Fonditel Dinero	D	4,78	0,11	60/74
1)Fonditel Linco A	V	7,14	-1,90	20/78
1)Fonditel RF Mx Internac.	M	7,72	-0,94	92/118
GCO Gestión de Activos				
Cedrales 9 Planta alta 28014 Madrid. Esther Luque Sánchez. Tfno. 904328666. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)GCO Acciones	V	71,56	-1,68	13/78
1)GCO Ahorro	F	22,84	-0,10	75/140
1)GCO Bolsa USA	V	11,46	3,73	3/85
1)GCO Eurobolsa	V	8,34	-1,91	30/54
1)GCO Global 50	R	10,03	0,63	16/185
1)GCO Internacional	V	15,13	1,46	30/239
1)GCO Mixto	M	10,47	0,33	7/118
1)GCO Renta Fija	F	8,42	-0,58	29/88
Gesconsult				
Príncipe de Vergara 36 6º dcha. 28006 Madrid. Tfno. 915774931. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Evo Fondo Intel. RV	V	10,49	-2,30	206/239
1)Evo Fondo Int. RF-OP	D	10,12	0,22	10/74
1)Gesconsult Corte Plazo	D	721,48	0,22	9/74
1)Gesconsult Corte Plazo I	D	726,60	0,24	5/74
1)Gesconsult RV Eurozona	V	20,71	-0,89	7/54
1)Gesconsult León VNF A	R	23,45	-0,43	4/27
1)Gesconsult León VNF B	R	24,73	-0,41	3/27
1)Gesconsult Oportunidad RF	F	9,82	-0,17	6/14
1)Gesconsult RF Flexible	M	26,64	-0,16	5/39
1)Gesconsult RF Flexible B*	M	28,68	-	
Gesconsult				
Príncipe de Vergara 36 6º dcha. 28006 Madrid. Tfno. 915774931. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Gesconsult R.V. Iberia	V	51,68	-4,11	64/78
1)Momento Europa	R	10,85	-0,66	8/27
Gescooperativo S.A.				
Vía de los Peligros, 43 Planta 28013 Madrid. Arna Carrillo Mateos. Tfno. 915956915. Fecha v.t.: 19/01/24				
1)Rur Deuda Sob Eur Car	F	650,73	0,13	32/140
1)Rur Deuda Sobe Euro Est.	F	640,62	0,10	38/140
1)Rural Euro RV Cartera	V	756,47	-2,93	50/54
1)Rural Ahorro Plus Cartera	F	7,268,73	-0,02	64/140
1)Rural Multifondo 75 Car*	R	1,128,12	-0,30	70/185
1)Rural Ahorro Plus Est	F	7,125,48	-0,05	72/140
1)Rural Balsa Garant. 2024	G	723,22	0,07	22/73
1)Rural Balsa 2027 Garantía	G	290,19	-1,27	70/73
1)Rural Bens High Yield Est*	F	308,28	-0,22	23/53
1)Rural Bens High Yield Car**	F	326,75	-0,15	19/53
1)Rural Bonos Corporat. Est	F	497,89	-0,59	42/78
1)Rural Bonos Corp. Cart.	F	517,52	-0,54	40/78
1)Rural Bonos 2 Años Cart	F	1,106,80	-0,30	101/140
1)Rural Bonos 2 años Est	F	1,064,79	-0,34	109/140
1)Rural Emergentes RV Est*	V	692,45	-4,12	49/57
1)Rural Emergents RV Cart.*	V	755,35	-4,02	46/57
1)Deep Value International	V	12,93	-1,33	174/239
1)Fermion	X	0,98	-1,35	113/158
1)Gesurius Balanced Euro	R	23,94	1,21	6/185
1)Gesurius Euro Equities	V	28,52	-1,44	22/54
1)Gesurius Health & Innov A	V	0,99	2,70	17/38
1)Gesurius Health & Innov C	V	1,00	2,73	16/38
1)Gesurius I2 Des.Sost.ISR	M	8,63	-0,31	29/118
1)Gesurius Iurisfund	M	22,80	-0,51	17/39
1)Gesurius Mixto Inter.*	R	1,07	-2,00	179/185
1)Gesurius Mdg. Emerg Glob*	V	0,81	-0,86	57/57
1)Gesurius Mdg. Fixed Inc*	F	12,68	-0,01	60/140
1)Gesurius Mdg. Int Glob A*	R	0,99	-1,82	177/185
1)Gesurius Mdg. Int Glob C*	R	1,00	-1,79	175/185
1)Gesurius Patrimonial	X	18,85	-2,07	135/158
1)Japan Deep Value	V	19,73	3,68	11/23
1)Magnus Intl Allocation FI	R	11,18	-0,36	77/185
1)Panda Agricultura&Water	V	13,64	-2,68	2/2
1)PSN Multi. Int Calidad*	V	1,02	-0,03	91/239
1)PSN Multi. Int Global Std	V	307,67	-4,36	18/24
1)Rural Impacto GL Cartera	V	316,31	-4,27	17/24
1)Rural Impacto Global Std	V	302,84	-0,27	14/32
1)Rural Mixto Int. 15	M	818,91	0,41	6/118
1)Rural Mixto Intern. 30/50	R	1,428,29	1,07	7/185
1)Rural Mixto Intern. 25	M	947,04	0,69	4/118
1)Rural Mixto 15	M	766,95	-0,61	20/39
1)Rural Mixto 25	M	840,62	-0,88	30/39
1)Rural Multifondo 75 Est*	R	1,071,14	-0,40	80/185
1)Rural Perfil Avanza Cartera	V	476,40	-0,35	113/239
1)Rural Perfil Avanza Estan.*	V	450,03	-0,43	119/239
1)Rural Perfil Conservador*	M	718,91	-0,16	23/118
1)Rural Perfil Decidido*	R	1,147,03	-0,14	54/185
1)Rural Perfil Moderado*	R	336,82	-0,19	57/185
1)Rural Perfil Moderado Car*	R	344,41	-0,12	51/185
1)Rural Plan Inversión	M	326,87	-0,35	32/118
1)Rural Rend Sost. Cart*	F	7,880,73	-0,46	125/140
1)Rural Rendimiento Sost Es*	F	7,863,01	-0,49	127/140
1)Rural Rendimiento 2025 G	G	302,54	-0,16	11/32
1)Rural Renta Fija 1 Cart.	F	1,247,25	0,00	55/140
1)Rural Renta Fija 1 Est	F	1,213,80	-0,03	69/140
1)Rural R.F. Flexible Cart	F	1,256,23	-0,45	123/140
1)Rural Renta Fija Flexible	F	1,196,70	-0,50	

An advertisement for Radio Intereconomía. On the left, the station's logo is displayed with the text "Conéctate en directo con la mejor radio económica". Below this, a horizontal line separates the text from the bottom section. The bottom section contains the text "A la carta en tus plataformas favoritas". To the right of the text is a QR code with the station's logo in the center. An orange button below the QR code contains the text "Descubre más". A thin orange line connects this button to a professional microphone and headphones on the right side of the image.

CUADROS



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



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29-12-23	Ranking en el año
FONDO DE INVERSIÓN (Continuación)					FONDO DE INVERSIÓN (Continuación)					FONDO DE INVERSIÓN (Continuación)				
1)JPM EUR Corp Bd ResEnhhdEq/E	F	99,13	-1,15	58/78	1)JPM Gb StratBdA Acc(hdg)	F	91,73	-0,44	28/88	2)JPM Gb Natural Res AAcc	V	12,80	-6,74	3/3
1)JPM EUR Ltg VNAV A-Acc	D	10.322,41	0,19	24/74	1)JPM Gb StratBd(P)AccEURH	F	72,70	-0,51	31/88	2)JPM Gb Natural Res DAcc	V	7,67	-6,66	2/3
1)JPM EUR Ltg VNAV W-Acc	D	10.344,82	0,21	12/74	1)JPM Gb SustEq(Acc) EUR	V	114,97	0,66	48/239	2)JPM Gb ResEnhhdEq(ESG)UE	V	42,75	1,93	18/239
1)JPM Eur EqAbsAlpha(P)Acc	I	155,66	3,25	1/13	1)JPM Gb Value A Acc) EUR	V	120,08	0,09	84/239	2)JPM Gb ResEnhhdEqESGUID	V	41,32	1,82	21/239
1)JPM Eur EqAbsAlpha(D)Acc	I	119,83	3,23	2/13	1)JPM Gb C.Bd Fd A-A (hdg)	F	12,29	-1,36	70/78	2)JPM Gb Select Eq AAcc USD	V	470,08	0,50	55/239
1)JPM EUR Mon Mkt VNAV AAcc	D	107,37	0,20	20/74	1)JPM Gb C.Bd Fd D-A (hdg)	F	11,58	-1,36	69/78	2)JPM Gb Select Eq DAcc USD	V	403,31	0,46	58/239
1)JPM EUR Mon Mkt VNAV DAcc	D	108,21	0,19	26/74	1)JPM Gb BHYCoBdMF ETF EURHD	F	89,27	-3,84	53/53	2)JPM Gb Sust Eq(Acc) USD	V	30,44	0,44	59/239
1)JPM EUR St Mkt VNAV W	D	10255,60	0,21	13/74	1)JPM Gb Select Eq AAcc EUR H	V	107,82	-0,22	105/239	2)JPM Gb Sust Eq D(Acc) USD	V	16,93	0,37	67/239
1)JPM EUR UltraShort Inc UE	F	102,20	0,13	31/140	1)JPM Gb ReEnhhdEq A accEUR	V	115,18	1,18	37/239	2)JPM Gb Value A (acc) USD	V	107,64	-0,14	98/239
1)JPM Euro Aggr Bd-Acc EUR	F	102,38	-1,60	71/88	1)JPM Gb ReEnhhdEq AccEURH	V	118,42	0,14	82/239	2)JPM Gb EmMkResEnhhdEqESG	V	27,18	-3,68	39/57
1)JPM Euro Aggregate BdAAcc	F	12,72	-1,62	73/88	1)JPM GrSocSustBnd A Acc Eur	F	100,83	-0,69	33/88	2)JPM Gb EmMkResEnhhdEqESGD	V	25,75	-3,94	45/57
1)JPM Euro Corp.Bd A-Acc	F	15,10	-1,18	60/78	1)JPM GrSocSustBnd A Acc EuH	F	103,06	-1,05	64/88	2)JPM GbffCoBdMF ETF USD4s	F	107,74	1,21	5/53
1)JPM Euro Corp.Bd D-Acc	F	14,22	-1,25	63/78	1)JPM GrSocSustBnd A acc EUR hedg	F	103,22	-0,39	31/78	2)JPM GbffCoBdMF ETF USD4d	F	102,17	-2,20	51/53
1)JPM Euro Dy A-Acc EUR	V	31,51	-1,07	17/109	1)JPM GrfObjFd A(dg)(hgd)	F	52,70	-0,19	16/88	2)JPM GEoMuFacE-USD acc	V	34,97	0,52	53/239
1)JPM Euro Dy D-Acc EUR	V	26,56	-1,12	20/109	1)JPM Inc Fd Fd(dg)(hgd)	F	50,09	-0,22	19/88	2)JPM Greater Ch A-Acc USD	V	35,45	-6,79	5/12
1)JPM Euro Eq A-Acc EUR	V	26,48	-0,90	13/109	1)JPM Inc Opp A(P)-Acc Hdg	F	130,94	0,33	9/88	2)JPM Greater Ch D-Acc USD	V	46,73	-6,84	6/12
1)JPM Euro Eq D-Acc EUR	V	19,18	-0,98	15/109	1)JPM Inc Opp A(P)-Acc Hdg	F	135,65	0,35	8/88	2)JPM GEoMuIndEq A AccUSD	V	130,64	0,93	43/239
1)JPM Euro Sc A-Acc EUR	V	32,96	-2,31	9/22	1)JPM Jap Eq Acc EUR Hdg	V	170,92	5,36	5/23	2)JPM GEoMuIndEq A Acc Usd	F	109,50	-0,85	47/88
1)JPM Euro Sc D-Acc EUR	V	22,84	-2,39	10/22	1)JPM Jap Eq ValEq A-Acc Hdg	V	205,59	6,26	1/23	2)JPM GEoMuIndEq A Acc Usd	F	106,05	0,54	6/88
1)JPM Euro Sel Eq A-Acc	V	1.925,31	-2,30	72/109	1)JPM Jap Eq ValEq D-Acc Hdg	V	150,30	6,22	2/23	2)JPM GSDCBS A acc USD	F	103,90	1,20	6/78
1)JPM Euro Sel Eq D-Acc	V	160,16	-2,35	74/109	1)JPM Jap Sust Eq A-Acc EUR	V	208,75	2,38	19/23	2)JPM Inc Opp A(P)-Acc USD	F	210,03	1,94	1/88
1)JPM Euro Str G-Acc EUR	V	49,30	-0,49	7/109	1)JPM Jap Eq DAcc(hgd)	V	190,84	5,31	6/23	2)JPM Inc Opp D(P)-Acc USD	F	114,53	1,93	2/88
1)JPM Euro Str G-D-Acc EUR	V	24,18	-0,53	8/109	1)JPM Jap Eq Dfd(hgd)	V	31,69	7,14	1/85	2)JPM India A-Acc USD	V	40,91	0,88	1/2
1)JPM Euro Str V-Acc EUR	V	19,35	-1,73	43/109	1)JPM Jap Eq Dfd(hgd)	V	8,158,24	0,22	15/15	2)JPM India A-D-Acc USD	V	72,06	0,85	2/2
1)JPM Euro Str V-D-Acc	V	29,20	-1,75	44/109	1)JPM Jap Eq Dfd(hgd)	V	108,07	1,01	1/57	2)JPM Jap Eq EnhhdEqUf ETFSdi	V	26,22	3,24	16/23
1)JPM Euro A-Acc EUR	V	24,29	-1,30	14/54	1)JPM Jap Eq EnhhdEqUf ETFSdi	V	91,40	-0,49	19/34	2)JPM Jap Eq EnhhdEqUf ETFSoc	V	27,31	3,33	13/23
1)JPM Euro D-Acc EUR	V	16,88	-1,34	17/54	1)JPM Jap Eq EnhhdEqUf EqAcc	V	94,85	-0,47	18/34	2)JPM Latin America Eq Acc	V	31,80	-4,05	4/7
1)JPM Euro Dyn A(P)Acc EUR	V	335,98	-1,03	10/54	1)JPM Jap Eq EnhhdEqUf EqAcc	V	100,62	-0,81	4/57	2)JPM Latin America Eq Acc	V	42,07	-4,11	6/7
1)JPM Euro Dyn D(P)Acc EUR	V	306,32	-1,07	12/54	1)JPM Total EmVnlnEq(Div)	V	63,01	-1,36	8/87	2)JPM Managed Res.A-acc-USD	D	11,527,78	1,79	5/15
1)JPM Europe Dyn SC(A)P)Acc	V	48,26	-2,23	7/22	1)JPM UncomBdWperfEURHa	F	103,12	-0,66	38/88	2)JPM MdeExtAfricaEqOaAcc US	V	108,40	0,76	2/57
1)JPM Europe Dyn SC(D)P)Acc	V	27,24	-2,26	8/22	1)JPM US Aggr Bd AAcc(hgd)	F	73,91	-1,40	13/16	2)JPM RMB Ultra-Short Inc A*	D	91,65	-	-
1)JPM Europe Dyn Tech AAcc	V	22,17	-1,43	32/35	1)JPM US Aggr Bd DAcc(hgd)	F	71,00	-1,42	14/16	2)JPM RMB Ultra-Short Inc U*	D	88,00	-	-
1)JPM Europe Dyn Tech DAcc	V	22,20	-1,51	33/35	1)JPM US Bond AAcc(hgd)	F	91,83	-1,54	16/16	2)JPM SustEq AAcc USD	V	106,08	-3,79	8/9
1)JPM Europe Eq Pls A(P)Acc	V	23,45	0,04	1/109	1)JPM US Grwt D-Acc (hgd)	V	28,21	1,62	42/85	2)JPM US Bond D-Acc -USD	F	233,50	0,02	3/16
1)JPM Europe Eq Pls D(P)Acc	V	20,01	0,00	3/109	1)JPM US Grwt Gr A-Acc (hgd)	V	31,99	1,68	41/85	2)JPM US Bond D(Acc) -USD	F	164,90	0,01	4/16
1)JPM Europe Hgh Yds BdDlAcc	F	108,29	0,04	17/53	1)JPM US Hdg Eq Acc(hdg)	V	130,66	0,45	65/85	2)JPM US Dollar Mon.Mk Acc	D	112,64	1,79	8/15
1)JPM Europe Hgh Yld BdAAcc	F	21,41	-0,66	42/53	1)JPM US HghYdP(BdDldBdjh)	F	47,16	-0,97	46/53	2)JPM US Eq Alt Cap A-Acc	V	257,46	1,05	52/85
1)JPM Europe Hgh Yld BdDAcc	F	13,05	-0,69	43/53	1)JPM US Hys Bd Acc-Hdg	F	94,34	-0,94	45/53	2)JPM US Hdg Eq A - Acc	V	150,04	2,03	33/85
1)JPM Europe StratDvA(dv)	V	125,54	-1,13	21/109	1)JPMUSRsrEnhhdEqUfSETFHita	V	39,52	1,59	44/85	2)JPM US SC Growth AAcc	V	38,33	-3,10	3/6
1)JPM Europe StratDvD(dv)	V	114,69	-1,17	24/109	1)JPM US Sel Eq AAcc(hgd)	V	254,77	-0,34	72/85	2)JPM US SC Growth DAcc	V	23,10	-3,12	4/6
1)JPM Europe Sust Eq DAcc	V	137,49	-1,14	23/109	1)JPM US Sel Eq DAcc(hgd)	V	233,46	-0,37	73/85	2)JPM US Sust Eq AAcc USD	V	108,67	2,11	29/85
1)JPM Europe Sust SC EqAcc	V	114,92	-3,53	16/22	1)JPM US Sel Eq Pls AAcc(hgd)	V	24,98	1,01	53/85	2)JPM US Technology Acc	V	91,32	1,94	21/35
1)JPM EurResEnhhdEq(ESG)UE	V	38,29	-1,88	48/109	1)JPM US Sel Eq Pls DAcc(hgd)	V	21,31	1,00	54/85	2)JPM US Technology DAcc	V	10		



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año
1) BB European Coll. Hed. L	V	8,70	-2,00	55/109	1)Challenge Euro Income L	F	6,85	-0,25	12/188	1)Penta Inversión B	I	12,41	-0,35	8/15
1) BB European Coll. Hed. S	V	14,71	-2,02	56/109	1)Challenge Euro Income S	F	11,89	-0,25	13/188	1)Pentathlon	X	70,89	-0,34	53/158
1) BB European Collection L	V	7,69	-2,06	59/109	1)Challenge European Eq. L	V	6,10	-1,88	49/109	1)Renta 4 Activas Globales	X	7,87	-0,10	29/158
1) BB European Collection S	V	11,09	-2,08	61/109	1)Challenge European Eq. S	V	10,00	-1,92	53/109	1)Renta 4 Bolsa España R	V	39,91	-2,47	33/178
1) BB Global High Yield L	F	13,10	0,80	11/53	1)Cha Financial Eq Evo L	V	4,80	0,52	1/8	1)R4 Megat. Consumo	V	8,36	-0,74	2/5
1) BB Global High Yield S	F	19,07	0,93	9/53	1)Cha Financial Eq Evo S	V	9,03	0,49	2/8	1)R4 Megat. Hidrógeno	V	9,48	-10,91	4/4
1) BB Global H.Y. Hed. LB	F	3,62	-1,58	49/53	1)Challenge Germany Eq. L	V	6,62	-2,85	4/6	1)R4 Megat. Medio Ambiente	V	8,63	-4,37	19/24
1) BB Global H.Y. Hed. SB	F	6,79	-1,61	50/53	1)Challenge Germany Eq. S	V	12,17	-2,87	5/6	1)R4 Megat. Salud	V	12,19	2,07	23/38
1) BB Global H.Y. Hedged L	F	7,40	-0,36	28/53	1)Challenge Italian Eq. L	V	5,82	-0,22	1/2	1)R4 Megat. Tecnología	V	11,30	2,69	14/35
1) BB Global H.Y. Hedged S	F	13,89	-0,47	31/53	1)Challenge Italian Eq. S	V	9,69	-0,25	2/2	1)Renta 4 EEUU Acciones R	V	11,46	2,93	18/85
1) BB Global H.Y. LB	F	4,71	-0,19	21/53	1)Challenge Pacific Eq. L	V	7,31	-1,77	8/11	1)Renta 4 Europa Acciones	V	22,11	-2,38	76/109
1) BB Global H.Y. S B	F	7,29	-0,19	22/53	1)Challenge Pacific Eq. S	V	9,28	-1,81	9/11	1)Renta 4 Fonsuca Ahorro	F	10,22	0,15	27/140
1) BB Infrastructure Op Col LHA	V	5,78	-2,25	3/9	1)Challenge Spain Equity L	V	8,01	-3,52	51/78	1)Renta 4 Global Acciones R	V	16,94	-0,90	148/239
1) BB Infrastructure Op Col LHB	V	4,61	-3,15	7/9	1)Challenge Spain Equity S	V	16,75	-3,54	52/78	1)Renta 4 Global Dynamic	X	10,63	-0,60	76/158
1) BB Infrastructure Opp Col L A	V	6,74	-1,69	1/9	1)Cha Technology Eq Evo L	V	9,88	4,45	6/35	1)Renta 4 Latinoamérica	V	37,76	-2,84	2/7
1) BB Infrastructure Opp Col L B	V	5,40	-2,56	6/9	1)Cha Technology Eq Evo S	V	22,93	5,20	2/35	1)Renta 4 Mult. Fractal Glb*	X	8,72	0,23	18/158
1) BB Invesco Balance Sel LA	X	5,89	-1,27	110/158	Mutuactivos S.A.					1)Renta 4 Nexus	X	15,09	-1,43	119/158
1) BB Invesco Balance Sel LB	X	4,69	-1,78	125/158	P+ Cartellana, 33, Edif. Fortuna (Mutuactivos) 28046 Madrid. Ricardo González Arana, Tfno. 912535999. Fedra v.: 19/01/24					1)Renta 4 Pegasus	I	15,67	-0,69	8/11
1) BB Invesco Balance Sel SA	X	11,42	-1,31	112/158	1)Wetravalor Internacional I	V	84,11	-2,56	217/239	1)Renta 4 Renta Fija	F	11,40	0,05	50/140
1) BB Invesco Balance Sel SB	X	9,71	-1,80	129/158	1)Wetravalor Internacional S	V	67,22	-0,54	5/8	1)Renta 4 RF Mixto	M	15,75	-1,27	33/39
1) BB Med M Stanley GLB H L	V	9,17	0,21	76/239	1)Wetravalor I	V	72,14	0,08	3/8	1)Renta 4 RF 6 meses	D	11,85	0,19	25/74
1) BB Med M Stanley GLB H S	V	17,21	0,18	78/239	1)Wetravalor II	V	61,71	-6,87	72/78	1)Renta 4 Small Caps Euro	V	10,72	-6,27	22/22
1) BB Med M Stanley GLB L	V	11,60	0,86	44/239	1)Wetravalor Dividendo	V	67,82	-1,39	176/239	1)Renta 4 Valor Relativo	I	14,53	-0,28	2/11
1) BB Med M Stanley GLB S	V	21,84	0,84	46/239	1)Wetravalor Global	X	73,49	-2,45	148/158	1)R4 Activa Dólo 0-30*	M	10,11	-0,11	19/118
1) BB New Opportun. Coll. L	X	6,90	-0,92	94/158	MFS Meridian Funds Sicav					1)R4 Activa Eco.Verde, Base*	V	12,83	-2,95	14/24
1) BB New Opportun. Coll. LH	X	6,02	-1,38	114/158	Paseo de la Castellana, 19, pl. 28046 Madrid. Email. info@meridianfundsicav.com					1)R4 Activa Eco.Verde, Corte*	V	13,26	-2,91	9/24
1) BB New Opportun. Coll. S	X	13,19	-0,95	100/158	1)WFS Blended Res Eq A1	V	28,62	-1,11	19/169	1)R4 Activa Eco.Verde, Empre*	V	13,10	-2,92	11/24
1) BB New Opportun. Coll. SH	X	11,47	-1,39	117/158	1)WFS Continental Eur Eq A1	V	31,27	-0,73	10/169	1)R4 Multip. Andromeda*	X	12,03	-0,30	48/158
1) BB Pacific Coll. Hed. L	V	7,09	-0,76	4/11	1)WFS Em Mkt Eq Rich Fd AH1	V	7,32	-4,19	50/57	1)R4 Multip. QCS*	F	10,46	1,16	1/88
1) BB Pacific Coll. Hed. S	V	12,95	-0,77	5/11	1)WFS Euro Credit Fd AT EUR	F	10,10	-1,17	59/78	1)R4 Multip. TDF*	X	3,71	-0,08	28/158
1) BB Pacific Collection L	V	7,93	-2,01	10/11	1)WFS Euro Credit Fd AT EUR	V	49,49	-1,81	45/169	1)True Value	V	21,37	1,19	35/239
1) BB Pacific Collection S	V	11,05	-2,03	11/11	1)WFS European Care Eq A1	V	46,99	-1,44	25/169	1)True Value Small Caps F1	V	16,44	-1,85	4/5
1) BB Premium Coupon Coll SHB	M	7,55	-1,33	114/118	1)WFS European Res A1	V	71,89	-1,71	4/22	Sabadell Asset Management				
1) BB Premium Coupon Coll L	M	6,18	-0,39	35/118	1)WFS European Sm Co A1	V	58,55	-1,61	34/169	Paseo de la Castellana 1, 28046 Madrid. María Salgado, Tfno. 91356410160. Web. www.sabadellassetmanagement.com. Fecha v.: 19/01/24				
1) BB Premium Coupon Coll LH	M	5,75	-0,59	50/118	1)WFS European Value A1	V	10,22	-2,48	5/9	1)Fideofondo - Base	F	1,661,46	-0,21	93/140
1) BB Premium Coupon Coll S	M	11,81	-0,40	36/118	1)WFS Gb List Infra AT EUR	V	10,30	-4,01	9/9	1)Fideofondo - Plus	F	1,707,85	-0,20	90/140
1) BB Premium Coupon Coll SH	M	10,97	-0,59	51/118	1)WFS Gb List Infra AH1EUR	V	10,28	-2,46	5/9	1)Fideofondo - Premier	F	1,755,47	-0,18	88/140
1) BB Premium Coupon Collect	M	4,16	-1,12	99/118	1)WFS Gb Strong Eq AT Acc	V	12,28	4,51	2/239	1)InverSabadell 25 - Base	M	10,96	-0,70	65/118
1) BB Premium Coupon CollLHB	M	3,90	-1,32	112/118	1)WFS Gb Strong Eq AH1 Acc	V	12,09	2,98	8/239	1)InverSabadell 25 - Empre*	R	11,83	-0,66	60/118
1) BB Premium Coupon Coll SB	M	8,13	-1,13	100/118	1)WFS Global Equity A1	V	45,96	0,42	64/239	1)InverSabadell 25 - Plus	M	11,65	-0,66	59/118
1) BB US Collection Hed. L	V	9,86	0,70	61/85	1)WFS Global Equity Inc. AH1	V	14,05	-1,47	179/239	1)InverSabadell 25 - Prom.	M	11,92	-0,64	58/118
1) BB US Collection Hed. S	V	18,16	0,79	58/85	1)WFS Global High Yield A1	F	22,45	1,17	6/53	1)WFS Global High Yield L*	F	29,61	-0,73	44/53
1) BB US Collection L	V	10,84	2,10	30/85	1)WFS Global Opp. Bd Fd AH1	F	9,38	-1,78	83/88	1)WFS Global Imp. Social A	V	97,86	-2,20	203/239
1) BB US Collection S	V	16,57	2,08	32/85	1)WFS Global Ret Ret A1	I	24,82	-0,68	23/34	1)WFS Globalo L	F	36,29	-0,25	11/88
1) BB Em Mkt Mkt Aus Col LA	V	4,70	-2,33	13/57	1)WFS M F Gb N Disc Fd AH1	V	9,01	-2,59	5/5	1)WFS Globalo Mixto Flexible	R	153,60	-0,57	98/185
1) BB Em Mkt Mkt Aus Col SA	V	8,91	-2,33	14/57	1)WFS M F Gb N Disc Fd A1	V	10,74	-1,01	3/5	1)WFS Globalo Mixto Select.C	M	110,54	-0,10	3/39
1) CH Solidity & Return LA	I	10,33	-1,44	29/34	1)WFS M F Gb N Disc Fd A1	V	10,30	-4,01	3/5	1)WFS Globalo RF Flexible	M	104,69	-0,16	6/39
1) CH Solidity & Return LB	I	8,23	-2,20	31/34	1)WFS M F Gb N Disc Fd A1	V	7,77	-2,64	17/					

CUADROS



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



FONDOS DE INVERSIÓN (Continuación)

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 29/12/23	Ranking en el año
1/Sabadell Rendimiento-Prem.	F	9,53	-0,21	11/140	1/Sant. GB Equilibrado A/J*	R	141,65	-0,96	138/185	1/Belgravia Epsilon C	I	2.412,10	-0,03	24/34
1/Sabadell Rendimiento-Pyme	F	9,41	-0,18	20/140	1/Sant. GB Equilibrado S*	R	143,90	-0,96	137/185	1/Belgravia Epsilon R	I	2.397,05	-0,91	25/34
1/Sabadell Ueq. Pnt.Prc2*	M	23,90	-0,34	31/118	1/Sant. Gest. Dinam. Alternat.*	I	67,16	-1,03	26/34	1/Belgravia V Strategy A	V	12,09	-2,55	86/109
1/Sabadell Ueq. Pnt.Prc5*	X	11,91	-0,47	66/158	1/Sant. Índice España B	V	121,63	-1,85	17/78	1/Belgravia V Strategy Z	V	12,12	-2,51	79/109
1/Sab.Economía Digital-Base*	V	17,66	-2,15	20/35	1/Sant. Índice España I	V	133,22	-1,80	14/78	1/Dalmatian	M	8,74	0,19	12/118
1/Sab.Economía Digital-Cart*	V	18,35	-2,20	15/35	1/Sant. Índice Euro B	V	236,99	-7,32	16/54	1/Gamma Global A	X	11,15	-0,94	98/158
1/Sab.Economía Digital-Empr*	V	18,09	-2,18	18/35	1/Sant. Índice Euro Clase I	V	257,73	-1,27	13/54	1/Gamma Global Z	X	11,19	-0,93	96/158
1/Sab.Economía Digital-Plus*	V	18,09	-2,18	17/35	1/Sant. Ind.España Openbank	V	120,22	-1,86	18/78	1/Global Div. Fund *	V	6,45	0,96	42/239
1/Sab.Economía Digital-Prem*	V	18,31	-2,19	16/35	1/Sant. PB Aggressive Port*	V	322,62	-0,99	151/239	1/Global Value Selection*	X	6,90	-1,16	108/158
1/Sab.Economía Digital-Pyme*	V	17,87	-2,17	19/35	1/Sant. PB Balanced Port*	R	10,05	-0,89	118/185	1/Kappa*	X	9,80	-1,51	122/158
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Base	R	12,54	-1,23	158/185	1/Sant. PB Dynamic Port*	R	116,16	-0,83	122/185	1/Lambda Universal*	X	9,77	1,49	6/158
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Cart	R	13,54	-1,16	151/185	1/Sant. PB Moderate Port*	M	100,42	-0,74	67/118	1/Megadentencias A*	V	81,96	-2,26	208/239
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Empr	R	13,40	-1,20	155/185	1/Sant. PB System Balanced*	I	91,39	-0,56	18/24	1/Megadentencias Z*	V	83,96	-2,23	207/239
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Plus	R	13,15	-1,20	156/185	1/Sant. PB System Dynamic*	I	117,12	-0,10	6/15	1/Multiactivos 100_A*	V	13,27	-0,34	112/239
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Pyme	R	13,75	-1,17	153/185	1/Sant. Rendimiento B	D	89,34	0,16	46/74	1/Multiactivos 20_A*	M	9,83	-0,53	44/118
1/Sab.Emg. Mixto Flex-Pyme	R	13,13	-1,21	157/185	1/Sant. Rendimiento Clase A	D	83,88	0,15	53/74	1/Multiactivos 40_A*	R	10,37	-0,43	86/185
1/Sab.España B. Futuro-Base	V	19,76	-7,60	78/78	1/Sant. Rendimiento Clase C	D	89,21	0,17	39/74	1/Multiactivos 40_Z*	R	10,43	-0,41	81/185
1/Sab.España B. Futuro-Cart	V	21,53	-7,53	73/78	1/Sant. Renta Fija A	F	865,39	-7,10	51/88	1/Multiactivos 60_A*	R	11,29	-0,37	78/185
1/Sab.España B. Futuro-Empr	V	21,09	-7,57	75/78	1/Sant. Renta Fija B	F	915,91	-1,09	52/88	1/Multiactivos 60_Z*	R	11,37	-0,35	74/185
1/Sab.España B. Futuro-Plus	V	20,64	-7,57	76/78	1/Sant. Renta Fija C	F	979,87	-1,08	51/88	1/Multiactivos 80_A*	V	12,32	-0,30	116/239
1/Sab.España B. Futuro-Pyme	V	20,70	-7,58	77/78	1/Sant. Renta Fija I	F	1.006,22	-1,06	49/88	1/Prindipium A	X	15,63	-0,42	59/158
1/Sab.España B. Futuro-Prem	V	21,75	-7,54	74/78	1/Sant. Renta Fija Privada	F	95,54	-1,26	66/78	1/Prindipium 2	X	16,09	-0,39	55/158
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Base	I	1.279,72	-1,14	14/15	1/Sant. Resp. Solidario A	I	129,55	-1,15	15/15	1/RHO Selección A*	X	9,90	-2,15	137/158
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Cart	I	1.373,83	-1,08	9/15	1/Sant. RF Convertibles	F	930,28	-2,50	20/21	1/RHO Selección B*	X	9,87	-2,16	138/158
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Empr	I	1.354,96	-1,09	11/15	1/Sant. Sel.RV Asia*	V	264,68	-5,51	9/11	1/RHO Selección C*	V	9,84	-2,18	139/158
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Plut	I	1.354,91	-1,09	12/15	1/Sant. Sel.RV Japón*	V	41,03	-		1/Sigma IA	V	12,20	-6,74	235/239
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Prem	I	1.368,03	-1,08	10/15	1/Sant. Sel.RV Norteamérica*	V	117,78	0,73	59/85	1/Sigma IZ	V	12,25	-6,71	234/239
1/Sab.Imc. Ética.Sol.-Pyme	I	1.308,49	-1,12	13/15	1/Sant. Selec. RV Emerger*	V	112,20	-3,86	43/57	1/SWM Capital 2 Plus*	I	6,56	-0,15	13/34
1/Sab.Selec.Altern.-Base*	I	10,02	0,10	10/34	1/Sant. Small Caps España	V	260,31	-3,40	50/78	1/SWM España GA A	V	15,95	-1,13	6/78
1/Sab.Selec.Altern.-Cart*	I	10,10	0,11	9/34	1/Sant. Small Caps Europa	V	137,42	-3,41	15/22	1/SWM España GA Z	V	16,78	-1,08	5/78
1/Sab.Selec.Epsilon-Cart*	I	17,53	-0,77	11/17	1/Sant. Sostenible RF Ahor	F	92,44	-0,30	102/140	1/SWM Estrategia RV A	V	5,33	-0,30	109/239
1/Sab.Selec.Epsilon-Empr*	I	18,89	-0,73	6/17	1/Sant. Sost. Crecimiento 1	I	97,62	-2,00	24/24	1/SWM Estrategia RV Z	V	5,45	-0,27	108/239
1/Sab.Selec.Epsilon-Plus*	I	18,92	-0,74	8/17	1/Sant. Sost. Evolución	I	100,94	-3,13	6/6	1/SWM Global Flexible I*	X	33,93	-0,55	70/158
1/Sab.Selec.Epsilon-Pyme*	I	18,55	-0,74	9/17	1/Sant. SPB RF Ahoro A	F	9,64	0,19	17/140	1/SWM Global Flexible A*	X	32,05	-0,57	73/158
1/Sab.Selec.Epsilon-Prem*	I	19,15	-0,73	7/17	1/Sant. SPB RF Ahoro I	F	9,87	0,21	12/140	1/SWM Global Flexible Z*	X	35,98	-0,55	69/158
Santander SICAV					1/Sant. Corp. Coupon CDE	F	113,52	1,64	2/78	1/SWM RF Flexible A	F	6,33	-0,29	24/88
Cantabria 618660 Beasí del Monte. santanderassetmanagement.com . Fecha v.t.: 18/01/24					1/Sant. Corp. Euro Equity A	V	192,00	-1,98	33/54	1/SWM RF Flexible Z	F	6,42	-0,28	21/88
Sabadell Asset Management Luxembourg					1/Sant. Corp. Euro Equity B	V	141,71	-1,95	32/54	1/SWM RF Objetivo 2025 A	F	10,21	-0,37	117/140
Del Seta 12 PAE Can Sant Joan 88174 S. Cugat del Vallès. Infraestructuras. Tfn. 90323555. Fecha v.t.: 15/01/24					1/Sant. European Dividendi A	V	6,26	-2,29	69/109	1/SWM RF Objetivo 2025 Z	F	10,23	-0,36	115/140
1/Sab.Funds Capital Apprec.2	R	897,07	-0,29	67/185	1/Sant. European Dividendi B	V	7,17	-2,26	66/109	1/SWM RF Obj. 2025 II FIA	F	10,13	-0,03	66/140
1/Sab.Funds Capital Apprec.3	R	13,29	-0,23	61/185	1/Sant. Latin Am. Corp. A	F	205,63	-0,52	39/78	1/SWM RF Obj. 2025 II FIZ	F	10,14	-0,01	62/140
2/Sab.Balanced Alloc.40	R	117,78	1,03	8/185	1/Sant. Active Portfolio 1A	M	112,19	0,89	3/118	1/SWM Valor A	F	6,05	0,14	30/140
2/Sab.UIS Core Equity	V	163,64	1,98	35/185	1/Sant. Active Portfolio 1B	M	120,73	0,92	2/118	1/SWM Valor Z	F	6,33	0,15	26/140
Santander Asset Management					1/Sant. Corp. Coupon AD	F	95,36	1,31	5/78	1/Tarfordio *	X	15,40	0,23	16/158
Paseo de la Castellana 242804 Madrid. Web: www.santanderassetmanagement.es . Fecha v.t.: 18/01/24					1/Sant. Corp. Coupon CD	F	113,52	1,64	2/78	Solventis				
Aurum Renta Variable	V	22,64	1,51	29/239	1/Sant. Corp. Euro Equity A	V	192,00	-1,98	33/54	Castellana 6184-28046 Madrid. Tfno. 915316523. Email: alejandro.fernandez@solventis.es. Fecha v.t.: 18/01/24				
Fontemporum*	M	21,04	-0,64	57/118	1/Sant. Corp.									

DIRECTIVOS

“Para liderar tienes que saber cómo diferenciarte”

ANDREA MONLEON Directora general en España de Motorola Mobility (Lenovo Company).

Álvaro Pérez-Alberca. Madrid
El Motorola V3 fue un ícono para toda una generación. En 2004, este teléfono plegable –en especial su versión en color rosa– era el gadget del momento. Sin embargo, el mercado de la telefonía móvil cambia de rumbo en un pestaño y Motorola busca recuperar su trono en España.

“Para liderar tienes que saber cómo diferenciarte”, asevera Andrea Monleon (Valencia, 1979), directora general en España de Motorola Mobility (Lenovo Company). La directiva, que comenzó su carrera profesional en esta compañía, vuelve tras 20 años para encabezar un proyecto “ambicioso y que busca ofrecer algo distinto”. La dilatada experiencia de Monleon con distintos proveedores –Samsung, Xiaomi, OPPO, BlackBerry y Huawei– le ha devuelto a su primer hogar: “Nunca imaginé dirigir Motorola. Cuando tienes tu primera experiencia laboral tiendes a idealizar todo, pero no hasta al punto de dirigir la compañía”, asegura la ejecutiva que también confiesa que Motorola le ofrecía algo diferente al resto de empresas del sector.

“Me he encontrado con un proyecto ambicioso, respaldado por una excelente planificación. Es imprescindible una hoja de ruta para alcanzar el éxito”, añade Monleon que comenzó a liderar Motorola en abril del año pasado. Asimismo, explica que para diferenciarse en un mercado tan asentado es crucial saber “llamar la atención”. “La propuesta actual de Motorola pasa por ofrecer algo distinto a los consumidores. Para ello, como ocurrió con el V3, hemos apostado por colores llamativos y texturas disruptivas que captan el interés del cliente final. No obstante, a nivel de producto, estamos a la vanguardia y seguimos apostando por lo que nos convirtió en un ícono: el teléfono móvil plegable. Fuimos pioneros en este segmento y no lo vamos a abandonar”, detalla. Respecto al futuro de su compañía y sus productos, Monleon adelanta que “hay pruebas de nuevos conceptos en los que se busca apostar por pantallas más curvas, flexibles o terminales que se adapten a nuestra propia muñeca. Además, estos dispositivos estarán vinculados



Andrea Monleon, 'general manager' de Motorola Mobility en España portando el Razr 40 Ultra.

“Es vital que los empleados sientan que son parte de la compañía a nivel personal y más allá de su cargo”

“No hay nada más enriquecedor que empezar un nuevo proyecto con un equipo lleno de ilusión”

a la inteligencia artificial, por lo que serán capaces, por ejemplo, de identificar la ropa que llevas para crear un fondo de pantalla acorde a lo que vistes. Estamos explorando nuevas formas para romper la rigidez de las pantallas. A nivel de software siempre apostaremos por la eficiencia y excelencia de nuestros teléfonos”.

Una nueva aventura

Motorola es líder en varias regiones del mundo. “Actualmente, nuestra compañía está muy bien posicionada tanto en Norteamérica –es la número tres en Estados Unidos– como en Sudamérica; siendo la primera y segunda opción de compra para mu-

chos clientes de estos países”, declara Monleon. En lo que respecta a Europa, “la compañía ha hecho una apuesta fuerte y en territorios como Italia o Polonia ya ocupa más de un 10% de la cuota de mercado”. Apuesta que también se materializa en España con la llegada de Monleon. La directiva cree que para llevar a término sus objetivos “hay que ser una persona muy cercana”. La empatía, la ambición y el crecimiento rigen sus pasos para empoderar este nuevo camino. “En este tipo de ámbitos te tienen que gustar los retos”, determina, agregando que le gusta también la seriedad y las cosas bien hechas.

Para liderar a su equipo en esta nueva aventura cree que la “motivación es la base del éxito”. Esto se traduce en que “cada persona dentro de la empresa encuentre su lugar. Para ello hay que saber potenciar a los trabajadores. Es vital que se sientan parte del proyecto a nivel personal más allá de su identificación o cargo dentro del trabajo”. Para Monleon su equipo es lo que le impulsa cada día a ser más competitiva. “Creo firmemente que la actitud lo es todo, es la fuerza de empuje. No hay nada más enriquecedor que empezar un nuevo proyecto con un equipo lleno de ilusión”, asevera.

Entre sus objetivos se encuentra seguir ampliando y mejorando las prácticas sostenibles de su compañía. “Uno de nuestros focos está puesto sobre la sostenibilidad. Somos conscientes de la relevancia que tiene. Cada detalle cuenta, por eso ya hemos implementado acciones tan básicas como empaques sostenibles para nuestros productos. Pero seguimos innovando. Todos nuestros teléfonos traen consigo una carcasa o funda para proteger el terminal. Por lo general, este tipo de artículos suelen ser de algún tipo de plástico o silicona. Hemos apostado –tras aliarnos con una empresa dedicada a la elaboración de materiales sostenibles– por fundas para nuestros teléfonos 100% reciclables”, concluye Monleon; una ejecutiva que con poco tiempo para sí misma tras su familia y el trabajo, busca siempre un hueco para estar sola y practicar algo de deporte.

PARA DESCONECTAR



La trufa y el jamón ibérico, protagonistas en el restaurante Tendiez.

GASTRONOMÍA

El restaurante Tendiez, ubicado en el Sofitel Barcelona Skipper, estrena dos planes gastronómicos para deleitar los paladares más exigentes. Hasta el 23 de febrero, servirá un menú a base de trufa y jamón ibérico con platos como Bikini de burrata, jamón ibérico y trufa o Langostinos de la Costa Brava al estilo Bellevue; y del 29 de enero hasta el 31 de marzo, un divertido menú maridado con cocteles de la casa Japonesa Suntory.

TEATRO

El encuentro imaginario entre Isabel I de Inglaterra y María Estuardo, Reina de Escocia, podrá verse desde el 10 de marzo en Teatros Luchana en una obra que dispone de un texto exquisito firmado por Pepe Cibrián y que dirige Nicolás Pérez Costa. Dos tronos, dos reinas se estrenará el 3 de marzo y está protagonizada por Nacho Guerreros y Nicolás Pérez Costa.

PÁDEL

Del 31 de enero al 4 de febrero se celebra en el Madrid Arena, Hexagon Cup, un torneo de pádel que congregará a 36 de los mejores jugadores del mundo, con emparejamientos nunca vistos. Robert Lewandowski, Andy Murray, Eva Longoria y la Academia de Rafa Nadal, entre otros, son los propietarios de los equipos que competirán por un premio de un millón de euros.



El torneo de pádel Hexagon Cup reúne a los mejores jugadores.

GESTIÓN

Adiós a la era de la 'mujer florero'

CAMBIO DE ROLES Cómo ha evolucionado el papel del cónyuge profesional.

Elaine Moore, Financial Times

Este año, Melania Trump parece estar apartada de la carrera de Donald Trump a la presidencia de EEUU. De hecho, desde que abandonó la Casa Blanca, la ex primera dama se ha retirado casi por completo de la escena pública. Da la sensación, escribe *The Washington Post*, de que se está escondiendo. ¿Quién no querría esconderse? El papel de esposa profesional es muy poco atractivo. Parece sacado de otra época, centrado en la decoración de interiores, los almuerzos con fines benéficos y las sesiones fotográficas. Si Melania no disfrutó de la vida como primera dama, y todo parece indicar que no lo hizo, ¿por qué le iba a gustar repetir?

No quedan muchos trabajos en los que se espere que los cónyuges desempeñen un papel importante, aunque mal definido y no compensado, en la carrera de su pareja. La realeza y la política son los más visibles. Pero también en la empresa, las exigencias de algunos puestos ejecutivos pueden difuminar los límites entre vida personal y profesional. Eso puede hacer que las parejas se encuentren trabajando como anfitriones de una empresa de la que no son empleados.

A algunos les encanta ser el centro de atención. Un ejemplo es el de Lauren Sánchez, que se deleita promocionando las empresas de su pareja, Jeff Bezos, mientras Annie Leibovitz la fotografía para *Vogue*. Otros no disfrutan precisamente desempeñando este tipo de funciones. Las memorias de Barbara Amiel sobre su vida con el financiero caído en desgracia Conrad Black describen el trabajo de organizar fiestas para sus ilustres contactos como una experiencia desagradable. Eran "ocasiones angustiosas en las que varios cientos de personas se agolpaban en nuestra casa para conocerlos, saludarnos y juzgar nuestro gusto o nuestra falta de gusto", recuerda.

No existe una formación oficial para este tipo de vida ni para la atención que a veces implica. Una consultora estadounidense, RHR International, sugirió en una ocasión que cualquier persona casada con un consejero delegado podría someterse al test de personalidad Meyers-Briggs como prueba preparatoria. Pero no está claro en qué ayuda saber los resultados. Colette Young, esposa del ex-CEO de Dr Pepper Snapple, Larry Young, optó por una estrategia más práctica. En el año 2005 creó una empresa llamada ExecuMate que ofrecía asesoramiento a cónyuges de ejecutivos. Entre sus consejos figuraba tener una actitud positiva ante los cambios de residencia.

Por si fuera poco, se supone que los cónyuges profesionales también



La ex primera dama de EEUU, Melania Trump, parece que ha decidido apartarse este año de la carrera electoral de su marido.

tienen un efecto de mejora en sus parejas. Un popular estudio de 2012 de la Oficina Nacional de Investigación Económica afirmaba que los consejeros delegados solteros tomaban decisiones más agresivas y trabajaban en empresas cuyas cotizaciones bursátiles eran más volátiles que sus compañeros casados.

El estudio proyecta una idea de seriedad conyugal que ayuda a la vida profesional a la que la política también suele apelar. Pensemos en Sarah Brown: el partido laborista británico apelaba a su carácter afable para compensar la torpeza del primer ministro Gordon Brown. O Michelle Obama, cuya simpatía ayudó a captar votos para su marido. El trabajo consiste en ser madre, esposa y compañera del gran hombre, como la periodista Irin Carmon escribió una vez sobre Ann Romney, esposa del candidato a la presidencia de EEUU Mitt. La parte del trato que corresponde a los maridos consiste en hablar de lo mucho que admiraron a sus esposas. Parece una escasa recompensa por un trabajo difícil. En los hogares con dos carreras, el cometido puede generar aún más tensión.



Lauren Sánchez es un ejemplo de cómo ejercer de 'mujer de' y cómo eso ayuda a las empresas de su pareja, Jeff Bezos.

El marido de una directiva o de una mujer política no se considera un activo doméstico como la esposa

Se considera que los CEO que están solteros toman decisiones más agresivas que los casados

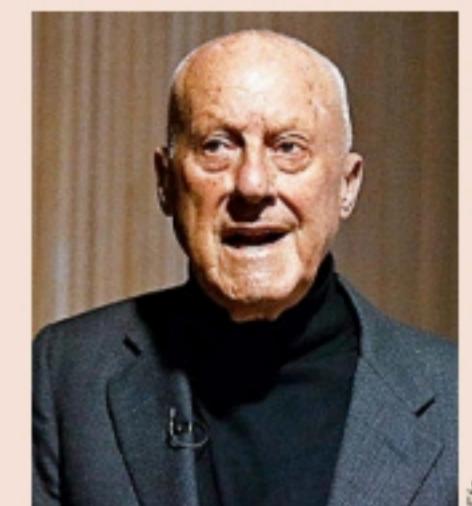
Los maridos de las mujeres políticas o de las consejeras delegadas no suelen considerarse un activo doméstico de la misma manera. Por ejemplo, el interés público por el marido "segundo caballero" de la vicepresidenta de EEUU Kamala Harris ha sido escaso. El marido de la ex canciller alemana Angela Merkel, Joachim Sauer, profesor de química teórica, rara vez aparecía en público con su esposa.

Pero las parejas femeninas que intentan mantenerse al margen pueden verse sometidas a una intensa presión. El año pasado, la revista *Tatler* volvió a publicar un perfil en

el que elogiaba a Lady Victoria Starmer, actual esposa del líder del partido laborista, Sir Keir Starmer. Aunque halagaba su "melena morena" y su "silueta pulida", señalaba que varios diputados laboristas nunca la habían conocido. En mi opinión, la idea del reportaje está clara: podría ser una ayuda para la campaña de su marido a primer ministro si diera un paso al frente.

La reticencia de Melania Trump y Victoria Starmer a desempeñar papeles importantes y públicos en las campañas políticas de sus respectivos maridos podría ayudar a cambiar las expectativas de la sociedad en general. También lo hará la demografía. La gente se casa cada vez más tarde y el número de solteros va en aumento. La presidenta de Taiwán, Tsai Ing-wen, no está casada. Tampoco lo está el primer ministro holandés, Mark Rutte. En la India, los partidarios del primer ministro Narendra Modi presentan su soltería como una prueba de su devoción al país. Al final podrían ser los solteros, y no las esposas, quienes asesten el golpe definitivo al anticuado papel de cónyuge profesional.

PISTAS



Ciudades más sostenibles y saludables

El principal reto del siglo XXI está en conseguir que la sociedad crezca de manera sostenible y saludable y la ciudad tiene mucho que decir en este problema, del que también puede ser su solución. Éste es el eje sobre el que versó el Healthy Cities Public Debates, organizado por Sanitas y la Norman Foster Foundation, y que sirvió para presentar un máster que se impartirá en Madrid para desarrollar mejores ciudades.

Ejemplos positivos en ética, valores y divulgación

Ayer se entregaron los Premios CEU Ángel Herrera, galardones que celebran su XXVII edición y que reconocen la labor de personalidades, instituciones y empresas. Pau Gasol, en la categoría Ética y valores; la Guardia Civil y las hermanas Rojas-Estepá, como ejemplos positivos en la divulgación de contenidos basados en el conocimiento; o Juanjo Cano, presidente de KPMG, en la categoría Alumni senior, son algunos de los premiados.

Nuevas ayudas a proyectos de investigación

Fundación Mutua Madrileña destinará más de 2,3 millones de euros a nuevos proyectos de investigación médica en áreas de trasplantes, enfermedades raras que afectan a la infancia, traumatología y sus secuelas, inmunoterapia contra el cáncer y salud mental infantil-juvenil. Los proyectos serán seleccionados por un comité científico presidido por Rafael Matesanz. Los candidatos se pueden presentar hasta el 5 de marzo en la web de dicha institución.

HISTORIA

La 'adictiva' vida de Sherlock Holmes

LITERATURA El médico Arthur Conan Doyle es el creador del famoso detective y sus aventuras.

Roberto Pelta Fernández. Madrid

Sir Arthur Ignatius Conan Doyle nació el 22 de mayo de 1859 en Edimburgo (Escocia), en el seno de una familia católica. Su padre era alcohólico y su madre una apasionada de la lectura, lo que le influyó para querer ser escritor. En su ciudad natal estudió medicina, pero pronto cultivó su afición por las letras y en 1879 publicó en el *Chambers's Edinburgh Journal* su primera historia, *El Misterio de Sasassa Valley*, un cuento ambientado en Sudáfrica.

Ese mismo año, el *British Medical Journal* publicó una carta titulada *Gelsemium as a Poison*, firmada por un desconocido veinteañero estudiante de medicina apellidado Doyle. En ella, narraba su propia vivencia: experimentó los efectos de la tintura de la planta *Gelsemium sempervirens*, evitó fumar y tomó dosis crecientes a la misma hora todos los días. Entre 40 y 60 minims (medida imperial de volumen que equivale a una gota o a 0,0616 ml), no observó efectos, pero tras la ingesta de 90 minims (5,54 ml), a los veinte minutos se mareó. Al tomar 120 minims el mareo fue más leve, pero tuvo alteraciones visuales y parálisis leve. Los efectos psicológicos desaparecían al ingerir 150 minims (9,25 ml), pero seguía la cefalea y la diarrea. El octavo día tomó 200 minims (12,32 ml) y tuvo diarrea persistente, cefalea y el pulso más débil, por lo que abandonó el experimento. Concluyó que adultos sanos podían tomar hasta 90 minims sin efectos adversos, que a dosis altas podrían desarrollar tolerancia y que el *Gelsemium* era útil en neuralgias y mareos.

Antes de obtener el título de médico, a principios de 1880 Conan Doyle se embarcó en el ballenero *The Hope* con rumbo al Ártico, para sustituir a un amigo y desempeñar tareas de cirujano. Un año más tarde, en 1881, se licenció en medicina y como no disponía de recursos para abrir una consulta, decidió volver a embarcarse en el *Mayumba*, un buque de grandes dimensiones cuyo destino era el oeste de África. Al poco tiempo abandonó el trabajo, en contra de la opinión de su madre y de su mentor, el doctor Bryan Waller, que había sido huésped de su progenitora y que despertó en él su vocación por la ciencia de Hipócrates.

Doyle se asoció con su compañero de estudios George T. Budd y se establecieron en Plymouth. Pero Budd era mejor vendedor que médico, y sus emolumentos se debían más a las medicinas que dispensaba a sus pacientes que a los beneficios de sus



Sherlock Holmes ha protagonizado diferentes películas y series de televisión. Robert Downey Jr., en la imagen, en una adaptación en 2009.

Conan Doyle decidió que tres novelas de Sherlock Holmes giraran en torno a tres venenos diferentes

Médico y escritor, estaba dotado de una personalidad analítica, era metódico y poseía una gran inteligencia

propias consultas. Como Doyle no estaba de acuerdo con sus métodos, se estableció por su cuenta en 1882 en Southsea, un suburbio de la ciudad inglesa de Portsmouth. Un día atendió a un miembro de la familia Hawkins con una meningitis terminal, pero los Hawkins se habían arruinado debido al tratamiento que necesitaba el enfermo y Conan Doyle les invitó a mudarse a su casa para seguir cuidándole. La hermana del enfermo, Louise, a la que apodaban *Toulie*, se enamoró del galeno, con el que se casó en 1885; tuvieron dos hijos.

Probablemente, la escasa clientela que demandaba los servicios de Conan Doyle, que había abierto una consulta de oftalmología en un barrio acomodado de Londres tras especializarse en Viena, y su gran afi-

ción por la literatura, facilitaron la decisión de reconducir su profesión. Comenzó a escribir para matar el tedio, mientras esperaba a los pocos pacientes que acudían a su consultorio. En 1887, Doyle publicó *Estudio en escarlata*, primera historia de Sherlock Holmes. Sus dos novelas primigenias protagonizadas por el detective le dieron gran popularidad. A los 32 años era escritor a tiempo completo. Fue uno de sus profesores durante sus estudios de licenciatura, el doctor Joseph Bell, un experto forense, el que le inspiró hasta la forma de vestir para crear su célebre personaje. Al parecer, la muleta elemental la solía emplear el propio Bell en sus clases.

Dotado de una personalidad analítica, era metódico y poseía una gran inteligencia. Estas aptitudes le llevaron a colaborar con Scotland Yard en varias ocasiones y recabaron su opinión en el famoso caso de *Jack el destripador*. Seis años después de casarse, su mujer enfermó de tuberculosis y se marcharon una temporada a Suiza para que mejorase. Cuando el matrimonio regresó, Doyle había conocido a la médium y amazona Jean Leckie, de la que se enamoró. Al parecer, *Toulie* no se enteró de la infidelidad, pero tras su muerte en 1906, el escritor se casó con Leckie y tuvieron otros tres hijos.

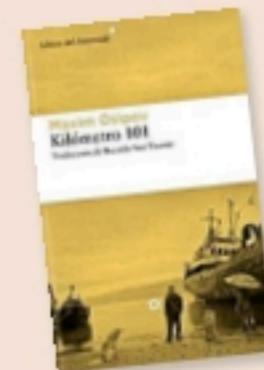
Doyle no era muy partidario de recurrir a los venenos en sus novelas y solo lo hace en tres de ellas: *El vampiro de Susex* (en el que se usa curare), *El signo de los cuatro* (estricnina) y *La aventura del fabricante de colores retirado* (monóxido de carbono). Aunque Sherlock Holmes es cocainómano y en algunas novelas el Dr. Watson se lo recrimina, aquél esgrime que cuando no tiene casos interesantes que resolver necesita estimular su cerebro.

En un momento dado Doyle se hartó de su personaje y en una carta fechada en 1891 dirigida a su madre, le comunicó sus deseos de poner fin a la vida de Holmes: "Estoy pensando en matarlo de una vez por todas. Me quita tiempo para dedicarme a cosas mejores". En 1893 hizo despeñarse al detective por las cataratas de Reichenbach (Suiza), mientras perseguía a su archienemigo, el malvado profesor Moriarty. La idea le surgió durante una visita a dicho accidente geográfico.

La muerte de Holmes enlentó a Gran Bretaña, que había seguido sus andanzas en forma de entregas, publicadas en *The Strand Magazine*. A partir de entonces, Doyle se enroló como médico voluntario del ejército a Sudáfrica durante la Guerra de los Bóers, entre tropas del imperio británico y colonos de origen holandés. También viajó a Egipto (donde le pilló la guerra entre los británicos y los derviches) y pasó largas temporadas en Ipplepen, en el condado de Devon, en casa de su amigo Bertram Fletcher Robinson. Era abogado y corresponsal de guerra del flamante *Daily Mirror* y le había conocido cuando volvía, en el paquebote *Briton*. Decidieron pasar juntos unas breves vacaciones en Norfolk, en marzo de 1901. Doyle escribió a su madre: "Vamos a hacer un pequeño libro juntos, *El sabueso de los Baskerville*, una historia realmente atrapante". Cuando se publicó la primera edición, Robinson tuvo un agradecimiento a pie de página: "Mi querido Robinson: fue su narración de una leyenda de la parte oeste del país lo que, por primera vez, hizo que la historia de este relato comenzase a surgir en mi cabeza. Por eso, y por toda la ayuda que me ha prestado durante la evolución de la novela, le doy las gracias". Esa observación no figuró en otras ediciones y aunque al parecer Doyle quiso que los nombres de ambos apareciesen, el editor rechazó la propuesta.

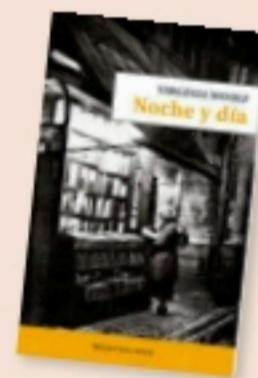
Autor de 'Puro veneno (tóxicos, ponzoñas y otras maneras de matar)': La esfera de los libros. 2023.

LIBROS



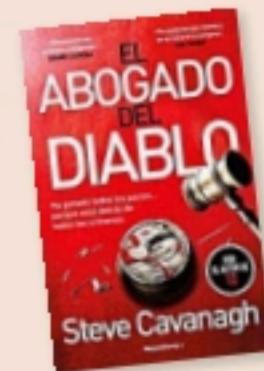
Humor y crítica en la Rusia de hoy

Maxim Ósipov, voz imprescindible de la literatura rusa actual, regresa con *Kilómetro 101* (Libros del Asteroide), selección de relatos y ensayos en los que el escritor y médico narra la vida en una pequeña ciudad rusa y el reto que supone trabajar en un hospital sin recursos. Éste es el lugar ideal para observar un país que, según el autor, ha cambiado mucho en las últimas décadas, pero nada en doscientos años. Lo hace con humor agrio y una mirada crítica.



► La mejor Virginia Woolf

Con *Noche y día*, novela que publica Montesinos, Virginia Woolf recoge la tradición inglesa de la comedia de relaciones y social y popularizada por Wilkie Collins y Jane Austen para reformularla en la modernidad. A través de cuatro jóvenes y con su delicada y exquisita prosa, la autora examina las relaciones entre el amor, la felicidad, las expectativas familiares y la búsqueda de la identidad.



► Ecos de John Grisham

El jueves se publica *El abogado del diablo* (Roca), de Steve Cavanagh, que recuerda al mejor John Grisham. Randal Korn es el *Rey del Corredor de la Muerte* porque es el fiscal que más personas ha condenado a la pena capital en EEUU. Cuando aparece muerta Skylar Edwards, nadie duda de que ha sido Andy Dubois. Un brillante abogado tiene siete días para demostrar que es inocente y encontrar al asesino.

Opinión

La morosidad del crédito bancario en España



Santiago
Pernías Solera

El comienzo de un nuevo año es un buen momento para revisar los asuntos que en su momento ocuparon un lugar señalado entre las preocupaciones del ejercicio anterior, como ocurrió con la evolución de la morosidad del crédito bancario.

El inicio de 2023 no parecía presagiar nada bueno al respecto, a la vista de la previble evolución de las principales magnitudes que afectan a la capacidad de familias y empresas para hacer frente a sus compromisos de pago. El euríbor, que continúa siendo el principal índice de referencia para determinar el tipo de interés de los préstamos, había escalado a lo largo de 2022 desde valores negativos hasta el 3% y las previsiones indicaban que continuaría subiendo, como de hecho ocurrió, al ritmo de los sucesivos incrementos de los tipos de intervención del Banco Central Europeo. La inflación en febrero alcanzó el 6% anual en España y el 8,5% en la zona euro. Se pronosticaba una tasa de crecimiento del PIB solo ligeramente por encima del 1% para el año y que la tasa de paro se aproximaría al 13%. Todo ello con el telón de fondo de la guerra de Ucrania y la incertidumbre sobre la evolución de los precios de la energía.

Por fortuna, los peores augurios no se materializaron y la evolución de la economía española durante 2023 fue mejor de lo previsto. Y otro tanto ha ocurrido con el reiterado anuncio de un próximo incremento de la morosidad que, al menos por el momento, tendrá que continuar esperando su confirmación.

El volumen agregado de préstamos calificados como de dudoso cobro por las entidades de depósito españolas continuó reduciéndose el pasado ejercicio, como lo ha venido haciendo durante los últimos diez años. Hasta el 30 de septiembre ascendía a 38.955 millones de euros, un 3,3% inferior a reflejado al cierre de 2022. La ratio de morosidad del crédito a otros sectores residentes se situaba en un mínimo del 3,44%, y ello a pesar del continuado desapalancamiento de las familias y de las sociedades no financieras, que ha reducido en un 3% anual el saldo del crédito vivo (el denominador de la ratio de morosidad).

Varios factores han incidido en este favorable desarrollo de la mora. Las empresas españolas han mejorado su competitividad en el mercado doméstico, en parte por una estructura de costes menos dependiente de los precios de la energía que sus competidores europeos, han incrementado sus exportaciones al exterior, no han visto constreñido su acceso al crédito y el incremento de la demanda les ha permitido asimilar razonablemente bien los mayores costes financieros y laborales y mantener los márgenes de beneficio.

Asesor de la AEB

La morosidad de la financiación bancaria de actividades productivas se situó a fin del tercer trimestre del año en el 4,1% del crédito vivo. A diferencia de lo ocurrido en la crisis de 2008, la actividad inmobiliaria no se encuentra entre los sectores con mayor morosidad, y tan solo algún sector especialmente afectado por la pandemia, como la hostelería, con un reducido peso en la cartera crediticia de los bancos, muestra una ratio algo más elevada, pero en clara disminución.

Códigos de Buenas Prácticas

En el caso de las familias, el significativo incremento de la renta disponible, el crecimiento del empleo y el ahorro acumulado han incidido en que la morosidad del crédito bancario se haya mantenido estable, con una ratio en torno al 2,8% en el conjunto del año, incluso menor, el 2,3%, en los préstamos hipotecarios para la adquisición de vivienda. A la contención de la morosidad han contribuido las medidas adoptadas al amparo de los Códigos de Buenas Prácticas hipotecarios suscritos por las entidades españolas para atender a las familias vulnerables o en riesgo de vulnerabilidad, así como las renegociaciones acordadas con sus clientes para facilitar el cumplimiento de sus obligaciones financieras.

A diferencia de 2023, las expectativas para este año invitan a un cierto optimismo. Las previsiones económicas anticipan una inflación en descenso a lo largo del ejercicio, con unos tipos de interés que ya habrían alcanzado su pico y, aunque lentamente, irán reduciéndose. Se espera que una positiva evolución del empleo, moderados incrementos salariales y la recuperación de las rentas reales impulsen la demanda interna, a lo que se añadiría la esperada reactivación de la economía europea, el incremento de las inversiones productivas y el impulso que otorguen los proyectos vinculados al programa *NextGeneration*, aunque sin perder de vista la elevada incertidumbre proveniente de las tensiones geopolíticas.

En este escenario, la tónica esperada es de moderación en la ratio de morosidad del crédito en los bancos españoles. No se esperan ni fuertes subidas, salvo que aconteciera un evento significativo imprevisto, ni un pronunciado descenso, entre otras razones por la propia contención del crédito.

Los bancos españoles han hecho sus deberes: han saneado sus balances, incrementado sus provisiones, suscrito códigos de buenas prácticas para apoyar a empresas y familias en dificultades y renegociado con sus clientes cuando lo han necesitado. Confiamos en que los pesimistas se equivocarán también este 2024, pero, si no lo hacen, contar con un sistema bancario robusto, solvente y preparado es la mejor defensa para que la morosidad no lastre el crecimiento económico ni amenace la estabilidad financiera.

Trump ha vuelto: ¿hasta qué punto supone un problema para la Fed?



Soumaya
Keynes

Cuando los medios de comunicación anuncian la derrota electoral de Donald Trump en noviembre de 2020, mis vecinos en Washington lo celebraron golpeando cacerolas y sartenes desde sus ventanas. Porque nada dice "esto casi ha acabado" como el estruendo de un utensilio de cocina. Excepto que no había casi acabado. Exactamente dentro de un año, Trump podría volver a la Casa Blanca.

Entre las muchas preguntas que plantea la perspectiva de una segunda Presidencia de Trump está la de hasta qué punto se criticará a los responsables de la política monetaria. Hasta ahora, el expresidente no ha criticado con especial agresividad a la Reserva Federal (Fed). En una entrevista el pasado septiembre con *NBC News* dijo que los tipos de interés estaban "demasiado altos", pero cuando se le preguntó si ordenaría al presidente de la Fed, Jerome Powell, que los bajara, dijo que "depende". La inflación, que en su discurso de victoria tras los caucus de Iowa del lunes calificó de "asesina de un país", es aparentemente una preocupación más acuciante.

Eso podría abrir un enfrentamiento en vísperas de las elecciones. Si la economía real empieza a debilitarse, la Fed podría decidir que los tipos altos ya no son necesarios. La inflación ha caído lo suficientemente rápido como para que reducirla ya no sea el único foco de la Fed. Esto daría pie a críticas de que la Fed está estimulando la economía para ayudar a la victoria del presidente Joe Biden.

La sugerencia de que la Fed podría adelantarse para evitar acusaciones de parcialidad ya circula por Washington. En su última rueda de prensa, en diciembre, Powell dijo: "No pensamos en la política". La experiencia de los últimos 30 años sugiere que los responsables de la política monetaria estadounidense tienen pocos reparos a la hora de actuar en años electorales. En 2004, por ejemplo, subieron los tipos drásticamente, mientras que en 2008 hicieron lo contrario.

Si Trump gana, asumirá el cargo en un momento en el que la Fed espera que la inflación esté mucho más cerca del 2%. Así que, salvo que se produzcan nuevos sobresaltos, parece probable que se pronuncie más a favor de mantener los tipos bajos. Parece creer que este comportamiento da resultados. En la entrevista de la *NBC* describió las "presiones" a Powell durante su primer mandato, y señaló que los tipos de interés bajaron entonces.

Sorprendentemente, hay pruebas de que los inversores están de acuerdo. Un estudio comparó los precios de los contratos financieros antes y después de los tuits presidenciales, y halló que cada uno de ellos aumentaba las expectativas de una bajada de los tipos el año siguiente. Hay que reconocer que otro estudio descubrió que el efecto en las expectativas sobre los tipos se desvanecía con el tiempo. Un tercero observó que la volatilidad del tipo de cambio aumentaba el día que Trump tuiteaba algo relacionado con la Fed.

Más allá de la *Intimidación* con mayúsculas, hay otras formas en las que Trump podría minar la credibilidad de la Fed. Colocar personal político es la más obvia. Steve Moore, de la Heritage Foundation, asesor informal de Trump en materia económica, afirma que

un presidente Trump probablemente sustituiría a Powell al frente de la Reserva Federal.

Aunque no está claro si el presidente de la Fed puede ser destituido por un desacuerdo político, su mandato como presidente termina en 2026, y su etapa en el consejo en 2028. El mandato de la miembro del consejo Adriana Kugler termina en enero de 2026.

Precedentes

A mediados de noviembre de 2020, el Senado bloqueó a los candidatos más controvertidos de Trump, incluida Judy Shelton, del Independent Institute. Eso podría ser un obstáculo menor en 2026, dependiendo de por quién se decanten los votantes. Moore cree que entre los favoritos estarían Shelton, Kevin Warsh, de la Hoover Institution, o quizás Arthur Laffer, famoso por la curva de Laffer.

Una charla con Shelton da una idea de los debates que se avecinan. Confía en que la reducción de la regulación y los impuestos estimularían el crecimiento, y señala que ahogar la demanda subiendo los tipos de interés dificulta la vida a los empresarios que, de otro



Donald Trump junto a Jerome Powell, en febrero de 2019.

modo, estarían dispuestos a aumentar la producción. Y afirma que sería "verdaderamente ridículo" que la Fed fijara tipos de interés demasiado altos "sólo para demostrar que no han cedido a lo que una Administración quiere que hagan".

Incluso si Trump sólo colocase a dos de los doce miembros con derecho a voto del consejo de la Fed, podría enviar un mensaje sobre la futura inmunidad del banco central a la política partidista. De forma más inmediata, un presidente político podría ser menos eficaz a la hora de comunicar las opiniones del comité.

Los mayores retos que plantea una Presidencia de Trump son los más difíciles de predecir. Un arancel del 10% sobre todas las importaciones, en el caso de que pudiera promulgarlo, provocaría represalias. Una pérdida de respeto por el Estado de derecho es imposible de introducir en un modelo macroeconómico, pero sin duda tendría efectos profundos.

"La volatilidad estaría bien merecida", afirma Julia Coronado, de la consultora MacroPolicy Perspectives. Como si el trabajo de la Fed no fuera ya suficientemente complicado.

Elecciones en 2024: la inmigración en el centro del debate



Manuel López-Linares

La emigración es un fenómeno frecuente en la historia de la humanidad. En algunos casos como refugio por persecución política, en la mayoría por razones económicas, a menudo los seres humanos han dejado atrás toda una vida para intentar labrarse un futuro. En la actualidad estos flujos, en busca de asilo o basados en la oferta de empleo, son una constante intrarregional e internacional en todo el mundo. También es habitual que una parte de la población receptora no quiera que lleguen inmigrantes. El desconocido, el diferente, genera suspicacias y miedos. Para algunos, parece amenazar los avances logrados en una comunidad. Y la existencia de antecedentes históricos más o menos remotos de invasiones no amistosas –aunque no necesariamente relacionadas con el fenómeno migratorio–, condiciona a muchos ciudadanos que creen amenazado su estilo de vida, e incluso el núcleo de su identidad cultural.

Esa sensación de amenaza se acrecienta cuando la sociedad receptora, si bien es capaz de ofrecer posibilidades al inmigrante, también sufre un ciclo de tensiones internas. Una desigualdad creciente, aumentos en la precariedad, o lo que Peter Turchin denomina “superpoblación en las élites” y reducción en las oportunidades de desarrollo personal, son todos detonantes que multiplican el rechazo a la inmigración. A ello pueden añadirse un mayor sentimiento de ansiedad por el futuro personal, o un desconocimiento del funcionamiento del sistema económico y del derecho internacional.

Pero lo cierto es que cuando un país como España se convierte a finales del siglo XX en receptor neto de inmigración por primera vez en siglos, debería celebrarse como un éxito de desarrollo económico y social en tér-

minos relativos frente a sus países vecinos. Una parte relevante de la ciudadanía española había tenido previamente que buscar oportunidades fuera en mayor proporción que los que quisieron buscarlas en España desde el exterior: principalmente en Argelia en el siglo XIX, o en Hispanoamérica y el resto de Europa en el XX. Pero hoy, en el siglo XXI, el flujo principal es a la inversa.

La isla de los 85.000 habitantes

Ahora, España ha alcanzado un desarrollo relativo mayor, y muchos de sus ciudadanos nativos aspiran a determinados trabajos más cualificados, dentro o fuera del país. Mientras tanto, se genera pleno empleo e incluso una demanda no satisfecha de trabajadores en determinados sectores de actividad, que los nativos descartamos. ¿Quién cubrirá tantas vacantes en la construcción, la obra pública, o el cuidado de mayores? Fundamentalmente extranjeros, que difícilmente vendrán contratados previamente y con permisos en la mano por la vía no irregular, más deseable y controlable.

A esta demanda contribuye también la actual demografía europea. El conocido economista Javier Díaz-Giménez lo explica citando la idea del profesor Jesús Fernández Villaverde: si en una isla nacen mil bebés cada año y la esperanza de vida es de 85 años, su población será siempre de 85.000 habitantes, salvo que cambie alguna variable. En el caso de España, la caída progresiva de la natalidad anual hace que nuestra población vaya a descender desde 47 millones de personas a menos de 30 millones en unas décadas. Y dado que los nacimientos disminuyen y la esperanza de vida se alarga, la única solución para encontrar trabajadores y evitar un desplome de nuestro PIB, de nuestra relevancia internacional, y del propio sistema económico es una



immigración periódica elevada y sostenida en el tiempo. En España ya viven 6,5 millones de personas de procedencia exterior.

La inmigración es, pues, una necesidad actual en Europa y en Estados Unidos. Aparte, algunos lo consideran de justicia histórica. En general, se entiende como un derecho fundamental basado en la dignidad del ser humano, aunque limitado por la necesaria supervisión por parte de las autoridades públicas. Porque en caso de ausencia de gestión activa e inversión pública, la capacidad para ayudar a integrar a los recién llegados se

reduciría. Y sin una adaptación a la cultura y vida local, el riesgo de marginación se dispara y, a medio plazo, es en las situaciones de exclusión –de personas de cualquier procedencia– cuando surgen la mayoría de problemas graves de convivencia y delincuencia.

Díaz-Giménez afirma que la cuota anual específica de regularizaciones es una decisión política, pero que hay que ser consciente de que un inmigrante paga impuestos indirectos desde su llegada. Y que no quitan empleos a los nativos, dado que en igualdad de condiciones un empleador suele preferir contratar al más previsible y conocido. Y que una cultura de acogida resulta imprescindible: “En

Noruega sufrió la xenofobia a diario. En Estados Unidos me sentí uno más desde el principio”.

En palabras de John F. Kennedy, Estados Unidos es “un país de inmigrantes”. Esto aplica a sus casi 250 años de historia como Estado, pero la tensión y el rechazo también se han producido cíclicamente. El KKK todavía existe allí y, al igual que los movimientos xenófobos de todo el mundo, tuvo su particular listado de amenazas –negros, judíos y católicos– que ahora se ha ampliado acorde a los tiempos. Aun así, América sigue acogiendo un millón de inmigrantes legales al año que, junto a una tasa de natalidad de 1,6, le permite continuar aumentando su población total.

En Europa, la situación es similar. Algunos critican que exista “tanta” inmigración irregular, de personas pobres sin papeles oficiales. Sin embargo, pocos saben que la entrada de sin papeles representa solamente el 8% de la inmigración total. Muchos son perseguidos en su tierra y piden refugio oficialmente por si pudieran acogerse a la cobertura del derecho internacional humanitario; pero de los 110 millones de refugiados en el año 2023 en todo el mundo, el 50% se desplazó dentro de su país, y el 25% fue acogido en países vecinos de ingresos medios y bajos. Por eso resulta tan extraño que se recupere la vieja idea antiinmigración de la “gran sustitución”. El concepto de sustitución parte de una visión colectivista discu-

tible –“nosotros” frente a “ellos”– en un fenómeno que es eminentemente individual y diverso. E implicaría necesariamente la expulsión de todo nativo: “sustituidos”. Además, con los ritmos de inmigración asimilable se produce como mucho una “gran matización” adicional a la constante evolución social, que los estadounidenses calificarían de “enriquecimiento general”: las ganas de prosperar y la tenacidad del recién llegado quedan para ellos expresadas en la proporción de inmigrantes que ocupan la dirección de las empresas y las start-up más dinámicas de Silicon Valley.

Los políticos no quieren explicarlo

Alan Beattie afirmaba en *Financial Times* que los políticos occidentales, incluyendo Giorgia Meloni y Donald Trump, engañan a sus votantes al endurecer públicamente las condiciones de entrada a los solicitantes de asilo y refugio, mientras facilitan sútilmente la regularización masiva de inmigrantes económicos; incluyendo quizás a los obreros que levantan con sus manos los edificios de sus propias promociones inmobiliarias. Porque los gobernantes afrontan, asegura Beattie, un trilema en el que pueden elegir a un tiempo solamente dos de tres opciones: apertura económica, respeto a los derechos humanos, y las preferencias de sus votantes antiinmigración. Conocedores de la realidad demográfica y económica occidental, optan por prescindir alternativamente de la segunda o la tercera opción.

Es razonable pensar que la acogida de solicitantes de asilo requiere una inversión inicial estatal que para los que vienen por razones de trabajo y de manera irregular no se necesita, y de ahí estas políticas. Pero ese matiz diferenciador es casi inapreciable. Por tanto, de estar en lo cierto Beattie, todos los políticos son conscientes de la necesidad de integrar inmigrantes cada año, pero ninguno se atreve a exponer esta realidad con claridad a los ciudadanos por miedo a perder su apoyo. En esta línea pueden quizá interpretarse los reglamentos que endurecen el asilo, recientemente tramitados en Europa por la Comisión, los gobiernos y la Eurocámara. En este año electoral en el que la inmigración será la cuestión fundamental, quizás haya llegado el momento de explicar toda la verdad.

Profesor en la Universidad Pontificia Comillas-Icade

Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Itaki Garay

Subdirector: Pedro Blumun. Desarrollo digital: Amparo Polo. Corresponsal económico: Roberto Casado. Redactores jefes: Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montalvo, Emilia Viala, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mazo, José Orihuela (Cataluña) y Miguel Ángel Palao

Empresas: Víctor M. Osorio / Finanzas/Mercados: Laura García / Economía: Juan José Marcos / Opinión: Ricardo T. Lucas / Directivos: Nerea Serrano / Nueva York: Sergio Sáez / Londres: Arthur Zaldívar / Comunidad Valenciana: Julia Brines / Diseño: César Galera / Edición: Berta Secanella



EDITORIA

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

ADMINISTRADORES

Marco Pompignoli
Laura Múgica

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD
Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD
Sergio Cobos

ENTRE EN: www.orby.es/codigo y podrá acceder hoy con este código a **Expansión en Orby**.

747821ae



Este periódico se imprime diariamente en papel reciclado y procedente de bosques sostenibles.

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2024. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, "queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos".**LAS EMPRESAS GALAS DEL SECTOR, QUE AFRONTAN VIENTOS EN CONTRA, SE ENFRENTAN A UNA INVESTIGACIÓN 'ANTIDUMPING' POR PARTE DE CHINA Y A LA CAÍDA DE LAS EXPORTACIONES A EEUU. LVMH, RÉMY MARTIN Y PERNOD RICARD, LOS TRES GIGANTES DE ESTA INDUSTRIA, SUFREN UN DESCENSO DE SUS VENTAS.**

El coñac choque con una muralla china

Adrienne Klaas. Financial Times
Los problemas de la región de Cognac, en el suroeste de Francia y donde el coñac es la industria dominante con unas ventas de casi 4.000 millones de euros al año y más de 60.000 empleos directos e indirectos, están creciendo.

La gran caída de las exportaciones a Estados Unidos, el mayor mercado del coñac, ha mermado las ventas de los productores, mientras que una investigación *'antidumping'* iniciada por China este mes ha creado nuevos riesgos para el sector, dado que más del 97% del coñac producido en Francia se vende en el exterior.

Los tres grupos que dominan el mercado –LVMH, Rémy Martin y Pernod Ricard– han registrado un descenso de las ventas de esta bebida debido a la ralentización de la demanda estadounidense tras el auge provocado por la pandemia.

Caen las ventas en EEUU
Más de la mitad de las botellas de coñac se exportan a EEUU, donde la mayoría son consumidas por afroamericanos, un grupo demográfico cuyos ingresos se han visto especialmente afectados por la subida de la inflación.

El año pasado ya fue un año difícil para el coñac, tras los récords de exportaciones de 2021 y 2022. Las exportaciones cayeron alrededor de un 19% en el año cerrado en julio de 2023, en gran parte debido a la bajada de las exportaciones a EEUU.

Los grandes productores tienen ahora un exceso de



La popular bebida francesa sufre un descenso de sus exportaciones en EEUU y la amenaza de más aranceles en China.

LVMH, Rémy Martin y Pernod Ricard han registrado una caída de las ventas tras el auge de la pandemia

existencias porque sus expectativas eran grandes. Aunque esperan que este exceso desaparezca este año, creen que la demanda de coñac seguirá siendo menor debido a la reducción generalizada de la demanda de productos de lujo, ya que los consumidores de clase media restringen sus gastos.

Hennessy, de LVMH, está mucho más expuesta a EEUU que Martell, ya que

fue pionera en la promoción del coñac en los clubes nocturnos de EEUU a partir de la década de 1970, sobre todo en la escena del *hip hop*.

Las ventas de coñac del grupo cayeron un 14% en los nueve primeros meses de 2023 y su división de vinos y licores fue la única que sufrió una caída de ingresos en este periodo.

La disputa con China

Aunque la investigación china no ha tenido un efecto perceptible en las ventas de coñac, se suma a los vientos en contra a los que se enfrenta el sector. Hasta ahora, los efectos sobre las operaciones cotidianas de los 270 produc-

tores de la región y los viticultores que los abastecen han sido discretos. Sin embargo, la incertidumbre y la amenaza de que la disputa aumente les está poniendo nerviosos mientras presionan a París y Bruselas para encontrar una solución política al conflicto comercial con China.

Según analistas de Deutsche Bank, en el peor de los casos, si China impone aumentos de más del 100% de los aranceles de importación como hizo con los vinos australianos en 2021, las importaciones podrían desplomarse y esto provocaría grandes caídas de los ingresos netos de Pernod Ricard y Rémy Cointreau, los dos producto-

Si China impone aumentos del 100% de los aranceles, las importaciones podrían desplomarse

res más expuestos a China. Martell, el segundo mayor productor, se enfrenta también a un riesgo especial en China, ya que es su mayor mercado.

En septiembre, la preocupación por verse arrastrada por el enfrentamiento entre Pekín y Bruselas era ya tan grande que el organismo francés de la industria de vinos y licores advirtió a la entonces primera ministra Éli-

sabeth Borne de que la disputa podría ser una represalia de China por la apertura por Bruselas de una investigación antisubvenciones sobre los coches eléctricos chinos.

Tensión comercial

En público, los negocios se siguen desarrollando con normalidad, pero en las reuniones con miembros del Gobierno en París desde que se inició la investigación de China, Martell ha sido claro: "Si China nos toma como objetivo, afectará no sólo a nuestra industria, sino también a otros sectores".

El Ministerio de Economía francés ha declarado que el Gobierno y la Comisión Europea están "firmemente dispuestos a defender a nuestras empresas", y que "no hay indicios de que ningún productor francés sea culpable de *dumping*".

Según Raphaël Delpech, director general de la Oficina Nacional Interprofesional del Coñac, el sector quiere que París y Bruselas "nos garanticen que por el mero hecho de ser una industria agrícola y rural no vayamos a ser tratados como algo secundario en comparación con otros sectores considerados como más modernos y avanzados tecnológicamente. El Gobierno debe tener en cuenta la contribución de la industria del coñac a la balanza comercial, el empleo y la imagen nacional, y además las protestas de los productores agrícolas podrían ser muy perjudiciales si consideran que no se protegen sus intereses".

EL MUNDO

MARCA

Expansión

TELVA

YO

ESUE

www.escuelaunidadeditorial.es

Tu Futuro es

**PERIODISMO - COMUNICACIÓN - DEPORTE
MODA - EMPRESA - TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

EDICIÓN
24
25

Tu Futuro ESUE

informacion@escuelaunidadeditorial.es

Avallada por:



uc3m

(Cámara MADRID)

Martes 23 | ENERO 2024 | N° 217

NUEVOS SERVICIOS



Dreamstime

Los despachos impulsan la financiación de litigios en España

Las empresas pueden generar ingresos con la venta a un fondo de un pleito con final incierto

La inversión en activos litigiosos alcanzó los 12.200 millones de dólares a nivel mundial en 2022

ENTREVISTA



Jorge Castiñeira
Decano de
Esade Law School

"Un buen abogado primero tiene que ser un muy buen generalista"

EQUIPOS

KPMG Abogados apuesta por un asesoramiento transversal

TECNOLOGÍA

Clyde & Co ofrece más valor en sus servicios gracias a sistemas de IA

CRECIMIENTO



RSM integra Lébeq y llega a Andalucía con 20 profesionales

ESTRATEGIA

La financiación de litigios crece en España de la mano de los bufetes

Las compañías exploran la venta de pleitos a fondos de litigación como vía alternativa para generar ingresos en su balance.

Alejandro Galisteo. Madrid

En 2022, el mercado mundial de la inversión en activos litigiosos alcanzó los 12.200 millones de dólares. Hasta 2030 se prevé que alcance aproximadamente 25.800 millones, lo que supondría una tasa de crecimiento anual de aproximadamente el 9%. Son datos para todo el mundo de *Custom Market Insights*, portal especializado en estudios sobre el mercado. No obstante, si aterrizaras esa foto a la industria española, los expertos lo califican de emergente.

El informe *Financiación de litigios en España*, elaborado por Ramco, en colaboración con Esade, refleja que casi el 71% de los encuestados considera que en nuestro país, la financiación de pleitos aún tienen mucho margen para crecer, aunque los operadores del mercado cada vez son más sofisticados.

Por un lado, los inversores han desarrollado herramientas de inversión en activos litigiosos cada vez más innovadoras. Ahora, también apuestan por productos de financiación que puedan servir a sus clientes en la posición de demandados como la financiación de costes a cambio de porcentajes o swaps de otras posiciones como demandantes, aseguramiento de costas, seguros de condena, aseguramiento de los resultados de primera instancia, etcétera.

“La financiación de litigios es cada vez más habitual. Los honorarios de abogados, expertos y peritos, y en su caso, procuradores, son asumidos por el fondo a cambio obtener la recuperación y correspondiente compensación una vez finalice el litigio y exista un derecho de cobro a favor del titular”, explica Félix J. Montero, socio de litigación y arbitraje de Pérez-Llorca.

En 2030 se espera que el mercado mundial de inversión en litigios alcance los 25.800 millones de dólares

En ocasiones, el riesgo de una sentencia desestimatoria no solo lo asume el cliente, sino también el fondo, “pues según las condiciones pactadas la obligación de reembolso puede no existir”, apunta Montero.

En el ámbito de competencia es donde más experiencia hay con este tipo de operaciones. Es más, se ha convertido en una actividad inversora habitual para determinados

fondos. “Múltiples motivos influyen en este creciente interés”, asegura Jorge Masía, socio de competencia de Pérez-Llorca. “Normalmente las empresas demandadas suelen ser empresas de reconocida solvencia, pertenecientes a grandes grupos empresariales. En este tipo de infracciones los reclamantes se benefician del carácter solidario en la obligación de indemnizar del eventual daño causado, con una multiplicidad relevante de demandantes, y donde estos, suelen requerir de la cobertura de costes añadido a la propia regulación legal en este tipo de reclamaciones, que las facilita.”

No obstante, ya no sólo se trata de asociaciones de con-

sumidores que se apoyan en un fondo para financiar reclamaciones bancarias o las propias sanciones de competencia como pueden ser los cárteles. Ahora, empresas de cualquier tamaño optan por este modelo para financiar arbitrajes o litigios de casi cualquier tipo. “La participación que tenemos los despachos

puede ser desde ese análisis previo para el fondo, una especie de *due diligence* en la que vamos a ver cómo es el caso, qué posibilidades tiene, qué puntos débiles aparecen. Y ahí, pues, das asesoramiento al fondo. También puedes entrar a llevar el caso una vez el fondo decide entrar”, asegura Fran Málaga, socio de White & Case. El experto asegura que, aunque en raras ocasiones, algún fondo también les ha propuesto entrar al comité de inversión para dar una visión más técnica.

No obstante, según apunta Carmen Alonso, socia de litigación y arbitraje en Baker McKenzie, la clave en financiación de arbitrajes de energía o construcción es el análisis del riesgo. “Los fondos extranjeros no tienen en cuenta la complejidad procesal en España, así como cuestiones como el rol del procurador en la administración y el depósito del dinero, incluso el cambio de abogados”.

También, el punto de la cuestión procesal lo destaca Antonio Muñoz-Morillo, director de litigios de los servicios jurídicos de Iberdrola. “Casi todo tiene relación con los conflictos de interés y quién tiene el verdadero interés económico del proyecto”.

Esto, junto a otros factores, hace que, en algunos casos, las compañías no opten por recurrir a este modelo de financiación. “El problema que nos

encontramos es que algunos fondos piden rentabilidades muy altas. Y si una empresa considera que tiene una reclamación justa de hasta 50 millones de euros y el fondo te ofrece quedarse con poco menos de la mitad, a lo mejor la compañía opta por gastarse dos o tres millones de euros en litigar y obtener la cuantía de la sentencia íntegra”, asegura Málaga.

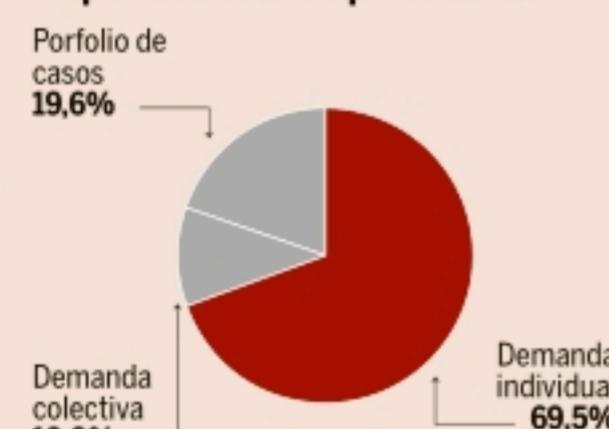
La dinámica del fondo

Con base España, hay una selección de fondos de litigios

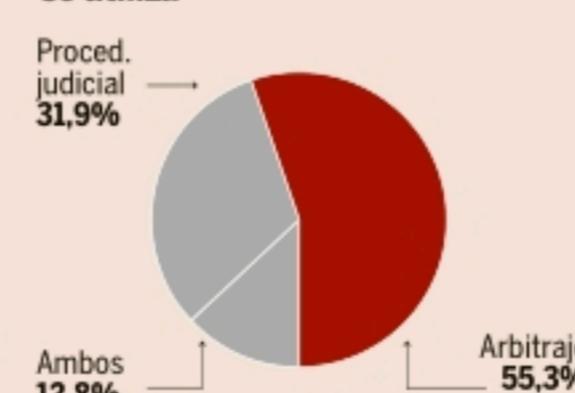
FINANCIACIÓN DE LITIGIOS

En porcentaje.

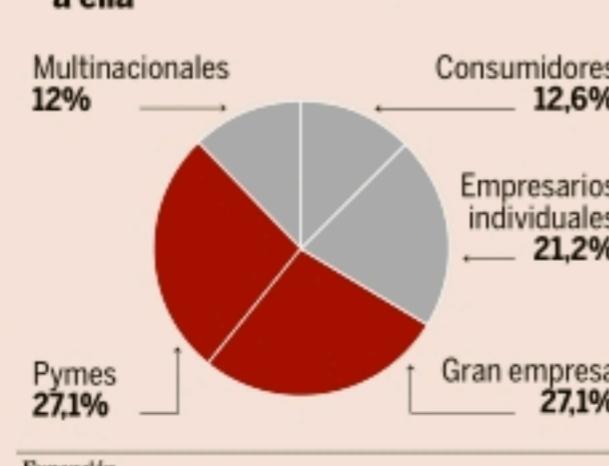
> Tipo de caso en el que se utiliza



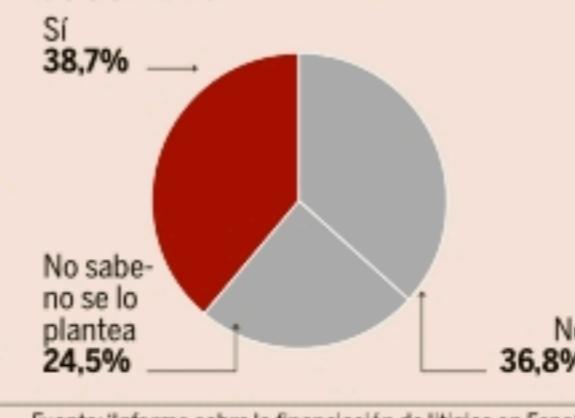
> Tipo de procedimiento en el que se utiliza



> Tipo de cliente idóneo para acceder a ella



> Como despacho, ¿le ha hablado a sus clientes sobre la posibilidad de utilizarla?



Fuente: 'Informe sobre la financiación de litigios en España'





CASOS FINANCIADOS

El arbitraje del sultán de Joló y Therium

El multimillonario arbitraje de los herederos del sultán de Joló contra Malasia tiene un protagonista financiero. Se trata de Therium Capital Management, un fondo de financiación de litigios que ha respaldado a los herederos desde que arrancó el proceso hace cuatro años. La cuantía del laudo dictado, 13.315 millones de euros, lo convierte en uno de los arbitrajes más elevados de la historia.



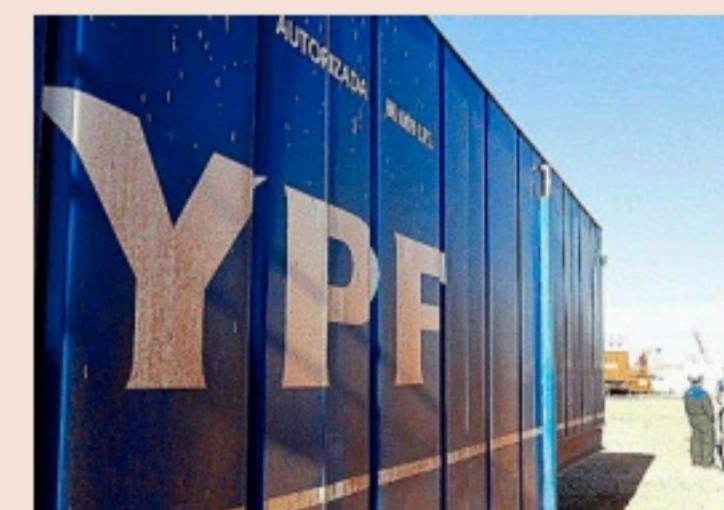
El sultán de Joló en una imagen de archivo de 1899.



Trabajadores de Unipost.

Unipost frente a Correos con Ramco como aliado

El juicio entre Unipost, primer operador postal privado de España, contra Correos, al que acusa de "infringir la normativa de competencia en el sector postal", quedó visto para sentencia a falta de una prueba final. Unipost, que reclama algo más de 300 millones por el presunto abuso de posición dominante de Correos, utilizó los servicios de Ramco Litigation Funding Limited para financiar el pleito.



Instalaciones de YPF en Argentina.

Burford Capital y el caso YPF en Argentina

En septiembre del pasado año, la jueza federal del distrito sur de la ciudad de Nueva York Loretta Preska condenó a Argentina a pagar 16.000 millones de dólares al fondo especializado en litigios judiciales Burford Capital, por supuestas irregularidades en la estatización parcial de YPF. De la cuantía final, Burford se quedará con un 70% y el otro 30% irá destinado a los concursos de Petersen.



Instalaciones solares.

Centerbridge compra a Antin su arbitraje

El pasado verano, Antin Infrastructure Partners, fondo francés especializado en invertir en el sector de las infraestructuras, vendió al fondo estadounidense Centerbridge el millonario arbitraje que inició contra el Reino de España por el recorte sufrido en las subvenciones a las renovables en 2014, durante el Gobierno de Mariano Rajoy. En el arbitraje se reclaman a España 101 millones de euros.



Aerogeneradores de Acciona.

Acciona y su pleito vendido a Fortress

En diciembre de 2022, Acciona ganó un pleito de 304 millones a la Generalitat por la anulación de la concesión Aiguës Ter-Llobregat (ATLL). Acciona vendió a Fortress en junio de 2019 por 170 millones de euros los derechos futuros de cobro de esta sentencia. El contrato establecía un variable para Acciona según la cantidad que perciba el fondo norteamericano.

del retorno del pleito.

"Es cierto que el precio es más alto que la financiación bancaria o incluso que recurrir a fondos de deuda, pero esto es así porque es a fondo perdido. Además, en términos relativos no es caro. Si la empresa dedica el anticipo que recibe a producir más o lo invierte en el negocio, el retorno que obtenga por esa inversión hasta el momento en el que se recuperase el 100% de la cantidad reclamada (en caso de hacerlo pues no olvidemos que existe riesgo jurídico y riesgo de solvencia de la contraparte), justifica en términos financieros la decisión de optar por este novedoso producto financiero", asegura Fernando de Castro, miembro del comité de inversión de Claimbnb, fondo español focalizado en invertir en litigios y otros activos legales en España.

"En los últimos meses veo mucho apetito en las empresas por monetizar laudos y sentencias", asegura Paloma Castro, directora jurídica senior de Deminor. La abogada, cuyo fondo cuenta con un equipo que se encarga de las ejecuciones de los laudos para buscar activos y jurisdicciones favorables donde iniciar el arbitraje, observa un interés creciente por las reclamaciones en créditos fiscales. "Nosotros entramos en cualquier fase del procedimiento, desde prelitigioso hasta en casa-

Los despachos suelen colaborar con los fondos en la fase de 'due diligence' y viabilidad del caso

Europa aboga por mayor transparencia en sus normas relativas a las acciones de representación

ción", comenta Castro.

En este sentido, los fondos consultados para este reportaje afirman haber recibido consultas sobre la reclamación del impuesto a los grandes patrimonios sin haber dado luz verde a la financiación.

Regulación comunitaria

La financiación de litigios no tiene una regulación específica en la mayoría de estados miembros de la Unión Europea, y sin embargo, su utilización es creciente.

Existe una directiva comunitaria, relativa a las acciones de representación para la protección de los intereses colectivos de los consumidores, que hace una referencia a la financiación por terceros de las entidades habilitadas, "aludiendo a la necesidad de dotarla de transparencia, para

proteger al consumidor y evitar los conflictos de interés", asegura Sonsoles Centeno, socia responsable de la oficina de Bruselas de Pérez-Llorca. Dicha directiva todavía está pendiente de transponer en España.

Además, el Parlamento Europeo ha instado a la Comisión Europea a que presente una propuesta que regule este nuevo fenómeno. "La iniciativa es incierta a la espera de determinar las prioridades y el programa de trabajo de la nueva Comisión que emerja tras las elecciones europeas de junio", asegura Centeno.

No obstante, la socia señala que cualquier intento de regulación pasa por demostrar su necesidad, calificando de "insuficiente" el análisis realizado hasta el momento por el Parlamento Europeo. "Al tratarse de una cuestión que afecta al acceso a la justicia y al derecho de defensa, se requiere una regulación equilibrada, para lo que se necesita tiempo, análisis y escuchar a todos los stakeholders".

Así, Centeno insta a los europarlamentarios a preguntarse si necesitamos una regulación europea, o debe cada estado miembro decidir si lo regula en función de su sistema jurídico. "También debería analizarse los datos objetivos, debatirse y realizar un análisis sosegado y riguroso, sin prisa, y sin partir de ideas preconcebidas", apunta.

QUIÉN ES QUIÉN EN LOS DESPACHOS

KPMG Abogados se centra en el asesoramiento transversal

La firma dirigida en España por Alberto Estrelles quiere aportar seguridad a sus clientes a pesar de los cambios vertiginosos que se están produciendo y el incremento de la actividad regulatoria.

Laura Saiz. Madrid

Alberto Estrelles, socio director de KPMG Abogados, tiene claro cómo debe ser la firma con respecto a sus clientes. Así, explica que sus profesionales han de convertirse en los "compañeros de viaje" de sus clientes, por lo que pone como prioridad "ofrecerles un asesoramiento transversal que les aporte seguridad".

No en vano, el responsable recuerda el complicado contexto actual marcado por los cambios vertiginosos que se están produciendo en el sector, los problemas y necesidades de los clientes y un incremento de la actividad regulatoria "como nunca antes se había producido".

A toda esta situación se suma además, como destaca Estrelles, la tecnología: "El potencial de la inteligencia artificial (IA) es abrumador y su implementación en el día a día de nuestros clientes es uno de nuestros objetivos". Ellos mismos ya han hecho una importante apuesta por la implementación de una tecnología, como califica él mismo, "confiable en la transformación de la función fiscal y legal".

Sin embargo, el talento es una de las prioridades de la firma, por lo que han tomado diferentes medidas para la retención del mismo. Y, de momento, están teniendo resultado, ya que, como explican desde el despacho, se ha disminuido la rotación un 35% en este ejercicio.

Dentro de estas acciones, Alberto Estrelles destaca la flexibilidad que permite su modelo de trabajo híbrido, que ha permitido que el 95% de sus profesionales teletrabaje de forma habitual y cuatro semanas al año puedan hacerlo desde cualquier lugar del mundo: "Queremos crear el mejor entorno laboral posible fomentando el equilibrio entre el trabajo y la vida personal".

La igualdad también es importante para KPMG Abogados. En este sentido, cuentan, por ejemplo, con el programa *Supporting Program for Pa-*



Los socios de KPMG Abogados, de izquierda a derecha y de arriba abajo, Julio César García, responsable de fiscalidad corporativa; Noemí Brito, responsable de operaciones legales, servicios de transformación, tecnología y PI; Francisco Uriá, responsable del sector financiero; Eneko Belausteguiotia, responsable de mercantil y Cataluña; Itziar Galindo, responsable de oficinas; Carlos Marín, responsable de fiscal M&A y tributación internacional; Miguel Arias, responsable de tributación de personas físicas, 'outsourcing' y cumplimiento; Carmen Mulet, responsable de regulatorio, administrativo y competencia; Javier Hervás, responsable de laboral; Pilar Galán, responsable de ESG y regulación financiera; Alberto Estrelles, socio director; Teresa Quiñones, responsable de precios de transferencia; y Javier Zuloaga, responsable de litigación e insolvenias.

rents, cuyo objetivo es acompañar tanto en la paternidad como en la maternidad para que los profesionales no tengan que elegir entre familia o carrera.

Además, en KPMG Abogados quieren que más del 40% de los socios de la firma sean mujeres. Así, en este nuevo año fiscal, se han promocionado cinco nuevos socios, de los que cuatro son mujeres: Noemí Brito, Cristina Concepción, Montserrat Montoya, Guillermo Rodríguez y Paloma Rubalcaba. "Creemos que vamos en la senda correcta, y que el año que viene seguiremos avanzando en este sentido", señala Estrelles.

Los perfiles profesionales que más interesan para cumplir con los objetivos establecidos por KPMG Abogados son muy diferentes. En este

“
El potencial de la IA es abrumador y su implementación en el día a día de nuestros clientes es nuestro objetivo”

sentido, desde octubre de 2022 a septiembre de 2023 han incorporado a más de 70 nuevos profesionales, con perfiles muy variados, principalmente dobles licenciaturas en Derecho y vinculadas a perfiles STEM.

"Las palancas de la firma para su crecimiento son la fiscalidad corporativa, asesora-

“
En nuestra evolución, esperamos un crecimiento sostenido a doble dígito, incrementando líneas de servicio”

miento en el ámbito laboral, en ESG incluyendo impuestos medioambientales, digitalización, IA y nuevas tecnologías, mercantil y M&A, entre otras", explica el socio director, que espera para los próximos años "un crecimiento sostenido a doble dígito, incrementando líneas de servicio y apalancándonos en la

tecnología como valor añadido adicional".

Con el foco en las personas, Alberto Estrelles asegura que están "volcados en el diseño y ejecución de programas especiales de fidelización del talento y de liderazgo, políticas internas de atención a los profesionales que faciliten la conciliación y fomenten la flexibilidad, así como en la mejora permanente de los sistemas de retribución y condiciones de trabajo".

Y es que, como insiste el socio director de KPMG Abogados, el sector legal está inmerso en un proceso completo de renovación. "Se hace imprescindible generar flexibilidad en las estructuras para adaptarnos a los requerimientos de los clientes, pero también a las nuevas formas de pensar de los abogados jóvenes".

Los datos



Sede central

Londres. Reino Unido

Sede principal en España

Torre de Cristal. Paseo de la Castellana 259C. Madrid

Año de fundación

1973

Nº países presentes en el mundo

143 jurisdicciones

Nº oficinas en España

12 oficinas: Alicante, Canarias, Coruña, Barcelona, Bilbao, Girona, Málaga, Sevilla, Madrid, Vigo, Valencia y Palma de Mallorca.

Socio director global

David Linke

Socio director en España

Alberto Estrelles

Comité de dirección

- Miguel Arias
- Eneko Belausteguiotia
- Alberto Estrelles
- Itziar Galindo
- Julio César García
- Javier Hervás
- Carlos Marín
- Nicolás Sierra
- Francisco Uriá
- Javier Zuloaga

Áreas de práctica principales

- Fiscal
- Fusiones y adquisiciones
- Financiero
- Laboral

Nº Socios en España

57 socios

Nº Socios en el mundo

2.862 socios

Nº Abogados en España

809 abogados

Nº Profesionales en el mundo

42.624 profesionales

Facturación en España

112,8 millones de euros (2022)

Facturación mundial

7.350 millones de dólares (2022)

ENTREVISTA | **JORGE CASTIÑEIRA** DECANO DE ESADE LAW SCHOOL

“Un buen abogado primero tiene que ser un muy buen generalista”

El doctor en Fundamentos del Derecho apuesta por dotar a los estudiantes de Derecho de unas bases muy sólidas y considera que España debe inspirarse en el ‘common law’ para eliminar las barreras artificiales entre prácticas.

Laura Saiz. Madrid

“No hay ningún problema que sea puramente administrativo o laboral”. Con esta idea Jorge Castiñeira resume su manera de ver el Derecho y su enseñanza, ya que es un firme defensor de dotar a los estudiantes de una buena base antes de adentrarse en la especialización o en el derecho comparado con otras jurisdicciones.

Y es que, a juicio del decano de Esade Law School, “un buen abogado primero tiene que ser un muy buen generalista”. En este sentido, añade que “aunque seas un mercantilista muy bueno, si no hueles un problema laboral o fiscal en una operación, estás perdido”.

Por este motivo, el doctor en Fundamentos del Derecho y máster en investigación en ciencias jurídicas por Esade considera que en España debemos mirar más al *common law* anglosajón y eliminar así las barreras que se han hecho entre áreas de práctica: “La división que tenemos entre público, privado, administrativo, laboral o mercantil es absolutamente artificial”.

Por ello, en Esade Law School apuestan por una interconexión entre todos los conocimientos que provoca que los alumnos entiendan no sólo de Derecho, sino también de economía o política. Así, buscan en sus programas una intersección entre los asuntos mediante ejercicios jurídicos interdisciplinares, en los que todas las asignaturas se mezclan en la resolución de un problema determinado.

Cercano siempre a los alumnos, el también profesor titular del departamento de Derecho rompe una lanza a favor de la nueva generación de abogados y de los futuros abogados, que cuentan con unas habilidades muy diferentes a las de sus colegas más veteranos.

En este sentido, Jorge Castiñeira considera que están más orientados y centrados



Consolidación

Doctor en Fundamentos del Derecho y máster en investigación en ciencias jurídicas por Esade. Jorge Castiñeira tomó en septiembre del año pasado los mandos de Esade Law School con un objetivo claro que pasa por consolidar los programas ya existentes: “No hay una estrategia de expansión porque lo que queremos es centrarnos en la calidad”.

BASES

“

Aunque seas un mercantilista muy bueno, si no hueles un problema laboral o fiscal en una operación, estás perdido”

CONFLICTOS

“

Estamos en un periodo de inflexión no sólo por la inteligencia artificial, sino también porque los problemas actuales son transversales”

en el reto, algo que alaba especialmente ya que él mismo está a favor de un Derecho orientado a la resolución de problemas, y no tanto del derecho comparado. Eso sí, recuerda que “la mayoría de los problemas se resuelven con teoría, pero hay que saber aplicarla y ésa es la práctica”.

Esta nueva forma de ser de los jóvenes letrados pone deberes también a las escuelas: “El reto educativo es hacerles adquirir una mayor capacidad analítica y sentido crítico”, competencia que les cuesta más tener ahora por la avalancha constante de información que les dificulta centrarse y concentrarse.

Estas habilidades más propias de generaciones anteriores de profesionales legales crecen en la actualidad en importancia con el boom de la inteligencia artificial. Por eso, para el máster de acceso a la abogacía (MUA) preparan una asignatura, junto a un grupo de tecnología de Cuatrecasas, con la que “los alumnos entiendan cómo funciona, cómo preguntarle y cómo juzgarla”.

Se trata, por tanto, de una época muy interesante en la que la evolución se hace necesaria para todos los protagonistas del mercado jurídico: “Estamos en un periodo de inflexión no sólo por la in-

teligencia artificial, sino también porque los problemas actuales son transversales y nuestra facultad de Derecho da respuesta a esa transversalidad”.

Este periodo actual hace que no sólo las universidades tengan grandes retos sobre la mesa de cara a las nuevas generaciones de abogados, sino también los tienen los bufetes que deben enfocar la atracción y retención del talento con parámetros diferentes.

En este sentido, Jorge Castiñeira, que ejerció la abogacía durante dos años en Uría Menéndez en el área de procesal, recuerda a las firmas legales que a los estudiantes actuales

ya no les basta con una carrera profesional exitosa como se entendía anteriormente de llegar a ser socios.

Asimismo, explica que a los jóvenes les importa menos cambiar de proyecto si no les gusta porque ya no están tan penalizados los saltos en los currículos y que, además, necesitan estar permanentemente motivados para brillar.

Por eso, el decano de Esade Law School recomienda: “Los despachos tienen que vender una carrera no de dónde van a llegar, sino de lo que van a aprender”. Y es que “el alumno necesita ser parte de un equipo y entender su tarea”.

Abogados internacionales

La internacionalización a la hora de enseñar y aprender Derecho también es importante en Esade Law School, que cuenta con acuerdos de intercambio con alrededor de 130 facultades de Derecho, Economía, Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de todo el mundo,

entre las que destacan las de Peking University Law School (China) o las de Columbia, Stanford o Cornell University, todas ellas en Estados Unidos. Y es que precisamente este país destaca de manera importante en el interés de los estudiantes de Derecho que quieren una carrera

internacional y que valoran especialmente el máster de acceso a la abogacía junto al LLM que permite, en el caso de aprobar ambos exámenes, colegiarse y ejercer tanto en España como en el estado de Nueva York, además de contar con la especialización en un área concreta.

CRECIMIENTO

RSM aterriza en Andalucía con la integración de Lébeq

La firma suma un equipo de cerca de 20 profesionales especializados en derecho de los negocios.

Laura Saiz. Madrid

Gran paso de RSM en su plan de expansión que cumple otro hito con su llegada a Andalucía, territorio que lo califica de estratégico David García, director del área de fiscal y legal y vicepresidente de RSM en España. Y lo hacen por la puerta grande tras la integración en su estructura de Lébeq, firma con presencia en Sevilla y Málaga que cuenta con cerca de 20 profesionales especializados en distintas ramas del derecho de los negocios.

Este movimiento supone, además, la incorporación de cuatro nuevos socios con amplia experiencia y que tendrán el reto de liderar el crecimiento del despacho en la región. Se trata de Francisco Arroyo, Alfonso Ollero, José Antonio Romero y Carlos Tassara de León, que encabezan un equipo de profesionales especializados en las áreas de mercantil y societario, fusiones y adquisiciones, fiscal, laboral, procesal, concursal y público, entre otras.

Lébeq cuenta con una am-



De izqda. a dcha., los socios de Lébeq Francisco Arroyo, Alfonso Ollero y Carlos Tassara; desde RSM, José María Gassó (presidente), Javier Mourelo (director de personas) y David García (vicepresidente); y José Antonio Romero, socio de Lébeq.

plia experiencia en sectores económicos clave en Andalucía, como son el aeronáutico, agroalimentario, de la construcción, medio ambiente, distribución y todos aquellos relacionados con turismo, ocio y entretenimiento.

Además, los abogados y economistas que integran Lébeq también tienen una destacada trayectoria en el ecosistema digital y de *start up*, en el que

RSM tiene presencia desde sus diferentes áreas de negocio, y en especial desde las de legal y consultoría tecnológica.

Francisco Arroyo, socio director de Lébeq y quien dirigirá el proyecto en Andalucía, considera que su integración en RSM llega en un momento clave para las empresas andaluzas que "están ganando tamaño e importancia a nivel mundial".

Entre las funciones de Lujambio se encuentra el apoyo en el desarrollo de la estrategia y dirección en España,



Pedro Pérez-Llorca (socio director), Julio Lujambio, Iván Delgado y Constanza Vergara, integrantes del equipo directivo de Pérez-Llorca.

IVÁN DELGADO Y JULIO LUJAMBIO

Pérez-Llorca refuerza su equipo directivo con dos nuevos cargos

L. Saiz. Madrid

Pérez-Llorca amplía su estructura directiva con la creación de dos nuevos cargos que ayudarán a gestionar el plan de crecimiento. Así, Julio Lujambio se convierte en socio ejecutivo, mientras que Iván Delgado lo hace como socio ejecutivo internacional. Ambos trabajarán bajo la dirección de Pedro Pérez-Llorca,

que se mantiene como socio director, y reportarán al consejo de administración, del que son miembros desde diciembre de 2020.

Junto con Pérez-Llorca, Iván Delgado y Julio Lujambio, completan el equipo directivo Constanza Vergara, socia y directora de operaciones, así como María Luisa de Landecho, directora financiera.

El despacho de abogados estima unos ingresos de unos 124 millones de euros en 2023

mientras que Delgado se encargará de la construcción y dirección de la estrategia y operaciones internacionales.

Entre las funciones de Lujambio se encuentra el apoyo en el desarrollo de la estrategia y dirección en España,

"Los nombramientos de Julio Lujambio e Iván Delgado se enmarcan en el proceso de sucesión de los órganos de gobierno del despacho", señala Pedro Pérez-Llorca, que añade: "El crecimiento experimentado en el mercado nacional e internacional en la última década nos obliga a mirar a futuro y dotar al despacho de una estructura firme para lograr los retos que nos proponemos". En este sentido, Pérez-Llorca estima cerrar el año entorno a los 124 millones de euros, lo que supondría haber quintuplicado las ventas en los últimos 10 años y conservar su crecimiento en doble dígito en el año 2023.

RESPONSABLE

Martín Pedre liderará tributario en Vento

V. Moreno. Madrid

Vento Abogados & Asesores ha incorporado como socio y responsable del área de tributario a Martín Pedre, quien hasta la fecha había ejercido como *counsel* en Garrigues. Así, dirigirá a un equipo de más de 20 profesionales.

Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela y máster en administración financiera y tributaria por la Universidad de A Coruña y la Escuela de Hacienda Pública del Ministerio de Hacienda, llevaba en Garrigues desde 2006. Ha liderado numerosos procesos de inspección tributaria y de regularizaciones fiscales, *due diligence* y reestructuraciones



Martín Pedre, socio y responsable del área de tributario de Vento Abogados.

empresariales y reorganizaciones societarias, así como los aspectos fiscales de procesos concursales y de refinanciación de deuda y operaciones corporativas de M&A.



Juan José Jiménez, socio de Ceca Magán

Ceca Magán Abogados ha promocionado a socio de su oficina de Madrid al hasta ahora director en el área laboral, Juan José Jiménez. Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla, cuenta con amplia experiencia en la dirección de reestructuraciones de personal y procesos contenciosos complejos a nivel nacional. El nuevo socio fue director de relaciones laborales de la multinacional Ayesa, antes de incorporarse al despacho en 2020.

PRÁCTICA

Fieldfisher ficha a Pedro Claros para dirigir arbitraje internacional

A. Galisteo. Madrid

Fieldfisher ficha para su oficina de Madrid a Pedro Claros como socio y responsable del área de arbitraje internacional incorporando, por primera vez, esta práctica en la firma española.

El nuevo socio de la firma dirigida en España por Jordi Ruiz acumula una larga trayectoria profesional, en la que ha trabajado en despachos como Garrigues, durante más de siete años, y Cuatrecasas, durante más de 15. En los últimos años, ha desarrollado su trayectoria en su propia *boutique*, Claros Abogados, desde la que, entre otros asuntos, además de ser árbitro, seguía



llevando la defensa de inversores internacionales en arbitrajes frente a España bajo el Tratado sobre la Carta de la Energía. A partir del 1 de febrero Antonio Delgado se sumará al equipo de Claros en calidad de *counsel* de arbitraje internacional.

OCHO GRANDES CATEGORÍAS

Expansión convoca la quinta edición de los Premios Compliance

Ya está abierto el plazo para presentar candidaturas a los galardones que cada año reconocen la labor de las empresas y los profesionales que destacan por su especial contribución al cumplimiento normativo.

E.S.M. Madrid

El *compliance* se ha afianzado como una de las áreas jurídicas con más crecimiento en los últimos años. Su avance a nivel global no se detiene en las empresas, donde el diseño y la implementación de sistemas de cumplimiento normativo es una clara ventaja competitiva y un activo intangible valorado por todos los stakeholders.

El reconocimiento de esta labor vertebraliza un año más los Premios *Compliance* de EXPANSIÓN, que convoca la quinta edición de estos galardones con el objetivo de ensalzar a las compañías y los profesionales que hayan destacado durante el pasado ejercicio por su especial contribución al desarrollo de las funciones exigidas en esta área de creciente relevancia y cada vez más profesionalizada.

Nacidos en 2018 como una iniciativa pionera dentro del mundo jurídico y divididos en ocho grandes categorías, los Premios *Compliance* de EXPANSIÓN cuentan con el patrocinio de Deloitte Legal y de Aenor y con Esade como colaborador académico. El plazo para presentar candidaturas se abre hoy, 23 de enero, y se cerrará el 4 de marzo.



El 'compliance' se ha convertido en parte de la cultura de las empresas.

¿CÓMO PARTICIPAR?

1 PLAZO. El periodo de recepción de candidaturas está abierto desde hoy, 23 de enero, hasta el 4 de marzo (inclusive). Sólo se aceptarán las candidaturas enviadas a través de <http://premioscompliance.expansion.com/>

2 DOCUMENTACIÓN. Cada empresa podrá presentarse a tantas categorías como desee. Se valorarán las acciones desarrolladas por la empresa durante el ejercicio 2023, es decir, trabajos e iniciativas llevadas a cabo entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2023.

3 VOTACIÓN DEL JURADO. En cada categoría, el equipo técnico realizará una preselección de cinco candidaturas. El jurado estará formado por reconocidas empresas e instituciones, incluyendo el diario EXPANSIÓN, Deloitte Legal y Esade. Su composición se dará a conocer a través de EXPANSIÓN. En su reunión del 20 de marzo, el jurado valorará dichas candidaturas y determinará los ganadores, que se harán públicos en la ceremonia de entrega del 11 de abril. Los miembros del jurado no podrán votar en aquellas categorías en las que su empresa figure como una de las compañías finalistas.

Fechas clave

Un experto jurado de reconocidas empresas e instituciones elegirá a los ganadores

► **23 de enero a 4 de marzo**

Plazo para la presentación de candidaturas a los premios.

Otorgará tres puntos al segundo y un punto al tercero. La candidatura con más votos será la ganadora del premio en cada categoría.

► **20 de marzo**

Reunión del jurado para determinar a los ganadores. Cada miembro elegirá tres candidatos y dará cinco puntos al finalista que considere como mejor proyecto.

► **11 de abril**

La ceremonia de entrega de premios, donde se harán públicos los ganadores, se celebrará el 11 de abril en Madrid.

LOS OCHO GALARDONES

Más innovadora

El premio a la 'Empresa más innovadora en materia de *compliance*' reconoce a la compañía con algún aspecto en su modelo de cumplimiento que destaque por su carácter novedoso o su originalidad y que le permita un desarrollo más eficiente de las funciones en el área.

Tecnología disruptiva

El galardón a la 'Empresa con mejor utilización de tecnologías disruptivas en materia de *compliance*' premia a la firma que haya incorporado a su modelo de *compliance* el uso de estas tecnologías logrando así un desarrollo diferencial y más eficiente de las tareas del área.

Mejor iniciativa ética

El premio a la 'Empresa con mejor iniciativa ética en *compliance*' reconoce las prácticas en la compañía que fomenten, apoyen, garanticen o ayuden a definir una cultura ética. Se valora la existencia de documentos que identifiquen con claridad los valores éticos.

Proyecto internacional

Este premio al 'Mejor proyecto internacional en materia de *compliance*' identifica una gestión adecuada y eficiente de los riesgos globales existentes en la empresa y que haya permitido afrontar los desafíos comunes y específicos que se planteen.

Pyme del año

La nombrada como 'Pyme del año en *compliance*' destaca a la empresa con un modelo que garantice el cumplimiento de las obligaciones normativas internas o externas que le puedan afectar y que cuente con los procedimientos, herramientas y personas adecuadas.

Mejores prácticas (Ibex)

El premio a la 'Empresa del Ibex 35 con mejores prácticas en *compliance*' distingue a la cotizada del selectivo bursátil con un modelo que garantice el cumplimiento de las obligaciones normativas internas o externas y que cuente con los procedimientos, herramientas y personas adecuadas.

Mejores prácticas (no Ibex)

El objetivo de esta categoría es identificar aquella empresa (no incluida en el Ibex ni catalogable como pyme) conforme a los criterios indicados en las bases legales de los premios) con el modelo de *compliance* más eficiente en todos los aspectos.

'Compliance officer'

El premio especial 'Compliance officer del año' galardona al directorio más destacado por el desarrollo de las funciones de *compliance* en su empresa y reconocido por sus cualidades como referente en el área tanto a nivel interno y como por el resto de profesionales del área.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Clyde & Co explora sistemas para dar mayor valor a sus servicios

El despacho de abogados no deja de investigar las posibilidades que ofrece la inteligencia artificial, pero cree que esta herramienta no es de utilidad en asesoramientos complejos.

Víctor Moreno. Madrid

En Clyde & Co llevan años utilizando la inteligencia artificial (IA) de diferentes aplicaciones informáticas para facilitar la revisión de grandes volúmenes de datos y automatizando procesos que antes eran manuales. Sin embargo, en lo que se refiere a la IA generativa, la firma, de forma global, todavía está explorando su uso, no sólo en lo que se refiere a los servicios jurídicos, sino también en tareas administrativas.

Según destaca Jesús Iglesias, socio especializado en seguros de riesgos cibernéticos y regulatorio, actualmente, la inteligencia artificial generativa tiene limitaciones importantes y puede generar resultados imprecisos, erróneos o falsos. "Por tanto, necesita en todo momento de la supervisión y del criterio experto de un abogado para que sea un *input* fiable. Creemos que la IA siempre será una ayuda, no un sustituto de un buen abogado".

Iglesias afirma que, por mucho que evolucione esta herramienta, tanto a nivel tecnológico como de regulación, nunca podrá llegar a captar los matices, detalles, necesi-



Hasta el momento, Clyde & Co se ha aliado con proveedores como Luminance y Microsoft.

dades, preocupaciones o exigencias del cliente.

A pesar de todo, como indica Luis Enrique Rodríguez, socio especializado en controversias de responsabilidad civil y seguros de Clyde & Co, a medida que se vaya perfeccionando, seguramente la firma legal podrá utilizar la IA como una herramienta de apoyo en numerosas tareas, prácticas y áreas de gestión.

En cuanto al presente del uso de estas tecnologías en el despacho, el experto comenta que hace ya tiempo que Clyde & Co se asoció con una serie de proveedores especializados, entre los que destacan Luminance para tecnología de IA y Microsoft para servicios en la nube y automatización. Además, han creado una plataforma denominada *Clyde & Co Newton*.

"Hemos combinado la automatización de procesos con una inteligencia jurídica basada en IA líder en el mercado. Esto ha hecho posible que, a nivel global, tengamos un paquete que mejora nuestro servicio a las aseguradoras, además de reducir su gasto total en indemnizaciones y mejorar la experiencia de sus asegurados en el proceso de reclamaciones. Poco a poco, la

utilización de *Clyde & Co Newton* se va extendiendo por los distintos países y oficinas de la firma", explica Rodríguez.

En Clyde & Co, dice el experto, no han parado de investigar y son ambiciosos en ese terreno. Entre las iniciativas más interesantes y prometedoras, destaca *Clyde Code*, "una consultoría de contratos inteligente que combina experiencia legal y técnica para ofrecer un asesoramiento completo a nuestros clientes. Además, estamos trabajando en proyectos de automatización sobre algunos de los aspectos centrales de los contratos estándar de la industria de la construcción".

Por otro lado, los letrados también mencionan la creación de un programa basado en inteligencia artificial para detectar actividades fraudulentas a través del reconocimiento óptico de caracteres (OCR) y el procesamiento del lenguaje natural (NLP), que permiten analizar documentos como formularios de reclamación y registros médicos, extraer su información esencial, comparar inconsistencias y resaltar posibles señales de alerta.

Supervisión cuidadosa

A la cuestión de si la inteligencia artificial (IA) está cambiando el sector legal, desde Clyde & Co señalan que todavía es demasiado temprano para decirlo. "La IA generativa como tal no es una realidad a día de hoy. No albergamos dudas de que su llegada se va a producir, pero será más bien a largo plazo", apunta Jesús Iglesias, socio especializado en seguros de riesgos cibernéticos.

A su juicio, la IA con la que se relacionan en la firma actúa como un suerte de compañero de los abogados que es capaz de realizar tareas rutinarias o de bajo riesgo, pero siempre requiere una supervisión cuidadosa antes de que cualquier trabajo pueda considerarse válido y utilizable. "Sin perjuicio de lo anterior, teniendo en cuenta el vertiginoso desarrollo que la IA experimenta cada día,

creemos que la fiabilidad de los resultados irá mejorando a corto plazo. En cualquier caso, para marcar el rumbo y la estrategia de los siniestros y asesoramientos complejos, la IA de momento no resulta de utilidad, siendo algo escépticos en que pueda llegar a hacerlo", concluye.

SOLUCIÓN INTERACTIVA

WFW relanza GARI, herramienta de IA para el sector de la aviación

Laura Saiz. Madrid

Watson Farley & Williams (WFW) lanza la nueva versión de Global Aviation Resource Index (GARI). Se trata de una herramienta interactiva y gratuita de análisis jurídico en línea basada en algoritmos extraídos de la múltiple recolección de información de las 100 jurisdicciones de las que ofrece datos, el triple de la solución inicial.

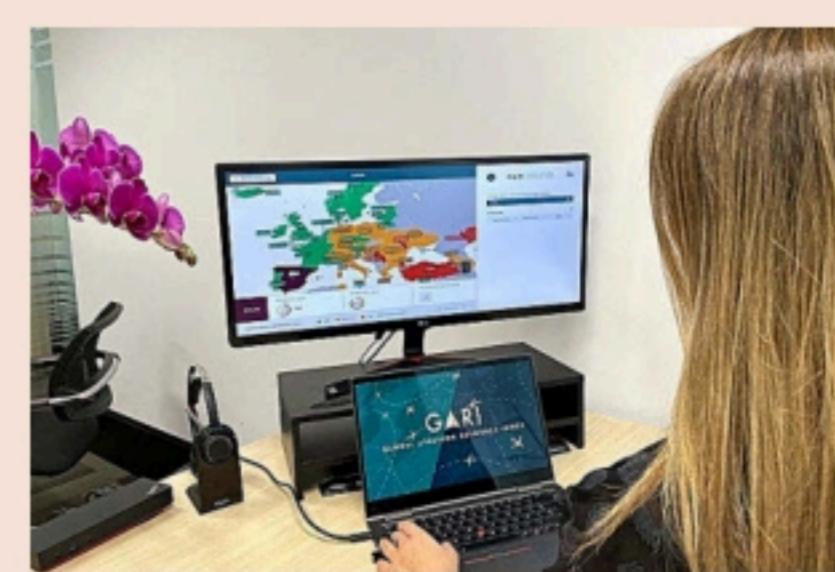
Este instrumento tecnológico permite a los usuarios -financiadores, arrendadores y aerolíneas, entre otros- comparar procedimientos de reestructuración en el sector de la aviación, ejercitar derechos de recuperación, así como analizar las diversas facultades de cancelación de matrículas de aeronaves.

"En operaciones tan complejas como son las de finan-

ciamiento y arrendamiento de aeronaves (y sus motores), poder comparar los riesgos de las distintas jurisdicciones involucradas en una operación de forma rápida, sencilla e intuitiva y con unos KPI objetivos que permiten incluso puntuar las distintas jurisdicciones en función del riesgo, hacen de Gari una herramienta fundamental", explica Laura Cadenas, socia del de-

partamento de financiaciones estructuradas y transporte de WFW en España.

La información que ofrece Gari a todos sus usuarios va mucho más allá, ya que también incluye nuevos datos y puntuaciones sobre embarques de aeronaves, cancelaciones de registro, procedimientos de reestructuración empresarial, insolvencias, etcétera. Se trata, por tanto, de ele-



Profesional de WFW utilizando la herramienta GARI en el despacho.

mentos fundamentales a la hora de valorar una cartera de aeronaves y que han sido valorados y trabajados gracias a la colaboración de los 76 despachos involucrados en la preparación y perfeccionamiento de Gari, según explica Alfredo Cabellos, socio del equipo de financiaciones estructuradas y de transporte de WFW en España, sobre una herramienta cuyo responsable es Dominic Pearson, socio de aviación en Londres.