

## Profesiones

Todos los jueves,  
análisis de las  
mejores profesiones

■ 40 teletrabajos  
que cotizan al alza  
**P32**

## Inversor



Jerome Powell preside la Fed.

La Fed  
mantendrá  
sus estímulos

● Powell prevé un fuerte  
crecimiento en EEUU **P2y21-22**

## Telefónica adelanta al 23 de abril su junta

● La operadora paga la mitad  
de lo previsto por el espectro  
en Reino Unido **P8/LA LLAVE**

Guía del 'pasaporte  
Covid' que propone  
la Unión Europea **P31**

La familia March  
vende la vinícola  
Alvinesa al fondo ICG **P9**

Barça: Roura, último  
aval para Laporta **P45**



OPINIÓN  
■ Álvaro Sanmartín  
y Federico Steinberg

OPINIÓN  
Martin Wolf

Las economías  
pueden sobrevivir  
a un 'crash' bursátil **P24**

HOY Suplemento Expansión **economía digital**

## Google, IBM, Amazon y Siemens instalan 'hub' en España

# CaixaBank busca desatascar su fusión con Bankia

Propone fórmulas para cumplir las exigencias de la CNMC en competencia

La CNMC está analizando la fusión entre CaixaBank y Bankia prácticamente pueblo a pueblo, y ha detectado concentración excesiva en determinadas localidades. Para evitar que la CNMC emita un dictamen con condiciones que pudiera retrasar la operación, CaixaBank está planteando a Competencia una serie de compromisos que reducirían los problemas de situación dominante. La CNMC tiene el expediente de la fusión desde el pasado 24 de noviembre. **P17**



José Ignacio Goirigolzarri presidirá CaixaBank.



Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank.

■ La CNMC  
ha detectado  
concentración excesiva  
en varios municipios

■ El expediente  
de la fusión entró  
en la CNMC el pasado  
24 de noviembre

## Deducciones de hasta el 90% en el IRPF para el alquiler

El proyecto de Ley de Vivienda que ha presentado Ábalos a sus socios de Podemos incluye ventajas fiscales en el

IRPF para los propietarios que rebajan el precio del alquiler y penalizaciones a las viviendas vacías. **P26-27**

EDITORIAL  
Palo y zanahoria  
para rebajar los alquileres **P2**

El Gobierno  
considera grandes  
tenedores  
a los dueños  
de cuatro pisos

## Vía libre del BCE a la salida a Bolsa de Línea Directa

**P18/LA LLAVE**

## Covid: El Estado se enfrenta a una ola de demandas

Cadenas hoteleras, grupos de infraestructuras y comercios textiles han iniciado una batalla legal contra el Gobierno, al que reclaman los daños patrimoniales sufridos por los cierres decretados durante el estado de alarma. **P3-4**

■ Hoteles, comercios  
y concesionarias  
reclaman fuertes  
compensaciones

Abengoa pide  
rescate a Sepi  
para vender los  
activos sanos  
a un fondo

Abenewco, la filial de Abengoa con los activos sanos, ha solicitado 249 millones a la Sepi. Esta solicitud forma parte de un plan para que el fondo TerraMar se haga con la compañía. **P4/LALLAVE**

■ VIEWS  
■ ENGAGEMENT  
■ NATIVE ADS  
■ TARGET  
■ AWARENESS  
■ SOCIAL

#  
**hmg**  
A MIGROUP  
COMPANY

CUANDO SOLO HAY UNA META,  
LO IMPORTANTE ES ELEGIR  
EL CAMINO ADECUADO

WWW.HMG.EU

## Palo y zanahoria para rebajar los alquileres

**A**unque la propuesta del ministro José Luis Ábalos para rebajar los precios de los pisos en alquiler dista bastante de la limitación estricta de las subidas que pretende imponer Podemos, busca determinar la oferta en este mercado con la estrategia del palo y la zanahoria. Para ello, se promete elevar hasta el 90% la bonificación a los propietarios en el IRPF por las rentas obtenidas de alquileres en caso de que apliquen una rebaja del 10% a sus inquilinos actuales, así como mejoras graduales en la exención general (que bajaría del 60% al 50%) para quienes arrienden sus viviendas a jóvenes o a colectivos vulnerables, rehabiliten pisos antiguos para ponerlos en alquiler o los cedan a programas de alquiler social. Sin embargo, la norma elaborada por la parte socialista del Gobierno también incluye una severa penalización para quienes decidan mantener las viviendas de su propiedad fuera del mercado del alquiler, con recargos de hasta el 50% en el Impuesto de Bienes Inmuebles para grandes tenedores de pisos, una catalogación que para esta medida se amplía a quienes posean más de cuatro viviendas. Una forma más disimulada de intervenir la oferta del alquiler, pero que a la postre supone un mayor intervencionismo del Estado en el mercado de la vivienda. Lo cual constituye una política equivocada para incrementar la oferta de pisos que, en vista de las experiencias recientes en países de nuestro entorno y de lo sucedido en Cataluña después de seis meses con la limitación de los precios de los alquileres en vigor que ha reducido la disponibilidad de viviendas en un 10%, arrojará resultados opuestos a los esperados. Porque lo que mueve a los propietarios a retirar sus pisos del mercado e inquieta a los inversores profesionales que habían dinamizado la demanda en los últimos años es, por un lado, la insuficiente protección jurídica frente a los impagos y los *okupas*, así como la incertidumbre que provoca el hecho de que la normativa inmobiliaria se haya convertido en caballo de batalla entre los socios del Ejecutivo. De hecho, Podemos rechazó la propuesta de Ábalos nada más conocerla, lo que augura que la inestabilidad regulatoria se prolongará durante semanas. Si de verdad quiere impulsar el alquiler en nuestro país para facilitar el acceso a una vivienda para los colectivos más vulnerables, el Gobierno debería dar mayores garantías a los propietarios y derogar el infame amparo legal dado a la *okupación* con la excusa de la pandemia.

**Lo que retira a los propietarios de pisos para alquilarlos es la insuficiente protección jurídica**

**P**owell aleja las dudas de los mercados

**L**a Reserva Federal estadounidense quiso ayer disipar cualquier duda de los mercados respecto al soporte de los bancos centrales a la deuda pública o la recuperación económica. Al tiempo que anunció una aceleración del crecimiento en Estados Unidos, Jerome Powell se comprometió a mantener en vigor sus estímulos monetarios para respaldar la salida de la crisis pandémica. Y ello a pesar de que el billonario plan de ayudas contra los efectos del Covid-19 aprobado por la Administración Biden proporciona un robusto empuje al crecimiento económico y el empleo en el país. De hecho, la Fed revisó notablemente al alza sus previsiones para este año de PIB, del 4,1% al 6,5%, y de inflación, del 1,8% al 2,4%, respecto de las publicadas en el mes de diciembre. Este repunte de los precios por encima del objetivo del 2% será la primera prueba para la nueva estrategia de la institución monetaria norteamericana, que ha pasado a priorizar la mejora del empleo frente a la tradicional supervisión de la inflación. Pero esta apuesta de la Fed no está exenta de riesgos, fundamentalmente el de sobrecalentar la economía en exceso en aras de una rápida recuperación del hundimiento provocado por la pandemia. Sin embargo, Powell envió un mensaje de tranquilidad al respecto y también sobre una pronta reversión de su política monetaria ultralaxa, recalando que la economía estadounidense aún está muy lejos de los objetivos de empleo e inflación, y que tardará tiempo en alcanzarlos. Además, aclaró, ese giro sólo se producirá cuando lo aconsejen los datos y no las expectativas. Todo un tirón de orejas a ciertos inversores.

## Línea Directa, más cerca de salir a Bolsa

En diciembre de 2019 Bankinter anunció la entrega a sus accionistas mediante un dividendo en especie del 82,6% del capital de su filial Línea Directa Aseguradora (LDA), manteniendo una participación del 17,4% y con una previsión de ejecución de la operación en septiembre de 2020, luego frustrada por la pandemia y el veto a la distribución de dividendos por parte del BCE. La operación ya ha sido retomada, con una estimación por parte de Bankinter de cerrarla antes de finales de este año y con la posibilidad de que tenga lugar en los próximos meses. La entidad ya tiene el acuerdo informal del BCE para llevar a cabo la operación aunque la autorización formal está todavía pendiente. En 2020 Bankinter registró una caída del 42,7% en el beneficio atribuido hasta 317 millones, impactada por el aumento del 37% en las provisiones de crédito y el cargo especial de 242,5 millones por la pandemia. Como consecuencia de esta caída, en 2020 el peso de LDA en el beneficio antes de impuestos del grupo aumentó hasta el 43,8%, si bien en situaciones de normalidad su peso es menor. Así, desde 2014 LDA ha aportado una media anual de 100 millones de euros al beneficio consolidado y su salida del perímetro significará para Bankinter una caída estimada de 1,5 puntos en su rentabilidad sobre el capital que espera re-

cuperar en dos o tres años. El objetivo de la operación según Bankinter es "separar el negocio de seguro directo del puramente bancario, permitiendo a cada compañía desarrollar sus estrategias a futuro de forma independiente y que éstas puedan operar en sus respectivos entornos regulatorios con una estructura de capital y una política de dividendos adecuada a sus necesidades". Pero a pesar de esta lógica, algunos observadores cuestionan la bondad estratégica de la operación: Bankinter se desprende de un negocio altamente rentable y que hasta ahora había presentado como estratégicamente complementario en el contexto de la simbiosis bancaseguros.

### Abengoa pide el rescate de la Sepi

Si hace unos meses Abengoa reclamaba a la desesperada a la Junta de Andalucía una ayuda de menos de 20 millones como condición para sobrevivir, ahora su filial Abenewco hace lo propio con otra administración, en este caso el Gobierno central, al que solicita 249 millones de euros. En este tiempo, Abengoa ha quedado condenada al concurso de acreedores y Abenewco, que agrupa los activos más valiosos, es la que lucha por su supervivencia, que pasa

por una refinanciación urgente. La alternativa sería ceder los activos como garantía a los acreedores y, para evitarlo, la filial ha ganado algo de tiempo, en principio hasta el 31 de marzo. El plan armado por su consejo de administración, controlado por accionistas minoritarios de Abengoa, fue presentado ayer como "la única opción posible en la actualidad". Es una expresión similar a la que se lleva tiempo utilizando. En esta ocasión, el rescate de la Sepi forma parte de nuevo de un complejo plan de salvamento en el que aparece como novedad un fondo oportunitista norteamericano, TerraMar, dispuesto a aportar en varias fases 200 millones, de los que 150 millones son en forma de préstamos y 50 millones de inyección directa, con lo que se hará con el 70% del capital. La operación requiere el visto bueno de la banca, de la Sepi, del ICO o el Cesce, de modo que resulta compleja. También es llamativo el papel de TerraMar, que se haría con la empresa pese a aportar un esfuerzo muy inferior a la Sepi.

### Samsung alerta de escasez de chips

El segundo mayor fabricante mundial de semiconductores, la coreana Samsung, ha vuelto a alertar sobre el desfase existente entre oferta y demanda, que está frenando o incluso interrumpiendo la cadena de suministro de distintas industrias, desde la fabricación de automóviles a la de ordenadores y smartphones y la de televisores. Un automóvil incluye más de 100 chips de memoria y entre los fabricantes que han reducido o parado producción en algunas de sus fábricas figuran Volkswagen, General Motors y Honda. En el caso de Samsung, la nevada de febrero en Texas ha causado daños en su fábrica de Austin, que también produce semiconductores, paralizando por el momento la producción. Los problemas en el automóvil se originaron en 2020, cuando los fabricantes retiraron órdenes debido a la parada de sus fábricas, lo que obligó a los suministradores a dirigir su producción a otros sectores, que en 2020 aumentaron fuertemente sus pedidos, fundamentalmente ordenadores, televisores inteligentes, videojuegos y nuevos smartphones. En el caso de Samsung la escasez puede afectar al lanzamiento del nuevo Galaxy Note, que pudiera aplazarse a 2022. Los principales fabricantes mundiales son la taiwanesa TSMC, con una cuota del 50% y que produce para otras compañías de semiconductores, seguida de Samsung y de las estadounidenses Advanced Micro Devices, Intel, Qualcomm y Nvidia. El sector es optimista para una mejora de la situación antes de fin de año.

## Lecciones sobre espectro desde el Reino Unido

Telefónica compró ayer frecuencias en el Reino Unido por una cantidad muy inferior a la que todos los analistas habían previsto. Las buenas noticias se extienden al conjunto de los cuatro operadores móviles que compiten en Reino Unido (BT-EE, Hutchison y Vodafone, además de O2, la filial de la operadora española), que en general han pagado un 50% menos de lo previsto en una subasta muy corta, de sólo tres días, debido a la suma austera que han mostrado las telecos a la hora de gastar dinero. Pero, concretamente en el caso de la banda de 700 MHz, que aún está por licitar en España, Telefónica y sus rivales han pagado, por cada bloque de 2 x 10 MHz, 280 millones de libras, unos 325 millones de euros. Esa cifra es sorprendentemente muy inferior a la que se ha fijado como precio de partida por parte del Gobierno español, que ha situado un bloque en 360 millones y los otros en 400 millones. Es por tanto muy lógico pensar que el precio final será aún sensiblemente superior. El caso británico



Fuente: Bloomberg

demuestra con un ejemplo claro lo que las telecos españolas vienen denunciando: que el precio español es muy caro y que no tiene justificación, sobre todo ante las dificultades financieras que atraviesan las operadoras. Hay que tener en cuenta que el espectro británico será por fuerza más rentable, ya que se explotará en un país mucho más poblado (un 40% más) y mucho más rico, con un PIB que duplica el de España.

# EMPRESAS

## El Gobierno se enfrenta a una ola de demandas por el estado de alarma

**REEQUILIBRIOS/** Concesionarias de infraestructuras, grupos textiles, hostelería y cadenas hoteleras plantean reclamaciones de cientos de millones por los sobrecostes incurridos en 2020 y 2021.

C.M/V.M.O./R.A. Madrid

El Gobierno se enfrenta a una ola de demandas y reclamaciones por los sobrecostes que las empresas han asumido durante la declaración del primer estado de alarma y su posterior ampliación. Grupos de infraestructuras y de servicios, empresas textiles, la hostelería y cadenas hoteleras han emprendido acciones para que el Estado reconozca esos sobrecostes que, en su conjunto, podrían representar miles de millones de euros.

Entre las últimas empresas en mover ficha destacan las cadenas hoteleras Meliá y NH que, como adelantó ayer EXPANSIÓN, exigen reclamaciones por un importe conjunto superior a los 200 millones de euros derivadas de la responsabilidad patrimonial de la Administración (RPA) ante las pérdidas producidas por los cierres masivos de hoteles.

Pero los que iniciaron antes los trámites para reclamar la recuperación de ese negocio perdido fueron los contratistas del Estado. Empresas que se dedican a la explotación de aparcamientos, líneas de autobús, constructoras, estacionamientos regulados, autopistas, contratas de limpieza urbana o áreas de servicio, entre otras actividades, han reclamado por la vía administrativa a los órganos conce-

**Los grupos de infraestructuras van por lo contencioso por tráficos perdidos en el estado de alarma**

**El movimiento de NH y de Meliá ha puesto en alerta a otros sectores para reclamar al Estado**

dentes la recuperación de los sobrecostes asumidos. En algunos casos, estas demandas han sido atendidas, aunque los más perjudicados, según las fuentes consultadas, han sido los grupos de infraestructuras, que denuncian que el Ministerio de Transportes está rechazando los reequilibrios solicitados por las sociedades que explotan concesiones de carreteras.

“El Gobierno adoptó medidas excepcionales que pusieron en peligro la supervivencia de un negocio que, por contrato, tiene derecho a ser reequilibrado”, asegura el directorio de un grupo concesional que ha llevado por la vía contencioso-administrativa a Transportes al no reconocerle ninguna compensación por las caídas de tráfico en sus carreteras.

Grupos como Abertis, Cintra (Ferrovial), Sacyr, Cointer



Una vía de pago prácticamente vacía durante el primer estado de alarma de 2020.

(Azvi), ACS, entre otros, creen que tienen derecho a ser compensados y, por esa razón, ya han presentado o están acumulando facturas para presentar las demandas de reequilibrio una vez venza el estado de alarma el próximo 9 de mayo.

### Decretos de 2020

Lo que encendió al sector fue el Decreto-ley 26/2020 de 7 de julio, de medidas de reactivación económica para hacer

frente al impacto del Covid-19 en los ámbitos de transportes y vivienda. En esta norma, el Gobierno determinó el reequilibrio económico-financiero de las concesiones de autopistas de peaje, autovías de primera generación y áreas de servicio.

Con el decreto, el Gobierno no solo esquivó las obligaciones contractuales sino que estableció un mecanismo nuevo para determinar el importe del reequilibrio. Para empe-

zar, quedaron fuera de las compensaciones todas aquellas concesiones que, a pesar de haber perdido tráfico, conservasen un margen bruto de explotación positivo. Para las concesiones con márgenes negativos, el Gobierno delimitó importes a los tres meses de estado de alarma y determinó que la forma de pago sería mediante plazo de explotación. “El Estado ha echado sobre la espalda de las concesionarias la factura del estado

### AYUDAS

El Gobierno sí ha dispuesto ayudas a empresas como los ERTE, el plan para pymes de 11.000 millones o el fondo de Sepi.

de alarma”, indican desde el sector, que acusa al Gobierno de beneficiarse doblemente, ya que “a las concesiones con resultados operativos positivos nos obligan a reservar una parte para atender créditos participativos del Estado”.

La gran bestia negra de los contratistas públicos ha sido Aena, que desde el principio de la cuarentena sanitaria forzó a sus proveedores a aceptar nuevas condiciones para afrontar por el cierre de aeropuertos y suspensión de vuelos. La batalla comenzó con una serie de instrucciones del gestor aeroportuario para que sus proveedores renunciasen a compensaciones por la paralización de los trabajos. “El grupo estatal nos pide la limpieza de todo el aeropuerto pero solo nos paga por el número de pasajeros gestionados cuando las terminales están vacías”, denuncia uno de los contratistas de Aena. El grupo aeroportuario controlado por el Estado, al igual que el resto de empresas públicas, ha resistido la pandemia sin plantear ERTE entre sus trabajadores.

No todas las concesionarias del Estado han recibido el mismo trato de la administración. Los operadores de transporte regular de viajeros en autobús urbano e interur-

> Pasa a pág. siguiente

 **MECALUX**

Almacenes automáticos  
que multiplican la productividad

902 31 32 42

 [mecalux.es](http://mecalux.es)



**Hay sectores, como las líneas de autobús, que sí han sido compensados por el Estado**

< Viene de pág. anterior

bano, por ejemplo, obtuvieron el año pasado 800 millones de euros para compensar las obligaciones de servicio público por las restricciones de movilidad. Además, grupos como Alsa, Arriva o Avanza, entre otros, recibieron en 2020 9,5 millones para reequilibrar concesiones estatales y el Gobierno las ha vuelto a reequilibrar este año con una partida de más de 20 millones.

#### Ayudas comprometidas

Ayer, el secretario de Estado de Infraestructuras, Pedro Saura, avanzó a las empresas, durante la presentación de un informe de KPMG para la patronal Confebus, que están comprometidos otros 3.600 millones de euros para ayudar a la transformación del sector. Estos fondos se destinarán, entre otros capítulos, a la compra de flota menos contaminante, digitalización o para la construcción de nuevos intercambiadores o vías Bus-Vao.

En el ámbito del comercio, la patronal textil Acotex reconoce que ha iniciado contactos con asesores legales para valorar la puesta en marcha de acciones similares a NH y Meliá. "Lo estamos estudiando. No lo descartamos para nada, aunque todavía no hemos tomado una decisión al respecto", indicó ayer su presidente, Eduardo Zamácola.

El sector calcula que los cierres y restricciones al comercio provocados por la pandemia le han provocado hasta el momento una pérdida de facturación de 9.000 millones, de los que 2.500 millones se dejaron de ingresar entre marzo y mayo, cuando el primer estado de alarma impidió que se pudieran abrir sus establecimientos al no ser considerados como sector esencial. Algunos de los principales grupos textiles nacionales, que por el momento no quieren aparecer públicamente, indicaron ayer que estudiarán de cerca los acontecimientos para valorar si desarrollan acciones legales o no, aunque reconocieron que esta posibilidad no está aún encima de la mesa.

Por otro lado, más de un millar de restaurantes, cafeterías, hoteles y bares, asesorados por Cremades & Calvo-Sotelo, han iniciado una cruzada para reclamar una compensación.

# Abengoa pide rescate a la Sepi para vender sus activos sanos a un fondo

**AYUDA DE 249 MILLONES/** La filial Abenewco 1, con su matriz en concurso y necesitada de refinanciación urgente, arma una operación en torno a las ayudas públicas y al fondo oportunista americano TerraMar.

I. de las Heras/M.Á.Patiño.  
Madrid

Abenewco, la filial de Abengoa a la que se traspasaron los activos más valiosos de la matriz, ha solicitado 249 millones de euros a la Sepi como parte de un plan en el que el fondo oportunista estadounidense TerraMar se hará con el 70% del capital por 200 millones de euros y propiciará la salida de los acreedores y minoritarios atrapados en la empresa. Como en capítulos anteriores, la banca también tendrá que poner de su parte en un arreglo que, de nuevo, se presenta urgente y enrevesado.

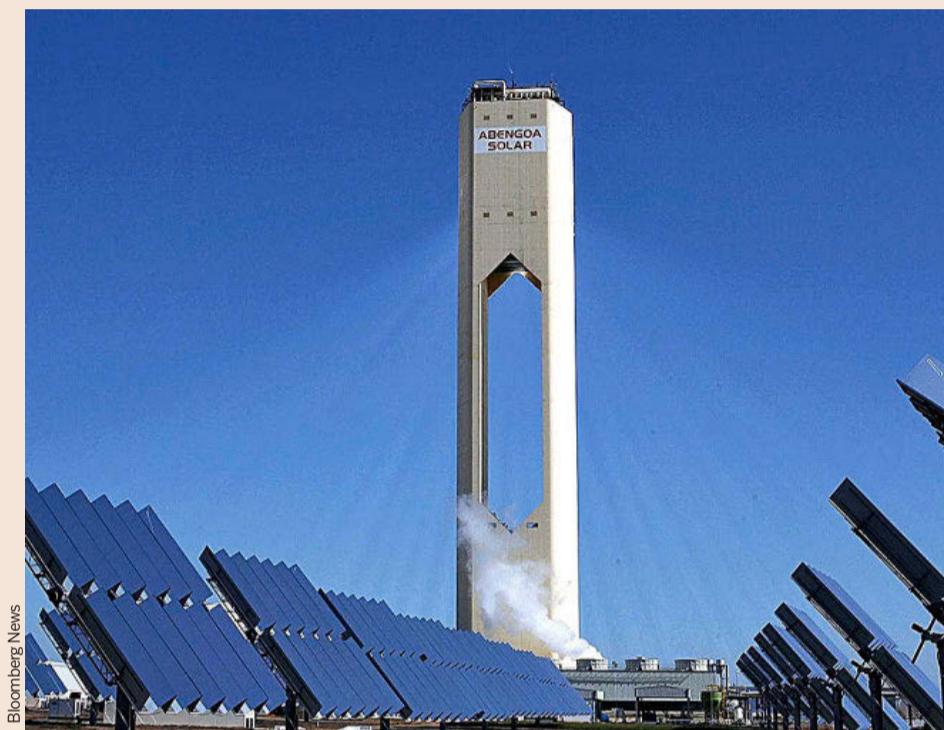
La solicitud de los 249 millones –a partir de 250 millones de euros la operación requiere análisis de Competencia en Bruselas– quedó ayer registrada en la Sepi. Llega después de que el Consejo de Ministros haya dado el visto bueno a cuatro rescates con cargo a los 10.000 millones de euros del Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas. Son los de Air Europa (475 millones de euros), Duro Felguera (120 millones), Plus Ultra (53 millones) y Ávoris (320 millones).

Si el rescate de Duro Felguera despertó suspicacias por la situación de la empresa –ya en crisis antes del Covid–, y el de Plus Ultra tampoco quedó exento de polémica –el PP ha presentado varias preguntas en el Congreso acerca de la relación entre la aerolínea y el Gobierno venezolano–, el de Abenewco también puede resultar espinoso para la Sepi.

Las fuentes consultadas advierten de que el Gobierno buscará un interlocutor fiable en Abenewco para negociar una solución. Quiere que se aclare la situación interna de la empresa y que haya ciertas garantías en torno a la firma oportunista estadounidense TerraMar.

En casos anteriores, los gestores de Duro Felguera o Air Europa, o incluso el Principado de Asturias en el primero de los casos, han ejercido de

**El Gobierno busca un interlocutor fiable para negociar el rescate de los activos**



Abengoa registró unas pérdidas de 542 millones en 2019.

valedores capaces de desbloquear las negociaciones y propiciar acuerdos con el Gobierno. En Abengoa, la Junta de Andalucía se descolgó de los planes anteriores para evitar la quiebra. La Sepi se está implicando en la gestión de las rescatadas, a menudo mediante el nombramiento de consejeros o influyendo en la designación del consejero delegado.

La ayuda no la pide en este caso Abengoa SA, que se declaró el 22 de febrero en concurso de acreedores con una deuda cercana a 6.000 millones de euros, de los que unos 1.200 millones corresponden a 7.000 proveedores. La empresa se encuentra estos días a

#### KPMG y EY están entre los aspirantes a administrar el concurso de la matriz

la espera de que se designe administrador concursal.

#### 45 solicitudes

La CNMV ya ha recibido 45 solicitudes para desempeñar esta labor, entre ellas las de EY, KPMG y FTI. Tras recibir propuestas de potenciales interesados, el organismo supervisor debe presentar una terna de candidatos al juez que tramita el concurso, Miguel Ángel Navarro, titular de

la sección tercera del Tribunal de Instancia Mercantil de Sevilla.

Mientras se definen los términos del concurso, los accionistas minoritarios de Abengoa, que tienen el control del consejo de administración de Abenewco, no han dejado de buscar el rescate de la Sepi. Lo han hecho incluso decididos a aportar fondos propios en una eventual ampliación de capital, según indicaron esta semana en un comunicado.

La nueva Abengoa había entablado "conversaciones y negociaciones con instituciones públicas y entidades privadas" para lograr las ayudas y la ministra de Industria, Reyes Maroto, ha llegado a ase-

**La filial Abenewco agrupa los activos valiosos y la relación contractual con miles de empleados**

gurar que el Gobierno "está trabajando" para poder rescatar a la filial.

A diferencia del caso de la Junta de Andalucía, que alegraba la inexistencia de mecanismos legales para aportar 18 millones, en esta ocasión no existe este impedimento. Fuentes cercanas al proceso aseguran que Abengoa ha llegado a contactar en tres ocasiones con el Gobierno en busca de apoyo de la Sepi, en dos de ellas por iniciativa de los minoritarios.

Abenewco agrupa no solo los activos valiosos de Abengoa y el grueso de los contratos con clientes, sino también la plantilla de la empresa, que a cierre de 2019 se situaba en 14.000 personas en todo el mundo, de las que 2.500 se encuentran en España. Intentar reactivar su refinanciación se ha convertido en uno de los retos financieros y jurídicos del concurso de la matriz. Por ahora, el juez que tramita el concurso de Abengoa SA ha intervenido esta empresa, pero no la filial, que sigue operando con su antigua dirección. Los proveedores han dado de plazo hasta el 31 de marzo para la refinanciación de la filial, cuyos activos funcionan como garantía ante los acreedores.

**La Llave / Página 2**

## TerraMar se quedaría la joya aunque el Estado arriesgue el triple

**El salvamento de Abengoa será una operación difícil de justificar políticamente. La clave es TerraMar Capital, un fondo con sede en Los Ángeles (EEUU) de los llamados oportunistas, también conocidos como fondos buitre, o caballos al acecho, stalking horse, en la jerga financiera. Abengoa, cuya matriz está ahora en concurso de acreedores, ha pedido a la Sepi 249 millones para evitar el colapso de Abenewco 1, filial**

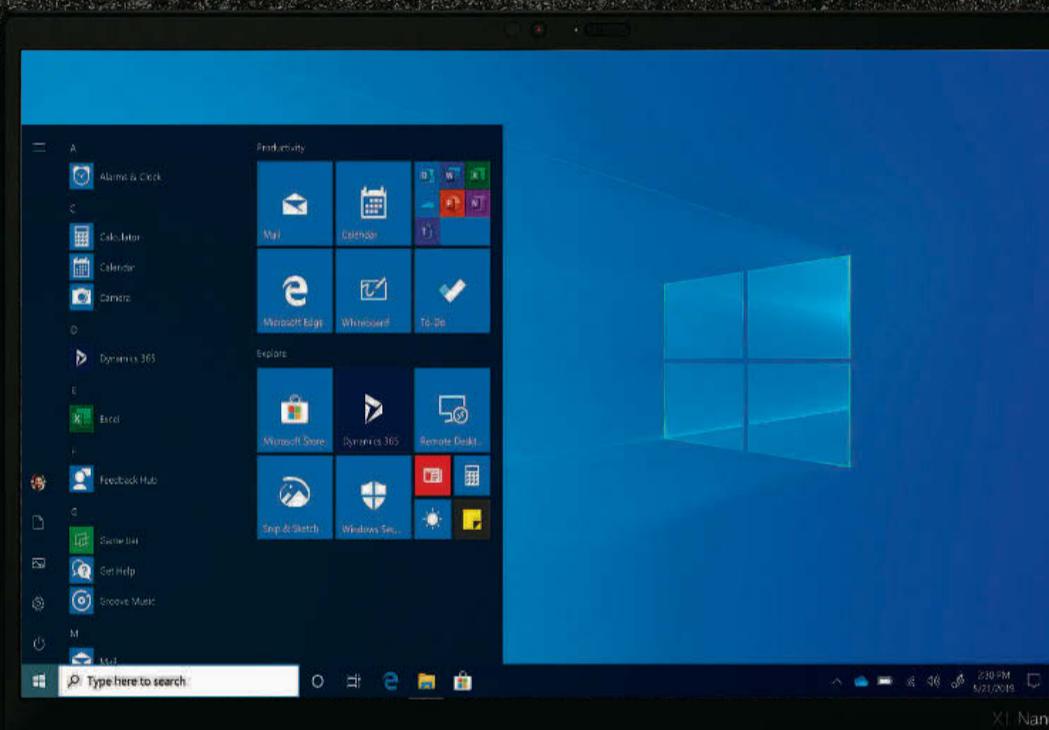
**a la que traspasó los activos más valiosos. Si la Sepi aporta dinero, se activará un plan paralelo en el que TerraMar pondría 200 millones en varias fases. Al final del proceso, que incluye la aportación de entidades como Santander, CaixaBank y Bankia, y quita a proveedores y a bonistas, el 70% del capital de Abenewco 1 quedaría en manos de TerraMar. No se precisa mucha aritmética para preguntarse cómo con**

**200 millones TerraMar se hace con el 70% de la empresa si otros, incluyendo el Estado, ponen más dinero. Ese tipo de fondos nunca han ocultado su apellido: oportunistas. Saben que el valor del dinero oscila en función de su necesidad. TerraMar puede empezar a dar oxígeno mañana. El plan de Abengoa plantea eso. TerraMar primero paga 35 millones de euros. Luego, desembolsaría 115 millones y más tarde otros 50**

**millones, pero siempre bajo una condición. Que salga adelante el plan de refinanciación que se aprobó en 2020 (operación Velocino) y en el que Santander, Caixa, Bankia y otros bancos aportaban 180 millones, y el ICO y el Cesce aportaban 470 millones entre créditos y avales. Con Sepi, ICO y Cesce, el Estado arriesgaría 725 millones, más del triple que lo que arriesgaría TerraMar, pero éste se queda la empresa.**

# El ThinkPad más ligero, diseñado para empresas.

Lenovo



Conoce el ThinkPad® X1 Nano Gen 1.  
Lo que necesitan los equipos de TI  
y los usuarios.

Disponible en  
[www.lenovo.com/es](http://www.lenovo.com/es)



Lenovo recomienda Windows 10 Pro para empresa

## Siemens Gamesa se abre a ofertas por sus fábricas si son “buenas”

Miguel Ángel Patiño. Madrid

El grupo Siemens Gamesa está abierto a recibir ofertas de compra sobre algunos de sus activos de fabricación. Así lo aseguró ayer el consejero delegado de la compañía, Andreas Nauen, en una rueda de prensa posterior a la junta de accionistas del grupo.

Ante la pregunta de si Siemens Gamesa está abierta a recibir ofertas por algunos activos, Nauen dijo que el grupo “siempre está abierto a escuchar ofertas si son buenas”. Los responsables de la compañía matizaron luego que esa afirmación se circunscribe a algunos activos, como podrían ser algunas fábricas, y que en todo caso, mantienen su compromiso con España.

El presidente de Siemens Gamesa, Miguel Ángel López, aseguró que la sede de la compañía seguirá en el País Vasco y que España “sigue siendo un centro de fabricación e I+D tremadamente importante” para el grupo.

Durante su intervención en la junta, López lamentó que la empresa haya tenido que tomar decisiones “difíciles” que han collevado “el cierre de fábricas en España” como las de As Somozas (A Coruña) o Cuenca.

“Nadie desea cerrar fábricas y reducir su plantilla, pero tenemos la responsabilidad de salvaguardar el futuro de toda la compañía, incluyendo nuestra presencia en España” y “el equipo directivo no puede eludir este tipo de decisiones cuando sea preciso”, comentó.

Pese a los cierres anunciados, destacó la importancia de España para la empresa, con 9 fábricas y 4.400 empleados, e insistió en que la sede social continuará en el País Vasco, concretamente en Zamudio.

### Fuera de debate

“Nuestra sede social está en el País Vasco y no tenemos ningún plan para cambiarla ni es algo que se debata”, aseguró. Asimismo, recordó que el pasado año Siemens Gamesa



Andreas Nauen es consejero delegado de Siemens Gamesa.

### El grupo mantiene su compromiso de tener su sede en el País Vasco y “no desea cerrar fábricas”

aumentó un 7% su volumen de compras a proveedores españoles e indicó que están incrementando “significativamente las contrataciones en diferentes áreas, como en la planta de Reinosa”.

### Rentabilidad en 2021

Los responsables de la compañía prevén la vuelta a la rentabilidad este año y cerrar el ejercicio fiscal de 2021 con beneficios, tras las pérdidas históricas registradas en el pasado. Nauen destacó el “robusto” inicio del año registrado al lograr en el primer trimestre del ejercicio fiscal 2021 (que va de octubre a diciembre de 2020) un beneficio de 11 millones de euros. En el pasado ejercicio, el grupo tuvo 918 millones de pérdidas.

Nauen explicó que las plantas en España están ahora dedicadas al negocio *on-shore* (parques eólicos en tierra), pero la empresa analiza cómo ampliarlas al negocio *off-shore*, ahora con un crecimiento exponencial. Nauen dijo que, a corto plazo, la industria mundial de fabricantes eólicos afronta “retos difíciles” y hay “mucha presión”.

### Mucha presión

● Gamesa tuvo un comienzo de ejercicio robusto que contrasta con las pérdidas récord del pasado año.

● Andreas Nauen, consejero delegado del grupo, reconoce que hay retos “difíciles” por delante y “mucha presión”.

## Benjumea y Ribera contratan a Lazard para impulsar Powen

**AUTOCONSUMO ENERGÉTICO/** La compañía encarga la búsqueda de socios que refuerzen el capital y financien su crecimiento.

P.Bravo/M.Á. Patiño. Madrid

Powen, empresa española especializada en electrolineras y autoconsumo energético a través de instalaciones solares, quiere ser un actor protagonista en la histórica revolución tecnológica y de servicios que está experimentando desde hace algunos años el sector de las renovables en España.

Para ello, la compañía, que está participada por la familia Ribera y una de las ramas de la familia Benjumea, ha contratado los servicios del banco de negocios Lazard en calidad de asesor financiero con el objetivo de encontrar uno o varios socios que permitan impulsar su crecimiento, según distintas fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN y ha confirmado la propia Powen.

Las opciones que está estudiando la empresa para reforzar sus recursos propios van desde la entrada en su accionariado de un gran fondo de inversión mediante una ampliación de capital, hasta una posible salida a Bolsa en el MAB –mercado que se ha rebautizado recientemente como BME Growth–, pasando por una fusión con alguna de las numerosas Spac que están interesadas en invertir en territorio nacional. “Todas las alternativas están abiertas”, precisan las fuentes.

### Accionariado

Entre los socios de Powen, que es la marca comercial que utiliza el holding Kishoa, destacan dos sociedades en las que participan, por un lado, los hermanos Ribera (Jon y Francisco), dueños de Gestamp, y por otro Rafael y José Benjumea, ambos fundadores de FRV, también conocida como Fotovoltaic y el primero de ellos presidente actual de la patronal Ugef (Unión Española Fotovoltaica). Estos dos últimos directivos ejercen como presidente y consejero delegado de Powen, respectivamente.

También forman parte del proyecto empresarial otros expertos y empresarios vinculados desde hace tiempo al sector de las renovables, como Jorge Barredo, uno de los



Rafael Benjumea, presidente de Powen.

### OPCIONES

Powen estudia distintas alternativas estratégicas, entre las que se incluye la **entrada de un fondo de inversión** en el accionariado, una posible **salida a Bolsa** o una fusión con alguna de las numerosas **Spac** interesadas en invertir en España.

profesionales del sector fotovoltaico con más reconocimiento en España, pues fue el presidente y uno de los fundadores de X-Elio, adquirida en 2019 por los gigantes de la inversión Brookfield y KKR en una operación multimillonaria. Barredo forma parte en la actualidad de la cúpula directiva de Naturgy, donde está al frente de la división de renovables del grupo que preside Francisco Reynés.

**Jorge Barredo, fundador de X-Elio y director de Naturgy, también participa en el proyecto**

**El millonario francés Jacques Veyrat financia a Capital Energy**

Miguel Ángel Patiño. Madrid

El fondo Eiffel Investment, controlado por el grupo galo Impala, en manos del multimillonario Jacques Veyrat, una de las grandes fortunas de Francia, ha suscrito íntegramente la emisión de un bono de 50 millones de euros realizada por Capital Energy. Es la primera operación de estas características que realiza Capital Energy, uno de los mayores promotores de renovables en España independiente de las grandes eléctricas.

El periodo de vencimiento del bono asciende a 18 meses. Eiffel Investment Group ha usado uno de sus vehículos financieros de financiación puente. Gracias a esta operación Capital Energy obtiene recursos para seguir acometiendo parcialmente las inversiones que requieren algunos de los proyectos renovables más maduros de su cartera en España.

Es un respaldo para la compañía en un momento clave, justo cuando se dispone a sacar adelante su plan de salida a Bolsa. La financiación de Eiffel refuerza el músculo financiero de Capital Energy y le sirve de tarjeta de presentación ante los inversores de cara a su salida a Bolsa.

Eiffel cuenta con más de 3.000 millones de euros de activos bajo gestión. Capital Energy está controlado por la familia Buezas. Destinará los fondos del bono a cinco instalaciones que están en distinto grado de desarrollo: cuatro eólicas y una fotovoltaica que, en conjunto, suman casi 170 megavatios (MW) de potencia instalada. Los parques eólicos, que totalizan 148 MW, se ubican en Asturias, Castilla y León y Andalucía, mientras que la planta solar, de 20 MW de capacidad, se encuentra en Extremadura.

### Más financiación

El grupo fundado por Jesús Martín Buezas indicó ayer que la emisión de este bono abre una nueva vía de captación de recursos, y “se sigue muy de cerca los mercados para analizar otro abanico de instrumentos de financiación a corto, medio y largo plazo”. Tal como adelantó esta semana EXPANSIÓN, Capital Energy ha sellado un acuerdo con General Electric (GE) para que esta compañía le suministre y financie turbinas eólicas por 600 millones.

Es un nuevo día. También para las empresas. Es el día de empezar a recuperar el terreno perdido, de abrir de nuevo, de moverse libremente. Es la hora del optimismo, la esperanza, la ilusión. Y el seguro de crédito tiene una herramienta para ayudar en cada fase de la operación comercial. Es una ayuda que vale por tres. Porque tres luces al final del túnel permiten salir antes de él.

[www.creditoycaucion.es](http://www.creditoycaucion.es)

900 401 401

 Crédito y Caución  
Atradius

Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

**Prevención,  
indemnización,  
recobro.**

**Tres veces más ayuda para salir del eclipse.**



**Magnum Capital vende el grupo de salud mental Ita a Korian**

P. Bravo. Madrid

El fondo español de *private equity* Magnum Capital, capitaneado por Ángel Corcóstegui, ha cerrado con éxito un periodo de cuatro años de inversión en el tercer mayor grupo de salud mental español, Ita Mental Health, con la venta de su participación en la compañía al grupo sanitario francés Korian, especializado en la tercera edad y cotizado en Euronext, que ha estado asesorado por AZ Capital, según informaron las partes en un comunicado en el que no se precisaron los detalles financieros de la transacción.

Ita Mental Health, especializado en diferentes patologías mentales, como desórdenes alimenticios, trastornos de la conducta o adicciones, entre otros, dispone de un total de 39 centros (27 clínicas y 12 centros de día) localizados principalmente en Cataluña, Madrid y Valencia. Se da la circunstancia de que precisamente ayer el diputado de Más País Íñigo Errejón planteó el debate sobre la salud mental en el Congreso de los Diputados y reclamó al Gobierno un plan de acción al respecto.

En los últimos años, de la mano de Magnum Capital, el grupo Ita ha experimentado un importante crecimiento y espera cerrar el vigente ejercicio con ingresos de 50 millones de euros.

De cara al futuro, las previsiones apuntan a crecimientos de ventas de aproximadamente el 15% anual hasta 2024, con la apertura de unos cinco centros cada año. Con esta operación, Korian espera crear un grupo con 250 millones de facturación en 2020, de los cuales 130 millones procederán de España.

“Estamos muy orgullosos de haber contribuido a la expansión de Ita para crear la empresa de referencia en el tratamiento de la salud mental en España”, dijo Alberto Bermejo, socio de Magnum.

Se trata de la tercera desinversión que protagoniza el fondo español en los últimos meses. Hace apenas dos semanas, Magnum firmó el traspaso de la empresa de papeles siliconados Itasa al gigante norteamericano Neenah Paper, mientras que antes, a finales de enero, acordó la venta de su negocio de recobro Lexer a Grupo BC por 150 millones.

# Telefónica gana frecuencias en Reino Unido a bajo precio

**SUBASTA** El espectro de 700 MHz británico se adjudica un 20% más barato que el precio de salida en España, aunque el PIB inglés es el doble que el español.

**Ignacio del Castillo.** Madrid O2, la filial británica de Telefónica, anunció ayer que había logrado aproximadamente un tercio de las frecuencias que se licitaban en la subasta convocada por Ofcom, el regulador británico de las telecomunicaciones y por una cantidad muy inferior a la que esperaba el consenso de los analistas.

Para la filial de Telefónica los analistas esperaban, en total, un desembolso de 700 millones de libras, unos 820 millones de euros, mientras que el pago real comprometido por la española es de casi la mitad, 448 millones de libras, unos 520 millones de euros.

De esta forma, O2 se ha asegurado un tercio de la banda de 700 MHz, que es la que se usará en toda Europa para el 5G, con la intención de mejorar la cobertura en el interior de los edificios en las ciudades y de extender la cobertura en zonas suburbanas y rurales.

En esta banda ha logrado 2 x 10 MHz de espectro pareado, por 280 millones de libras, unos 325 millones de euros, el mismo precio que han pagado BT-EE y Hutchison, que son los otros dos ganadores de frecuencias en esta banda, también por un bloque de 2 x 10 MHz cada uno.

Se denomina espectro pareado y se describen las bandas como 2 x 10 puesto que se adquieren 10 MHz para usar desde la red al usuario y otros



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

## Los bloques de 700 MHz salen a 400 millones en España, un 23% más que el precio británico final

10 MHz que se usan desde el usuario a la red.

**Más barato que en España** Se da la circunstancia de que el precio pagado finalmente por Telefónica, BT-EE y Hutchison por sus frecuencias en esta banda en Reino Unido, se sitúa claramente por debajo del precio de salida que ha fijado en España el Gobierno de Pedro Sánchez para esta misma banda de frecuencias. Por el momento, los precios fijados son de 360 millones de euros para un bloque de 2 x 10 MHz y de 200 millones de euros para los otros cuatro bloques de 2 x 5 MHz, de forma que al configurar un bloque de 2 x 10 MHz, el precio de salida de estos bloques se eleva a 400 millones de euros, un 23% más caro que en Reino Unido.

Los precios de las subastas de espectro se fijan en base a los precios de mercado, pero también se tienen en cuenta el

valor real de las licencias. Y desde ese punto de vista, el valor de las licencias británicas es mucho mayor que el de las españolas. Hay que tener en cuenta que las perspectivas de negocio son mayores en Reino Unido, que tiene una población un 42% superior (67 millones frente a los 47 millones de España), el doble de PIB (2,85 billones de dólares frente a los 1,41 billones de dólares de España) y un PIB per cápita un 70% superior.

Telefónica también se ha asegurado un tercio (40 MHz, por 168 millones de libras, de los 120 Mhz que se licitaban en total) de la banda de 3,5 GHz que, como en España, es la que va a soportar el grueso del tráfico de 5G, aunque sus peores cualidades de propagación hacen de ella una banda destinada a usarse principalmente en las ciudades donde haya una gran cantidad de tráfico.

Telefónica es, junto con BT-EE, la única de las cuatro telcos británicas que logra espectro en las dos bandas, mientras que Vodafone sólo lo ha hecho en la banda de 3,5 GHz, logrando los mismos 40 MHz que Telefónica, aunque un poco más caros (176,4 millones de libras). Hutchison, por su parte, se ha decantado por comprar espectro sólo en la banda de 700 Mhz.

**La Llave / Página 2**

# Telefónica adelanta la junta al 23 de abril y cambia los estatutos

**I. del Castillo.** Madrid

Telefónica ha adelantado la junta general de accionistas, que el pasado año se celebró el 12 de junio, al próximo 23 de abril. El adelanto con respecto a la fecha del pasado ejercicio tiene que ver con la intención de la operadora de rendir explicaciones a los accionistas por la multitud de acuerdos corporativos alcanzados en los últimos meses.

Entre estos pactos figuran la venta de las torres de la filial Telxius a American Tower, por 7.700 millones; la

compra de un tercio de los activos móviles de la brasileña Oi; la creación de una filial al 50% con Allianz, para desplegar fibra en Alemania; la venta del 60% de la filial de fibra en Chile a KKR o la creación de una filial al 50% con el fondo canadiense CDPQ para construir redes de fibra neutral en Brasil.

También se someterá a aprobación el pago del dividendo en la modalidad de *scrip* (acciones) así como la modificación de los estatutos sociales para que, a partir de

ahora, se puedan celebrar las juntas de forma exclusivamente telemática. En 2020 la junta se celebró ya vía telemática amparada en el estado de alarma vigente. La modificación propuesta ahora pretende que se pueda celebrar de forma no presencial sin necesidad de estado de alarma.

**Los nuevos estatutos permitirán que la junta general se celebre de forma sólo telemática**

La junta también procederá a la reelección de cuatro consejeros del grupo, entre ellos su presidente ejecutivo, José María Álvarez-Pallete, cuyo mandato de cuatro años concluye en 2021. Los otros tres vocales para los que se propone la reelección son los independientes Carmen García de Andrés y Francisco Riberas, e Ignacio Moreno, vocal por el BBVA.

Telefónica ha superado de nuevo los 4 euros por título, su valor más alto desde julio de 2020.

**Yoigo lanza un servicio de telemedicina por 6 euros al mes**

**I. del Castillo.** Madrid

La teleco MásMóvil lanzó ayer DoctoGO, un servicio de telemedicina, a través de video o chat, disponible 24 horas al día solo para los clientes de Yoigo, que tendrá un precio único de 6 euros al mes. La tarifa incluye dos adultos y todos los menores de la familia.

Este servicio forma parte de la cartera de productos y servicios de diversificación lanzados por MásMóvil, para Yoigo, la marca que se considera la *premium* del grupo español, y que incluye servicios financieros y bancarios así como el suministro de energía. Inicialmente, el servicio tendrá un periodo de prueba de tres meses gratuitos y sin compromiso de permanencia.

El servicio, accesible a través de los móviles de Yoigo, se está desarrollando en colaboración con dos socios estratégicos: el grupo hospitalario Quirónsalud, como experto en salud y con más de 150 centros sanitarios en España, y Meetingdoctors, una *start up* española, como socio tecnológico especialista en telemedicina, que gestiona más de 100.000 consultas mensuales y tiene más de 300 médicos a disposición de los clientes de Yoigo. Alberto Galaso, responsable de diversificación de MásMóvil, señaló ayer que Meetingdoctors es la mayor plataforma de telemedicina de España.

Si después de la consulta telemática el paciente quiere ir a una atención presencial, puede elegir el sistema público, en cuyo caso tiene que empezar de cero la gestión, o si elige el sistema privado, tiene a su disposición los centros de Quirónsalud, en cuyo caso dispone de un descuento sobre los precios oficiales y además, está vinculado al sistema de citas de Quirón. Galaso explicó ayer que, por ejemplo, una consulta de cardiología en los hospitales Quirón, tiene un coste de 70 euros, pero que a través del servicio DoctorGO, tendrá un descuento y supondrá un coste de 50 euros.

Galaso señaló que MásMóvil está trabajando para añadir nuevas especialidades a las nueve ya disponibles que incluyen pediatría, psicología, ginecología, nutrición y dietética, entrenador personal, sexología, dermatología, cardiológica y alergología.

# La familia March vende la vinícola Alvinesa al fondo británico ICG

Pepe Bravo. Madrid.

Artá Capital, el brazo de *private equity* de la familia March, pone fin a su inversión de cuatro años en Alvinesa Natural Ingredients con la venta, junto a Jesús Cantarero –fundador de la empresa–, de una participación mayoritaria en el accionariado de la compañía al fondo británico ICG, según informaron a EXPANSIÓN fuentes conocedoras.

No han trascendido detalles financieros de la operación, firmada ayer, pero en el mercado se calcula que el valor del 100% del capital de Alvinesa se sitúa en una horquilla de entre 360 y 380 millones de euros, aproximadamente. Jesús Cantarero, dueño hasta ahora del 64% del accionariado –Artá tenía el 36% restante–, finalmente ha accedido a la petición de reinvertir en la compañía una parte de los fondos obtenidos con la transacción y se mantendrá como socio de referencia.

Con la firma del acuerdo, ICG, que era uno de los favoritos en el proceso competitivo que organizó Rothschild y es conocido por su inversión en Konecta, se ha impuesto al resto de finalistas: Fremman Capital, Paine Schwartz y Riverside. En fases anteriores de la subasta se quedaron atrás Goldman Sachs y CapVest, como adelantó este periódico.

Alvinesa es un productor de ingredientes a partir de la uva constituido en 1993 en Daimiel (Ciudad Real). En los últimos años se ha afianzado como un referente de innovación en la gestión de los residuos generados por la industria del vino, que transforma en productos de alto valor añadido, como alcoholos vínicos, ácido tartárico, aceite de pepita de uva y antioxidantes y colorantes naturales. La transacción se ha demostrado altamente competitiva, y se ha firmado apenas tres días laborables después de que los finalistas presentaran sus ofertas vinculantes por el activo.

Desde 2017, cuando entró Artá en el accionariado, el beneficio operativo (ebitda) del grupo ha crecido un 250%, acometiendo inversiones

en la planta de Daimiel de cerca de 25 millones de euros. Según fuentes financieras, el ebitda anualizado de Alvinesa a cierre de enero fue de unos

22,5 millones de euros, con una facturación a esta fecha de 67,2 millones en los últimos doce meses (72,7 millones a cierre de julio 2020).

Las previsiones apuntan a que la empresa finalizará su ejercicio fiscal 2020/2021 el próximo mes de julio con un ebitda recurrente de 29,9 mi-

llones al que hay que añadir unos 10 millones del programa de subvenciones para la destilación de vino en caso de crisis, con cargo al FEAGA.

sdg



Alvinesa está especializada en productos a partir de la uva.



**Jesús Cantarero,  
fundador de la  
empresa, seguirá en  
el capital como socio  
de referencia de ICG**

**ESTO ES  
MUY FÁCIL.**

**VENTE  
A LA MUTUA  
Y TE BAJAMOS  
EL PRECIO DE  
CUALQUIERA DE  
TUS SEGUROS.**

**SEA CUAL SEA.**



**MUTUA MADRILEÑA**  
**900 555 555**  
[www.mutua.es](http://www.mutua.es)

**ESTO ES MUY FÁCIL.  
ESTO ES LA MUTUA.**

Seguros de motor, hogar y vida riesgo de Mutua Madrileña. Sujetos a normas de suscripción solo para primera anualidad de nuevas contrataciones de consumidores entre 01/12/2020 y 30/06/2021. Descuento mínimo de 10€. No aplicable a riesgos anteriormente asegurados. Bases en [mutua.es](http://mutua.es)

# El 'caso Larios' aviva la guerra por el control de Itínere

**ARBITRAJE/** La sentencia del Constitucional blindando los laudos eleva la presión de Globalvia sobre Corsair y APG.

C. Morán / R. Casado. Madrid. Itínere lleva tres años bajo el fuego cruzado de sus principales accionistas y sin un plan de crecimiento que saque al grupo del letargo en el que se encuentra desde hace ya décadas. La concesionaria está controlada por los fondos Corsair y APG, que declaran un 60%. El 40% restante es de Globalvia, que no tiene representación en el consejo y que pelea en los tribunales por recuperar el 15,5% que Sacyr vendió en 2019 a APG y Corsair por 202 millones de euros.

Esta guerra de accionistas podría decantarse por una de las partes si los tribunales se ciñen a la reciente sentencia del Constitucional que, en febrero de este año, blindó los laudos arbitrales frente a las resoluciones judiciales. La sentencia del alto tribunal sobre el denominado *caso Larios* (la guerra familiar por el control de la fortuna del marqués de Paúl) representa, según los juristas consultados, un espaldarazo a las pretensiones de Globalvia, que en septiembre de 2019 consiguió que la Corte de Arbitraje de Madrid declarase nulo el acuerdo de accionistas que Corsair invocó para ejercer el derecho de primera oferta sobre las acciones de Sacyr que, previamente, había acordado vender a Globalvia.

La ejecución de ese laudo, junto con el que fuerza la disolución de la sociedad Areicio (el vehículo que Corsair ha empleado hasta ahora para conservar el control de Itínere) podría suponer un giro total en la guerra de socios. Al declararse nula la venta de las acciones de Sacyr, Globalvia exige su adquisición al mismo precio que pagó APG en 2019. Con esta



Puente de Rande, de la autopista del Atlántico de Itínere.

## Corsair, a través de Lazard, presentó una oferta por el 40% de Itínere que Globalvia rechazó

participación, la concesionaria controlada por los fondos Optrust (Canadá), Pggm (Países Bajos) y USS (Reino Unido) pasaría a controlar el 55,5% de Itínere y podría tomar la mayoría del consejo de la concesionaria.

### Oferta de compra

Ante este riesgo, Corsair, Sacyr y Liberbank presentaron una petición de nulidad del laudo dictado por la Corte de Arbitraje de Madrid ante el Tribunal Superior de Justicia de Madrid. El TSJM, que todavía no se ha pronunciado, tendrá que hacerlo justo cuando el Constitucional ha puesto en tela de

juicio las resoluciones que, especialmente, este tribunal ha dictado contra varios laudos de la corte de Madrid.

Según las fuentes financieras consultadas, Corsair ha intentado resolver este conflicto de manera amistosa con Globalvia, planteando una oferta de compra de su participación. En concreto, el fondo de inversión estadounidense contrató los servicios del banco de negocios Lazard para levantar fondos con este propósito o encontrar socios dispuestos a abordar esta operación. Globalvia, que pagó 560 millones de euros por el 40% de Itínere, no ha aceptado la oferta a la espera de ganar en el frente judicial.

Por otro lado, el acceso de Globalvia al consejo de Itínere está bloqueado tras la sentencia del tribunal de Bilbao, que ha sido apelada en la Audiencia Provincial.

## Cara y cruz de la moneda

- Dos laudos amparan la versión de Globalvia sobre la nulidad del acuerdo de socios de Itínere desde febrero de 2018.

- El juzgado de primera instancia de Bilbao ha rechazado el derecho de Globalvia a acceder al consejo de Itínere.

- Ambas resoluciones han sido recurridas por cada una de las partes, lo que supondrá, probablemente, años de pleitos.

# El Corte Inglés, Telefónica y Repsol siguen a Amazon



PEÓN DE DAMA

Manuel del Pozo

mdepsolo@expansion.com

Jeff Bezos tiene una obsesión enfermiza: conocer al cliente. Es uno de los grandes secretos del éxito de Amazon. El gigante digital ha lanzado multitud de productos y servicios –algunos fallidos– para indagar en la mente del consumidor y perfeccionar una estrategia empresarial de gestión del cliente que ha revolucionado el mundo de los negocios.

El Corte Inglés, Repsol y Telefónica están siguiendo sus pasos y han comenzado ahora a intentar sacar partido a la gestión de sus millones de clientes. El Corte Inglés recibe cada año 700 millones de visitantes en sus establecimientos y 11 millones de españoles tienen su tarjeta. Repsol cuenta con 25 millones de usuarios que habitualmente pasan por sus gasolineras. Y Telefónica tiene 340 millones de clientes en el mundo, de los que más de 30 millones están en España.

Con estas espectaculares cifras, lo extraño es que hasta ahora los tres grupos no se hayan lanzado a ofrecer nuevos productos y servicios aprovechando el conocimiento que, sin duda, tienen de sus consumidores. Saben cuánto, dónde y cómo compran, en qué gasolineras repostan sus vehículos y sus consumos de móvil y de Internet. Con estos datos, Jeff Bezos y Mark Zuckerberg habrían hecho un gran negocio.

Porque las Big Tech han sido unas maestras primero en conocer a los clientes y luego en ofrecerles todo tipo de artículos. Recordemos que Amazon comenzó vendiendo libros y fue añadiendo servicios hasta convertirse en el gigante online que es en la actualidad.

El Corte Inglés, Repsol y Telefónica están diversificando y acaban de entrar a competir en sectores que están alejados de sus negocios principales, aunque se trata de productos y servicios complementarios y útiles para sus clientes tradicionales. Los procesos de diversificación de estos tres grandes grupos españoles están también impulsados por la crisis del Covid y por los profundos cambios estructurales que se están produciendo en los mercados donde operan El Corte Inglés, Repsol y Telefónica.

## Teléfono, luz y gas Sweno

El Corte Inglés ha puesto en marcha la mayor transformación de sus más de 80 años de historia. Ya lucha, por fin, de tú a tú con Amazon en el comercio online y se ha lanzado a vender a sus clientes telefonía, luz y gas con la nueva marca Sweno, al tiempo que entra a competir en los negocios de alarmas y seguridad para el hogar. Una reinención en toda regla.

Esta estrategia online de El Corte Inglés ha empezado a dar sus frutos y en el primer semestre de su ejercicio ha vendido por Internet un 50% más que en todo 2019. El grupo ha lanzado el proyecto *El Corte Inglés en tu bolsillo*, que consiste en poner a disposición de todos sus clientes de forma digital y en cualquier lugar de España sus productos y servicios.

Su transformación disruptiva supondrá tam-

bien la reconversión de algunos de sus establecimientos en *dark stores*, que es como se conocen en la jerga comercial a los almacenes destinados exclusivamente a la gestión de los pedidos online. El Corte Inglés ha inaugurado este nuevo concepto en la localidad guipuzcoana de Eibar, que le servirá como banco de pruebas. Este establecimiento dejará de vender productos de forma presencial y se convertirá en un almacén para gestionar todos los pedidos online de sus clientes en el País Vasco.

## Repsol apuesta por el verde

No menos disruptivo es el proceso puesto en marcha por Repsol, que incluye no sólo la diversificación hacia otros sectores como la luz, el gas, las renovables y el coche eléctrico, sino también un cambio drástico en los servicios que ofrece en sus 4.300 gasolineras y tiendas de conveniencia. La primera petrolera de España es consciente de que se acerca el fin de la era del crudo y que ha llegado el momento de reinventarse en una compañía energética verde. De hecho, ha puesto en marcha varios proyectos de hidrógeno y se está haciendo fuerte en servicios digitales y en la recarga del coche eléctrico.

Cuenta con dos millones de usuarios de su sistema de pago telemático Waylet y posee la mayor red de recarga de vehículos eléctricos, con más de 1.500 puntos. Su objetivo es fidelizar a sus 25 millones de clientes para que Repsol sea su marca de referencia en todo lo relacionado con la energía, y poder realizar así ventas cruzadas.

Para acelerar estos planes de diversificación de forma más rentable y eficiente, Repsol busca socios tanto para su filial de energías renovables como para su negocio comercial.

## Telefónica entrará en energía

Telefónica también está buscando diversificar sus fuentes de ingresos y potenciar los procesos de relación con el cliente. A finales del pasado mes de enero reorganizó su estructura y creó la nueva área de Multimarcas, Experiencia y Políticas de Clientes, que concentrará la estrategia de Telefónica en la gestión de los usuarios para sus marcas Movistar, O2 y Tuenti.

Para los nuevos negocios, la operadora ha constituido la dirección de e-Verticals. Telefónica ya ha creado Movistar Salud en alianza con la norteamericana Teladoc Health para prestar servicios de telemedicina, también comercializa paneles solares y en 2019 desembarcó en el mercado de la seguridad con la compra del 50% de Prosegur Alarms. Su próximo paso será la entrada en el mercado de la energía.

Emilio Gayo, presidente de Telefónica España, resume muy bien la nueva estrategia de El Corte Inglés, Repsol y Telefónica: "Hay que potenciar áreas críticas, como la de clientes o la de diversificación de negocios. Tenemos que buscar mejores productos y servicios para lograr una óptima experiencia del consumidor. El cliente no depende de nosotros, nosotros dependemos de él. No le hacemos un favor al ofrecerle nuestros productos, es el cliente quien nos hace un favor al darnos la oportunidad de ofrecérselos". Las empresas deben tomar buena nota.

# Parlem prepara su salida al BME Growth tras una emisión de bonos

C.M. Puigsegur/E. Galián.

Madrid/Barcelona

Parlem Telecom acaba de emitir un bono convertible por tres millones de euros en colaboración con la gestora de capital de riesgo Inveready. La operación supone la antecilla de su salida a Bolsa en el BME Growth, el mercado de valores español orientado a pymes en crecimiento. Hace un año, la empresa se incorporó ya al Entorno Pre-Mercado de BME.

Inveready, como uno de los principales accionistas de la operadora catalana, se ha encargado de liderar la suscripción del bono junto con otros inversores de referencia de Parlem. La gestora, presidida por Josep Maria Echarri y con sede en San Sebastián, cuenta con 136 compañías en su portfolio y más de 400 millones en activos bajo gestión.

Parlem Telecom remarca que esta financiación servirá para sufragar su expansión territorial. Por un lado, la teleoperadora tiene entre sus planes la apertura de decenas de tiendas físicas en Cataluña. Actualmente cuenta con tres establecimientos en Barcelona, Lleida y Reus, y su objetivo es ganar en capilaridad para mejorar su notoriedad dentro del mercado de las telecomunicaciones.

Parlem también prevé financiar con el capital del bono la adquisición de "pequeñas empresas" para reforzar "su oferta de servicios específicos a empresas". El vencimiento de este bono convertible se producirá en el 2026.

## Asesoría jurídica

Xavi Muñoz Bellvehí, socio de Ecija y secretario del consejo de la compañía, se ha hecho cargo de la asesoría jurídica de la operación. Muñoz destaca que "estas obligaciones con las que ahora se financia la sociedad se pueden convertir a capital dentro de unos años si los inversores lo deciden". Este despacho está especializado en TMT (tecnología, medios y telecomunicaciones), área que constituye casi el 50% de su facturación.

Junto con Inveready, Parlem tiene otros dos accionistas principales. Así, con Er-

nest Pérez-Mas, fundador y CEO de la compañía, y Ona Capital, sociedad de capital riesgo vinculada a Bon Preu Esclat, suman el 59% del ac-

cionariado de la operadora. El resto está en manos de socios privados, *family office* catalanes e inversores de la plataforma de inversión The

Crowd Angel –renombrada recientemente como Dozen Investments–.

Fundada en 2014, Parlem ha querido posicionarse co-

mo la operadora de referencia en Cataluña. La firma, que en 2019 facturó casi 11 millones de euros, usa el catalán como lengua preferente.

Elena Ramón



Ernest Pérez-Mas, consejero delegado de Parlem Telecom.

# Alimentación y distribución

**Expansión lanza una nueva newsletter semanal sobre la industria alimentaria.**

La nueva newsletter Expansión Alimentación y Distribución informará todos los miércoles sobre las empresas de alimentación y bebidas, las cadenas de distribución, las operaciones de fusión y adquisición españolas e internacionales, las tendencias en el consumo, la investigación alimentaria, la evolución de las materias primas y los cambios legislativos en España y en el conjunto de Europa.

Expansión Alimentación y Distribución, newsletter coordinada por la periodista especializada Julia Brines, seleccionará los mejores contenidos sobre la actividad del sector de alimentación de Expansión, Financial Times y otras fuentes informativas internacionales.

Una herramienta imprescindible para los directivos, inversores, consultores y lectores en general interesados en esta importante actividad económica.

**Cada miércoles en su email**

Suscríbase ahora en

<https://seguro.expansion.com/newsletters.html>



**Expansión**

## González Byass baja ventas un 9,5%, hasta los 216,5 millones

Víctor M. Osorio. Madrid

González Byass, el dueño de Beronia, Tío Pepe o Vilarnau, entre otras bodegas, salva uno de los años más complicados de su historia con una caída de su negocio aceptable. El grupo finalizó su ejercicio 2020 –el pasado agosto– con unas ventas brutas de 279,6 millones de euros, un 9,5% menos, gracias a “la diversificación geográfica y de negocios” de la compañía, que le permitió amortiguar el impacto de la pandemia.

Sus ventas netas fueron de 216,4 millones de euros, también un 9,5% menos, mientras que el resultado bruto de explotación (ebitda) fue de 20,7 millones, un 27% menos.

La caída del negocio puso fin durante el año pasado a una década continuada de crecimiento para González Byass. El grupo se vio afectado por la pandemia sobre todo en España, debido al peso del canal de hostelería sobre sus ventas en el mercado doméstico, aunque su comportamiento en el exterior, donde la empresa hace el 73% de su negocio, frenó la caída.

“Las distribuidoras propias (Iberia, Estados Unidos, México y Reino Unido) han sido todas rentables en sus resultados consolidados. Además, los canales de alimentación y online han crecido significativamente, especialmente en el Reino Unido, mercado en el que el negocio ha aumentado a doble dígito”, explicó ayer la compañía.



González Byass es el dueño de Tío Pepe.

### Su negocio exterior amortigua la caída de ventas, mientras que el ebitda retrocede un 27%

La empresa, que utilizó sus instalaciones durante el año pasado para fabricar 55.000 litros de gel hidroalcohólico, no frenó varios de sus proyectos estrella por la irrupción del Covid. El grupo ha finalizado su nueva bodega de Beronia en Rioja y ha inaugurado el Hotel Bodega Tío Pepe en Jerez de la Frontera.

La compañía está además enfocada a aumentar el peso de las energías renovables sobre el total de su consumo. Suponen ya entre el 25% y el 60% de toda la energía que necesitan sus seis bodegas.

## Beer&Food compra la marca Tony Roma's

V.M.O. Madrid

Beer&Food, el grupo de restauración controlado por el fondo de inversión Abac Solutions, anunció ayer la compra de la marca Tony Roma's en España, Francia, Portugal y Andorra. La compañía ya era masterfranquiada de Romacorp, el dueño de Tony Roma's a nivel mundial, desde 2018, gestionando sus restaurantes en los cuatro mercados citados y convirtiéndola en una de sus puntas de lanza junto a Tommy Mel's, Carl's Jr o La Chelinda.

“La compra nos permitirá tener una total autonomía y flexibilidad para hacer crecer

una de nuestras marcas más estratégicas, tanto a nivel nacional como internacional, algo fundamental en estos momentos. Con esta operación, consolidamos nuestro liderazgo y fortalecemos aún más nuestro portfolio de marcas propias”, señaló ayer Sergio Rivas, CEO de Beer&Food.

El grupo, con 433 establecimientos en sus distintos mercados, acaba de comenzar a franquiciar *dark kitchens* a nivel nacional, un proyecto que ha ido unido a la creación de 10 marcas virtuales destinadas al *delivery*. La compañía facturó 227 millones en 2019, el último año con datos.

## Leroy Merlin España dispara un 58% su beneficio pese al Covid

**GANA 100,2 MILLONES EN 2020/** Mantuvo sus ventas en 2.560 millones, mientras redujo gastos e inversiones al máximo.

Víctor M. Osorio. Madrid

“Vamos a salir fortalecidos de la pandemia”, afirma Alain Ryckeboer, CEO de Leroy Merlin España. La compañía cerró 2020 con unas ventas de 2.650 millones, sólo tres millones menos que un año antes, pese a tener sus tiendas cerradas durante meses.

El grupo tuvo un impacto negativo de la pandemia en sus secciones de cocina y baño, mientras que las categorías de jardín y pintura fueron las que mejor se comportaron. El mantenimiento de la cifra de venta se vio impulsado gracias al fuerte incremento de lo que la empresa llama venta a distancia, que alcanzó los 160,1 millones.

Esta cifra se divide en dos canales. Por un lado, Leroy Merlin lanzó el año pasado la venta telefónica, que antes no tenía, lo que le generó unos ingresos de 69,1 millones. Se puso en marcha en tres días y ha superado los 460.000 pedidos en 2020.

Además, el grupo creció un 51,9% online, hasta los 91 millones. “Su potencial de crecimiento es enorme. Tenemos 210 millones de visitantes a nuestras webs, frente a 43,2 millones en las tiendas. Esperamos que suponga al menos el 10% de los ingresos entre uno y dos años”, explicó ayer Ryckeboer.

La otra nueva vía de ingresos es el salto de la cadena al segmento del cliente profesional. “Supone ya el 6% de las ventas, pero creemos que puede ser mucho mayor porque los profesionales representan el 50% del mercado. No buscamos ser la primera opción de este tipo de clientes, pero sí que nos tengan en cuenta”, indicó el directivo.

### Dispara el beneficio

Leroy Merlin asegura que 2020 tuvo cuatro períodos. Sus ventas crecieron un 6,8% en enero y un 14% en febrero, pero el estallido de la pande-

**Su negocio de venta a distancia (online y teléfono) facturó 160 millones y palió la caída de las tiendas**



Imagen de una tienda de Leroy Merlin.

### Abrirá dos nuevos tipos de tienda: un Leroy Merlin Express en Madrid y una de jardín en Palma

te mejora del negocio desde mediados de febrero, que en lo que va de marzo se ha traducido en crecimientos por encima del 30%.

La compañía espera recuperar este año su ritmo inversor, con 108 millones. Tiene previsto abrir tres establecimientos de gran tamaño y finalizar la absorción de Aki con 17 transformaciones.

Además, prepara nuevos formatos de tienda. Leroy Merlin abrirá un nuevo concepto en Palma de Mallorca enfocado íntegramente a los muebles de jardín y lanzará un Leroy Merlin Express en el centro de Madrid. “Nuestra visión es multiplicar las tiendas de proximidad”, dijo ayer.

El otro gran objetivo es acelerar su crecimiento digital. El grupo abrirá en Valencia un almacén para reducir sus entregas de objetos voluminosos a 24 horas e instalará el *click & collect* en todas las tiendas. Su número de referencias online se multiplicará: de 87.000 a 180.000. Por último, Hogami, su servicio para poner en contacto a profesionales con clientes, se extenderá a siete ciudades.

Los súper de Hiperber vendieron un 15% más el año pasado

K.Ferrero. Alicante

La pandemia ha impulsado las ventas de la cadena de supermercados Hiperber, con sede en Elche (Alicante), creciendo por encima de sus previsiones iniciales del 5%. Cerró 2020 con unas ventas de 170 millones de euros, IVA incluido, con un crecimiento del 15,6% con respecto a 2019.

La cadena de distribución, propiedad de la familia Bernabéu, cerró 2020 con 72 establecimientos, la mayoría en la provincia de Alicante, y una superficie de ventas de 59.814 metros cuadrados. El incremento de la superficie de venta, clave para el crecimiento de facturación en este tipo de cadenas, fue de 621 metros cuadrados más, por la apertura de un nuevo centro en El Altet (Alicante).

También registró un incremento del 5,6% en su plantilla, al cerrar 2020 con 932 empleados, 50 más que en 2019.

Entre las claves de este crecimiento la compañía destaca dos: por un lado, la presencia de sus supermercados en los núcleos urbanos, “ya que esto nos acercó mucho al cliente, que en algunos casos no quería desplazarse por miedo, además de contar con pasillos anchos que permiten guardar la distancia de seguridad”, explica el consejero delegado, José Bernabéu. Por otro lado, su capacidad logística, tras inaugurar un centro en Novelda en 2018, que también le ha permitido atender las necesidades “de gran demanda que se registró en algunos momentos puntuales”, añade el directivo.

### Compras más grandes

La empresa destaca los tres meses de mucho incremento en las ventas, desde la entrada en vigor del estado de alarma, “aunque luego las cifras volvieron a la normalidad”, dice Bernabéu.

La pandemia también generó un cambio en el consumo. Según los datos de la cadena hubo un descenso del 11% en el número de tickets de clientes con respecto al año anterior, lo que significa que los consumidores realizaron menor número de compras, pero de mayor volumen cada una de ellas, sobre todo en los meses que duró el confinamiento. Además, la empresa ha invertido en ampliación de aparcamientos y en ahorro energético.

Barcelona  
coinvertirá  
166 millones  
en renovables  
con 7 grupos

J.Orihuel/D.Casals. Barcelona  
El Ayuntamiento de Barcelona ha elegido a siete compañías del sector energético y firmas de capital riesgo para llevar a cabo conjuntamente inversiones en renovables por un total de 166 millones de euros en la ciudad. El objetivo del programa municipal es elevar la generación de energía verde en la ciudad, principalmente mediante la instalación de placas fotovoltaicas en las cubiertas de edificios públicos y privados.

El consistorio homologó ayer a siete empresas para participar en el programa, todas las que se habían presentado. Entre ellas están Endesa, Naturgy, Iberdrola –a través de Inversiones Financieras Perseo– y el fabricante chino de paneles solares Hengdian Group Dmecg Magnetics.

A estas compañías se añaden tres vehículos inversores: SC Efficiency & Environment Fund II –fondo gestionado por Suma Capital–, Acelera Energía –promovido por el empresario José Luis Morlanares y gestionado por GVC Gaesco– y una alianza entre Intermoney, GNE Finance –participada por la Fundación Repsol– y la plataforma de crowdlending Ecrowd!

El consistorio aportará el 30% del coste del programa que, en una primera fase, ascenderá a 50 millones de euros. El instrumento financiero se dirige a las comunidades de propietarios de los edificios más antiguos –para que puedan instalar placas fotovoltaicas en los tejados y renovar íntegramente sus instalaciones energéticas– y a grandes equipamientos, como polideportivos, hoteles y hospitales. El proyecto ha salido adelante con el apoyo de BComú, PSC, ERC, Junts y el PP.

# La UE amenaza con vetar los envíos de vacunas a Reino Unido

**ASTRAZENECA/** Von der Leyen pide “reciprocidad” a Londres y advierte de que usará “cualquier instrumento” para lograrlo.

**Francisco R. Checa.** Bruselas  
Nuevo capítulo de las tensiones pos-Brexit entre la UE y Reino Unido y una vez más a cuenta de las exportaciones de vacunas. La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, amenazó ayer con bloquear los envíos de vacunas al otro lado del Canal “si no hay reciprocidad”. El Ejecutivo comunitario advirtió así de que podría endurecer aún más las exportaciones de vacunas contra el Covid-19 ante los problemas que está teniendo AstraZeneca para cumplir con las entregas previstas en la UE.

“Estamos en la crisis del siglo y la situación epidemiológica está empeorando”, alertó Von der Leyen, que insistió en que si la situación no cambia “tendremos que reflexionar sobre las exportaciones de vacunas a los países que también están produciéndolas y tienen unas tasas de vacunación más altas que nosotros”.

Von der Leyen apuntó así a Reino Unido y puso sobre la mesa datos para justificar su nueva andanada. La presidenta de la Comisión señaló que el país, que dejó de pertenecer a la UE al inicio de este año y que ya tiene al 36% de la población con al menos una dosis inyectada, ha recibido unos 10 millones de vacunas procedentes de la UE, “mientras seguimos esperando que

**Von der Leyen critica que “todavía estamos esperando que lleguen vacunas desde Reino Unido”**



Von der Leyen, durante la comparecencia de ayer en Bruselas.

## La pelea por las vacunas

- Reino Unido es el país que más vacunas ha recibido de la UE con 10 millones de dosis.
- AstraZeneca entregará tan solo 70 de los 180 millones de vacunas previstas hasta junio.

vengan vacunas” desde tierras británicas, donde también se fabrican las dosis de AstraZeneca y cuyas fábricas están recogidas en el contrato que tiene con Bruselas.

Reino Unido es el país que más dosis ha recibido en las seis semanas que lleva activo el mecanismo para controlar las exportaciones de vacunas, de los 33 a los que la UE ha permitido enviar vacunas y por eso Von der Leyen quiere ver “reciprocidad y proporcionalidad”. “Estamos preparados para utilizar cualquier instrumento para conseguirlo”, advirtió Von der Leyen. En total, la UE ha exportado

41 millones de dosis. El Gobierno británico espera que Bruselas mantenga su compromiso de mantener las exportaciones que están bajo contrato.

Von der Leyen también puso el punto de mira en la capacidad de AstraZeneca para cumplir con los compromisos contractuales. Destacó que Pfizer y Moderna ya estaban entregando las cantidades pactadas, mientras que AstraZeneca “sólo proporcionará en el segundo trimestre 70 de los 180 millones de dosis” previstos. Bruselas espera ahora recibir 360 millones de dosis entre abril y junio.

# Cisco descarta acudir al MWC y se suma a la lista de ausencias

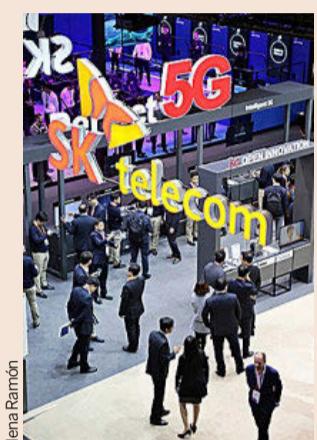
Eric Galián. Barcelona

Cisco Systems ha comunicado a la GSMA, la asociación de operadores de telefonía que organiza el MWC, que no acudirá presencialmente al congreso de móviles de Barcelona por los efectos de la pandemia. El fabricante de equipos de telecomunicaciones se convierte así en la séptima compañía que renuncia a viajar hasta la capital catalana el próximo verano después de Ericsson, Nokia, Sony, Facebook, Oracle y British Telecom. El goteo de bajas de los últimos días ha puesto en duda la viabilidad del certamen y ha despertado los fantasmas de una posible cancelación, como ocurrió el año pasado.

Cisco dijo ayer “lamentar profundamente” la decisión pero, al mismo tiempo, consideró que ésta es la más conveniente “dadas las circunstancias”, según un portavoz de la compañía. A diferencia de Nokia o Facebook, la firma californiana no aclaró si intervendrá en las actividades online del congreso. Por su parte, Deutsche Telekom también estaría analizando qué medidas tomar y podría comunicarlas en los próximos días.

“Todo sigue igual, los planes continúan”, remarcaron ayer fuentes cercanas a la GSMA. Tras hacer público su plan de salud *Committed Community*, que incluye medidas como la obligación de presentar test negativos de Covid-19 por parte de todos los congresistas cada 72 horas, la asociación ha decidido aislar el ruido de las últimas dos semanas y trabajar sin cambios para celebrar el evento entre el 28 de junio y el 1 de julio, como estaba planeado.

La única empresa que se ha comprometido públicamente con el congreso en los últimos días ha sido la estadounidense



Asistentes a la última edición del MWC, en 2019.

**La firma californiana se une así a las bajas de Oracle, Facebook, British Telecom, Sony, Nokia y Ericsson**

TelcoDR, que ocupará el pabellón reservado a Ericsson con 6.000 metros cuadrados de superficie expositiva dedicados a la transformación de la nube pública. En unas declaraciones sorprendentes, su consejera delegada, Danielle Royston, explicó que ha gastado “millones de dólares” en asegurar el espacio de Ericsson y que la empresa sueca se ha retirado porque “no tiene nada nuevo que decir”.

Las grandes compañías españolas, como Telefónica, de momento mantienen silencio. El año pasado, el Gobierno no dudó en excluir a varias de las empresas que se habían descolgado del evento, como Vodafone, Nokia o la propia Ericsson, de una reunión en la delegación del Gobierno en Barcelona con la ministra de Economía, Nadia Calviño. Esta presión estaría dirigida a evitar más deserciones, sobre todo de grupos que trabajan normalmente con la Administración.

XXXII  
**Premios Fondos**  
2021  
Expansion | allfunds

6 de mayo de 2021  
20:00 horas

**Hotel The Westin Palace Madrid**

Plaza de las Cortes, 7  
28014 Madrid

El diario EXPANSIÓN y ALLFUNDS celebrarán el 32 ANIVERSARIO de la Gran Noche de los Fondos de Inversión 2020 donde se destacarán las instituciones de inversión colectiva más rentables y mejor gestionadas del sector. En el transcurso de la cena se hará también entrega del Premio Salmón al mejor valor bursátil de 2020.

Debido a las circunstancias actuales generadas por la pandemia del COVID-19 y teniendo en cuenta las recomendaciones de aforo de las autoridades sanitarias, este año sólo podrán asistir al evento finalistas y premiados. Desde Expansión se pondrán en contacto con ellos un mes antes de la celebración del evento.

Más información en: <https://www.expansion.com>

## Factura un 17% en 2020 pese al Covid

**LANTANIA** El grupo constructor facturó 117 millones de euros en 2020, lo que representa un incremento del 17% respecto al año anterior. Lantania mantiene sus objetivos para 2021 de alcanzar los 145 millones de euros, un 30% más que el año pasado.

## Entrada en el capital de Seaya Ventures

**AQUÍ TU REFORMA** El impulsor de Cabify y Glovo, Seaya Ventures, entra en el capital de la startup Aquí tu reforma. Lo ha hecho en una nueva ronda de financiación que ha levantado tres millones de euros y donde también ha participado la gestora Encomenda Capital.

## Fondo de impacto de 45 millones

**SHIP2B** La gestora Ship2B Ventures, vinculada a la fundación del mismo nombre, ha lanzado un fondo de 45 millones junto al Sabadell y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) que invertirá en startups dedicadas a colectivos vulnerables, cambio climático y fracaso escolar.

## Levantará dos edificios de oficinas

**GMP** La Socimi de la familia Montoro y el fondo de Singapur GIC levantarán dos edificios de oficinas en Madrid tras comprar suelo en Sanchinarro y Méndez Álvaro con una edificabilidad de más de 30.000 metros cuadrados. GMP subraya su objetivo de seguir invirtiendo en 2021.

## Ampía capital en 105 millones

**GREENERGY** El grupo de renovables Greenergy anunció ayer una ampliación de capital acelerada de 105 millones de euros para impulsar su crecimiento. Barclays será el coordinador. En la operación participan BBVA y JB Capital Markets entre otras entidades.

## Se incorpora Joaquín Coronado

**FTI CONSULTING** Joaquín Coronado se ha incorporado a FTI Consulting España y formará parte de los servicios de asesoramiento en reestructuraciones. Coronado ha pasado por compañías como Abengoa, EDP, PwC y Ono, así como Morgan Stanley.

# Uber reconoce a sus conductores en Reino Unido como empleados

**Javier G. Fernández. Madrid**  
Giro de 180 grados en la política laboral de Uber en Reino Unido. La plataforma norteamericana de transporte anunció ayer que reclasificará a sus conductores en el país como trabajadores con derecho a una serie de prestaciones como obtener un salario mínimo o disfrutar de vacaciones pagadas.

La decisión significa que los aproximadamente 70.000 chóferes de Uber en Reino Unido tendrán derecho por primera vez a vacaciones pagadas, equivalentes al 12,07% de sus ingresos, recibirán un salario mínimo por hora y estarán inscritos de forma automática en un plan de pensiones de la empresa en el que Uber contribuirá.

En lo que los conductores no notarán muchos cambios será en sus ingresos. Aunque la compañía se compromete a pagarles el salario mínimo legal, no les compensará por los períodos de tiempo que pasan esperando a los clientes. Esta reclasificación no se extiende a los repartidores de su aplicación de comida a domicilio Uber Eats, que seguirán trabajando por cuenta propia.

Los cambios llegan casi un mes después de que el Tribunal Supremo de Reino Unido dictara en una sentencia histórica que los empleados de Uber en el país no deben ser considerados autónomos sino trabajadores por cuenta ajena con derecho a acogerse a la legislación laboral vigente. Reafirmando fallos anteriores, el tribunal dijo que los conductores tenían una relación de "subordinación y dependencia" con Uber y deberían ser clasificados como trabajadores.

Después de semanas explorando sus opciones legales, y ante la posibilidad de que más conductores demandaran a la compañía, Uber optó finalmente por reconocer a sus empleados. De este modo



Dara Khosrowshahi,  
consejero delegado de Uber.

### Los conductores tendrán derecho a vacaciones pagadas, un salario mínimo y pensión

se pone punto y final a una ardua batalla legal que comenzaron los conductores británicos en 2016 y a los que posteriormente se sumaron una treintena de compañeros más.

#### Concesión histórica

Para una empresa conocida por incumplir las leyes locales en nombre de la innovación, esta decisión representa la mayor concesión realizada hasta la fecha a sus trabajadores. En el pasado, la compañía ya incluyó seguros gratuitos para los conductores en caso de enfermedad o accidente así como permisos de paternidad.

Uber no ha informado del coste que tendrá esta modificación de las condiciones laborales en sus cuentas, si bien aseguró que no afectaría a su objetivo declarado de alcanzar un ebitda positivo en el país antes de final de año.

Reino Unido es uno de los principales mercados de Uber en el mundo y representa el 6,4% de las reservas brutas de viajes.

# Samsung alerta del impacto de la falta de semiconductores

**CRISIS** El fabricante surcoreano reconoce que la escasez mundial de procesadores golpea su negocio de electrónica.

#### M.Prieto. Madrid

Samsung ha alertado del impacto que puede tener en su negocio la actual situación de escasez de semiconductores. El grupo surcoreano se ha convertido así en el primer gigante tecnológico que advierte de las consecuencias de la falta mundial de chips, una circunstancia que hasta ahora ha golpeado especialmente a los fabricantes de automóviles.

Samsung, el mayor fabricante de chips del mundo y uno de los mayores también de electrónica de consumo, ha hecho sonar las alarmas sobre "el grave desequilibrio entre oferta y demanda de chips en la industria tecnológica mundial".

Koh Dong-jin, co-CEO de la compañía surcoreana y máximo responsable del negocio de móviles, ha compartido su preocupación en la junta anual de accionistas celebrada ayer en Seúl. El ejecutivo teme que la actual crisis de semiconductores genere problemas en el negocio de la compañía a partir del próximo trimestre.

Dong-jin comunicó a los inversores que el grupo ya está lidiando con problemas en su cadena de suministro, que podrían acentuarse en los próximos meses. El ejecutivo aseguró que "es difícil decir que el problema de escasez se ha resuelto al 100%".

#### No habrá Galaxy Note

El co-CEO de Samsung también desveló que la compañía probablemente no lance este año un nuevo modelo del Galaxy Note, uno de sus terminales de gama alta, una decisión que se explica también como parte de una estrategia de ra-



Koh Dong-jin, co-CEO de Samsung.

## PRODUCCIÓN

Samsung se vio obligada a parar la producción de su fábrica de chips en **Austin (Texas)** debido a los efectos del fuerte temporal que sufrió la región el mes pasado. La compañía aún no está en condiciones de reabrir las instalaciones.

cionalización del catálogo, informa Bloomberg. La compañía podría retomar la gama en 2022.

Sin embargo Young Liu, presidente de Foxconn, el mayor ensamblador de productos de Apple, aseguró ayer que no han detectado que la escasez de chips haya generado un gran impacto en sus clientes. Además de Apple, Foxconn trabaja para compañías como

Acer, Dell, Nintendo Intel, Sony y Microsoft.

La industria del automóvil, cada vez más intensiva en el uso de chips, ha sido la gran damnificada por la escasez de semiconductores. Durante la pandemia, los fabricantes de procesadores reasignaron producción a otros sectores como la electrónica de consumo debido al recorte de pedidos en automoción y el boom de la demanda de dispositivos tecnológicos y, ahora, tienen problemas para readjustar las líneas de fabricación para hacer frente a los pedidos.

Los problemas derivados de la escasez de chips se han extendido a plantas de todo el mundo, también en España,

de marcas como Volkswagen, Honda, Ford, Renault, Fiat Chrysler, General Motors, Nissan, Peugeot y Seat.

Los analistas no esperan que se mejore la situación hasta la segunda mitad del año.

## Los auditores advierten de mayor riesgo de fraude tras el Covid

#### R.A. Madrid

El Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (Icjce) considera que el nuevo reglamento de auditoría, aprobado el pasado mes de enero, permite a los auditores mejorar sus niveles de calidad e independencia y trabajar en un entorno "complicado" que genera un incremento en "los riesgos de fraude y de ruptura del principio de empresa en funcionamiento".

La institución representativa de los profesionales y sociedades de auditoría de cuentas recuerda que el nuevo reglamento promueve un marco normativo sobre independencia "más exigente". Además desarrolla conceptos introducidos por la Ley de Auditoría de 2015, como el de participación en la gestión o toma de decisiones o el de conflictos de intereses, e introduce nuevas obligaciones en el proceso de análisis de amenazas y medidas de salvaguarda y en el funcionamiento de las comisiones de auditoría.

#### Digitalización

El reglamento desarrolla también determinadas incompatibilidades, como las que deben aplicarse a aspectos relacionados con honorarios de auditoría, y determina que la comunicación con el supervisor, los sistemas de control interno de las firmas, los papeles de trabajo de los auditores y muchos otros aspectos del día a día de los profesionales de la auditoría tendrán que realizarse en un porcentaje muy elevado en formato electrónico.

"Uno de los elementos más positivos del nuevo reglamento es que su diseño nos acerca cada vez más a unas empresas auditadoras y a unos trabajos prácticamente 100% digitales", apuntó el presidente del Icjce, Ferrán Rodríguez.

VIERNES 19 DE MARZO A LAS 17:00 H

# LOS RETOS DEL FUTURO DE BRASIL

Encuentro con **PAULO GUEDES** - Ministro de Economía de Brasil



Presentado por: **Francisco Rosell** - Director de El Mundo

Entrevistado por: **Martí Saballs** - Director Adjunto de El Mundo

**Roberto Casado** - Corresponsal económico de Expansión

● SIGUELO EN [ELMUNDO.ES](http://ELMUNDO.ES), [EXPANSION.COM](http://EXPANSION.COM) Y CANAL DE YOUTUBE DE EL MUNDO Y EXPANSIÓN

CON LA COLABORACIÓN DE:



**EL MUNDO** **Expansión**

# Inmobiliario

## Las Socimis traspasan activos por mil millones

Colonial, Merlin y Lar España aprovechan el Covid para desinvertir en activos no estratégicos y venden oficinas, logística, centros comerciales y supermercados.

**Rebeca Arroyo.** Madrid

El Covid no ha impedido a las grandes Socimis cotizadas en el Mercado Continuo seguir con su plan de desinversión en activos no estratégico. Colonial, Merlin y Lar España traspasaron activos por casi mil millones de euros durante el pasado año y los primeros meses de 2021. Por contra, las grandes Socimis no han cerrado prácticamente ninguna compra tras el Covid.

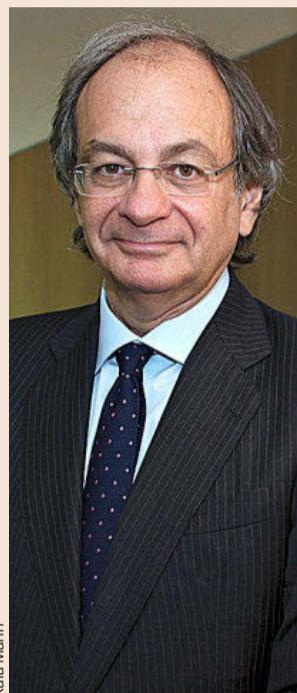
La más activa en el proceso de desinversión ha sido Colonial, que durante 2020 cerró operaciones por 617 millones de euros con la venta de oficinas ubicadas en zonas secundarias, plataformas logísticas o centros comerciales.

Solo en los últimos tres meses del pasado año, la Socimi liderada por Pere Viñolas ingresó 413 millones de euros con la venta de dos inmuebles de oficinas en París por un importe conjunto de casi 265 millones, un local ocupado por Bauhaus en el centro comercial de les Gavarres, situado en Tarragona, y un inmueble en la Avenida de Bruselas en Madrid, alquilado a MásMóvil en 2019.

Además, en el último trimestre del año la firma procedió a la entrega de la última fase del portfolio logístico, vendido a Prologis, por 64 millones de euros. La venta de la cartera logística de Colonial a Prologis se acordó en 2019 pero se ha ejecutado en tres tramos: una primera venta de once instalaciones de un total de 314.000 metros cuadrados en agosto de 2019, un segundo paquete de activos, con una superficie de 100.200 metros cuadrados, en julio de 2020 y dos naves, con una superficie conjunta de 59.000 metros cuadrados, a finales de año.

En el capítulo de adquisiciones, Colonial lleva dos años con el freno de mano. El año pasado no cerró ninguna operación y en 2019 las operaciones realizadas sumaron 160 millones de euros.

De cara a este año, la Socimi no espera realizar grandes operaciones, ni de compra ni de venta. Sin embargo, Colonial siempre está atento a oportunidades en el segmento



Pere Viñolas, consejero delegado de Colonial.

### COLONIAL

Fue la más activa con la venta de activos por 617 millones, entre los que figuran parte de la cartera logística a Prologis.



Ismael Clemente, consejero delegado de Merlin.

### MERLIN

En 2020 vendió 3 activos comerciales y sucursales de BBVA por 198 millones. En febrero cerró ventas por otros 44 millones.



Miguel Pereda, CEO manager externo de Lar España.

### LAR ESPAÑA

La Socimi traspasó el pasado mes de febrero 22 súpers de Eroski a Blackbrook por casi 60 millones.

del 34% en su Socimi Silicius.

A principios de este año la Socimi vendió tres centros logísticos prime al fondo Clariant Partners Europe y otra sucursal más por 44 millones.

El consejero delegado de Merlin, Ismael Clemente, explicó durante la última presentación de resultados que la compañía llevará a cabo desinversiones por entre 150 y 200 millones en 2021 pero descarta, de momento, vender el resto de los locales alquilados a BBVA, que aportan 80 millones de rentas netas.

### Inversiones de Merlin

Por contra, Merlin solo compró unas oficinas de 3.000 metros cuadrados en Plaça Catalunya por 15 millones. El resto de las inversiones del grupo se debieron a desarrollos en logística y en el centro comercial y de ocio X-Madrid, ubicado en el municipio madrileño de Alcorcón, por 103 millones y a reformas o reposición de activos por otros 117 millones.

Aunque durante 2020 no realizó ninguna operación de rotación de activos, Lar España traspasó el pasado mes de febrero al fondo británico Blackbrook una cartera de 22 supermercados ocupados por Eroski por 60 millones. De los establecimientos diez se encuentran en el País Vasco, siete en Baleares, dos en Navarra, otros dos en Cantabria y uno en La Rioja.

La compañía plantea además otras desinversiones puntuales como la de los centros de Txingudi, en Irun (Gipuzkoa), y Las Huertas, en Palencia.

Árima, la otra Socimi del Mercado Continuo, compró un edificio de oficinas de 14.000 metros cuadrados, ubicado junto al parque empresarial Cristalia en Madrid, por 37,5 millones a principios de 2020. Adicionalmente en julio del pasado año cerró la compra de un llave en mano en el último suelo disponible en Manoteras por 38,9 millones de euros.

### EN ESPAÑA

## BidX1 prevé vender 650 propiedades en su segundo año

**Rebeca Arroyo.** Madrid

El Covid no frena los planes de crecimiento en España de BidX1, proptech especializada en subasta de inmuebles entre profesionales. Tras cerrar un 2020 muy activo pese a la pandemia, la compañía se prepara para consolidar su presencia en España y extender su negocio en el país.

El grupo, fundado en Irlanda hace una década y presente en cinco países, pretende vender más de 650 propiedades en España, tanto residenciales como comerciales, por un valor superior a 100 millones durante 2021. Esto supone duplicar el número de propiedades ofertadas a lo largo de los nueve días de venta previstos para el ejercicio.

La compañía, que desembarcó en España en octubre de 2019, cerró el pasado año la venta de más de 250 propiedades por un importe superior a 40 millones, vendiendo activos en 35 provincias. Entre las ventas más destacadas figuran una oficina en la calle Núñez de Balboa, en el madrileño barrio de Salamanca, alquilada a Sanitas; un edificio residencial en la calle Santa Brígida vendido por casi cuatro millones; un supermercado de Lidl en Córdoba transaccionado por 1,75 millones o un chalet en el Paseo de la Florida (Madrid).

La proptech entra en contacto con inversores institucionales, analiza los activos que quieren poner a la venta,

los valora y coloca en un catálogo publicado semanas antes del día de subasta. Los interesados pueden informarse sobre los activos e, incluso, acor-

**La 'proptech' se lanza a la venta digital de plazas de parking y abre oficina en Cataluña**

dar visitas si así lo deseas.

BidX1 trabajó con una decena de grandes clientes en 2020 incluyendo fondos, servicers o promotores y espera duplicar esa cifra este año.

### Otros negocios

La compañía, que ha extendido su huella geográfica con la apertura de una nueva delegación en Cataluña, entra en el negocio de la venta digital de aparcamientos. El modelo que plantea BidX1 incluye el acceso a una plataforma con todas las plazas disponibles y un vídeo en el que se muestra el recorrido de entrada y salida, así como el espacio del aparcamiento.

El cliente interesado cuenta con toda la documentación del inmueble disponible para hacer el pago del depósito y reservar la plaza y, en 15 días, formalizar la transacción. “Este interés creciente en plazas de parking y su facilidad de comercialización a través de nuestra plataforma nos invita a apostar fuerte por el proyecto, y nos hemos propuesto comercializar más de 200 activos en 2021”, explica.

Además de en Reino Unido, Irlanda, Sudáfrica, Chipre y España, BidX1 pretende abrir nuevas sedes en Grecia y Portugal y ampliar un 25% su plantilla en 18 meses en los cinco países en los que ya está presente.



Javier de Pablo, director de Propiedad de BidX1, y Daniela Marchesano, directora de operaciones de la compañía.

# FINANZAS & MERCADOS

## CaixaBank propone a la CNMC fórmulas que agilicen la fusión

**SOLUCIONES PARA REDUCIR SU DOMINIO EN CIERTAS ZONAS/** Competencia está analizando municipio por municipio el grado de concentración que tendrá el nuevo líder del mapa bancario español.

M.A. Patiño/R. Lander. Madrid

La CNMC está mirando con lupa la fusión de CaixaBank y Bankia antes de pronunciarse sobre si la operación genera problemas de concentración excesiva en ciertos territorios.

El expediente entró en la Comisión hace casi cuatro meses, el 24 de noviembre. El proceso de análisis está siendo muy granular. No sólo por provincias, sino pueblo por pueblo; incluso código postal por código postal. La CNMC ha detectado una concentración por encima de lo aconsejable en ciertos territorios, según fuentes cercanas al proceso. Ambas entidades sumarán 6.335 sucursales.

Para evitar que Competencia emita un dictamen con condiciones que retrase la fusión legal más allá de marzo y estropee el calendario de la operación, CaixaBank está planteando al regulador soluciones y compromisos para reducir esos problemas de situación dominante observados en ciertos lugares y lograr un informe limpio que permita seguir adelante con la operación.

CaixaBank señaló ayer que no hace comentarios sobre procesos de autorización de la fusión todavía no concluidos.

El visto bueno de Competencia es el que puede plantear más problemas entre la batería de aprobaciones que exige una operación de estas características. También es preceptiva la luz verde del Ministerio de Economía, así como la no oposición por parte de la Dirección General de Seguros, de la CNMV y del Banco de España.

El diálogo entre regulador y empresas, cuando el primero formula observaciones, forma parte de la dinámica habitual en estos procesos, según fuentes financieras.

El banco quiere cumplir sin demasiados retrasos los tiempos marcados en su calendario. Y para ello requiere contar con todas las autorizaciones administrativas antes de que acabe el mes de marzo.

El nuevo gigante financiero tendrá una cuota de mercado en créditos y depósitos en el territorio español del 25%.

José Ignacio Goirigolzarri,

presidente de Bankia y futuro presidente del banco fusionado, asegura que estos niveles son "comunes" en líderes bancarios de países cercanos y que los bancos nativos digitales cada vez tienen más penetración.

Los reguladores también analizan otros parámetros, como la concentración por segmentos de negocio. Tanto el Banco de España como el BCE tienen en cuenta en sus análisis, por ejemplo, el grado de penetración de la banca digital entre la población. Este nivel ha crecido bastante en los últimos años, especialmente a raíz de la pandemia.

Esta fusión bancaria generará un incremento del 20%

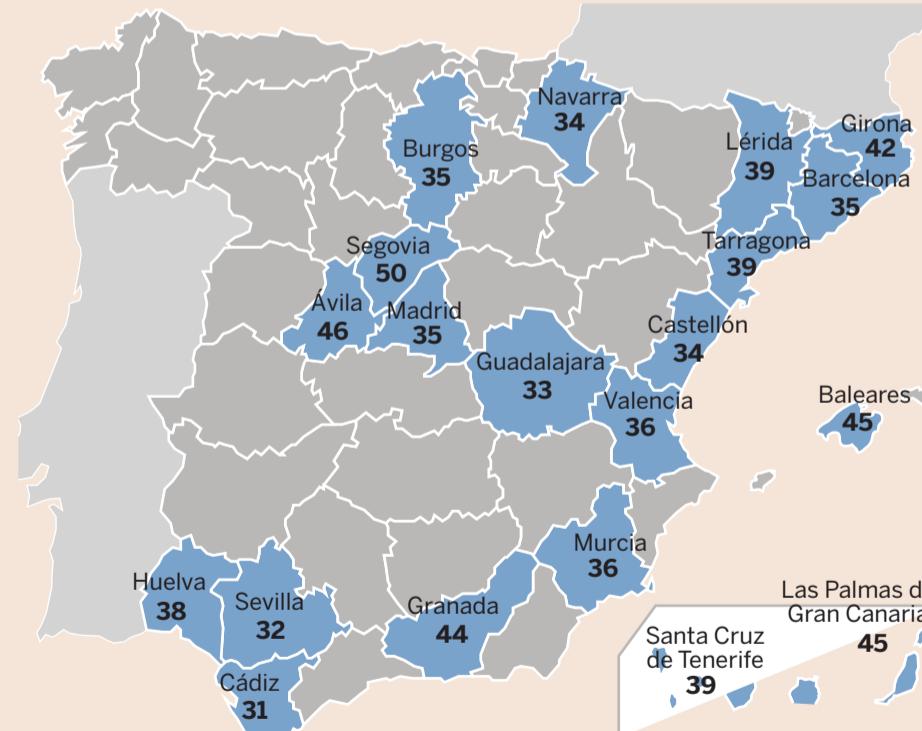
de los niveles de concentración convencionales, medida por la cuota de mercado conjunta o por el índice de Herfindahl-Hirschmann, de referencia en el sector, según los cálculos de AFI. Este índice registrará un salto importante en Baleares y Murcia, de 1.500 a 2.500, el umbral a partir del cual se considera

Expansión

Fuente: Afi, AEB, CECA, UNACC

### LIDERAZGO POR PROVINCIAS

Cuota de mercado conjunta por oficinas, en %. CaixaBank y Bankia suman 6.335 sucursales.



**CaixaBank anunció en septiembre que su plan era cerrar la fusión legal a finales de marzo**

que el grado de concentración es elevado.

Por número de oficinas, la cuota conjunta de CaixaBank-Bankia superará el 40% en Baleares, Ávila, Segovia, Las Palmas, Girona, Granada y Ceuta. En Barcelona y Madrid será del 35%.

CaixaBank y Bankia tienen una cuota del 33% en hipotecas, según la consultora Alvarez & Marsal. En fondos de inversión concentran un 25% del negocio. Gestionarán uno de cada cuatro euros.

La CNMC asumió el expediente de esta fusión debido a que su negocio se concentra en España. Bruselas, por tanto, no se pronunciará. La normativa establece que es la autoridad nacional la que debe estudiar las consecuencias para la libre competencia de una operación si dos tercios del negocio de cada una de las empresas implicadas se realiza en territorio nacional.

Bankia no opera fuera de España y CaixaBank solo tiene el negocio de BPI en Portugal y su participación del 9,9% en el banco austriaco Erste Bank.

### ERE y fusión tecnológica

Una vez obtenidas las autorizaciones regulatorias, el paso siguiente será negociar con los sindicatos el alcance del ajuste de plantilla y de sucursales que exigirá esta fusión. Fuentes del mercado creen que el ERE puede afectar a unos 7.000-8.000 empleados sobre un total de 51.384.

El calendario provisional establece que CaixaBank y Bankia empezarán a operar como un único banco a finales de este año. Para ello es necesario realizar la fusión tecnológica. Es decir, el volcado de todos los contratos de los clientes de Bankia a la plataforma de CaixaBank.

CaixaBank ha ejecutado muchas fusiones en tiempo récord. A lo largo de su larga historia ha realizado 85 compras de entidades.



António Simões, responsable de Europa de Santander.

**Santander garantiza a Simões un bonus de 2,5 millones**

M. Martínez. Madrid

Santander ha concedido un bonus garantizado por nueva contratación de 2,495 millones de euros a António Simões, su nuevo responsable para Europa. Se incorporó al grupo el pasado año procedente de HSBC, donde dirigía la banca privada global. Simões forma parte del comité de dirección de Santander y reporta al consejero delegado, José Antonio Alvarez.

El grupo no detalla en su información pública la modalidad de pago del bonus. Estas retribuciones especiales han comenzado a ser objeto de mayor seguimiento por parte de los supervisores. Sobre el papel, este tipo de bonus puede cobrarse íntegramente en efectivo si el pago se realiza durante el primer año y dependiendo de lo que el directorio haya negociado con la entidad.

Santander tampoco especifica si, adicionalmente, Simões ha percibido otras primas como *buy outs* (compensación por pérdida de bonus diferidos) o *sign on* (bonificaciones por contratación).

En conjunto e incluyendo la remuneración de Simões, Santander pagó el pasado año 10,42 millones a nueve directivos como bonus garantizados. El importe de los *buy outs* ascendió a 8,18 millones. El tope de *buy outs* establecido para el año natural que transcurre entre cada junta de accionistas es de 40 millones. Por lo que se refiere a los *sign on*, el banco no concreta ni su importe colectivo ni el número de beneficiarios.

A su vez, el grupo pagó 50,2 millones en 2020 en indemnizaciones y otros abonos por fin de contrato. El importe máximo percibido por un directorio alcanzó 4 millones.

# La CNMV recoloca a la plantilla para afrontar el récord de salidas a Bolsa

**AÑO HISTÓRICO/** El presidente del supervisor, Rodrigo Buenaventura, espera que “media docena” de compañías puedan salir a cotizar en los tres próximos meses. Se trata de un récord para el mercado.

Sandra Sánchez. Madrid

La sequía de salidas a Bolsa en el mercado español está cerca de llegar a su fin. Y a lo grande. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) espera un número récord de salidas a Bolsa durante este semestre.

El supervisor prevé que hasta seis compañías puedan saltar a cotizar durante este semestre, después de dos años en los que solamente una empresa, el fabricante fotovoltaico Soltec, optó por debutar en el mercado nacional.

“Prevemos un aumento importante de estrenos bursátiles. Estamos trabajando ya desde hace varios meses con algunas compañías, y si los planes previstos se completan y son exitosos, calculamos que se produzcan en torno a media docena de salidas a Bolsa”, aseguró ayer el presidente de la CNMV, Rodrigo Buenaventura, durante la presentación del Plan de Actividades del organismo para 2021.

De cumplirse los cálculos del supervisor, 2021 se convertiría en un récord para el mercado español desde que el organismo tiene registros. “No recordamos un año con un número tan importante de salidas a Bolsa”.

El ritmo es tal que la CNMV se ha visto obligada a recolocar a parte de su personal para hacer frente a las solicitudes. “Como veníamos detectándolo desde hace tiempo, llevamos meses preparándonos para este pico histórico de actividad”, explicó ayer Buenaventura. “Hemos tomado medidas adicionales de reforzar los equipos, incluso con personas que habían pasado por el departamento de mercados primarios, pero estaban haciendo otras actividades, y han vuelto temporalmente a echar una mano”.

Buenaventura ha ordenado dar “prioridad máxima” a las salidas a Bolsa sobre el conjunto de las actividades de supervisión y regulación que la CNMV tiene entre manos, con el fin de mantener los tiempos habituales de autorización del organismo, que rondan los 80 días de media por compañía.

El máximo responsable del mercado español ha reconocido un fuerte apetito de las



Rodrigo Buenaventura, presidente de la CNMV.

compañías ligadas a la sostenibilidad y renovables por debutar en el mercado bursátil.

De hecho, varias compañías de este sector, como la filial de renovables de Repsol, Capital Energy, OPDEnergy y

EDif, han reconocido estar planteándose vender acciones en el mercado para financiar su crecimiento y aprovechar el boom de las valoraciones en ese sector.

A ellas se sumará previsi-

blemente Línea Directa. La filial de Bankinter prepara su estreno para antes de su junta de accionistas el próximo 21 de abril [ver página 19].

Más allá del pico del primer semestre, la CNMV no

**Buenaventura ha ordenado dar “prioridad máxima” a las salidas a Bolsa este año**

**El organismo ve fuerte apetito de las compañías renovables por debutar en el mercado**

**La CNMV no espera que el ritmo de salidas a Bolsa vaya a ser sostenible para el resto del año**

espera que el ritmo de salidas a Bolsa vaya a ser sostenible para el resto del año y, según sus propias previsiones, el número de compañías que finalmente debuten en el parqué se reducirá en el segundo semestre.

“Si fuese sostenible y dura

se uno o dos semestres más estaríamos asistiendo al mayor boom de salidas a Bolsa de la historia de España. No son los escenarios que manejanos”, reconoció.

El ‘boom’ de las Spac en 2021 eclipsa el récord de 2020

Ortena Aliaj/ Aziza Kasumov. Financial Times

Las Spac ya han superado el récord de recaudación de fondos del año pasado en los tres meses que llevamos de 2021, lo que refleja el apetito insaciable por las empresas de adquisición con fines especiales entre los inversores institucionales y minoristas.

Estos vehículos han recaudado 79.400 millones de dólares (66.280 millones de euros) a nivel mundial desde principios de año, eclipsando los 79.300 millones de dólares (66.200 millones de euros) que supusieron el primer boom de las Spac en 2020, según datos de Refinitiv. Además, en lo que va de 2021, se han lanzado 264 nuevos Spac, superando el récord de 256 del año pasado.

La recaudación de fondos coincide con un esfuerzo importante de los reguladores europeos, como los de Ámsterdam y Fráncfort, para igualar el auge de estos vehículos en Estados Unidos. Una abrumadora mayoría de Spac han saltado a cotizar en las Bolsas de Estados Unidos este año: 257, que han recaudado 78.400 millones de dólares (65.450 millones de euros).

Las Spac, también conocidas como compañías de cheques en blanco, se han convertido en un elemento habitual en Wall Street, impulsadas por niveles récord de interés y también por las cantidades ingentes de efectivo que tienen los inversores, en busca de sacarle rentabilidad.

Reconocidas figuras de Wall Street, como Michael Klein y Bill Ackman, y estrellas del deporte como Shaquille O’Neal, ya han recaudado dinero a través de Spac. Sin embargo, este tipo de vehículos también ha generado preocupaciones que apuntan a que el boom de las Spac puedan influir en que el mercado pueda estar sobreacalentado.

“Las Spac son un buen producto, pero el volumen que han generado ha sido increíble este año. Podríamos ver algo de indigestión en este mercado”, dicen desde Jefferies.

Los hedge funds han multiplicado sus apuestas en contra de estos vehículos. Desde principios de año, el valor de las apuestas en contra de las Spac se ha más que triplicado, hasta 2.800 millones de dólares (2.337 millones de euros).

## Buenaventura reclama al Gobierno “retoques” legales para impulsar las Spac

Sandra Sánchez. Madrid

El presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), Rodrigo Buenaventura, reclama “retoques” legales para impulsar en España la aparición de compañías con propósito especial de adquisición (Spac).

Esta figura está teniendo mucha actividad en algunos países como Estados Unidos, donde ya hay registradas muchas compañías que han salido a Bolsa a través de estos vehículos, pero en el parqué español no terminan de arrancar.

“Creemos que lo ideal sería que se hicieran algunos retoques en la normativa para facilitar más su impul-

so, pero hoy por hoy, el encaje [de las Spac] es posible en la normal española y estamos dispuestos a comenzar a tratar y analizar a fondo los proyectos que se nos puedan presentar en las próximas semanas”.

El presidente de la CNMV se refiere a limar algún aspecto legislativo relacionado por ejemplo con el derecho de separación de los socios cuando la Spac encuentra la compañía con la que se va a fusionar para salir a Bolsa, o a algún “ajuste” en la ley de opas, que ha generado “lentitud”.

“Este tipo de ajustes serían útiles, pero el calendario le compete al Gobierno y me consta que se está anali-

**La CNMV asegura que estos vehículos tienen encaje en la norma actual**

zando esa cuestión, para facilitar el flujo de capitales y que el mercado opere de forma correcta”, reconoció ayer Buenaventura durante la presentación del Plan de Actividades del organismo para este año.

En todo caso, la CNMV ya ha dicho en más de una ocasión, también mientras Sebastián Albella estaba al frente del organismo, que ve con buenos ojos esta fórmu-

la como alternativa a la salida a Bolsa tradicional.

### Análisis

De hecho, según el presidente, llevan meses analizando este tipo de vehículos, aunque ninguno se encuentra en un estado suficientemente maduro o final como para empezar a tramitarlo.

“Desde agosto del año pasado, estamos teniendo reuniones con entidades financieras, promotores, despachos de abogados, registradores y el Ministerio de Economía y creemos que hemos analizado con suficiente detalle la norma actual y las características de estos productos”, concluyó Buenaventura.

# El BCE da vía libre a Bankinter para sacar a Bolsa Línea Directa

**VISTO BUENO EN CONVERSACIONES INFORMALES/** El banco quiere lanzar la operación antes de la junta del 21 de abril, aunque el supervisor se decantaría por dilatarla hasta 2022 por la incertidumbre de la pandemia.

R. Sampedro/A. Stumpf.

Madrid

Aunque el Banco Central Europeo (BCE) tiene que autorizar oficialmente la salida a Bolsa de Línea Directa, Bankinter ya tiene el visto bueno informal del supervisor único. El banco hizo recientemente una consulta al BCE, que le ha respondido que no se opondría a que la operación se lleve a cabo, según fuentes financieras próximas al proceso. La entidad quiere iniciar el salto al parqué de su filial aseguradora antes de la junta de accionistas de abril.

Fuentes de Bankinter señalan que están a la espera de recibir la autorización final y afirman que los contactos con el supervisor único se encuadran dentro de "conversaciones habituales". Fuentes oficiales del BCE prefirieron no hacer comentarios al respecto.

El plan inicial del banco era que Línea Directa saliera a cotizar en el último trimestre de 2020, pero la inesperada llegada de la pandemia truncó la intención de Bankinter, que ha ido retrasando el proceso. La entidad diseñó la operación para que el 82,6% de la aseguradora se distribuyera entre los accionistas como un dividendo en especie. El 17,4% restante se mantendrá en poder del banco.

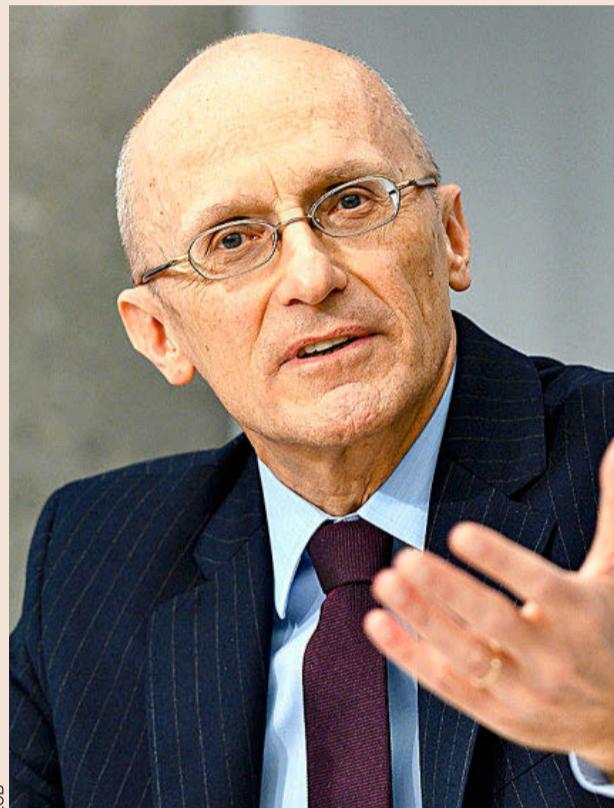
Las limitaciones generalizadas por parte del BCE al reparto de dividendos pusieron en cuarentena la operación. Desde inicios de 2021 y al menos hasta octubre, el supervisor ha relajado parcialmente el veto, pero lo fija en un máximo del 15% del beneficio acumulado de los ejercicios de 2019 y 2020.

## Reticencias

Que el BCE haya trasladado a Bankinter que dará el visto bueno a la salida a Bolsa de Línea Directa no quiere decir que considere oportuna la decisión en estos momentos. De hecho, fuentes conocedoras de la situación sostienen que el supervisor es reticente a esta operación.

Esto es así no particularmente por el banco español y su aseguradora, sino por la visión generalizada que tiene el supervisor único sobre cómo debe afrontar el sector bancario la coyuntura actual.

En un periodo de elevada



Andrea Enria, presidenta del Consejo de Supervisión del BCE.



María Dolores Dancausa, consejera delegada de Bankinter.

## Bankinter se fija 2021 como plazo máximo para que su filial aseguradora salte al parqué

incertidumbre en el que se espera un repunte del volumen de créditos morosos como consecuencia de las dilatadas restricciones, el Consejo de Supervisión Bancaria, organismo que dirige Andrea Enria, aboga porque los bancos mantengan en su balance las diferentes fuentes de ingresos recurrentes que tengan.

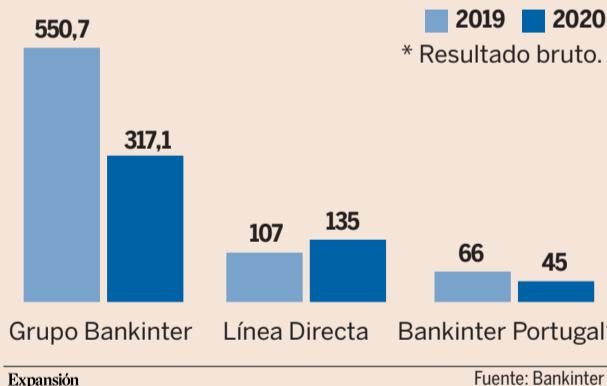
El BCE considera que las entidades deben esperar a tener una mejor visibilidad respecto al deterioro final que sufrirá la cartera crediticia, ahora soportada por medidas de apoyo como los avales públicos y las moratorias. En 2022, en cambio, la perspectiva podría ser muy diferente.

Por eso el supervisor considera que no es el mejor momento para segregar Línea Directa, pues podría restar fortaleza a la entidad. La filial aseguradora llegó a suponer casi el 20% de los ingresos de Bankinter en 2019.

Desde 2014, el negocio asegurador ha supuesto alrededor de 100 millones de euros al año del beneficio de Bankinter.

## LA CUENTA, EN DETALLE

Beneficio neto en millones de euros.



Pero la cúpula de la entidad confía en la fortaleza del negocio bancario, que compensaría en dos o tres años la pérdida de la filial aseguradora.

Línea Directa tiene un valor de 1.434 millones de euros, según la tasación realizada por Citigroup, que asesora al banco en la operación.

## Una decisión del banco

Fuentes próximas a los supervisores señalan que tanto el Banco de España como el BCE descuentan desde hace tiempo que tendrán que dar luz verde a la salida a Bolsa.

Al margen de las reservas que puedan tener, la segregación de Línea Directa es un asunto en el que el supervisor

tiene poco que decir. Por más que sea necesario un visto bueno oficial, señalan fuentes conocedoras de las conversaciones, se trata de un decisión pura de modelo de negocio que el BCE trata de no fiscalizar, salvo que suponga una acción flagrante.

## Plazo máximo

En la memoria anual de 2020, las últimas cuentas de resultados auditadas, Bankinter se ha fijado 2021 como plazo máximo para dar el salto al parqué de su aseguradora en los términos definidos cuando se anunció al mercado la operación. "Se estima que la ejecución de esta operación esté completada en el plazo de 12

## El supervisor aboga porque los bancos esperen a sacar del balance fuentes de ingresos recurrentes

meses desde el cierre del ejercicio 2020", recogen las cuentas del pasado ejercicio.

Ahora bien, la entidad pretende poner en marcha la salida a Bolsa antes de la junta general de accionistas, que habitualmente celebra en marzo pero que este año ha retrasado al 21 de abril.

Según explican fuentes financieras, para que el BCE pueda dar el visto bueno oficial a la segregación de Línea Directa de Bankinter, el equipo conjunto de supervisión (ECS) que mantiene los contactos habituales con el banco debe remitir su informe al Consejo de Supervisión Bancaria.

Este es el órgano encargado de elaborar la propuesta de decisión final y oficial al respecto de la operación, aunque una vez que lo haya hecho debe remitirla al Consejo de Gobierno del BCE, presidido por Christine Lagarde, que la adopta bajo el principio de no objeción.

## García-Peri, nueva consejera independiente

Bankinter propondrá a los accionistas la entrada de Cristina García-Peri, socia directora de Desarrollo de Negocio y Estrategia en el Grupo Azora, como nueva consejera independiente del consejo.

Este será uno de los puntos del orden del día que se votarán en la junta general, que la entidad ha convocado para el 21 de abril y se celebrará de forma telemática.

García-Peri ya es miembro del máximo órgano de dirección de EVO Banco, filial de Bankinter, también en calidad de independiente. De contar con el visto bueno de la junta, cinco de los once consejeros de Bankinter serán mujeres y representarán el 45,5% del consejo. El banco ya cumplía con la recomendación de buen gobierno de alcanzar el 30% de mujeres en el órgano de administración; de hecho, el peso ya era el 36,4%.

García Peri ya ha obtenido la declaración de idoneidad como consejera por parte del BCE. Sustituirá en el consejo a Rafael Mateu de Ros, que dejará su puesto tras cumplir doce años como independiente.

Los accionistas tendrán que dar también el visto bueno a la reelección por otros cuatro años más del presidente no ejecutivo Pedro Guerrero y de los consejeros dominicales Marcelino Botín-Sanz de Sautuola y Fernando Masaveu. Todos ellos cumplían su mandato este año.

El banco también someterá a la junta el reparto de 44,72 millones de euros como dividendo a cargo de 2020. Se trata de un dividendo de 4,97 céntimos brutos por acción y que ya se abonó el pasado 1 de marzo. Esta cantidad representa un pay out (porcentaje sobre el resultado) del 15%, que es el límite actual del Banco Central Europeo (BCE) que pesa sobre el sector bancario.

Por esta razón, la entidad no abonará dividendo complementario, como venía haciendo habitualmente antes de la pandemia.



Jos Dijsselhof, CEO de SIX.

## SIX dispara su resultado por BME y la venta de Worldline

C.Rosique. Madrid

El grupo suizo SIX, dueño de Bolsas y Mercado Españoles (BME), obtuvo un beneficio neto de 439,6 millones de francos suizos (398 millones de euros) en 2020, frente a los 120,5 millones de francos suizos (108 millones de euros) de 2019.

Las cifras no son comparables porque incluyen la aportación de BME desde junio y la venta de 10,1 millones de acciones de la firma de medios de pago Worldline, el 5,5% del capital.

El grupo financiero ha incrementado un 21,8% sus ingresos de explotación, hasta los 1.376 millones de francos suizos (1.248 millones de euros), y su beneficio bruto un 72,8%, hasta rozar los 369 millones (334 millones de euros).

BME aportó 196,6 millones de euros a los ingresos de explotación de SIX (desde la finalización de la transacción en junio, hasta finales de diciembre). El 40% del volumen anual de ingresos de BME correspondió en 2020 al negocio de acciones, el 24% a Market Data y servicios de valor añadido y el 21% a Liquidación y Registro. El número de transacciones bursátiles interanual aumentó en un 50%. La mayor actividad se reflejó en las divisiones de compensación y liquidación.

Para SIX, la "exitosa adquisición" de BME "continúa

**El grupo financiero suizo espera aumentar la rentabilidad y seguir creciendo en 2021**

**La compra de la Bolsa española ha aportado 196,6 millones a los ingresos de SIX**

nuará aumentando más la rentabilidad y la competitividad" de la compañía.

Jos Dijsselhof, consejero delegado de SIX, se mostró ayer confiado de cara a 2021, un año en el que espera seguir creciendo e invertiendo en tecnología en una industria en consolidación.

"Con la combinación de BME y SIX estamos en una buena posición en la industria", dijo durante la presentación anual de sus cuentas.

Dijsselhof aseguró que la integración de ambas compañías va bien, y que espera seguir avanzando en esta unión.

En cuanto a Worldline, sigue siendo la mayor participación de SIX, con el 10,7%. Además de los ingresos obtenidos por la venta de acciones en abril, SIX se benefició del impacto positivo en la valoración del grupo tras la compra de Ingenico por parte de Worldline.

**VidaCaixa, premiada por el plan CABK RV Internacional**

**PENSIONES** VidaCaixa ha logrado un galardón de Morningstar por su plan de pensiones CABK RV Internacional, en la categoría de Mejor Plan de Renta Variable Global, en la que competían 52 planes.

**DKV Seguros abre tres oficinas en Madrid**

**SALUD** La aseguradora DKV, especializada en el ramo de salud, se expande en Madrid y abre oficinas comerciales en Alcobendas, Fuenlabrada y Leganés. Prevé superar las 10 oficinas en Madrid en 2022.

# La familia Greensill vendió acciones antes del colapso

**AUGE Y CAÍDA/** Lex Greensill vendió acciones en 2019 por 200 millones de dólares, justo tras una inyección de SoftBank.

N. Massoudi/R. Smith/

S. Morris, Financial Times

Lex Greensill y su familia vendieron acciones de la compañía por valor de 200 millones de dólares en 2019, dos años antes del colapso de la empresa y justo después de que SoftBank inyectara 1.500 millones de dólares.

La noticia convierte a Greensill en el último fundador de una start up que se beneficia personalmente de la inversión de SoftBank antes de que el negocio iniciara su caída en picado.

En 2019, SoftBank invirtió miles de millones de dólares en WeWork, el espacio de oficinas compartidas, lo que permitió al fundador Adam Neumann recaudar una importante suma de dinero antes de que la compañía se viera obligada a cancelar su debut en Bolsa y tuviera que dedicar todos sus esfuerzos a intentar sobrevivir.

SoftBank calcula ahora que perderá toda su inversión en Greensill después de que la semana pasada la compañía se declarara en suspensión de pagos en Reino Unido.

Los empleos de varios cientos de trabajadores de Greensill están en juego como consecuencia del fracaso la semana pasada de las negociaciones para vender partes del negocio al grupo de capital riesgo Apollo Global Management.

Greensill fundó la empresa en 2011 para ofrecer financiación a las empresas de las cadenas de suministro, un segmento de la banca que se considera un negocio de escaso margen, pero dominado por las grandes entidades globales.



Imagen de una sucursal de Greensill Bank.

**SoftBank inyectó 1.500 millones de dólares en 2019 y ahora espera perder toda su inversión**

Durante su meteórico ascenso, la compañía recibió todo tipo de elogios y llegó a considerarse una de las principales fintech de Reino Unido; llegó incluso a contar con el ex primer ministro David Cameron como asesor y se puso como objetivo una valoración de 7.000 millones de dólares.

El año pasado, la familia Greensill volvió a inyectar dinero en el negocio cuando comenzó a tener problemas financieros. En una declaración ante un tribunal la semana pasada, Lex Greensill ase-

guró que un fondo familiar a nombre de su hermano Peter prestó a la compañía 60 millones de dólares en octubre de 2020.

El mismo mes, Credit Suisse ofreció a Greensill Capital un préstamo de 140 millones de dólares. Aunque la deuda del banco suizo prevalece sobre el fondo familiar de Greensill, Credit Suisse reconoció el martes que sufrirá pérdidas importantes derivadas del préstamo.

Según apuntan fuentes cercanas, al principio se habló de una garantía personal de Lex Greensill sobre sus activos en la banca privada de Credit Suisse como colateral para el préstamo.

Sin embargo, Greensill negó a *Financial Times* que sus activos formaran parte de los términos acordados para el préstamo.

**Sabadell impulsa un fondo para invertir en 'start up'**

**45 MILLONES** Ship2B Ventures, el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) y Banco Sabadell han lanzado BSocial Impact Fund, un fondo para invertir en startups de impacto social y medioambiental.

**El BOE publica la sanción a Crack 10 Asturias**

**70.000 EUROS** El Boletín Oficial del Estado (BOE) publicó ayer la sanción por la que el Banco de España multó con 70.000 euros a Crack 10 Asturias por la comisión de una infracción muy grave.

**Banco de España busca empresa para digitalizar ficheros**

**EXTERNALIZACIÓN** El Banco de España contratará a una empresa para que digitalice los documentos que recibe cada día durante un total de 18 meses, un trabajo por el que pagará unos 204.000 euros.

Bestinver cierra su fondo de infraestructuras tras captar 100 millones

Expansión. Madrid

Bestinver ha realizado el primer cierre de su nuevo fondo de infraestructuras cuatro meses después de comenzar su comercialización, por un importe de 100 millones de euros.

Esta cantidad, según explicó ayer la gestora de Acciona en un comunicado, equivale a un 33% del tamaño objetivo total del fondo. Bestinver prevé aprobar otros cierres a lo largo del año y un cierre final del fondo en los próximos doce meses.

"Nuestro primer fondo de infraestructuras está teniendo una acogida muy buena y hemos superado nuestras previsiones para este cierre. Creemos que se ha entendido su carácter diferenciador", explicó el director de Negocio de Bestinver, Rafael Amil.

El 60% del capital comprometido para este primer cierre proviene de inversores que llevan más de cinco años en Bestinver, lo que, según la firma, muestra la disponibilidad de sus clientes a apostar por nuevos productos. Además, Bestinver Infra FCR ha atraído también a clientes nuevos, que representan un 36% sobre el total de los inversores.

### Activos

Por otra parte, Bestinver espera culminar en las próximas semanas la adquisición de sus primeros activos: una participación del 5% en una cartera global de energía renovable, participaciones minoritarias en la autopista CM-42 y también en los hospitales de Ibiza y San Sebastián de los Reyes.

Tal como confirmó ayer el director de fondos de Infraestructuras de Bestinver, Francisco del Pozo, con esas inversiones, la gestora estará presentes en tres sectores distintos con 55 activos y presencia en 12 países.

**Morgan Stanley ofrece a sus clientes fondos de bitcoin**

**EN EEUU** Morgan Stanley se ha convertido en el primer gran banco de Estados Unidos en ofrecer a sus clientes de gestión de patrimonios acceso a fondos de bitcoin, según informó ayer la prensa estadounidense.

# La Fed mantendrá sus estímulos pese al gran crecimiento de EEUU

**PREVÉ UNA SUBIDA DEL PIB DEL 6% Y UN REPUNTE DE LA INFLACIÓN DEL 2,4%.** La autoridad monetaria no cuenta con subir los tipos hasta 2024, aunque ya no hay consenso entre sus miembros.

Andrés Stumpf. Madrid

La Reserva Federal espera que 2021 sea un año de bonanza para Estados Unidos tras la pandemia. En la cumbre de política monetaria que celebró ayer, el banco central con sede en Washington revisó al alza con fuerza sus proyecciones macroeconómicas, situando el crecimiento esperado para este año en el 6,5%, frente al 4,2% que preveía en diciembre.

“Los indicadores sobre la actividad económica y el empleo han subido recientemente”, reconoció Jerome Powell, presidente de la Fed, quien eliminó de su discurso la desaceleración detectada en el último trimestre de 2020.

Junto con el crecimiento, la autoridad monetaria estadounidense también revisó al alza las proyecciones de la inflación, que espera que se sitúe en el 2,4% este año. Incluso la previsión de la inflación subyacente (que excluye los elementos más volátiles, como los alimentos o la energía) se sitúa por encima del 2%.

Pero nada de eso cambia los planes de la Fed. La institución monetaria no prevé subir los tipos de interés hasta 2024 y seguirá manteniendo una política monetaria “altamente expansiva mientras la recuperación progresó”. Para Powell, “la economía está todavía muy lejos de nuestros objetivos de empleo e inflación y es probable que se tarde un tiempo en ver un progreso sustancial”.

La Fed buscará que la economía estadounidense alcance el pleno empleo y la inflación se sitúe de forma sostenida ligeramente por encima del 2% antes de retirar sus estímulos monetarios. Según



Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal.

**Pese al crecimiento económico, la Fed mantendrá su “política monetaria altamente expansiva”**

aclaró su presidente, la subida de precios prevista para 2021, y muy vigilada por los mercados por si implica el fin del régimen de dinero barato, “no cumple los estándares necesarios” para iniciar el descenso de las compras de deuda y elevar las tasas.

Ayer, la Reserva Federal confirmó que los tipos seguirán entre el 0% y el 0,25% y que seguirán adquiriendo 120.000 millones de euros bajo su programa de compras de deuda.

Jerome Powell señaló que el repunte de la inflación pre-

**Retirará los estímulos cuando se alcance pleno empleo y la inflación supere el 2%**

visto se deriva de la reactivación de la economía tras la pandemia y que “estos incrementos puntuales tienen un efecto transitorio” que no es lo que buscan alcanzar con su política monetaria.

**Datos y no expectativas**

Powell también arrojó cierta luz sobre la forma en la que la Fed procederá en los próximos meses, al señalar que antes de tomar las decisiones quieren ver “datos y no expectativas”. Tradicionalmente, los bancos centrales se basan en las proyecciones ma-

**Powell señaló que, antes de tomar decisiones, la Fed quiere “ver datos y no expectativas”**

croeconómicas para afinar su política monetaria, pues ésta incide con cierto retraso sobre la economía. La nueva postura de la Fed garantiza que los estímulos apoyarán todo el proceso de la recuperación sin reacciones bruscas por posibles miedos a un recalentamiento.

De hecho, Powell señaló que, pese a la fuerte revisión al alza de sus previsiones, todavía no es momento para hablar de una retirada de las compras de deuda y dejó entrevér que la institución seguirá presente en el mercado

mucho tiempo. “Cuando veamos que estamos en el camino correcto para cumplir nuestros objetivos, lo diremos. Y avisaremos con mucho tiempo al mercado antes de la decisión de retirar nuestras compras”, aseguró.

## Ruptura del consenso

Pese a la postura defendida por Powell en la rueda de prensa, el material que la Fed adjuntó en la reunión de ayer deja ver una cierta ruptura del consenso existente hasta ahora entre los miembros del organismo. Aunque el grueso de banqueros centrales no espera subidas de tipos hasta 2024, siete de los 18 representantes consideran que los tipos estarán por encima de los niveles actuales ya en 2023 y cuatro de ellos adelantan este endurecimiento incluso al próximo año.

“Tenemos un amplio abanico de perspectivas. Es habitual que, conforme las perspectivas económicas mejoran, también lo hagan las previsiones sobre los tipos de algunos representantes, pero el grueso de la Fed sigue sin ver subidas de tipos”, indicó el presidente.

Por otro lado, Powell adelantó que el organismo se pronunciará “en los próximos días” sobre si extiende las medidas de alivio a los requerimientos de capital y liquidez de la banca que vencen este mes. Estas medidas permitieron a las entidades adquirir 350.000 millones de euros en bonos soberanos en 2020. Se trata de una cuestión de extrema importancia pues, en un momento delicado para el mercado de renta fija, prolongar la flexibilidad para estas ratios evitaría fuertes ventas.

**Powell evita un desorden en los mercados**

Jerome Powell, presidente de la Reserva Federal, dio a los inversores exactamente lo que querían oír: excelentes noticias sobre el rumbo de la economía estadounidense, y la promesa de que, pese al repunte esperado de la inflación, el organismo mantendrá el tren de sus políticas monetarias expansivas con la máxima potencia. Dinero barato y bonanza económica se tradujeron ayer en alzas para los índices de Wall Street, que cerraron en verde tras un comienzo de sesión en pérdidas (ver pág. 22).

En el mercado de bonos la sesión transcurrió con suma tranquilidad, con una ligera subida de la rentabilidad en los bonos con vencimientos de siete años en adelante, y un descenso en los que tienen un horizonte temporal menor.

En cualquier caso, los cambios fueron mínimos pese al fuerte repunte en las perspectivas de crecimiento e inflación, lo que, según los expertos, transmite la idea de que el mercado confía en la palabra de Powell de que seguirá comprando bonos.

Los inversores, en cualquier caso, estarán muy pendientes en los próximos días de si la Fed extiende las medidas de alivio al capital de la banca que evita que vendan grandes lotes de deuda.

En el mercado de divisas, por su parte, el euro reaccionó al alza frente al dólar (+0,65%) ante la expectativa de que el endurecimiento monetario en EEUU no será tan acelerado y con tanto tiempo de ventaja respecto al del BCE.

SÁBADO 20 GRATIS CON **Expansión**

**GRATIS  
SÁBADO 20  
CON EXPANSIÓN**



**CONOZCA TODAS LAS NOVEDADES,  
RESUELVA SUS DUDAS Y SEPA  
CÓMO REBAJAR SU FACTURA FISCAL**

**T** TEATRO REAL  
CERCA DE TI

**Expansión**

Y ADEMÁS Valores que subirán gracias a la vacuna

## LA SESIÓN DE AYER

# Powell impone el ritmo a los mercados

**EL IBEX BAJA EL 0,67%, HASTA 8.599 PUNTOS/** La subida de las rentabilidades de la deuda favorece a los bancos mientras lastra a tecnológicas y defensivos. Wall Street respira con el mensaje de Powell sobre los estímulos y el Dow Jones supera los 33.000.

R. Martínez. Madrid

La reunión de la Reserva Federal fue la cita del día y marcó de forma determinante las decisiones de inversión a lo largo de la sesión en los mercados financieros. Los inversores prefirieron curarse en salud y se decantaron por las ventas de títulos de bonos soberanos –con la consiguiente subida de las rentabilidades–, ante la posibilidad de algún movimiento por parte del presidente de la Fed, Jerome Powell.

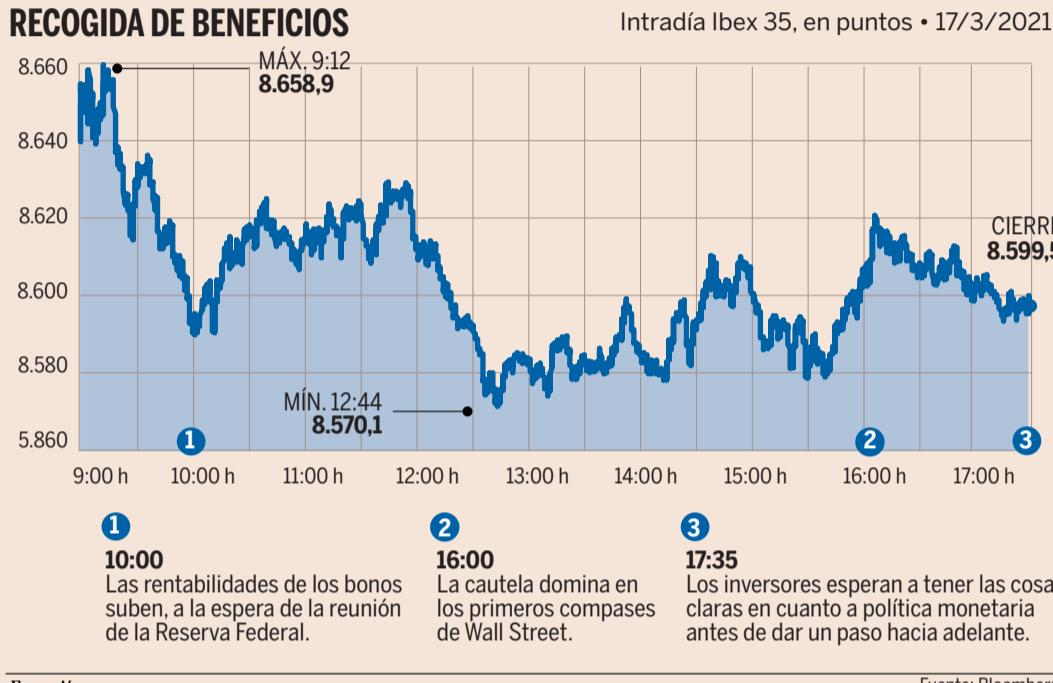
Este movimiento tuvo réplicas en las bolsas. El alza de los rendimientos de la deuda volvió a castigar a las tecnológicas y a otros valores de perfil defensivo y que pagan buen dividendo. Por el contrario, fue un acicate para las alzas en el sector bancario.

El encuentro del organismo estadounidense se celebró con los mercados europeos ya cerrados.

**Sin rumbo fijo.** Las bolsas europeas cerraron sin tendencia definida, con el Ibex como uno de los índices más perjudicados a pesar de la aportación del sector bancario. El índice español cedió el 0,67% y perdió, por un solo punto, la importante cota técnica de los 8.600 puntos, al cerrar en 8.599. “El fondo de mercado sigue siendo alcista, aunque sí es verdad que hay algo más de dudas respecto al Nasdaq, que se verá influido por lo que haga el mercado de deuda en adelante”, según explica Jorge Lague, de CM Capital Markets.

El Dax sumó el 0,27%, liderado un día más por Volkswagen. El fabricante de automóviles se disparó otro 11% al calor de las mejoras de recomendaciones tras su fuerte apuesta por el coche eléctrico. Société Générale mejoró su valoración objetiva de 208 a 275 euros por acción, frente a los 230,8 euros a los que cerró ayer. El Cac francés y el Ftse MIB italiano cerraron casi planos, mientras que el Ftse británico cedió el 0,67%.

En EEUU, la reunión de la Fed añadió volatilidad. En la antesala del encuentro, la subida de las rentabilidades de los bonos presionaba en el Nasdaq, que recortaba el 1,48% a media sesión. El rendimiento del bono a 10 años alcanzaba nuevos máximos desde enero del año pasado, con el afamado inversor Bill Gross como uno de los incitadores del movimiento (ver pág. 23). Pero las palabras de Powell acerca del mantenimiento de los estímulos aplacó la situación (ver pág. 21), de tal forma que se animaron las compras. Al final, el Nasdaq subió el 0,4%, al alcan-



## LOS PROTAGONISTAS DEL DÍA

Los valores que más suben y bajan, en %



## Cuarta sesión de caídas del crudo

La cotización del crudo registraba ayer su cuarta sesión consecutiva de caídas, al ceder el 0,45% y situarse en los 68,8 dólares por barril. En esta racha, el oro negro cede el 2,24% desde los máximos de mediados de 2019 logrados la semana pasada. Aún así, sube el 31% en lo que va de año. Detrás del

recorte de ayer estuvieron dos noticias desfavorables. La primera, un aumento de los inventarios en EEUU superiores a lo previsto, lo que indica que la demanda se recupera a un ritmo más lento de lo esperado. Por otra parte, la Agencia Internacional de la Energía avisó de que la demanda global de

petróleo no recuperará los niveles anteriores al estallido de la crisis sanitaria hasta 2023, además de que el mercado del crudo “nunca regrese a la normalidad” por los nuevos hábitos de trabajo y transporte, el impulso del coche eléctrico y la transición energética hacia energías renovables.

zar los 13.525 puntos, mientras el S&P 500 sumó el 0,29%, hasta situarse en los 3.974 puntos. El Dow Jones, con menos componente tecnológico, avanzó el 0,58% y superó los 33.000, tras cerrar en 33.015 puntos. Estos dos últimos índices marcaron récords.

**Otros valores protagonistas.** Sólo diez valores del Ibex terminaron en verde y, entre ellos, estuvieron los seis bancos y la aseguradora Mapfre. Todos ellos son benefi-

carios de primera línea de un contexto inflacionista derivado del crecimiento económico que transmiten las subidas de las rentabilidades de los bonos. BBVA fue el mejor del día, con una ganancia del 2,08%.

La peor parte se la llevaron las renovables, donde la recogida de beneficios hizo mella en Solaria y Siemens Gamesa, que bajaron el 4,39% y el 4,03%.

Tampoco le fueron bien a las eléctricas. Sus dividendos compi-

ten con los bonos en las carteras más defensivas. Las caídas oscilaron entre el 0,78% de Endesa y el 2,06% de Iberdrola. Sólo Naturgy, con una opa vigente y a la espera de la decisión del Gobierno, se desmarcó con un alza del 1,2%.



## → COTIZACIONES

Ibex 35	8.599,50	↓	-0,67%
Euro Stoxx 50	3.849,74	↓	-0,03%
Dow Jones	33.015,37	↑	+0,58%
Nikkei 225	29.914,33	↓	-0,02%
Euro/Dólar	1,1907	↓	-0,16%
Euro/Yen	130,0200	↑	+0,11%
Bono español	0,346	↑	+0,035pb
Prima de Riesgo	66,82pb	↑	+1,72pb
Brent	67,93	↓	-0,51%

## → DE UN VISTAZO

Título	Última cotización	Variación (%)		
		Ayer	2020	2021
Acciona	135,300	-0,51	27,10	15,94
Acerinox	10,230	-1,49	-4,91	13,24
ACS	27,340	-1,37	-15,93	0,70
Aena	144,200	-1,17	-16,60	1,41
Almirall	12,220	-1,13	-23,79	11,90
Amadeus	61,420	-1,06	-17,58	3,12
ArcelorMittal	22,375	-1,73	21,96	17,45
B. Sabadell	0,481	1,69	-64,44	35,85
B. Santander	2,927	0,43	-29,01	15,33
Bankia	1,746	0,84	-14,36	20,46
Bankinter	5,692	1,82	-29,68	28,66
BBVA	4,771	2,08	-14,41	18,24
CaixaBank	2,574	0,47	-24,14	22,51
Cellnex Telecom	46,000	-0,45	37,38	-6,35
Cie Automotive	22,600	-0,44	8,46	2,45
Colonial	8,280	-0,78	-27,57	3,18
Enagás	17,790	-1,03	-14,54	-0,97
Endesa	21,680	-0,78	0,26	-3,00
Ferrovial	22,080	-1,74	-14,15	-2,30z
Grifols	21,780	0,93	-23,53	-8,79
IAG	2,530	0,40	-62,59	41,26
Iberdrola	10,680	-2,06	34,67	-8,72
Inditex	29,100	-1,59	-15,85	11,75
Indra	7,935	-0,13	-31,43	13,68
Mapfre	1,738	1,70	-26,96	9,10
Meliá Hotels Int.	6,900	-3,16	-27,23	20,63
Merlin Properties	9,005	-0,94	-39,17	15,75
Naturgy	21,010	1,20	-5,18	10,81
Pharma Mar	102,200	-3,58	66,50	43,94
Red Eléctrica	14,265	-1,62	1,04	-14,96
Repsol	10,735	-0,14	-35,05	30,12
Siemens Gamesa	28,120	-4,03	112,19	-15,02
Solaria	18,080	-4,39	247,65	-23,52
Telefónica	4,093	-0,10	-42,66	26,13
Viscofan	56,850	-2,74	28,17	-2,07

Fuente: Bolsa de Madrid

## EURO

Evolución del euro, en dólares.



# Cuánto puede caer la Bolsa si sube la rentabilidad del bono

**PRESIÓN/** La Bolsa de EEUU podría caer un 10% si la rentabilidad del bono americano a 10 años supera el 2%, por el trasvase a la renta fija y el mayor coste de financiación.

S. Pérez. Madrid

Bill Gross, el célebre inversor fundador de Pimco y conocido como el *rey de los bonos*, puso el martes el dedo en la llaga del mercado: la preocupación por repunte de la inflación en EEUU y las tensiones en el mercado de deuda soberana. Reconoció en una entrevista con Bloomberg Televisión que está apostando contra el bono estadounidense a 10 años a través del mercado de futuros y vaticinó que el índice de precios subirá entre 3% y el 4% en los próximos meses.

La rentabilidad del bono de referencia de la primera economía mundial, que se mueve en sentido inverso al precio, se disparó ayer desde el 1,617% hasta más del 1,68%; cada vez más cerca del 2% que, según la encuesta mensual a gestores de Bank of America publicada anteayer, es un nivel que podría detonar una corrección de la Bolsa del 10%. Un riesgo que se pone en evidencia cuando el llamado *índicador Buffett*, que pone en relación la capitalización bursátil de todas las cotizadas estadounidenses y el PIB del país, da señales de extrema sobrevaloración. Superó en febrero el 200%.

En principio, la subida de los rendimientos de la deuda tiene dos consecuencias negativas básicas para la renta variable: aumenta el atractivo de la renta fija como alternativa de inversión e incrementa los costes de financiación de las empresas, afectando a sus beneficios y, por lo tanto, a su valoración.

Pero los expertos sostienen que esto no tiene por qué ser siempre así y que, en todo caso, hay muchas matizaciones. Si el repunte de la rentabilidad de los bonos está reflejando expectativas de mayor crecimiento económico, a lo que se asocia una inflación más elevada –como es el caso actual–, es positivo porque la potencial mejora de las cifras de negocio compensa el que haya que aplicar una tasa de descuento más alta para las acciones. Y, en todo caso, los tipos de interés a largo plazo más elevados afectan de una forma desigual. En principio, beneficia a los bancos, por ejemplo, y perjudica especialmente a las compañías tecnolo-

## FRENTE A FRENTE

### El bono de EEUU a 10 años

Rentabilidad, en %.



Expansión

### S&P 500

En puntos.



Fuente: Bloomberg

## Un mito bajo revisión

Desde el pasado agosto, la rentabilidad del bono a 10 años de EEUU ha repuntado algo más de 100 puntos básicos. Desde 1967 siempre que se ha dado un repunte tan fuerte (en 21 ocasiones), el rendimiento comienza a bajar a partir de los 6 meses, según un

análisis de Javier Molina, de eToro. En un periodo más corto, entre 2008 y ahora, hubo 3 fases de subidas de la rentabilidad del bono de más del 1%, que fueron revertidas en todos los casos un mes después. En los 21 períodos de incremento de tipos a largo

plazo desde 1967, el S&P 500 acabó subiendo: un 0,9% el primer mes; un 2%, al tercer mes; un 3%, al sexto; y un 11% al año. Esta evolución fue más intensa desde 2008. Según Molina, "se cae el mito de que cuando los tipos suben, la Bolsa baja"

## Las compañías tecnológicas son las que más sufren con los rendimientos de los bonos al alza

## Los expertos creen que los tipos de interés seguirán bajos por el alto nivel de deuda pública

tipos negativos y valoraciones de las acciones ultradisparadas", remarca Javier Molina, de eToro.

Las cifras de deuda gubernamental están en niveles estratosféricos y "unos tipos altos ahora mismo sería una situación inasumible para los países".

Hay instrumentos de política económica para controlar esas cosas", defiende Cubillo. En Andbank recuerdan que el mercado de renta fija "está muy intervenido".

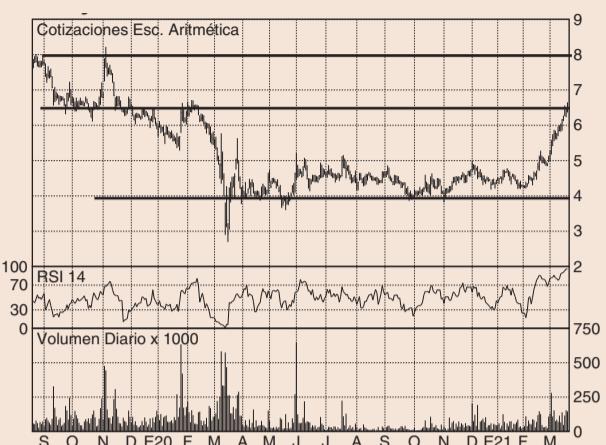
Así las cosas, los expertos

descartan una corrección reseñable de Wall Street provocada por la rentabilidad de los bonos y eso pese a que asumen que hay muchas acciones sobrevaloradas. "Sigue habiendo dinero en el mercado, ahorro de las familias. No te puedes salir de la Bolsa pensando que los tipos se van a ir al 2% y te vas a comprar el bono porque te sale mejor. Ahora mismo, por lo especial de la situación, no tiene ningún sentido. Hay más riesgo para el inversor que se queda en liquidez que de caída del 10% en Bolsa. La clave está en cómo de fuerte va a ser el repunte de la inflación, pero no se sabe qué hará con ello la Fed", dice Molina.

Siempre que el rendimiento del bono no llegue al 2%, Cubillo sólo ve "riesgo de corrección de compañías que han subido muchísimo y a las que además les perjudican los tipos más altos, como las tecnológicas". De ahí que considere que "ahora las carteras deben ser un poco más tradicionales, con betas más bajas".

## LOS CHARTS

por José Antonio Fernández-Hódar



### GRUPO SANJOSÉ Fuerte presión de la demanda

Los inversores están apostando por la definitiva aprobación y puesta en marcha de la operación Chamartín. La reacción alcista iniciada en febrero ha tenido continuidad este mes, incrementando la verticalidad de la subida. Ayer superó la resistencia situada en 6,50 euros y cerró a 6,61, ganando el 3,12% con un volumen que duplicó ampliamente su media. Tiene una resistencia en 7,5 y objetivo en 8 euros.



### GESTAMP Cumple las previsiones

Dedicada al diseño y fabricación de componentes metálicos para automóviles, ha visto sus ingresos reducidos en un 13% por la pandemia, pero mantiene las previsiones a pesar de perder 71 millones de euros en 2020, frente a un beneficio de 212 millones del año anterior. En septiembre pasado hizo mínimos en 2 euros y ayer cerró a 4,69 euros ganando el 3,43% con un altísimo volumen. Objetivos: 5,5 y 6 euros.



### PROSEGUR Nuevo intento alcista

Comenzó marzo subiendo con fuerza y logró superar su directriz bajista, pero se agotó de forma prematura y terminó regresando a los 2,5 euros, donde entró un dineral que convirtió la caída. El punto de partida es fuerte y es probable que en esta ocasión tenga éxito y veamos un definitivo cambio de tendencia. Ayer cerró a 2,63 euros ganando el 3,05%. Tiene una resistencia en 3 euros y objetivo en 3,40.

**UN ESCENARIO DISTINTO AL DE OTRAS BURBUJAS/** SI SE PRODUJESE UNA CORRECCIÓN COMO CONSECUENCIA DE UNA SUBIDA DE LOS TIPOS DE INTERÉS Y DE UN CRECIMIENTO MÁS SÓLIDO, NO TENDRÍA MUCHA IMPORTANCIA PARA LAS ECONOMÍAS, PESE AL IMPACTO PARA LOS INVERSORES.

# Las economías pueden soportar un 'crash' bursátil

**ANÁLISIS** por Martin Wolf

"El largo mercado alcista disfrutado desde 2009 finalmente ha madurado en una épica burbuja. Con la sobrevaloración extrema, los incrementos explosivos de los precios, las emisiones frenéticas, y el comportamiento histéricamente especulativo de los inversores, pienso que este evento quedará registrado como una de las grandes burbujas de la historia financiera, junto a la burbuja de los Mares del Sur, la de 1999 y la de 2000".

Así fue como recibió al nuevo año Jeremy Grantham, el legendario inversor y cofundador de la gestora de activos GMO. ¿Está en lo cierto? ¿Cómo afectaría eso al mundo?

Podemos observar síntomas clásicos de la obsesión inversora: el auge de los inversores inexpertos, el interés delirante en compañías antes oscuras, los precios disparados de activos especulativos como el bitcoin y de empresas de moda como Tesla, y la emergencia de las sociedades con propósito especial de compra, o Spac –vehículos para adquirir compañías no cotizadas, y por lo tanto una vía para eludir las normas de salida a Bolsa-. Son una versión moderna, a una escala inmensamente mayor, de las empresas presuntamente creadas durante la burbuja de los Mares del Sur a principios del siglo XVIII, "para llevar a cabo un proyecto muy ventajoso, pero que nadie sabe cuál es". Aquella burbuja terminó mal. ¿Será distinto en esta ocasión?

Los excesos actuales pueden quedar reflejados en la ratio precio/beneficios ajustada al ciclo del premio Nobel Robert Shiller. Este indicador alcanza picos sólo vistos a finales de las décadas de 1920 y 1990. Pero, como señaló en diciembre de 2020 y anteriormente Shiller, esto podría justificarse por los bajos tipos de interés nominales y reales.

Por lo tanto, el mercado puede ser vulnerable a una fuerte subida de los tipos de interés. Es algo plausible: el pequeño aumento reciente del rendimiento de los bonos públicos a 10 años podría continuar. Como señala la OCDE en sus *Perspectivas Económicas Provisionales*: "Las perspectivas económicas globales han mejorado claramente en

## DÓNDE ESTÁN LOS MERCADOS

### Valoraciones hacia máximos

Evolución del PER ajustado\* de la Bolsa de EEUU, en veces. \*Compara los precios actuales de las acciones con la media de los beneficios de los diez años anteriores.



### Entorno de tipos favorable

Prima de riesgo aplicada a la renta variable, en %

— Beneficios de las acciones (inversa del PER ajustado tomando los beneficios de los diez años anteriores, en %)

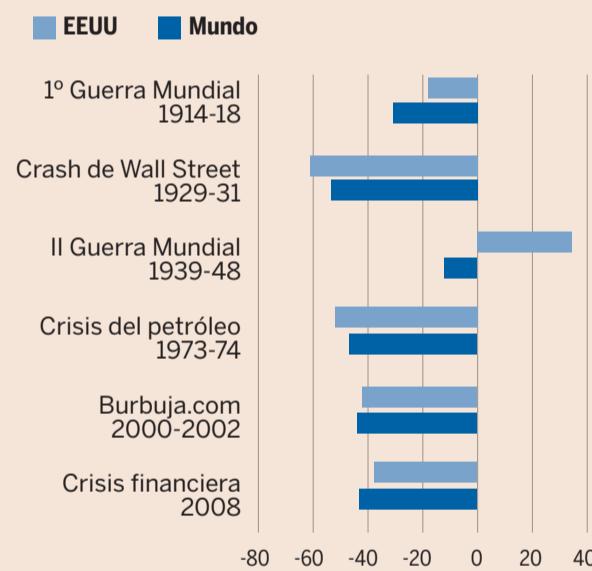
— Rentabilidad del bono a diez años (%)

— Prima de riesgo implícita en la renta variable (%)



### Los peores baches

Rentabilidad de la Bolsa en los peores sucesos desde 1.900 (%)



Expansión

### La resaca de los grandes 'crash'

Rentabilidad acumulada desde el desplome (%) y años hasta la recuperación.

— Covid 19, 2020  
— Crisis financiera Global 2007-2013  
— Burbuja.com 2000-2007  
— Crisis del petróleo, 1973-83  
— Crash del Wall Street, 1929-45



Fuente: FT

### Los inversores inexpertos, el bitcoin o las Spac son síntomas clásicos de la fiebre del mercado

los últimos meses, ayudadas por el lanzamiento gradual de vacunas eficaces, el anuncio de ayudas fiscales adicionales en algunos países, y los signos de que las economías están lidiando mejor con las medidas para suprimir el virus". Es una buena noticia. Pero, si debido a ello se ajustase antes la política monetaria y los rendimientos subiesen más de lo previsto en líneas generales, esas buenas noticias podrían ser malas para los mercados.

No obstante, aunque una corrección del mercado perjudicase a los inversores, ¿tendría tanta importancia para el conjunto de la economía? Un

### PERSPECTIVAS

Puede haber una corrección conforme se controle el Covid-19 y se normalicen las economías y los tipos de interés. Pero los efectos de una economía más fuerte de lo esperado se compensan con unos tipos de interés más altos de lo previsto.

crash de la Bolsa sólo devastaría la economía si los legisladores lo permitiesen. Los resultados después de 1929 fueron tan nefastos sólo porque la respuesta de los legisladores fue ridícula.

Hay dos formas en que una gran corrección de la Bolsa como la que prevé Grantham

completo. La recuperación económica del Covid-19 puede ser mucho más fuerte, y las consecuencias para la inflación de precios y salarios más potentes de lo que se espera. El riesgo es mayor que el de después de la crisis financiera de 2008. Pero sigue siendo modesto.

La primera es que suponga un golpe en sí misma lo bastante grande como para causar un hundimiento de la economía. Esto es muy improbable: los efectos de la caída de los mercados sobre el gasto son reales pero modestos. La segunda es si el crash tiene que ver con un repunte inflacionista como el de la década de 1970, o de una crisis financiera provocada por oleadas de quiebras y la caída de entidades financieras, como sucedió en los años 30 y amenazó con repetirse en 2008. Ninguno puede descartarse por

**El riesgo es mayor que el de después de la crisis financiera de 2008, pero sigue siendo modesto**

**Los altos tipos de interés y la inflación podrían desestabilizar la economía un tiempo**

emergentes. Esto ya sucedió en su momento, especialmente en la crisis de la deuda de los años 80. En resumen, es posible que se produzca una corrección a medida que se controle el Covid-19, las economías se normalicen y los tipos de interés suban. Pero esto no es algo que deba preocupar mucho en sí mismo, sobre todo dado que los efectos de una economía más fuerte de lo esperado frente a unos tipos de interés más altos de lo previsto se compensan mutuamente.

### Escenarios

Mucho más grave sería una crisis de la deuda que dañe a instituciones fundamentales, congele los mercados y cause quiebras masivas. Por suerte, es algo que parece controlable, dadas las herramientas a disposición de los legisladores. No obstante, la inflación y los tipos de interés inesperadamente altos podrían desestabilizar considerablemente la economía mundial durante un tiempo.

A largo plazo, la economía mundial sería menos frágil si el gasto dependiese menos de agresivas políticas monetarias y de la acumulación de deuda privada. Hay tres formas evidentes de reducir esa fragilidad: mejorar los incentivos para la inversión privada; niveles altos y sostenibles de inversión pública productiva, y una mayor redistribución de los ingresos de los ahorradores con altas rentas a los consumidores con bajos ingresos.

Lo que deberíamos pedir es una economía mundial donde Grantham pueda acertar en sus previsiones sobre un crash bursátil. También, una economía donde los tipos nominales y reales puedan subir marcadamente, a medida que las economías se fortalezcan y aumente la inflación, sin problemas. Podría ser el mundo en el que vivimos. Los próximos años nos mostrarán si es

## Crédit Agricole y Creval

**L**a estrategia sensata de Crédit Agricole refleja la herencia agrícola del banco. Su eslogan es "el sentido común tiene futuro". El segundo mayor banco de Francia quiere expandirse en el extranjero y planea absorber a su rival italiano Credito Valtellinese. Ayer recibió la aprobación del Banco Central Europeo. Pero dado que las acciones de Creval cotizan por encima del precio de la oferta de noviembre, por un valor de mercado de 850 millones de euros, Crédit Agricole tiene que ofrecer más.

El carácter impasible de Crédit Agricole y el pequeño tamaño de Creval facilitarán la operación. Los supervisores bancarios podrían incluso haber preferido una compra mayor, como Banco BPM. Es aconsejable un enfoque lento y estable. Creval, con activos totales por 24.000 millones de euros, ofrece mucho margen para que Crédit Agricole aplique su modelo de banca y seguros. Éste vuelve a estar bien considerado entre los inversores gracias a su énfasis en los ahorros minoristas y su baja exposición a la banca de inversión.

El modelo de negocio sería difícil de replicar. Crédit Agricole se considera la fábrica de productos del grupo, desde donde se da servicio a la red de clientes bancarios regionales en Francia. La gestora de activos Amundi, de la que posee una participación mayoritaria, es la marca más conocida, pero los beneficios de los seguros son mayores.

Las líneas de negocio estables hacen que tenga una de las ratios de capital Tier 1 más bajas entre los grandes bancos de la UE, de sólo el 11%. Se prevé que destine la mitad de sus 200 puntos básicos actuales de excedente de capital a retirar medidas que se remontan a la crisis financiera. Esto debería aumentar los beneficios y la rentabilidad para los accionistas.

## EL FOCO DEL DÍA

Por Roberto Casado



# Bank of America: bastan 80 millones para mover el precio del bitcoin

**L**a subida del bitcoin en los últimos meses ha hecho que el valor total de las unidades en circulación de esta criptodivisa supere el billón de dólares, haciendo que algunos inversores institucionales lo vean ya como un activo mercedor de estar en sus carteras para diversificar otras posiciones en Bolsa, bonos, monedas tradicionales o materias primas.

Un informe de Bank of America alertó ayer de que, en parte, esa capitalización es un espejismo. El valor de mercado resulta al multiplicar el número de bitcoins por su último precio. Pero la realidad es que, al existir un volumen reducido de transacciones diarias, el valor de la moneda está siendo movido por unos flujos de dinero muy limitados, especialmente si se compara con los de otros mercados.

“Qué ha creado una enorme presión al alza en los precios del bitcoin en los últimos años, y particularmente a partir de 2020?”, se preguntan los analistas de la entidad de Wall Street. “La respuesta es simple: modestas entradas de capital”.

Según el análisis elaborado por esa firma, basta la compra de bitcoins por 92,5 millones



La capitalización teórica del bitcoin es de 1 billón de dólares.

### La inversión para que suba un 1% el valor del bitcoin es 20 veces menor que en el oro

de dólares (menos de 80 millones de euros) para que el precio de la criptodivisa suba un 1%. Para mover en el mismo porcentaje el precio del oro (activo que suele compararse como refugio para los inversores si llega una era de alta inflación) hace falta que los inversores compren onzas por unos 2.000 millones de dólares, veinte veces más.

les. Solo con esa inversión, el precio de la moneda ha pasado en este periodo de 29.000 a 55.000 dólares, incrementando su valor total en medio billón de dólares.

El dinero que ha entrado en bitcoin en lo que llevamos de 2021 solo serviría para adquirir el 14% del capital de la empresa española Inditex. Esta demanda subiría de manera significativa su cotización, pero seguramente no tanto como en el caso de la divisa electrónica.

Los defensores de la criptomonedas replican a este tipo de análisis que, precisamente, una de los atractivos del bitcoin es que el número de unidades es limitado, frente a la producción ilimitada de las divisas fiduciarias por las emisiones de los bancos centrales. Eso hará que siga entrando dinero inversor, además de ganar atractivo como medio de pago.

Pero el riesgo para los últimos que entran en bitcoin es similar al que afrontan los inversores en los *chicharros* de Bolsa, esos pequeños valores cotizados con muy poca liquidez. Si en vez de entrar, quieren salir de la criptodivisa varios miles de millones de dólares a la vez, se pueden producir fuertes caídas de precio.

## Coinbase, valorada en 56.759 millones antes de su salida a Bolsa

Expansión. Madrid

Coinbase, la mayor compañía de criptodivisas de Estados Unidos, participada desde 2015 por BBVA, ha revelado que está valorada en alrededor de 68.000 millones de dólares (56.759 millones de euros), según las últimas transacciones, en la antesala de su debut bursátil. La plataforma estadounidense de negociación de criptomonedas Coinbase ha registrado en la Comisión del Mercado de Valores de Estados Unidos (SEC) una enmienda al folleto para salir a Bolsa en el Nasdaq.

Los accionistas de Coinbase revenderán hasta 114,85 millones de acciones de clase A. La transacción se realizará mediante el mecanismo de cotización directa, menos costoso que las tradicionales OPV. Se caracteriza por la venta de acciones existentes en poder de los accionistas en vez de la emisión de nuevos títulos, y así las empresas pueden cotizar sin ampliar capital y sin contar con los servicios de un banco intermediario.

Coinbase cuenta con acciones ordinarias de clase A y de clase B, con idénticos derechos económicos, excepto con respecto a los derechos de voto y conversión. Los tenedores de acciones ordinarias clase B en circulación poseen aproximadamente el 99,2% del poder de voto.

## DE COMPRAS POR EL MUNDO

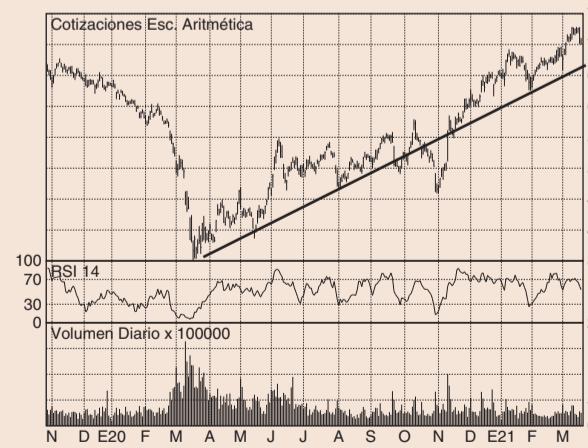
### Basf se ciñe a su directriz alcista

Carmen Ramos. Valencia

Las acciones del grupo químico alemán llevan un año subiendo de forma ordenada. En diciembre, lograron recuperar lo perdido en el desplome generalizado del pasado año y, tras consolidar los 63 euros, nivel en el que se encontraban en febrero de 2019, reanudaron su camino al alza.

Las cuentas del pasado año acusaron la pandemia y una serie de amortizaciones que la compañía llevó a cabo. Presentó unas pérdidas de 1.060 millones de euros, frente a un beneficio de 8.241 millones en 2019. El hecho de que la facturación variará poco, facilitó que el mercado asumiera las pérdidas.

Los resultados del cuarto



trimestre fueron buenos, lo que ha permitido que el valor siga al alza y el grupo se muestre optimista para este año.

Ayer sus títulos subieron un

### Las acciones de L'Oréal alcanzan nuevos máximos

C. Ramos. Valencia

A pesar de la pandemia y las mascarillas, la mayor compañía del mundo de productos de cuidado personal y belleza sigue obteniendo unos sólidos beneficios y, por supuesto, sus títulos siguen al alza. El aumento de ventas en el segundo trimestre de 2020 en China se incrementaron un 27% y le permite ser optimista para el ejercicio en curso. Sus acciones llevan años ganando altura de forma ordenada, el traspaso del pasado año fue una mera anécdota y lo recuperó con mucha facilidad. Ayer subió un 0,8%, hasta 326 euros, casi el máximo del día, puede consolidar y seguir subiendo.

## Bilibili quiere captar 2.672 millones en su salto a Hong Kong

Expansión. Madrid

La plataforma de videos china Bilibili espera captar hasta 3.180 millones de dólares (2.672 millones de euros) como parte de su debut en la Bolsa de Hong Kong.

A pesar de que Bilibili es una empresa china, cotiza en el parqué del Nasdaq desde 2018.

La operación anunciada ayer supone tener una segunda cotización secundaria en la región semiautónoma de Hong Kong. Es algo habitual en los últimos meses, en los que multitud de empresas chinas que cotizan en Estados Unidos se han decantado por realizar el mismo movimiento que Bilibili.

# ECONOMÍA / POLÍTICA

## El Gobierno plantea bonificar hasta el 90% el IRPF a propietarios que bajen el alquiler

**NUEVA LEY DE VIVIENDA/** El equipo del ministro socialista José Luis Ábalos presenta a Unidas Podemos una propuesta llena de bonificaciones fiscales para la nueva ley de vivienda. Habrá control de precios, pero se hará vía incentivos en el IRPF.

Inma Benedito. Madrid

El equipo del ministro José Luis Ábalos salió ayer a por todas con la propuesta de ley de vivienda que presentó a sus socios de Unidas Podemos. Después de meses de un tira y afloja estéril, la negociación se pone seria con planteamientos en firme: Rebajas de hasta el 90% en el IRPF a propietarios que apliquen descuentos del 10% a sus inquilinos en áreas tensionadas y recargos de hasta el 50% en el Impuesto de Bienes Inmuebles para propietarios de viviendas vacías (ver información adjunta). Estas son las dos medidas estrella con las que los socialistas buscan un triple objetivo: frenar las subidas abusivas de los alquileres en zonas tensionadas, sacar más oferta al mercado y demostrar a sus socios de Podemos que se puede regular el precio del alquiler sin atentar contra la propiedad privada.

Según el documento de la propuesta, al que ha tenido acceso EXPANSIÓN, la nueva ley de vivienda incorporaría una batería de bonificaciones fiscales en el IRPF para propietarios que saquen vivienda al mercado de alquiler, arrienden sus pisos a jóvenes o colectivos vulnerables, rehabiliten sus inmuebles antes de ponerlos en renta, hagan descuentos en el precio al que alquilan o cedan sus inmuebles a programas de alquiler social.

La propuesta parte de la base de que el mercado del alquiler en España está atomizado de pequeños propietarios, una premisa que desmiente el mito difundido por Podemos de un mercado controlado por grandes tenedores. Los pequeños propietarios, defiende el documento, "podrían ser propicios a responder a medidas de incentivos".

La ley incluiría por tanto una modificación de la bonificación en el rendimiento neto obtenido por el alquiler de vivienda habitual. Actualmente, los propietarios pueden deducirse en el IRPF un 60% de los ingresos netos recibidos por alquilar una propiedad en régimen de vivienda habitual. Los socialistas proponen una deducción base inferior, del 50%, y que la bonificación aumente en determinados casos:

- **Del 90% para propietarios que bajen el alquiler a sus inquilinos en áreas tensionadas:**

Para contribuir a bajar los alquileres en zonas tensionadas se premiará a los propietarios que apliquen un descuento del 10% o más a sus inquilinos. Éstos podrán beneficiarse de una bonificación del 90% en su declaración del rendimiento neto obtenido por el alquiler de vivienda habitual.

- **Del 70% si alquilan vivienda a jóvenes o sacan más oferta:**

**El PSOE cede con la definición de gran tenedor: dependerá de su influencia en la zona tensionada**

**Se considerará área tensionada si los precios suben 5 puntos por encima del IPC en 5 años**

Unidas Podemos al modificar el concepto de gran tenedor. Aunque la definición estándar en España seguirá siendo todo propietario de 10 viviendas o más, en las áreas tensionadas variará en función de su influencia en la zona por el número de inmuebles que posean en la misma. Concretamente, se considerará gran tenedor a todo propietario que posea al menos un 1% de las viviendas en la zona declarada tensionada, independientemente de si ese 1% se corresponde con tres, o treinta viviendas.

#### Rechazo en Podemos

“Hemos estado trabajando mucho tiempo en esta propuesta. Es bastante compleja y esperamos que desde Podemos la analicen bien”, explica a este diario el secretario general de Vivienda y Agenda Urbana, David Lucas, al frente de la elaboración del documento y del equipo negociador. Ayer Lucas se reunió con la futura ministra de Derechos Sociales, Ione Belarra, con quien comenzó a negociar sobre la base de estas medidas.

Pero en Unidas Podemos no ha caído bien el planteamiento y ya ayer acusaron al PSOE de “incumplir flagrantemente el acuerdo de Gobierno” por no incluir el control de precios de alquiler. Lo cierto es que la propuesta sí incorpora este control, simplemente no lo hace por la vía del castigo que defiende Podemos. Para la formación morada, la única solución posible ha de pasar por la penitencia del propietario para expiar el pecado original: sacar rentabilidad al alquiler, ignorando que la rentabilidad es el incentivo necesario para la inversión, garantía de que habrá nueva oferta en el mercado. Por eso exige una regulación que castigue a los propietarios que suban precios o alquilen viviendas por encima de un umbral fijado. Sin embargo, ahora que hay una propuesta en firme que beneficia tanto a propietarios como inquilinos, Podemos lo va a tener difícil para seguir cargando contra la medida.

# Las empresas perdieron 287.000 millones de ingresos en 2020 por el coronavirus

**CEOÉ: LA PANDEMIA HA DESTRUIDO 50.000 EMPRESAS EN EL ÚLTIMO AÑO/** Hostelería, el arte y el transporte, relacionadas con el turismo y el ocio, más educación y servicios, han perdido 40.000 sociedades.

M.Valverde. Madrid

El desplome de la economía en un 11% en 2020, como consecuencia de la pandemia del coronavirus, ha tenido una repercusión gravísima en el tejido empresarial. E incluso, como ya apunta la Autoridad Fiscal, la caída puede ser más dura, si se confirma el descenso en un 1,4% del PIB en el primer trimestre del año. De momento, la recesión económica provocó en 2020 una pérdida de facturación de las empresas de 287.000 millones de euros, lo que supone una caída anual sin precedentes en el conjunto de los balances empresariales, y que, en conjunto, equivale al 14,2%. O, visto de otra manera, 287.000 millones es el 23% del PIB que estaba generando la economía española –1,250 billones– hasta que estalló la pandemia.

Es el dato contundente del impacto de la pandemia en las empresas, que ayer publicó la patronal CEOÉ en un informe sobre la situación del tejido productivo español. El estudio contiene información del Instituto Nacional de Estadística, a través de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas y el índice de cifras de negocios de los grandes sectores.

Las causas específicas de esta hecatombe empresarial están en las consecuencias de la pandemia. En primer lugar, las medidas de cierre de territorios, actividades y negocios, adoptadas por el Gobierno y las comunidades autónomas para intentar cortar la expansión del coronavirus. Estas decisiones han causado, en segundo lugar, “interrupciones en la cadena de valor y los cambios de los hábitos de consumo y de ocio de los ciudadanos”.

#### Costes fijos

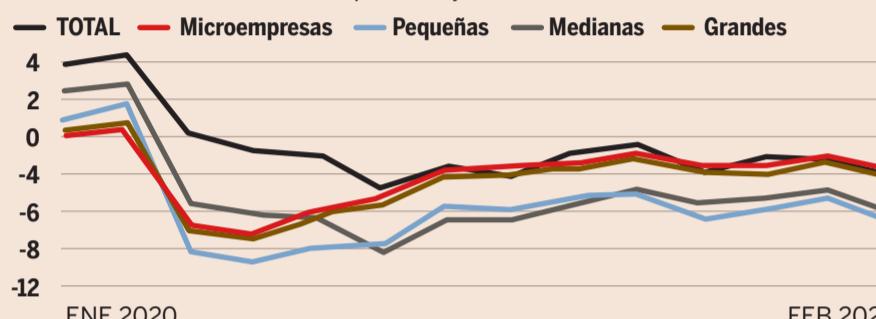
Todo ello ha impactado sobre las empresas y sectores, con el problema añadido de que la inmensa mayoría ha tenido que soportar los costes fijos de la producción, personal e instalaciones, mientras se desplomaban los ingresos.

En conjunto, han perdido empresas en el último año quince de los veinte sectores analizados por la CEOÉ en re-

## EL IMPACTO DE LA PANDEMIA EN EL TEJIDO PRODUCTIVO

### > Empresas inscritas en la Seguridad Social por tamaño

Tasa de variación interanual en porcentaje.



### > Evolución del número total de sociedades

Número de empresas.



### > Repercusión de la pandemia en los sectores empresariales

Empresas inscritas en la Seg. Social. Variación interanual en febrero de 2021, en %.



Expansión

Fuente: CEOÉ

lación con la crisis del coronavirus. Y especialmente afectadas han resultado las empresas relacionadas con el turismo y el ocio. De hecho, las cinco ramas de actividad más castigadas han perdido 40.000 sociedades. Es decir, el 80% de las 50.000 empresas desaparecidas entre febrero de este año y el de 2020. Como se aprecia en el gráfico, estos sectores son Hostelería,

Actividades Artísticas, Transportes, Educación y sectores de Servicios. Como en todos los otros casos, la caída de las empresas de Educación está relacionada con el descenso de la presencia del cliente o del alumno. En este caso, la actividad telemática no ha podido compensar la caída de las clases en los centros.

Las razones de los problemas en el sector general del

**El sector del comercio perdió 92.000 millones de euros por las medidas restrictivas**

llones en la hostelería. Con el agravante de que a estos sectores les afectan especialmente las medidas de confinamiento que tomen los principales mercados emisores de turistas hacia España, esto es, Alemania, Estados Unidos, Francia, China, Reino Unido y Rusia, entre otros.

#### Comercio

También es reseñable el desplome del comercio. Este sector perdió en el último año 92.000 millones de euros de ingresos. Como en el caso de la hostelería y de las actividades artísticas ha resultado especialmente afectado por el confinamiento de la población y las restricciones horarias. Los cambios de consumo de la población han dinamitado al comercio de tienda. Y el crecimiento de la venta digital no ha podido compensar las pérdidas del sector.

También hay que resaltar el desplome de la construcción por las medidas sanitarias. El sector perdió el año pasado 17.000 millones de euros, lo que representa una caída del 11,6% de la cifra de negocios respecto a 2019. “La intensidad del descenso ha sido algo mayor en la obra civil que en la vivienda”, dice el informe de la patronal, aunque en ambos sectores el hundimiento de la actividad ha superado el 10%. En el último año las empresas inmobiliarias, que tiran de la oferta y la demanda, han descendido en un 1,3% y en un 0,5% las de la construcción.

Por el contrario, las empresas de agricultura y pesca crecieron un 7% en el último año. Sin duda, por el crecimiento de la comida en casa que provocaron las medidas el confinamiento de la población y el teletrabajo. Por esta razón también aumentaron las empresas de energía eléctrica y gas, con un 3%. Además, crecieron un 1,5% las actividades financieras y un 1,3% las comunicaciones.

# Crecimiento, deuda, inflación y el futuro de la economía española

**Álvaro Sanmartín / Federico Steinberg**

**V**er los niveles de deuda pública que se están acumulando como consecuencia de la crisis económica generada por la pandemia da vértigo. Muchos países van a salir de esta crisis con endeudamientos públicos entre 20 y 30 puntos de PIB superiores a los que tenían en 2019. Y el caso de España no es precisamente de los mejores, con una deuda pública que ya se acerca al 120% de nuestro PIB.

Así las cosas, preguntarse cómo se va a pagar toda esa deuda parece bastante pertinente. Pues bien, existe una primera respuesta, que puede llamarse la del aveSTRUZ. Consiste en decir que no hay que preocuparse. Que existe un nuevo consenso macroeconómico, que ha transformado hasta a los más liberales en férreos keynesianos, que sostiene que no gastar más ahora dejará cicatrices muy intensas en el empleo y el tejido productivo que hará que las economías crezcan menos en el futuro. Además, basta con echar un vistazo a la política económica que están siguiendo los países avanzados para que entren ganas de tranquilizarse. La Administración Biden acaba de aprobar un nuevo paquete de estímulo de 1,9 billones de dólares sin preocuparse por la deuda pública y la propia Unión Europea ha dejado en suspenso sus reglas fiscales y ha diseñado una respuesta presupuestaria conjunta sin precedentes para contrarrestar el impacto de la crisis, el denominado paquete Next Generation EU.

Sin embargo, ir por ese camino sería peligroso, especialmente para un país como España que cuenta con un déficit público estructural muy elevado, en el entorno del 5%-6% del PIB. Este déficit, por definición, no está relacionado directamente con la crisis actual y, si no se hace nada, se quedará con nosotros incluso después de que se haya completado la recuperación económica, con lo que eso supondría de acumulación de nueva deuda en los años venideros. De hecho, para entender cómo de contraproducente puede llegar a ser la inacción para nuestro país, basta con recordar lo que ocurrió en la última crisis, cuando la pérdida de confianza de los mercados obligó a España a llevar a cabo duras políticas de austeridad que acabaron siendo muy costosas y terminaron, entre otras cosas, poniendo patas arriba el sistema de partidos.

Descartada pues la táctica del aveSTRUZ, conviene contemplar las alternativas. Para ello, lo primero es reconocer que con la deuda sólo se pueden hacer tres cosas. La primera y más recomendable es tener una po-

Tenemos una ventana de oportunidad para avanzar en reformas que hagan sostenible la elevada deuda pública con la que saldremos de la pandemia. Pero hay que encarar el problema, no utilizar la táctica del aveSTRUZ bajo el engañoso argumento de que todos los países se han endeudado mucho.



lítica fiscal responsable, crecer y pagar esa deuda. La segunda, compatible con la anterior, es generar una cierta inflación para que su valor real se licue. Esto tiene un impacto redistributivo –beneficia a los deudores y perjudica a los acreedores– y además es más dañino para quienes no se pueden proteger de la subida de precios. La tercera, de la que nadie quiere ni hablar, es impagarla (o dicho de forma más elegante, reestructurarla mediante quitas o alargamiento de plazos). La clave, por lo tanto, es vislumbrar qué puede pasar a futuro con el crecimiento económico, con la inflación y con nuestra propia responsabilidad fiscal como país.

## Buenas noticias

Para empezar, las buenas noticias. La primera es que el BCE sigue dando a todos los países del euro un apoyo muy importante y es de esperar que tarde mucho tiempo, si es que alguna vez lo hace, en vender la deuda pública que hoy tiene en su balance. Esto no sólo reduce en alrededor de un 30% el valor de la deuda que realmente va a tener que devolver España en el futuro (la parte que el BCE mantendrá probablemente en su ba-

## La actual política fiscal se volvería más efectiva con un compromiso razonable de volver al equilibrio

lance) sino que está permitiendo refinanciar el conjunto de la deuda pública a plazos largos y a tipos de interés muy bajos. Esto, lógicamente, es muy importante porque reduce el umbral de crecimiento e inflación necesario para garantizar la sostenibilidad de la deuda hoy existente.

El segundo elemento positivo es que todo parece indicar que, conforme avance la vacunación, el rebote de la economía será fuerte. Muchos de los ciudadanos que han mantenido sus empleos –que son la mayoría– han aumentado su ahorro hasta niveles muy elevados, por lo que existe una importante demanda embalsada que aumentará el consumo en los próximos meses. Además, los programas europeos asegurarán una fuerte inversión, algo que ha estado ausente durante la pasada década por las políticas de ajuste y que debería tener cierto efecto arrastre sobre la inversión privada.

Por último, y algo que también es positivo para el país, durante los próximos años es probable que la inflación, aunque moderada, sea algo más alta que la que ha predominado a lo largo de la última década, en un contexto de enormes estímulos fiscales y de políticas globales cada vez más encaminadas a favorecer una mayor participación de los salarios en el PIB.

## Motivos de inquietud

Sin embargo, estas buenas noticias no deberían llevar a la complacencia. La relativamente buena coyuntura que se vislumbra no puede ocultar los enormes retos fiscales que España tiene por delante. El primero ya lo hemos citado: España parte de un déficit estructural muy elevado y, si no se ataja con una reforma fiscal y esfuerzos de control del gasto, nuestro problema no será sólo la deuda acumulada hasta la fecha sino la que seguiremos acumulando en años venideros.

El segundo problema es la insostenibilidad del sistema de pensiones. Decir esto no es popular pero no por eso deja de ser menos cierto: a políticas constantes, el valor actual de los gastos futuros del sistema es notable-

mente superior al de los ingresos. Y, lamentablemente, el acuerdo de la Comisión del Pacto de Toledo de finales del año pasado no resuelve el problema. Nos guste o no, además del importante déficit público actual, España tiene un déficit futuro que hoy todavía no se ve en toda su magnitud pero que se convertirá en una verdadera losa en las próximas décadas.

Y, por si lo anterior fuera poco, el crecimiento potencial de la economía española (en parte por nuestros pobres resultados en productividad) es bajo, lo que no hace sino complicar aún más tanto la sostenibilidad del sistema de pensiones como la posibilidad de atender de una forma holgada el pago de la deuda en el futuro.

En este contexto, se hace imprescindible un plan creíble de reducción del déficit público estructural una vez que la recuperación económica esté plenamente asentada. Y cuanto antes se anuncie mejor: la política fiscal expansiva que hoy se está llevando a cabo, claramente adecuada, se volvería aún más efectiva si viniera acompañada de un compromiso de devolver las cuentas públicas al equilibrio en un período razonable de tiempo. Al mismo tiempo, es necesaria una reforma suficientemente ambiciosa del sistema de pensiones, algo que no sólo es esencial para preservar la sostenibilidad de las cuentas públicas a largo plazo, sino que está justificada desde el punto de vista de la equidad intergeneracional.

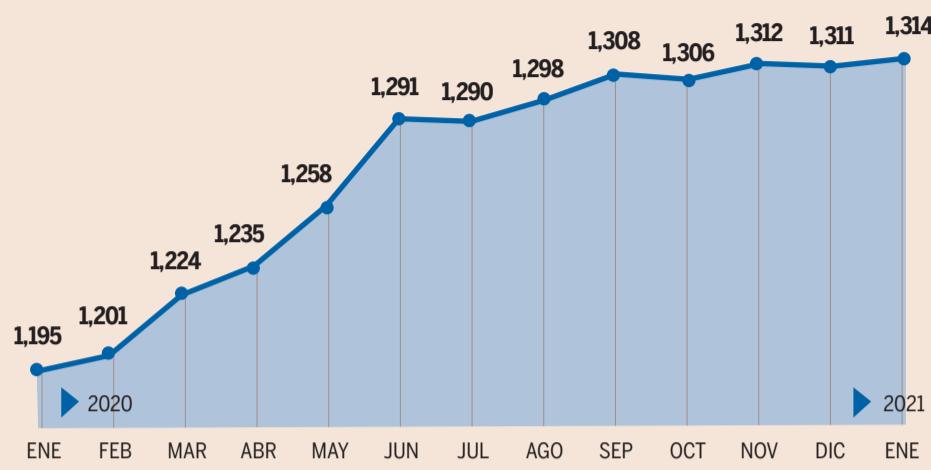
Por último, se requiere un refuerzo del crecimiento potencial, con una educación de mayor calidad, más apoyo a la innovación, mayor estabilidad institucional, una Administración pública más eficiente y, en general, un ecosistema más favorable al emprendimiento y más compatible con la igualdad efectiva de oportunidades. En todo lo anterior, los fondos europeos deberían ser de gran ayuda, tanto facilitando reformas como asegurando la necesaria inversión pública, que se centrará en digitalización y sostenibilidad, pero que debe ir más allá.

En definitiva, tenemos una ventana de oportunidad para avanzar en reformas que hagan sostenible la elevadísima deuda pública con la que saldremos de la pandemia. Pero hay que encarar el problema, no utilizar la táctica del aveSTRUZ bajo el engañoso argumento de que todos los países se están endeudando mucho.

**Técnico Comercial y Economista del Estado en excedencia / Investigador Principal del Real Instituto Elcano y Profesor de la UAM**

## METEÓRICO ASCENSO

Evolución de la deuda del conjunto de las Administraciones Públicas, en billones de euros.



Expansión

Fuente: Banco de España

# La deuda se dispara en 118.000 millones en el año del Covid

**RÉCORD/** España cierra enero con un endeudamiento histórico de 1,3 billones de euros y supera el 117% del PIB.

J. Díaz. Madrid

El escudo social y empresarial desplegado por el Gobierno a lo largo de 2020 no logró evitar el desastre económico, si acaso mitigar sus efectos, pero ha disparado la deuda pública hasta cotas astronómicas. El endeudamiento del conjunto de las Administraciones Públicas superó en enero pasado los 1,31 billones de euros tras aumentar en 3.307 millones ese mes y dispararse en 118.457 millones respecto a enero del año pasado, un 9,9% más, llevando la deuda total por encima del 117% del PIB de 2020.

Esos 1,31 billones representan la cifra más alta de la serie histórica y la constatación de que la crisis ha generado una enorme bola de nieve en las finanzas públicas que, según todos los pronósticos, seguirá creciendo en los próximos meses, generando una enorme y pesada hipoteca para el futuro. Para empezar, la deuda del Estado engordará en 11.000 millones en las próximas semanas con el plan de rescate empresarial aprobado la semana pasada por el Gobierno, en el marco de un año que ya se anticipaba frenético para el Tesoro Público. Y es que antes de ese paquete de salvamento, el Estado ya preveía emitir deuda récord por 289.138 millones de euros para cubrir los vencimientos previstos y financiar el desfa-

### La deuda del Estado crece en 109.769 millones en un año y la de la Seguridad Social en 30.000

se en las cuentas públicas. Descontando esos vencimientos, las emisiones netas previstas inicialmente ascienden a 100.000 millones de euros, que previsiblemente serán más. Todo ello en un contexto en el que el fuerte aumento del gasto se ha conjugado con un descenso igualmente significativo de los ingresos por el parón de la actividad. Hasta noviembre pasado, último dato disponible, los ingresos tributarios habían caído un 9% respecto al mismo periodo de 2019.

**El Estado, el gran deudor**  
El grueso del endeudamiento se concentra en las cuentas del Estado central, que ha sido el catalizador de los esfuerzos para contener la riada del coronavirus. Al cierre de enero, su deuda superaba los 1,16 billones de euros, 2.418 millones más en el mes y un incremento de 109.769 millones respecto a enero del año pasado (un alza del 10,3%). Las mayores necesidades de financiación neta del Estado para este año derivan en parte de los 27.000 millones de euros de los fondos europeos

que el Gobierno ha anticipado en los Presupuestos de 2021, cuantía que podría reducirse si España recibe los 7.000 millones que está previsto que se transfieran en los próximos meses. Y lo mismo se aplica a los más de 10.000 millones que llegarán a nuestro país este año del fondo de empleo SURE, de los que esta misma semana ha recibido cerca de 2.900 millones, elevando el montante ya percibido entre este año y el pasado a unos 13.900 millones.

Las comunidades autónomas recortaron su deuda en 119 millones en enero, hasta los 303.333 millones, aunque en los últimos doce meses ha crecido en más de 7.500 millones (un 2,5%), mientras que las corporaciones locales la redujeron en unos testimoniales 11 millones, aunque desde enero de 2020 la han adelgazado en 1.108 millones. Por su parte, la deuda de la Seguridad Social bajó en apenas un millón, hasta los 85.354 millones, aunque se dispara en más de 30.000 millones en el último año.

En el plan presupuestario enviado a la Comisión Europea en octubre pasado, el Gobierno preveía que la deuda pública acabaría este año en el 117,4% del PIB, frente al 117,1% con el que habría finalizado 2020, según el dato avanzado por el Banco de España.

# CEOE avisa al Gobierno de que no es el momento de cambiar la reforma laboral

M.Valverde. Madrid

Los empresarios empezaron ayer con su estrategia de exigir contrapartidas en la negociación que el Gobierno ha comenzado con ellos y con los sindicatos para derogar, o cambiar, la reforma laboral que aprobó el Ejecutivo del PP en 2012. Tal como avanzó el martes Gerardo Cuerva, el presidente de Cepyme, en la asamblea electoral de la confederación.

En la primera reunión que comenzó ayer en el Ministerio de Trabajo, la patronal dijo "que no es el momento de abordar la reforma laboral que se plantea, sino de avanzar en las políticas de apoyo al empleo o la reducción de la dualidad en el mercado de trabajo, como está indicando la UE a España", según informaron las fuentes de la patronal consultadas por EXPANSIÓN. Postura que confirmó el secretario de Acción Sindical de UGT, Gonzalo Pino, al terminar la reunión. "La patronal no quiere hablar de la reforma laboral", dijo Pino. La próxima reunión sobre la reforma laboral será el 30 de marzo.

No obstante, horas antes de la cita en el Ministerio, el presidente de CEOE, Antonio Garamendi, anunció también, en la Junta Directiva de la patronal, que va a insistir en que el Gobierno derogue la prohibición de despachar trabajadores a todas aquellas empresas que se acogen a un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (ERTE) para hacer frente a la crisis del coronavirus.

El Gobierno ha prohibido estos despidos hasta seis meses después de terminado el expediente. En caso contrario, las empresas deben devolver a la Seguridad Social las cotizaciones sociales que se han descontado por la totalidad de la plantilla. No sólo por los trabajadores despedidos.

Este veto del Ejecutivo al despido dentro de los ERTE es uno de los grandes problemas que tienen las empresas para asegurar su viabilidad después de la regulación temporal de empleo. Por lo tanto, es uno de los grandes obstáculos que tiene la CEOE para encarar el diálogo social.

Otra condición que va a poner la patronal para empezar a negociar la reforma laboral es que antes haya un acuerdo



El presidente de la CEOE, Antonio Garamendi.

### El Gobierno abre la negociación con patronal y sindicatos para cambiar la normativa laboral

az, CEOE y Cepyme cuentan con el apoyo de la vicepresidenta Segunda y responsable económica del Ejecutivo, Nadia Calviño. También rechaza la derogación total de la reforma laboral del PP.

Precisamente, en este contexto, el secretario general de UGT, Pepe Álvarez, dijo ayer que es una "buena noticia" que la ministra de Trabajo y Economía Social, Yolanda Díaz, asuma también el cargo de vicepresidenta tercera del Ejecutivo. "Nos va a ayudar con toda seguridad [a los sindicatos], a que el diálogo social gane todavía más peso en el Gobierno".

Álvarez insistió en que las posibilidades para derogar la reforma laboral, que aprobó el Gobierno del PP en 2012, "existen y existían, y forma parte del acuerdo de Gobierno" entre PSOE y Unidas Podemos. "También es una demanda inaplazable de la sociedad", dijo Álvarez.

Trabajo quiere cambiar la normativa laboral por fases, para que no haya un vacío legal. El Ejecutivo quiere empezar por modificar los aspectos más relevantes de la negociación colectiva, como la prioridad de la aplicación del convenio sectorial sobre el de empresa.

# Son unas elecciones, no una guerra entre fascistas y comunistas



LA AGUJA DE MAREAR

Javier Ayuso

Faltan 45 días para que se celebren las elecciones anticipadas en la Comunidad de Madrid y ya se ha armado una auténtica guerra entre presuntos fascistas y comunistas. La política se ha vuelto a dejar a un lado y buena parte de los líderes se vuelcan en el frenetismo y el insulto, pensando (a lo mejor tienen razón, ¡qué horror!) en que la forma de ganar los comicios es plantearlos como una vuelta a los años treinta del siglo pasado. Uno acusa a la otra de "criminal" y ésta le responde diciendo que es un "bolivariano con chándal de colores". En eso ha quedado la política en Madrid y en España.

La polarización y el enfrentamiento es el peor de los males para un país que consiguió hace 45 años la reconciliación nacional tras un golpe militar, una violenta guerra civil y 40 años de dictadura. El espíritu de la Transición señaló un camino de diálogo y consensos que ayudó a consolidar la democracia y a encadenar décadas de progreso y libertad. Es verdad que los debates parlamentarios eran duros y las campañas electorales, agresivas. Pero detrás de cada encontronazo había propuestas y los partidos intentaban imponer sus ideologías sin buscar destruir al oponente, ni despertar los viejos demonios de nuestra historia reciente.

Hace ya algunos años que el debate político en España no es ni debate, ni político. Los líderes parecen los protagonistas del famoso cuadro de Goya *Duelo a garrotazos*. La pintura negra del gran maestro del siglo XIX es la que mejor refleja el espectáculo diario al que asistimos los españoles en los parlamentos, las tertulias o las redes sociales. Y, lo peor, es que todo esto sucede en medio de la mayor crisis sanitaria, económica y social que se recuerda. El resultado es una crisis institucional de gran calado.

## Ambiente de crispación y violencia

El nuevo escenario para el enfrentamiento político se está dando en estos momentos en la Comunidad de Madrid. La convocatoria de elecciones al Parlamento madrileño ha sido un auténtico terremoto que ha acrecentado el ambiente de crispación y violencia verbal hasta límites no aceptables. Parece como si los madrileños fuéramos fascistas o comunistas. Nada más lejos de la realidad. Los resultados de las últimas elecciones autonómicas, en 2019, muestran que cerca del 70% de los votos se los repartieron el PSOE (27,4%), el PP (22,2%) y Ciudadanos (19,4%). Sería injusto, y sobre todo falso, decir que esa mayoría aplastante de electores defendieran posiciones radicales de ultraderecha o ultraizquierda.

¿Por qué entonces una parte de los candidatos se empeña en plantear las elecciones como una riña a garrotazos entre posiciones políticas minoritarias en nuestro país? La

única razón que explica esta estrategia es que los grupos extremistas de uno y otro signo ejercen cada vez más como fuerzas centrífugas que arrastran a los partidos que hasta ayer representaban a la derecha y la izquierda moderada hacia la radicalidad.

En el caso de Madrid, el PP de Isabel Díaz Ayuso ha apostado claramente por ese modelo populista y radical, dejándose llevar por el miedo a que el ascenso de Vox les acabe devorando. Es un error, sin duda, hacer política mirando por el espejo retrovisor. Los grandes líderes siempre han mirado hacia adelante y con las luces largas puestas. Las últimas elecciones autonómicas en otras regiones han premiado a las posiciones más moderadas (Galicia, Andalucía y Castilla León), frente a las más radicales. Y los populares llevan 23 años gobernando la Comunidad de Madrid sin necesidad de soflamas ultraderechistas. ¿Para qué ir de la mano de Rocío Monasterio cuando está demostrado el daño que hizo a Pablo Casado la foto de Colón?

Por el contrario, el PSOE ha optado por una posición y un candidato claramente moderados. La designación de Ángel Gabilondo, que ganó las elecciones en 2019 pero no pudo conseguir apoyos para ser investido presidente, muestra una estrategia inteligente por parte de los socialistas. Intentar competir con el radicalismo de Pablo Iglesias y Unidos Podemos no sería la mejor opción para mantener el electorado fiel en la región.

Lo que hace falta ahora es que elabore un buen programa electoral, de corte socialdemócrata, capaz de movilizar a sus electores históricos y a los más centrados, que se inclinaron por Ciudadanos en la última cita.

Todavía persiste la incógnita de si el partido naranja conseguirá superar el 5% de votos necesarios para tener representación parlamentaria. La penúltima crisis que está sufriendo por la ruptura con el PP en Murcia y Madrid les ha dejado heridos de muerte. Ahora necesitan un candidato confiable y un programa creíble. Difícil en ambos casos por los bandazos dados en los últimos años. Pero no hay que olvidar que aunque Ciudadanos nació en Cataluña, Madrid ha sido uno de sus principales caladeros de votos.

En la izquierda radical, Unidos Podemos y Más Madrid lucharán cuerpo a cuerpo por cada voto. El portazo de la formación de Íñigo Errejón y Mónica García al intento de oposición de Pablo Iglesias ha desbaratado la fantasía del líder morado de ganar las elecciones. No tenía ni pies de cabeza que un partido con el 14,7% de los votos se dejara absorber por otro que apenas superó el listón del 5%. Eso sin olvidar el deseo de venganza de Errejón, que no olvida ni perdona la purga a la que fue sometido por su antiguo compañero. De cualquier forma, la alta proporcionalidad del sistema de votos en las elecciones autonómicas no castigará la división entre ambos.

Mes y medio de campaña mientras el virus sigue matando ciudadanos cada día no es la mejor noticia. Y, desde luego, que unos y otros se sigan dando garrotazos en nuestros lomos es todavía peor.



La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, al anunciar ayer las ayudas.

# Ayuso compensará a los sectores excluidos de las ayudas de Sánchez

**MADRID** Anuncia un plan para 78.000 empresas y 230.000 empleados "excluidos" del decreto de Pedro Sánchez.

**Mercedes Serraller.** Madrid

La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso, anunció ayer que el Gobierno regional aprobará compensaciones económicas para los sectores afectados por la pandemia que quedaron excluidos de las ayudas anunciadas por el Gobierno central. Desde la Real Casa de Correos, sede del Gobierno madrileño, y tras presidir la reunión del Consejo de Gobierno, Ayuso avanzó que Madrid va a conceder ayudas de hasta 3.000 euros para autónomos que tributen por módulos y entre 3.000 y hasta 200.000 euros para las empresas que hayan sufrido una caída en su facturación de al menos el 30%. Se trata de parámetros similares a los del real decreto ley que aprobó el Consejo de Ministros el viernes, pero la Comunidad pretende ir más allá de la lista de sectores a los que se circunscriben las ayudas diseñadas por el Gobierno central.

Así, las ayudas extra que prepara Madrid irán dirigidas, entre otros, a las peluquerías, las academias, los talleres, los centros de estética, las tiendas de souvenirs, las autoescuelas, las ferreterías, las tiendas de muebles y de iluminación, los establecimientos de electrodomésticos, la

sido directamente afectado por la pandemia". Lo definirán en las próximas semanas.

El consejero criticó la lentitud del Gobierno central a la hora de tramitar estas ayudas, porque aunque el decreto ley se aprobó el viernes, se ha abierto un plazo de 40 días para que el propio Ejecutivo las organice. "Cuando han llegado, lo han hecho mal y de forma insensible ante la situación por la que han pasado nuestros comerciantes. Por eso, la Comunidad de Madrid va a compensar a aquellos sectores que se han quedado fuera del reparto de forma incomprensible", explica Lasquetty a EXPANSION.

Según el titular de Hacienda, desde la Comunidad de Madrid vienen a "remediar" el problema. Las ayudas extra de Madrid se concederán "en los mismos términos, condiciones y alcance que plantee la futura Orden del Ministerio, que esperamos poder conocer cuanto antes para que, a lo largo de abril, podamos abrir la ventanilla para atender y recoger las solicitudes de nuestros comerciantes", señala.

El decreto del Gobierno cubre 95 actividades. Calviño abrió el lunes la puerta a ampliarlas ante las quejas de patronales y autónomos.

# Las siete preguntas clave del 'pasaporte Covid' de la UE

**COVID-19/** Bruselas plantea un Certificado Verde Digital para reactivar la libertad de movimientos en la UE y dar un impulso al turismo de cara al verano. Incorporará datos sobre vacunación, PCR y anticuerpos.

Francisco R. Checa. Bruselas

El esperado *pasaporte Covid* de la UE ya está aquí. La Comisión Europea presentó ayer su propuesta legislativa para introducir un *certificado verde* que facilite el regreso de la movilidad en la UE y con él la reactivación del turismo de cara a la temporada de verano. La presidenta del Ejecutivo comunitario, Ursula von der Leyen, señaló en la presentación que el objetivo es "ayudar a los Estados a devolver la libertad de movimientos de una manera fiable" y "garantizar que los resultados sean reconocidos de forma mutua".

No obstante, la propuesta, que aspira a ser una realidad en verano, aún tiene que ser abordada por el Consejo Europeo y la Eurocámara. Éstas son las respuestas a las principales dudas sobre el *pasaporte Covid* que plantea Bruselas.

## ¿Qué es y cuál es su objetivo?

El *pasaporte Covid* que ha propuesto la Comisión, y que ha denominado Certificado Verde Digital, es un documento que se podrá utilizar en todos los Estados miembros de la UE y que permitirá acreditar que una persona ha sido vacunada contra el Covid-19, si se ha sometido a prueba diagnóstica PCR y ha dado negativo o si se tienen anticuerpos de la enfermedad. En ningún caso será un requisito para viajar.

Su objetivo es servir de prueba a los viajeros para la exención de restricciones, como las cuarentenas o los requisitos para someterse a pruebas PCR en los desplazamientos, que los países han impuesto en la lucha contra la



Von der Leyen presentó ayer la propuesta de Bruselas para introducir un pasaporte de vacunación que facilite los viajes.

pandemia. Si un Estado sigue exigiendo estas restricciones a los titulares del certificado verde, tendrá que notificarlo a la Comisión y justificarlo.

## ¿Qué características tiene?

El documento estará disponible tanto en formato digital, para ser mostrado en los teléfonos móviles, como físico mediante un documento impreso en papel. En ambos casos llevará incluido un código QR con firma digital para asegurar su autenticidad en el escaneo. La expedición correrá a cargo de las autoridades nacionales, que podrían emitirlo, por ejemplo, en hospitales, autoridades sanitarias o centros de pruebas de Covid. El documento, en cualquier ca-

so, será gratuito y estará redactado en la lengua nacional del país que lo expide y en inglés.

## ¿Qué datos incluye?

El Certificado Verde Digital incluirá datos básicos, como el nombre y apellidos, fecha de nacimiento, el Estado que emite el documento y un identificador único. Además, respecto a la vacunación, recogerá el nombre de la farmacéutica, el número de dosis y la fecha de vacunación. En cuanto al test PCR, incorporará el resultado, el tipo de prueba (PCR o antígeno), la fecha y hora de realización, así como el centro en la que se ha efectuado. Por último, en el caso del certificado de recu-

peración, la fecha en la que la prueba arrojó un resultado positivo, el emisor y la fecha en la que se hizo. El periodo máximo de validez de este documento que acredita que se ha superado el Covid está fijado en 180 días.

## ¿Qué vacunas aceptará?

Bruselas plantea que los Estados miembros estén obligados a aceptar las vacunas que hayan recibido la autorización de la Agencia Europea del Medicamento (EMA). Hasta el momento tan solo los pinchazos de Pfizer/BioNTech, Moderna, AstraZeneca y Johnson & Johnson están validados para su uso en el bloque europeo.

No obstante, los países po-

drán decidir si aceptan certificados de vacunación de viajeros que hayan recibido otras vacunas, como la rusa Sputnik V o la china Sinopharm. Hungría y Eslovaquia son los únicos países que de momento se han desmarcado de la UE y han incorporado estas vacunas a sus campañas.

## ¿Cuándo estará operativo?

Esa es la gran pregunta. La intención de Bruselas es que esté operativo para este verano, pero para ello todos en la UE van a tener que correr. Y mucho. De momento, la propuesta será debatida por los líderes de los 27 en el próximo Consejo Europeo que se celebrará el 25 y 26 de marzo. En esta cumbre, los Estados de-

**El documento será gratuito y llevará un código QR que podrá estar en formato digital o en papel**

**Reconocerá las vacunas autorizadas en la UE pero abre la puerta a que los países acepten otras**

berán alcanzar un consenso entre los países que más están presionando para la adopción del certificado, con España a la cabeza junto a los países más dependientes del turismo como Grecia o Italia, frente a otros que han mostrado su reticencia por considerar que podría discriminar a los ciudadanos, como Francia, Bélgica o Países Bajos. A su vez, la propuesta también tendrá que ser adoptada por el Parlamento Europeo.

## ¿Cuánto tiempo estará en vigor?

El certificado será temporal. Su uso estará limitado en el tiempo a la duración de la pandemia. De este modo, el sistema se suspenderá una vez que la Organización Mundial de la Salud (OMS) declare el fin de la emergencia internacional de salud pública y de por concluida la pandemia del Covid-19. No obstante, el certificado podría reactivarse en el hipotético caso de que la OMS vuelva a declarar la emergencia por si surge una variante de la misma o una enfermedad infecciosa similar.

## ¿Dónde y quién podrá usarlo?

El certificado verde será válido en los 27 y estará abierto a su uso en Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein, así como a otras iniciativas que se desarrollen a escala mundial. Se podrá expedir a todos los ciudadanos de la UE, independientemente de su nacionalidad, y a ciudadanos de terceros países que residan en la Unión Europea.

## Italia ultima un paquete de 32.000 millones

Expansión. Madrid

El Gobierno italiano de Mario Draghi anunció ayer un nuevo plan de estímulos de 32.000 millones de euros que servirá para apoyar a los sectores más afectados por la pandemia de coronavirus. "El viernes el Gobierno aprobará el decreto", declaró ayer la ministra de Asuntos Regionales, Mariastella Gelmini. El paquete tendrá un valor de

32.000 millones, el monto equivalente a la desviación presupuestaria que el anterior Gobierno de Giuseppe Conte logró sacar adelante en el Parlamento. Sin embargo, Draghi ya ha advertido de que será necesario solicitar una nueva desviación para lanzar más ayudas.

La viceministra de Economía, Laura Castelli, avanzó que este plan tendrá unos

12.000 millones de euros de ayudas directas dirigidas a autónomos y pequeñas empresas afectadas por las restricciones para frenar los contagios. También se destinarán 6.000 millones a la sanidad, de los que 5.000 millones irán a la compra de vacunas, aceleración de la campaña a nivel nacional e inversión para apoyar la producción de dosis en el país. Además, el decreto

también reservará unos 9.000 millones para empleo, de los que 5.000 millones irán a quienes hayan perdido su empleo de forma temporal o hayan visto reducida su jornada. Además, Roma ya había aprobado el viernes un paquete de 290 millones de euros para facilitar los permisos parentales retribuidos a quienes tengan que quedarse con sus hijos en casa por el cierre de colegios.

**MARÍA DE LOS ÁNGELES MARTÍNEZ PLAZA**

(D.E.P.)

Madre de nuestro compañero Manuel de la Cruz

Falleció en Madrid, el 16 de marzo a los 84 años de edad.

Sus compañeros de EXPANSIÓN y de Unidad Editorial se suman al dolor de la familia.

# Expansión & EMPLEO

## 40 teletrabajos que aún cotizan al alza tras un año de confinamiento

**TENDENCIAS/** El experimento global de trabajo en remoto, a un año de su inicio por el Covid-19, mantiene vivo un mercado real de ofertas en el que cualquier compañía, en cualquier lugar, puede contratarnos.

**Tino Fernández.** Madrid

Durante la pandemia, y en las sucesivas oleadas del coronavirus, nos han sorprendido las clasificaciones de profesiones más demandadas y mejor pagadas, influidas por el hecho de que el propio concepto de profesión de éxito ha cambiado con la llegada de puestos *esenciales*. Pero también por el impacto creciente de las profesiones para teletrabajar, que son oportunidades laborales reales que admiten la actividad a distancia.

### Puestos prepandemia

Antes de la pandemia ya había clasificaciones de puestos más demandados y bien retribuidos para teletrabajar, en las que figuraban **psiquiatras** en remoto, con una retribución bruta anual de hasta **180.000 euros**; **directores médicos**, con un salario bruto anual de **115.000 euros**; **científicos de datos**, con **110.000 euros** brutos anuales; **ingenieros de software** (**91.000 euros** brutos anuales); **analistas de seguros** (**101.000 euros** al año); **analistas empresariales senior** (**100.500 euros** al año); **product manager senior** (**101.200 euros** anuales), o **arquitectos UX**, con retribuciones de hasta **100.750 euros** brutos anuales.

### Nuevas oleadas

A partir de la segunda oleada, LinkedIn identificaba los perfiles en remoto más buscados en España: **desarrollador front end, account manager, ingeniero full stack, especialista en ventas, arquitecto de soluciones, product manager, gestor de ventas, ingeniero de datos y ejecutivo de cuentas**.

Entre los mejor retribuidos (superan los **100.000 euros** brutos anuales) han figurado durante los últimos meses los **project manager en el sector farmacéutico** (**147.000 euros** brutos al año); los **diseñadores de experiencia de usuario** (**100.000 euros**); **ingenieros de aprendizaje automático**, con retribuciones de entre **126.000 y 212.000 euros** brutos anuales; **ingenieros de software** (entre



Los teletrabajos en el sector sanitario (perfiles esenciales) siguen siendo los impulsores de ofertas muy demandadas y bien retribuidas.

**106.000 y 160.000 euros** brutos al año); **full stack senior** (entre **152.000 y 186.000 euros**), **director de ingeniería** (entre **120.000 y 150.000 euros**) o el **desarrollador Mendix** que teletrabaja en cuestiones de selección de personal y contratación, que gana **102.000 euros** anuales.

### Una lista actualizada

Por supuesto, el sector de salud, medicina y calidad de vida sigue siendo un vivero para perfiles en remoto, cuando se cumple un año del inicio del confinamiento y del comienzo del experimento mundial de teletrabajo.

Después del encierro forzoso

y de las tres oleadas que ya se han producido, el nivel de ofertas para teletrabajar no ha disminuido, y es posible actualizar las principales posiciones y las ofertas reales, con sus actuales niveles de retribución según PayScale, LinkedIn, Monster o FlexJobs, que asegura que los cinco sectores en los que más crecen las ofertas de empleo en remoto son **máarketing, recursos humanos y reclutamiento, finanzas, diseño gráfico y servicio al cliente**.

Entre los puestos en remoto más cotizados está el de **psicólogo o consejero en salud mental**, que puede cobrar hasta **176.000 euros** brutos anuales, el **director médico** (entre **109.000 y 226.000 euros**

**ros**), o el **gerente de ensayos clínicos**, que tiene un papel importante en el éxito de una investigación o descubrimiento médico, y que organiza la infraestructura, prepara al paciente para las pruebas y ayuda a los médicos. Puede percibir hasta **110.000 euros**. Otro perfil destacado es el de **redactor médico**, una figura desconocida que remite a la actividad de producción de documentos científicos (artículos, resúmenes, revisiones, posters, etcétera), y cuya retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**. Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizará su proyecto. Su retribución alcanza los **100.000 euros**, mientras que un **científico de datos** puede ganar en remoto hasta **110.000 euros**.

Sigue cotizando el teletrabajo para el **consultor senior de**

**seguridad de la información** (**105.000 euros**); el **analista de ciberseguridad** (**98.000 euros**); el **arquitecto cloud** (**134.000 euros**); el **gerente de desarrollo de negocio** (**101.000 euros**). Y también el **director financiero** (hasta **135.000 euros**); el **director de marketing** (**125.000 euros**); o el **product manager senior** (**93.000 euros**), o el

**arquitecto UX**, un profesional del mundo digital que ha de saber de diseño y pensar también en el usuario que utilizar



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



## LOS PROTAGONISTAS DE LA BOLSA ESPAÑOLA

17-03-2021

Los valores que más suben	%
Libertas 7	19,49
Barón de Ley	3,64
Gestamp	3,44
Renta 4 Banco	3,16
Grupo Sanjosé	3,12
Prosegur	3,05
Euskaltel	2,97
Ercros	2,25

Los valores que más bajan	%
Soltec Power Holdings	-6,28
Deoleo	-4,67
Solaria	-4,39
Tubos Reunidos	-4,33
Aperam	-4,20
Siemens Gamesa	-4,03
Audax Renovables	-3,94
Reno de Medici	-3,70

Los valores más negociados	Títulos
Nyesa	120.586.900
B. Santander	37.575.650
B. Sabadell	34.800.785
Urbas Gr.Financiero	28.789.290
BBVA	18.816.398
CaixaBank	13.573.804
Telefónica	12.172.499
IAG	11.838.421

## &gt; Bono español a 10 años

Rentabilidad en porcentaje.



## &gt; Petróleo

Barril de Brent, en dólares.



## &gt; Oro

En dólares por onza.



## ÍNDICES MUNDIALES Y SECTORIALES

17-03-2021

Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
<b>ESPAÑA</b>					
Ibex 35	8.599,50	-58,20	-0,67	8.657,70	7.757,50 6,51
Ibex Medium Cap	13.708,60	2,70	0,02	13.708,60	12.224,30 7,81
Ibex Small Cap	8.917,40	-31,70	-0,35	8.949,10	7.758,10 10,12
Latibex Top	4.303,40	16,50	0,38	4.596,30	3.987,30 -1,40
Madrid	858,76	-4,81	-0,56	863,57	773,46 6,68
B. Consumo	4.735,17	-57,35	-1,20	4.825,52	4.299,10 7,00
Mat. / Constr.	1.385,46	-19,34	-1,38	1.413,16	1.296,11 1,24
Petróleo / Energía	1.606,18	-24,35	-1,49	1.762,09	1.533,56 -3,64
S. Fin./Inmobiliar.	381,06	3,82	1,01	389,01	308,93 17,50
Tecnol. / Comunic.	773,52	-4,25	-0,55	777,77	697,86 8,21
Serv. Consumo	1.058,71	-4,18	-0,39	1.063,13	823,54 16,75
Barcelona	678,22	-2,46	-0,36	680,68	590,47 -16,47
BCN Mid-50	26.794,68	-59,95	-0,22	26.854,63	23.133,80 13,07
Bilbao	1.373,65	-10,23	-0,74	1.383,88	1.244,69 6,39
Valencia	1.235,79	-4,69	-0,38	1.240,48	1.076,13 12,78
<b>ZONA EURO</b>					
Dax Xetra	14.596,61	39,03	0,27	14.596,61	13.432,87 6,40
CAC 40	6.054,82	-0,61	-0,01	6.055,43	5.399,21 9,07
Aex 25	680,71	-2,94	-0,43	687,43	624,61 8,98
Ftse Mib	24.281,05	19,93	0,08	24.281,05	21.572,53 9,21
PSI-20	4.769,73	-65,44	-1,35	5.282,02	4.648,64 -2,63
Austria-Atx Viena	3.153,33	-23,66	-0,74	3.176,99	2.792,34 13,41
Grecia-Atenas	857,19	-3,07	-0,36	860,26	743,49 5,96

(1)A media sesión. (2)Festivo

Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
<b>RESTO EUROPA</b>					
FT-SE 100	6.762,67	-40,94	-0,60	6.873,26	6.407,46 4,68
SMI	10.922,49	-21,99	-0,20	10.964,05	10.522,22 2,05
Dinamarca-Kfx Copenh.	1.437,08	-29,21	-1,99	1.513,95	1.365,35 -1,92
Rusia-Rts Moscú	1.493,66	-59,15	-3,81	1.552,81	1.363,96 7,65
OMX Stockholm 30	2.172,86	-7,28	-0,33	2.180,14	1.892,35 15,90
<b>PANEUROPEOS</b>					
FTSE Eurotop 100	3.084,51	-5,54	-0,18	3.090,05	2.853,47 7,01
FTSE Eurofirst 300	1.637,03	-5,58	-0,34	1.642,61	1.524,10 6,54
DJ Stoxx 50	3.282,11	-7,38	-0,22	3.289,49	3.075,34 5,59
Euronext 100	1.183,44	-0,88	-0,07	1.184,32	1.085,38 7,24
S&P Europe 350	1.693,49	-6,58	-0,39	1.700,07	1.572,28 6,81
S&P Euro	1.775,62	-1,13	-0,06	1.776,75	1.624,52 7,60
Euro Stoxx 50	3.849,74	-1,22	-0,03	3.850,96	3.481,44 8,36
<b>AMÉRICA</b>					
Dow Jones	33.015,37	189,42	0,58	33.015,37	29.982,62 7,87
S&P 500	3.974,12	11,41	0,29	3.974,12	3.700,65 5,81
Nasdaq	13.525,20	53,63	0,40	14.095,47	12.609,16 4,94
Bovespa	116.549,44	2.530,66	2,22	125.076,63	110.035,17 -2,07
Merval	49.916,45	269,68	0,54	52.500,54	46.291,77 -2,56
IPC	47.679,49	-524,46	-1,09	48.203,95	42.985,73 8,20
Colombia Colcap	1.343,56	-6,58	-0,49	13.105,20	1.335,79 -6,56
Venezuela-Ibc Caracas	2.702.129,50	2.958,75	0,11	2.702.129,50	1.381.986,75 102,85
Canada-Tse 300	18.983,10	109,09	0,58	18.983,10	17.337,02 8,89

Cierre	Variación diaria		Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
	Puntos	%			
<b>ASIA-PACÍFICO</b>					
Nikkei	29.914,33	-6,76	-0,02	30.467,75	27.055,94 9,00
Hang Seng	29.034,12	6,43	0,02	31.084,94	27.231,13 6,62
Kospi Seul	3.047,50	-19,67	-0,64	3.208,99	2.944,45 6,06
St Singapur	3.109,65	4,14	0,13	3.109,65	2.843,81 9,35
Australia-Sidney	7.048,00	-31,00	-0,44	7.189,30	6.850,60 2,88
<b>AFRICA-ORIENTE MEDIO</b>					
Egipto-Cma El Cairo	2.096,62	4,14	0,20	2.452,77	

## CUADROS



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



17-03-2021

## RESTO DE MERCADO CONTINUO

Valor	ÚLTIMA SESIÓN				ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector		
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.		Por divi.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitalización (mill.)	PER	Valor				
D.E.Ancdaje	9.000	=	9.000	9.000	1.716	9.000 Mz	9.000 Mz	370	0.05	12.184 Fe17	7.603 Ab17	--	0c-19 A 0.14	Di-19 A 0.14	--	0.00	-	1.788.176	16	--	--	DES	FAB	
Deoleo	0,388	-4,67	0,404	0,388	6.799.646	0,413 Mz	0,249 Fe	10.855.463	--	58.123 Ab07	0,123 Fe20	--	Jl-07 U 0,02	Jn-08 U 0,04	--	53,36	53,36	500.000.004	194	--	--	1,25	OLE	ALI
Día	0,119	=	0,120	0,118	2.924.087	0,125 En	0,116 Fe	13.412.227	0,43	1.880 Ab15	0,058 Mz20	--	Jl-17 U 0,21	Jl-18 U 0,18	--	4,19	4,19	8.062.774.450	962	--	--	--	DIA	ALI
Duro Felguera	1.184	-2,31	1.268	1.142	3.173.461	1.370 Mz	0,627 En	3.797,694	--	29.286 Se13	0,161 Mz20	--	Jl-15 C 0,04	Se-15 A 0,02	--	91,28	91,28	96.000.000	114	--	--	--	MDF	ING
Ebro Foods	17.300	1,17	17.340	17.060	95.133	19.180 En	17.000 Mz	93.744	0,16	19.300 Dz0	3.312 Fe03	2,51	0c-20 A 0,19	Di-20 R 1,94	14,68	-8,66	-8,66	153.685.392	2.662	16,02	14,87	1,28	EBRO	ALI
Edreams Odigeo	5.130	-1,54	5.170	5.020	133.507	5.310 Mz	3.685 En	148.062	0,32	11.400 Ab14	1.023 Oc14	--	--	--	--	23,47	23,47	118.781.530	609	--	--	2,10	EDR	TUR
Elecnor	10.400	-1,42	10.600	10.350	6.111	11.050 En	10.100 Fe	16.267	0,05	15.429 No07	1.332 No02	0,34	My-20 C 0,28	Di-20 A 0,06	3,22	-5,45	-5,45	87.000.000	905	10,39	9,39	1,09	ENO	FAB
Ence	3.952	-1,94	4.080	3.922	1.059.844	4.321 Fe	3.231 En	1.270.814	1,32	8.573 Oc18	0,875 Mz09	--	Ab-19 C 0,05	Se-19 A 0,01	--	16,41	16,41	246.272.500	973	49,40	34,37	1,31	ENC	PAP
Ercros	2,495	2,25	2.495	2.430	179.613	2.620 Mz	2.120 En	201.258	0,51	21.157 Se87	0,333 Jn13	0,05	Jn-19 R 0,06	Jn-20 A 0,05	2,05	15,78	15,78	109.071.237	252	13,13	13,13	--	ECR	QUI
Euskaltel	9.350	2,97	9.390	8.900	116.289	9.350 Mz	8.200 Mz	100.714	0,14	9.902 No15	5,708 No17	0,31	Jl-20 A 0,17	Fe-21 A 0,14	3,41	6,86	8,46	178.645.360	1.670	22,80	18,33	1,58	EKT	TEL
Ezentis	0,409	-0,24	0,417	0,406	1.029.415	0,455 En	0,373 En	1.593.832	1,23	55.529 Ag98	0,202 Ab20	--	Ab-91 C	Ab-92 U	--	2,25	2,25	31.172.000	135	27,22	16,95	26,07	EZE	TEL
Faes	3.675	-0,68	3.720	3.645	325.162	3.955 En	3.450 En	433.258	0,37	7.418 Ab07	0,753 Mz12	0,17	Jl-20 C 0,03	En-21 A 0,20	6,11	5,30	11,03	297.418.206	1.093	14,13	14,55	2,41	FAE	FAR
FCC	10.140	0,80	10.180	9.930	56.535	10.240 Mz	8.710 En	60.903	0,04	38.433 Fe07	4.419 Ab13	0,40	My-19 A 0,40	Jn-20 A 0,40	3,98	15,23	15,23	409.106.618	4.148	12,92	11,93	1,69	FCC	CON
Fluidra	23.950	-0,83	24.250	23.700	176.006	24.150 Mz	19.300 En	131.201	0,17	24.150 Mz21	1.611 Df11	0,21	Oc-17 U 0,14	Oc-20 A 0,21	0,87	14,32	14,32	195.629.070	4.685	26,03	23,48	2,98	FDR	ING
GAM	1,580	1,28	1.580	1.535	9.706	1.580 Mz	1.130 En	53.220	0,14	199.158 Jl07	0,882 Se00	--	--	--	--	38,60	38,60	94.608.106	149	15,80	11,29	--	GAQ	ING
Gestamp	4,698	3,43	4.730	4.552	768.791	4.698 Mz	3.716 En	688.846	0,31	6.995 Jn18	1.991 Jl20	0,06	Jl-19 C 0,07	Fn-20 A 0,06	--	19,06	19,06	575.514.360	2.704	16,78	10,34	1,46	GEST	FAB
Global Dominion	4,225	-0,59	4.290	4.215	116.282	4.295 Mz	3.730 En	170.753	0,26	5.152 Jn18	2.145 Jn16	0,06	--	Jl-20 U 0,06	1.52	12,37	12,37	169.496.963	716	17,60	13,99	2,02	DOM	TEL
Greenergy Renovables	33.300	-2,06	34.300	32.100	38.675	44.400 En	30.100 En	41.981	0,44	44.400 En21	1.300 Fe17	--	--	--	--	14,18	14,18	24.306.221	809	36,64	20,12	11,63	GRE	ENR
Grifols CLB	13.780	0,44	13.880	13.600	191.798	16.500 En	12.600 Mz	168.612	0,17	23.405 Fe20	3.058 No11	0,16	Di-19 C 0,20	0c-20 A 0,16	1,18	-10,64	-10,64	261.425.110	3.602	--	--	--	GRP	FAR
Grupo Catalana Occ.	34.100	-0,58	34.600	33.800	62.304	34.650 Mz	27.662 En	56.983	0,12	36.662 No18	1.664 Fe00	0,68	Oc-20 A 0,16	Fe-21 A 0,16	1,98	16,98	17,53	120.000.000	4.092	15,00	10,57	1,10	GCO	SEG
Grupo San José	6.610	3,12	6.650	6.360	145.250	6.610 Mz	4.260 En	58.309	0,23	13.520 Jl09	0,690 Df14	0,10	--	Se-20 R 0,10	1,56	47,38	47,38	65.026.083	430	--	--	--	GSJ	CON
Iberpapel	17,250	=	17,650	17,250	6.726	17.900 En	16.800 Fe	3.145	0,07	36.065 Jl18	5.676 Mz09	0,35	Jl-20 C 0,15	Di-20 A 0,20	2,03	0,29	0,29	113.099.829	190	8,80	8,80	--	IBG	PAP
Immobilheria Del Sur(F)	8.000	=	8.020	7.920	727	8.300 En	7.400 Fe	3.179	0,05	40.462 No07	3.01 Jl13	0,32	No-20 C 0,15	En-21 A 0,20	4,38	-1,48	0,99	16.971.847	136	14,41	15,69	0,97	ISU	INM
Lar España	5.310	1,14	5.350	5.150	78.878	5.410 Mz	4.425 Fe	117.484	0,34	9.870 Ab18	3.060 Oc20	--	My-17 A 0,04	My-18 A 0,19	--	13,70	13,70	87.633.730	465	10,70	10,84	0,49	LRE	INM
Liberbank	0,280	0,18	0,281	0,275	2.789.504	0,290 Mz	0,204 En	6.609.860	0,57	1.318 My14	0,116 Mz20	--	Jl-14 U 0,05	My-19 A 0,01	--	11,11	11,11	2.979.117.997	834	13,93	9,33	0,26	LBK	BCO
Libertas 7	7.050	19,49	7.050	6.450	95.332	7.050 Mz	0,870 Fe	2.610	0,03	14.717 Jl10	0,870 Fe21	--	Jn-11 U 0,05	My-18 E 0,02	--	403,57	403,57	21.914.438	154	--	--	--	LIB	INM
Lingotes Especiales	14,250	2,15	14,400	14,200																				



## BME GROWTH (Continuación)

Valor	ÚLTIMA SESIÓN				ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sigla	Sector						
	Cierre	Dif. (%)	Máximo	Mínimo	Títulos	Máximo	Mínimo	Títulos	Rotación	Máximo	Mínimo	Año ant.		Por divi.	Reval.	Total con div.	Número acciones	Capitaliza- ción (mill.)	PER	Año act.	Año sig.	Valor contable						
Kompuestos	2,600	=	--	--	--	2,760	Fe	2,340	En	5.081	0,11	3,600	Fe20	--	--	--	4,84	4,84	12.155.700	32	--	--	KOM	FAB				
La Finca	4,180	=	--	--	--	4,180	Mz	4,180	Mz	928	0,01	4,620	Oc20	4,180	Mz21	0,01	Di-19 A 0,24	Jl-20 A 0,01	0,25	0,00	--	31.817.310	158	--	--	YLFG	INM	
Lleidanetworks	4,880	-1,61	5,000	4,860	40.931	6,650	En	4,800	Mz	137.785	2,20	10,400	Oc20	5,010	Oc17	0,01	--	Jn-20 A 0,01	0,25	-20,00	-20,00	16.049.943	78	--	--	LLN	TEL	
Making Science	27,700	-8,28	30.000	27,100	6.265	33.300	Mz	13,200	En	2,012	0,07	33,300	Mz21	3,200	Fe20	--	--	--	95,07	95,07	7.062.300	196	--	--	MAKS	HAR		
Mansfield Invest Socimi	10,500	=	--	--	--	10,500	Mz	10,500	Mz	194	0,00	12,700	Jl20	10,500	Mz21	0,32	--	--	En-20 A 0,32	--	0,00	--	8,880.000	93	--	--	YMAN	INM
Medcom Tech	1,350	=	--	--	--	1,470	Mz	0,490	En	3,172	0,06	14,473	Mz14	0,490	En21	--	Fe-15 A 0,02	Di-15 A 0,03	--	128,81	128,81	13.218.462	18	--	--	MED	SER	
Mercal Inmuebles	43,400	=	--	--	--	43,400	Mz	41,600	En	119	0,03	43,400	Mz21	22,488	Jl14	2,20	Jl-20 A 1,33	Di-20 A 0,87	5,07	4,33	4,33	919,907	40	--	--	YMEI	INM	
Merida Real Estate III	1,200	=	--	--	--	1,200	Mz	1,180	En	3,367	0,01	1,220	Mz20	1,040	Di17	--	--	--	1,69	1,69	122.723.624	147	--	--	YMRE	INM		
Millenium Hotels	3,940	-1,99	3,980	3,940	1,990	4,500	En	3,940	Mz	2,009	0,01	5,500	En20	3,940	Mz21	--	--	--	-12,44	-12,44	54,601,101	215	--	--	YMH	INM		
Mistral Iberia Br	1,090	=	--	--	--	1,090	Mz	1,090	Mz	2,569	0,03	1,160	Di19	1,060	Oc19	--	--	--	0,00	0,00	22,011,618	24	--	--	YMB	INM		
Mistral Patrimonio	2,820	-1,40	2,840	2,820	2,217	2,920	Mz	2,820	Mz	2,586	0,00	2,920	Mz21	2,820	Fe20	--	--	--	-3,42	-3,42	11,358,000	32	--	--	YMPI	INM		
Mondo Ty	0,176	2,33	0,176	0,176	15,468	0,180	Mz	0,132	En	34,623	0,15	0,498	Di16	0,043	My19	--	--	--	30,37	30,37	59,354,860	10	--	--	MONI	PUB		
NBI Bearings Europe	4,980	-1,39	5,400	4,900	10,841	5,050	Mz	4,300	Mz	2,013	0,04	5,050	Mz21	1,049	Mz16	--	My-18 A 0,03	Di-18 A 0,04	--	11,16	11,16	12.330.268	61	--	--	NBI	ING	
Netex Br	4,240	-1,40	4,440	4,120	11,402	5,100	Fe	3,560	En	9,454	0,27	5,100	Fe21	1,160	Oc19	--	--	--	15,22	15,22	8,865,610	38	--	--	NTX	ELE		
Nextpoint Cap.	10,500	=	--	--	--	10,500	Mz	10,500	Mz	25	0,00	10,500	Mz21	10,500	Mz21	--	--	--	0,00	0,00	950,000	10	--	--	YNPC	INM		
NPG Technology	1,570	=	--	--	--	1,570	Mz	1,570	Mz	--	5,220	Jn14	0,990	En15	--	--	--	0,00	0,00	12,256,070	19	--	--	NPG	FAB			
Numulae	1,830	=	--	--	--	1,890	En	1,830	Mz	2,468	0,05	2,100	Ag20	1,739	No19	0,03	Jl-19 A 0,05	Jl-20 A 0,03	1,48	-3,17	-3,17	12,961,357	24	--	--	YNUM	INM	
Optimum	13,100	=	--	--	--	13,100	Mz	13,100	Mz	227	0,01	14,000	Jn19	10,300	Se16	--	--	--	0,00	0,00	5,000,000	66	--	--	YORS	INM		
Optimum III	11,500	=	--	--	--	11,500	Mz	11,500	Mz	118	0,01	12,600	Aq19	10,100	En18	--	--	--	0,00	0,00	5,403,000	62	--	--	YOVA	INM		
Ores	0,990	=	--	--	--	1,040	Fe	0,990	Mz	4,229	0,01	1,068	Mz17	0,775	Jn20	0,03	Oct-19 A 0,02	Jl-20 A 0,03	3,15	-2,94	-2,94	196,695,211	195	--	--	YORE	INM	
Pangaea Oncology	1,760	1,73	1,760	1,760	2,801	1,780	Mz	1,400	Fe	3,484	0,05	3,165	En17	0,970	Ag20	--	--	--	10,00	10,00	18,725,113	33	--	--	PANG	FAR		
Persepolis	1,410	=	--	--	--	1,410	Mz	1,410	Mz	--	1,410	Mz21	1,410	Mz21	--	--	--	0,00	0,00	23,343,223	33	--	--	YPER	INM			
Previsión Sanitaria NTI Socimi	16,100	=	--	--	--	16,100	Mz	16,100	Mz	982	0,13	16,100	Mz21	12,126	Se19	0,24	Jl-20 A 0,13	Oct-20 A 0,12	1,50	0,00	0,00	1,979,469	32	--	--	YPSN	INM	
Proedura Altus	16,200	-4,71	17,100	16,200	3,422	18,600	Fe	14,900	En	3,865	0,02	18,600	Fe21	5,398	Mz19	0,46	Ag-20 A 0,20	Di-20 A 0,27	2,73	8,72	8,72	45,178,967	732	--	--	PRO	TEL	
P3 Spain Logistic Parks Socimi	5,600	=	--	--	--	5,600	Mz	5,600	Mz	1,787	0,08	5,900	No19	5,350	Jl19	--	--	--	0,00	0,00	5,348,500	30	--	--	YP3L	INM		
QPQ Alquiler	1,020	=	--	--	--	1,020	Mz	1,000	En	18,983	0,45	1,200	Fe19	0,980	Di20	--	--	--	2,00	2,00	10,606,539	11	--	--	YQPQ	INM		
Quonia Socimi	1,780	=	--	--	--	1,780	Mz	1,780	Mz	38,539	0,36	2,060	Mz18	1,604	Di16	--	Jl-19 A 0,06	--	0,00	--	27,301,408	49	--	--	YQUO	INM		
Robot	2,740	=	--	--	--	3,060	Fe	2,240	En	1,782	0,16	7,396	Mv18	2,100	Se20	--	Jl-18 A 0,05	--	25,69	25,69	2,850,483	8	--	--	RBT	ELE		
Secuova	7,850	=	--	--	--	7,850	Mz	7,850	Mz	27	0,00	9,956	Mv18	2,930	Mz14	--	En-18 A 0,33	En-21 R 0,37	4,77	0,00	0,00	8,073,574	63	--	--	SEC	PUB	
Serrano 61 Desarrollo Socimi	21,200	=	--	--	--	21,200	Mz	21,200	Mz	140	0,01	21,400	Ab18	0,14	Jl-19 A 0,29	Jl-20 A 0,14	0,66	0,00	0,00	5,000,0								

## S&amp;P EUROPE 350

Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (ml.)	Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (ml.)	Nombre (*)	Precio (**)	Cambio %	Rentab. anual	Máxima 52 ult. semanas	Mínima 52 ult. semanas	Valor Free float euros (ml.)
ALEMANIA (1)							Repsol SA (E)	10,74	-0,10	30,10	11,04 Mz	5,23 Oc20	19.117,52	Halma (IT)	23,02	-0,90	-6,00	26,12 En	16,67 Mz20	12.125,96
Adidas AG (C)	285,00	-0,90	-4,30	300,00 Mz	166,92 Mz20	62.543,91	Telefónica SA (T)	4,09	-0,10	26,10	4,95 Jn20	2,79 No20	24.659,55	Hargreaves Lansdown (F)	15,72	+1,50	3,10	18,65 Ag20	11,58 Mz20	6.000,45
Allianz SE (F)	210,10	-0,60	4,70	215,25 Mz	119,00 Mz20	104.319,00	Fortune OYJ (SB)	22,45	-0,40	14,00	22,55 Mz	12,28 Mz20	11.630,25	Hbci Holdings (F)	4,31	+1,80	13,70	5,15 Mz20	2,83 Mz20	123.631,00
Aroundtown SA (IN)	6,22	-1,50	1,70	6,33 Mz	3,84 Mz20	8.881,07	Elli Corporation (T)	51,10	0,60	13,90	58,64 Ab20	42,24 Oc20	9.159,47	IAG (I)	2,16	+0,30	35,30	3,32 Jn20	0,91 Se20	7.465,65
Basf SE (M)	70,76	1,00	9,30	72,61 Mz	39,29 Mz20	77.352,97	Kone Corp B (I)	67,42	-0,90	1,40	75,86 Se20	46,90 Mz20	32.365,00	IMI (I)	13,17	-0,80	13,00	13,50 Mz	6,75 Mz20	5.234,77
Bayer AG (S)	52,81	-0,20	9,70	72,60 Jn20	40,36 Oc20	61.749,73	Mesko Autotec OYJ (I)	9,06	-1,40	10,80	9,54 Mz	2,84 Mz20	7.593,94	Imperial Brands (BC)	14,33	0,30	-6,70	17,35 Ab20	12,19 No20	18.870,14
Bayer Motoren Werke (C)	85,46	6,20	18,30	85,46 Mz	37,66 Mz20	32.452,76	Neste OYJ (E)	51,20	-3,70	-13,50	64,18 En	20,76 Mz20	26.249,48	Informa (T)	5,10	-1,30	9,80	53,12 Fe	23,86 Mz20	13.413,62
Beiersdorf AG (BC)	88,26	0,70	-6,50	103,90 Jn20	81,90 Fe	10.324,02	Nokia Oyj (T)	3,58	-1,30	13,50	4,40 En	2,32 Mz20	24.063,82	Intercontac. Hotels (C)	51,50	-1,30	9,80	53,12 Fe	23,86 Mz20	13.413,62
BMW Nvta (C)	64,95	4,80	17,70	64,95 Mz	32,50 Mz20	4,396,02	Sampo OYJ (F)	36,78	-0,80	6,40	37,76 Fe	23,28 Mz20	22.075,06	Intertek Gr. (I)	56,02	-2,40	-0,80	64,40 Oc20	41,64 Mz20	12.544,71
Bremntag AG (I)	69,98	0,80	10,50	70,50 Mz	29,68 Mz20	12.968,34	Stora Enso OYJ (M)	15,98	-0,70	2,10	17,07 Mz	7,36 Mz20	11.643,61	TIV (T)	1,22	-1,30	14,50	1,26 Mz	0,54 Ab20	6.145,18
Commerzbank AG (F)	5,26	0,70	-0,20	5,85 En	2,88 My20	6.191,50	Upm-Kymmene OYJ (M)	31,69	-0,70	4,00	33,28 Mz	20,98 Mz20	20.131,15	Johnson, Matthey (M)	30,17	-3,30	24,40	33,00 Mz	16,84 Ab20	8.327,84
Continental AG (C)	120,75	2,60	-0,40	128,80 Mz	54,13 Mz20	15.521,86	Beiersdorf (C)	3,11	0,40	15,00	32,10 Oc20	1,24 Mz20	9.114,35	Land Securities Gr. (IN)	6,92	-1,90	2,70	7,26 Diz20	4,89 Se20	7.216,51
Covestro AG (M)	57,68	1,30	14,30	62,48 Mz	25,30 Mz20	12.202,26	Daimler AG (C)	71,33	0,10	23,40	72,64 Mz	21,84 Mz20	22.042,21	Unicredit SpA ORD (F)	9,10	0,70	11,70	9,78 Mz	5,24 Mz20	5.256,43
Delivery Hero AG (C)	104,55	-3,20	-17,70	144,10 En	59,00 Mz20	19.488,55	FRANCIA (1)							Lloyds Banking Gr. (F)	0,41	=	13,80	0,42 Mz	0,24 Se20	40.737,08
Deutsche Bank AG (F)	10,50	1,00	17,40	11,02 Mz	5,14 Mz20	25.833,99	Accor (C)	34,08	-2,00	15,10	35,11 Fe	20,72 My20	7.418,86	London Stock Exchange (F)	72,68	-3,20	-19,30	99,10 Fe	58,06 Mz20	31.897,03
Deutsche Boerse AG (F)	138,60	-2,10	-0,50	169,00 Jn20	99,98 Mz	31.242,73	ADP Promesses (I)	108,30	-1,70	2,10	114,90 No20	71,55 Mz20	3,444,10	Morgan Stanley Gr. (C)	1,58	-0,40	16,10	1,59 Mz	0,85 Mz20	4,289,09
Deutsche Lufthansa AG (I)	12,04	-0,60	11,30	12,79 Mz	7,05 Se20	4,281,05	Air Liquide (M)	135,50	=	0,90	142,75 Ag20	99,80 Mz	76.376,96	Melrose Industries (I)	1,81	-0,60	1,60	1,87 Mz	0,74 Ab20	12.197,53
Deutsche Post AG (I)	45,42	-0,40	12,10	45,58 Mz	19,11 Mz	52,915,90	Airbus SE (I)	101,00	-0,80	12,50	102,72 Fe	49,07 Mz20	73.517,04	M&G (F)	2,14	-4,10	8,20	2,26 Mz	0,94 Mz20	7.723,88
Deutsche Telekom AG (T)	16,63	0,80	11,20	16,63 Mz	10,83 Mz20	64,066,44	Astorn (I)	41,92	-1,60	-10,10	50,08 Jl20	32,15 Mz20	12.363,74	Mondi (M)	18,19	-1,40	5,80	18,87 En	11,83 Mz20	12.251,35
Deutsche Wohnen AG BR (T)	39,30	-1,10	-10,00	46,31 No20	28,22 Mz	16.831,28	Atos SE (T)	63,68	-1,70	-14,80	79,16 Mz	45,15 Mz20	9,195,31	Morrison Superm. (BC)	1,78	-0,40	0,10	1,99 Mz20	1,62 No20	5,936,27
E.ON SE (S)	8,73	-1,10	-3,70	10,72 Jl20	7,90 Mz	23.322,47	Autelsys (T)	22,45	-0,70	15,00	23,94 Mz	12,49 Mz20	55.546,21	National Grid (B)	2,81	-3,50	5,60	2,91 Mz	1,39 Mz20	23.272,02
Fresenius Medical (S)	60,78	-0,80	-10,90	79,00 Jl20	56,00 Mz	10.250,51	BNP Paribas (F)	51,68	1,00	19,90	53,25 Mz	24,67 Mz20	70,724,99	Netwest Gr. (F)	1,88	1,00	11,90	1,92 Mz	0,93 Se20	11.995,31
Fresenius SE & CO (S)	36,30	-0,90	-4,40	46,16 Jn20	25,66 Mz	17.823,02	Oney (I)	34,27	-0,60	1,80	35,84 En	23,16 Mz20	9,160,47	Next (C)	79,38	-0,50	12,00	81,58 En	33,90 Ab20	14.642,97
GEA AG (I)	31,63	0,50	8,00	33,59 Jl20	14,53 Mz	6,182,37	Outouppies (I)	23,60	0,10	8,50	23,75 Mz	16,11 Mz20	8.129,17	Odaco Gr. (C)	20,83	-4,80	-2,80	28,95 Se20	12,20 Mz	17.514,31
Hannover Rück SE (F)	152,90	0,10	17,30	165,70 Jn20	110,50 Mz	10.972,22	Pareto (T)	7,98	-1,80	17,30	8,68 En	4,24 My20	8.341,30	Pearson (T)	142,00	-1,20	12,00	145,65 Mz	57,42 Mz20	27.205,65
HeidelbergCement AG (M)	72,26	-0,50	18,00	73,88 Mz	30,22 Mz20	12.627,76	Parc Gemini SE (T)	14,43	-1,00	2,90	17,54 En	12,47 My20	9.970,07	Perrier (C)	12,97	-1,40	7,50	13,05 Mz	13,53 Mz20	13.163,53
Hellforsch SE (C)	64,40	-1,80	1,90	67,70 Fe	19,90 Mz	11.327,51	Parc Aigle SA (F)	20,75	-0,30	2,80	21,10 En	16,50 Mz20	13.112,69	Prudential (F)	15,37	-1,50	14,10	15,16 Mz	7,11 Mz20	55.637,95
Henkel AG & CO (BC)	89,90	1,70	-2,60	93,34 Oc20	64,94 Mz	19.063,26	Parc Arcole SA (F)	16,63	-0,50	12,10	16,58 Mz	10,82 Mz20	13.112,69	Reckitt Benckiser Gr. (BC)	63,32	=	-3,20	79,60 Jl20	57,29 Mz	64,709,39
Henkel Kao & Co. Koga (BC)	81,25	-2,30	3,00	85,15 No20	55,00 Mz	9,546,83	Parc Cognac SA (T)	63,68	-1,70	15,00	63,24 Mz	41,25 Mz20	29.013,99	Remy (I)	17,66	-1,40	-1,50	19,45 Jn20	14,83 Mz	48,567,25
Infinion Technol. (IT)	34,24	-0,80	9,10	36,60 Fe	30,66 Mz	53,219,48	Parrot (T)	46,52	=	0,20	46,87 No20	33,00 Ab20	13.652,82	Remotik Initial (I)	4,87	0,30	-4,40	5,71 No20	3,40 Mz20	12.259,96
Lanxess AG (M)	62,86																			



17-03-2021

## BOLSAS RESTO DEL MUNDO (continuación)

Cierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Mín. anual (divisa)	Cierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Mín. anual (divisa)	Cierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Mín. anual (divisa)	Cierre	Difer. (%)	Rentab. anual (%)	Máx. anual (divisa)	Mín. anual (divisa)				
Henry Schein	67,78	1,12	1,38	73,88	61,50	AES Corp.	26,85	-3,73	14,26	28,91	22,96	Buenaventura	11,10	2,30	-7,50	12,40	9,84	Oki Electric	1.214,00	0,91	33,26	1.214,00	912,00
Honeywell Intl.	213,03	0,58	0,16	216,20	195,37	Altra Holdings	61,46	-0,02	10,88	65,43	51,41	Creditcorp	149,96	-1,13	-6,63	168,00	149,96	Olympus	2.325,50	-1,50	3,06	2.447,50	1.889,50
Intuit	391,72	-0,94	3,12	422,26	361,00	Altria Group	49,78	0,69	21,41	49,84	40,76	Unpacem	1,80	-1,10	17,65	1,90	1,53	Osaka Gas Co. Ltd.	2.150,00	0,61	1,80	2.171,00	1.906,00
Intuitive Surg	724,64	-0,27	-11,42	818,75	684,90	Apache Corp	20,99	1,16	47,92	23,25	14,28	SIDNEY Dolares Aus.	28,37	-0,67	24,98	29,10	22,78	Ricoh Co. Ltd.	1.173,00	-2,09	73,26	1.230,00	656,00
JD.com	85,37	-0,45	-2,88	106,88	84,02	Bank of New York	46,51	0,58	9,59	46,69	39,82	ANZ Bank	46,07	-1,64	8,58	50,87	43,06	Broken Proprie	1.150,00	=	28,78	1.150,00	890,00
JetBlue Airways Corp.	21,18	2,12	45,67	21,64	14,03	BHP Group Ltd	71,55	-0,42	9,50	81,13	66,78	Commonwealth Bk	87,11	-0,08	6,09	88,64	81,56	Sharp Corp.	1.851,00	0,98	18,35	2.350,00	1.584,00
KLA-Tencor	305,39	1,14	17,95	337,18	260,33	Black Rock Inc	728,22	0,71	0,93	779,75	683,21	CSR	5,59	-3,12	6,88	5,79	5,03	Softbank Group	10,400,00	-2,07	29,06	10,635,00	7,988,00
Lamar Advert.	99,35	0,28	19,38	99,63	79,28	CIENA Corp.	56,92	-0,56	7,70	57,24	48,87	Macquarie Bank	151,36	0,20	9,30	152,05	131,40	Sony Corp.	11,575,00	-0,09	12,54	12,450,00	10,035,00
Mercury Interactive	69,20	0,14	-21,42	85,49	61,26	Cincinnati Fin.	106,30	-0,10	21,67	108,93	83,70	Nat.Aust.Bank	26,24	-0,04	16,11	26,65	22,41	Sumitomo Forestry	2.381,00	1,54	10,54	2.381,00	1.910,00
Microchip Tech.	153,82	2,62	11,37	163,05	133,04	Citigroup Inc.	73,60	0,37	19,36	75,18	57,99	Santos	7,23	-0,82	15,31	7,76	6,34	Suzuki Motor	4,887,00	-0,51	6,73	5,578,00	4,533,00
Micron Technology	94,76	3,64	26,04	94,76	74,05	Clear Channel	2,22	1,83	34,55	2,22	1,40	Westpac BGK	24,67	-0,24	27,36	24,92	19,37	Taikisha	2.994,00	-0,70	10,56	3.030,00	2.703,00
NetApp	71,16	2,98	7,43	71,57	61,08	Colgate Palmolive	75,80	-0,08	-11,36	84,52	74,34	Woodside Pete	24,97	-0,87	9,81	27,40	22,79	Takeda Ch.Inds.	4,255,00	2,53	13,32	4,255,00	3.582,00
Netflix	524,44	0,08	-3,01	579,84	493,33	Eaton Corp.	138,00	0,86	14,87	140,77	114,86	TOKIO Yenes	185,27	5,04	39,93	185,27	123,21	Buenaventura	11,10	2,30	-7,50	12,40	9,84
News Corp.	26,35	-0,49	46,63	26,48	18,16	Expedite	235,34	0,49	2,40	270,20	235,34	ANZ Bank	28,37	-0,67	24,98	29,10	22,78	Oki Electric	1.214,00	0,91	33,26	1.214,00	912,00
NortelLife	21,40	0,56	2,98	22,04	19,51	Federal Express	80,14	-2,81	-18,99	107,53	71,45	Broken Proprie	46,07	-1,64	8,58	50,87	43,06	Olympus	2.325,50	-1,50	3,06	2.447,50	1.889,50
NVIDIA Corp.	533,65	0,38	2,19	613,21	463,73	First Solar	80,14	0,14	18,99	107,53	71,45	Commonwealth Bk	87,11	-0,08	6,09	88,64	81,56	Osaka Gas Co. Ltd.	2.150,00	0,61	1,80	2.171,00	1.906,00
Oracle	66,22	-0,94	2,37	72,64	60,36	Ford Motor	12,69	1,60	44,37	13,37	8,52	CSR	5,59	-3,12	6,88	5,79	5,03	Sharp Corp.	1.851,00	0,98	18,35	2.350,00	1.584,00
PACCAR Inc.	96,17	0,50	11,46	99,60	84,72	Gap Inc.	31,67	1,64	56,86	32,25	19,22	Macquarie Bank	151,36	0,20	9,30	152,05	131,40	Softbank Group	10,400,00	-2,07	29,06	10,635,00	7,988,00
Patterson Dental Co.	33,15	3,59	11,88	34,30	29,14	Goodyear	17,90	3,59	64,07	19,11	10,17	Nat.Aust.Bank	26,24	-0,04	16,11	26,65	22,41	Sony Corp.	11,575,00	-0,09	12,54	12,450,00	10,035,00
Patterson UTI Ener.	8,64	2,01	64,26	9,65	5,42	Harley-Davidson	36,90	0,49	0,54	43,37	32,06	Sumitomo Forestry	2.381,00	1,54	10,54	2.381,00	1.910,00	Takisha	2.994,00	-0,70	10,56	3.030,00	2.703,00
Paychex	97,98	-0,06	5,15	98,04	86,87	Hewlett Packard Co.	30,74	1,02	25,01	30,79	24,11	Woodside Pete	24,97	-0,87	9,81	27,40	22,79	Takeda Ch.Inds.	4,255,00	2,53	13,32	4,255,00	3.582,00
PayPal Holdings	251,47	0,87	7,37	304,79	26,09	Intercontinental	113,70	-0,84	-1,38	117,86	109,35	TOKIO Yenes	3.245,00	=	-4,14	3.652,00	3,039,00	Buenaventura	11,10	2,30	-7,50	12,40	9,84
Qualcomm	133,92	0,20	-12,09	166,50	123,20	Kellogg Co.	60,38	0,03	-2,97	62,36	56,86	Aeon Co Ltd	3.245,00	=	-4,14	3.652,00	3,039,00	Olympus	2.325,50	-1,50	3,06	2.447,50	1.889,50
Regeneron Pharma	496,01	2,87	2,67	548,20	449,38	Mondelez	57,92	0,24	-0,94	58,19	53,16	Asahi Chem.Ind.	1.305,00	1,28	23,76	1,305,00	1,042,50	Broken Proprie	46,07	-1,64	8,58	50,87	43,06
Ross Stores	123,68	0,24	0,71	125,27	107,89	Marsh & McLen.	25,07	0,28	24,85	25,71	19,45	Commonwealth Bk	87,11	-0,08	6,09	88,64	81,56	Sharp Corp.	1.851,00	0,98	18,35	2.350,00	1.584,00
Ryanair ADR	117,08	1,76	6,46	117,08	95,07	Occidental	29,04	3,09	67,76	31,23	17,45	CSR	5,59	-3,12	6,88	5,79	5,03	Softbank Group	10,400,00	-2,07	29,06	10,635,00	7,988,00
Sirius XM Holdings	6,29	-0,63	-1,26	6,87	5,79	Pan Amer.Silver Corp.	119,16	0,32	1,85	119,16	107,60	Macquarie Bank	151,36	0,20	9,30	152,05	131,40	Sony Corp.	11,575,00	-0,09	12,54	12,450,00	10,035,00
Spotify	283,35	-0,47	-9,95	364,59	258,33	Marvell Tech	48,10	0,29	1,18	55,45	40,06	Nat.Aust.Bank	26,24	-0,04	16,11	26,65	22,41	Sumitomo Forestry	2.381,00	1,54	10,54	2.381,00	1.910,00
Starbucks	110,46	-0,79	3,25	111,34	96,81	Marvell Tech	21,08	-3,04	20,80	21,74	17,25	Woodside Pete	24,97	-0,87	9,81	27,40	22,79	Takisha	2.994,00	-0,70	10,56	3.030,00	2.703,00
Tesla Motors	701,81	3,68	-0,55																				

## CUADROS



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



## FONDOS DE INVERSIÓN

Fondo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ránking en el año	Fondo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ránking en el año	Fondo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ránking en el año	Fondo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ránking en el año	
	Tipo				Tipo				Tipo					Tipo		
<b>Abante Asesores Gestión</b>																
Plaza de la Independencia 6 28001 Madrid. Marivi Herrera. Tfno. 917815750. Fecha v.l.: 16/03/21																
1)Abante Asesores Global* X 17,28 4,17 51/170																
1)Abante Bolsa* V 18,87 6,68 127/236																
1)Abante Bolsa Absoluta A* I 14,54 2,21 6/12																
1)Abante Indice Bolsa A* V 12,49 7,23 104/236																
1)Abante Indice Bolsa L* V 12,73 7,33 102/236																
1)Abante Indice Selec. A* R 11,08 3,73 68/191																
1)Abante Indice Selec. L* R 11,23 3,83 63/191																
1)Abante Patrimonio Global* X 17,67 5,31 39/170																
1)Abante Renta* M 12,01 -0,19 92/122																
1)Abante R. F. Corto Plazo D 12,02 -0,08 38/88																
1)Abante Value SM V 11,56 20,07 2/17																
1)Abante Selección* R 15,22 3,39 71/191																
1)Abante Valor* M 13,07 0,96 32/122																
1)AGF - Abante Biotech A* V 15,93 -2,23 34/36																
1)AGF - Abante Biotech C* V 13,50 -2,28 35/36																
1)AGF - Abante Pangea-A* X 8,35 5,85 29/170																
1)AGF - Abante Pangea-B* X 8,02 5,71 31/170																
1)AGF - Abante Pangea-C* X 8,25 5,85 28/170																
1)AGF-European Quality-A* V 15,00 15,53 4/150																
1)AGF-European Quality-B* V 14,95 15,39 5/150																
1)AGF-European Quality-C* V 11,35 15,53 3/150																
1)AGF - Equity Manager A* I 11,48 4,01 3/22																
1)AGF - Equity Manager B* I 10,79 3,83 4/22																
1)AGF - Equity Manager C* I 12,08 4,01 2/22																
1)AGF-Glob. Selection* R 12,68 3,07 84/191																
1)AGF-Spanish Opp.-A* V 11,61 13,58 5/99																
1)AGF-Spanish Opp.-B* V 11,10 13,45 9/99																
1)AGF-Spanish Opp.-C* V 7,10 13,57 6/99																
1)Kalahari R 12,92 8,01 1/45																
1)Maral Macro I 10,82 0,76 2/12																
1)Okavango Delta A V 12,02 13,57 7/99																
1)Okavango Delta I V 13,57 13,56 8/99																
1)Rural Selección Decidida* V 11,33 5,93 147/236																
1)Rural Selección Equilibr.* R 11,61 2,93 90/191																
1)Smart-Ish Fondo Gestores* X 13,38 8,54 9/170																
1)Tabor* M 9,83 2,18 6/122																
<b>Aiken Asset Management</b>																
61 Conduit Street, London W15 2GB Londres, UK. Isabel Ortega / Jaime Mesa. Tfno. +442074401951. Fecha v.l.: 16/03/21																
1)ALKEN Abs Rtn Europa A I 119,85 4,34 6/56																
1)ALKEN Abs Rtn Europa I I 135,08 4,55 5/56																



Fondo	Tipo	Valor liquid.	Rentab.	Ranking
		euros o mon. local	dende 31-12-20	en el año
1)Fonengin ISR, FI A	I	12,69	1,54	17/36
1)Cde ODS Impact ISR A	I	7,41	0,43	26/36
1)Cde ODS Impact ISR I	I	7,45	0,63	21/36
1)CI Environment ISR A	I	121,21	3,94	9/36
1)CI Environment ISR I	I	126,14	4,51	7/36
1)CI Renta, FI A	R	13,33	1,80	140/191
1)CI Renta FI I	R	13,62	2,00	127/191
1)CI Bolsa Euro Plus A	V	7,85	1,73	74/78
1)CI Bolsa Euro Plus I	V	8,05	2,07	73/78
1)CI Iberian Equity, FI A	V	9,72	-0,01	99/99
1)CI Iberian Equity FI I	V	9,93	0,19	98/99
1)CI Global FI, A	V	10,05	5,58	157/236
1)CI Global FI, I	V	10,52	6,29	141/236
1)CI Emergentes, FI, A	V	20,11	5,75	46/78
1)CI Emergentes, FI, I	V	21,11	6,42	39/78
1)CI Bolsa USA, FI, A	V	14,19	5,85	88/125
1)CI Bolsa USA, FI, I	V	14,88	6,58	81/125

**Caja Laboral Gestión**

P. José M. Arizmendiarrieta 5.20500 Mondragón. Aitor García Santamaría. Tfno. 943790114. Fecha v.l.: 16/03/21

1)CL Bols Japón V 9,05 7,52 19/38

1)CL Bolsa USA V 14,12 5,68 91/125

1)CL Bolsas Europeas V 9,04 6,07 99/150

1)CL Patrimonio M 13,37 1,47 25/63

1)CL Renta Fija Gar. V G 11,24 -0,35 22/40

1)CL Renta Fija Gar. VII G 6,80 -0,33 21/40

1)CL Renta Fija Gar. VIII G 7,77 -0,48 24/40

1)LK Bolsa Universal V 9,41 8,41 78/236

1)Laboral Kutxa Ahorro F 10,51 -0,26 106/115

1)Laboral Kutxa Aktivo Eki M 6,13 0,91 33/122

1)Laboral Kutxa Aktivo Hego F 9,41 -0,24 32/97

1)Laboral Kutxa Aktivo Ipar R 7,12 2,85 93/191

1)Laboral Kutxa Avant F 7,62 -0,01 12/97

1)Laboral Kutxa Bolsa V 18,38 6,88 76/99

1)Laboral Kutxa Bolsa G VI G 10,25 -0,26 50/86

1)Laboral Kutxa Bolsa G XXI G 9,09 -0,23 45/86

1)Laboral Kutxa Bolsa G XXII G 6,10 0,90 15/86

1)Laboral Kutxa G XXIII G 6,05 -0,15 37/86

1)Laboral Kutxa B.G XIV G 6,30 -0,32 58/86

1)Laboral Kutxa Crecimiento R 13,34 4,59 14/45

1)Laboral Kutxa Futur V 8,33 5,13 169/236

1)LK. Euribor Garantizado G 6,29 -0,51 72/86

1)Lab. Kutxa Euribor G III G 11,14 -0,55 74/86

1)Laboral Kutxa Konpromiso R 7,18 3,80 26/45

1)Laboral Kutxa RF Gar. III G 12,02 -0,25 13/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. X G 7,95 -0,60 28/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XI G 10,17 -0,65 30/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XII G 11,87 -0,22 8/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XV G 10,18 -0,10 3/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XVI G 6,12 -0,20 7/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XVII G 6,39 -0,55 25/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XII G 9,40 -0,59 27/40

1)Laboral Kutxa RF Gar. XX G 13,37 -0,85 34/40

1)LK.R. Eurib. Garant. XVIII FI G 6,41 -0,68 32/40

1)LK Mercados Emergentes V 10,57 7,10 32/78

1)LK Selekt Balance R 6,05 1,43 158/191

1)LK Selekt Base M 7,18 0,89 39/63

1)LK Selekt Extraplus R 8,18 5,43 31/191

1)LK Selekt Plus R 7,66 3,27 75/191



A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

**Candriam**

Pedro Teixeira, 8 Pta. 4 28020 Madrid. Tfno. 919010533. Web: <http://contact.candriam.com>. Fecha v.l.: 16/03/21

1)Cand. Ab.RgSh DigEq C C V 152,23 1,13 33/36

1)Cand. Bd Euro Diversi C C F 1.041,02 -0,57 45/97

1)Cand. Bds Convy Def C C F 138,03 1,60 15/27

1)Cand. Bds Credit Opp. C C F 202,66 0,07 38/94

1)Cand. Bds Em Debt L C C F 83,12 -4,00 50/62

1)Cand. Bds Em Mkts C C F 1.277,15 -4,00 51/62

1)Cand. Bds Eur. C C F 1.246,83 -1,59 76/97

1)Cand. Bds Eur. Corp C C F 7,896,30 -0,77 59/94

1)Cand. Bds Eur. Corp. C C F 9,744,56 -3,44 94/97

1)Cand. Bds Eur. Corp. C C F 2.076,48 -0,26 105/115

1)Cand. Bds EurCorFin C C F 180,41 -0,89 67/94

1)Cand. Bds Gbl Gov. C C F 145,25 -1,83 89/126

1)Cand. Bds Gbl Hg H C C F 241,57 0,12 63/93

1)Cand. Bds Gbl Infl.SD C C F 141,17 0,91 9/16

1)Cand. Bds Inter C C F 1.021,63 -2,64 100/126

1)Cand. Bds Tot Ret C C I 136,14 -0,35 39/56

1)Cand. Bds Tot Ret Def C C I 148,41 -0,22 36/56

1)Cand. Divers.Futures C C I 113,346,30 -1,11 41/56

1)Cand. Eq. L Auct. C C V 266,43 11,60 2/4

1)Cand. Eq. L Biotec C C V 189,54 1,56 22/36

1)Cand. Eq. L Biotec C C V 200,36 -1,43 33/36

1)Cand. Eq. L Em Mkts C C V 1.168,23 8,76 18/78

1)Cand. Eq. L Emu Innovation V 122,89 4,74 62/78

1)Cand. Eq. L Eu. Inn C C V 2.960,01 4,22 131/150

1)Cand. Eq. L OptaQua C C V 139,63 2,41 143/150

1)Cand. Eq. L Opto Conv. C C V 180,84 7,34 68/150

1)Cand. Eq. L gbl Demogr C C V 249,79 3,92 88/236

1)Cand. Eq. L Rob&In Tech C C V 301,27 5,92 18/36

1)Cand. Gbl Alpha C C I 1.057,37 1,80 12/56

1)Cand. Gf EqOpp C C V 173,22 12,48 20/125

1)Cand. Indx Arbitrage C I 1.410,08 0,19 3/3

1)Cand. Lg Sh Credit C F 1.181,59 -0,18 47/94

1)Cand. Mon.Mkt Eur AAA C C D 102,77 -0,15 62/88

1)Cand. RdgPercam SGIC Diagonal 464 0806 Barcelona. Anna Amorós. Tfno. 934458580. Fecha v.l.: 16/03/21

1)DP Ahorro F 12,57 0,08 26/115

1)DP Bolsa Española V 7,99 9,93 32/99

1)DP Quant-Eq. Eur C C V 2.943,31 8,59 47/150

1)DP Quant-Eq.MF EMU C C V 1.315,32 8,91 17/78

1)DP Quant-Eq.MF Gb C C V 208,88 12,14 25/236

1)DP Quant-EqUSA C C V 1.700,50 4,87 102/125

1)DP Quant-EqUSA C C V 2.768,40 8,06 63/125

1)DP Risk Arbitrage C G 2.529,65 0,90 2/3

1)DP Sust Bd Eur.C.C F 108,62 -0,97 70/94

1)DP Sust Bd Eur.Sh.T.C C F 98,92 -0,20 94/115

1)DP Renta Fija C F 106,19 -1,69 84/97

1)Cand. Sust Bd Global C C F 101,98 -0,80 57/126

1)Cand. Sust Bd Gb HgHd C C F 110,98 -0,50 76/93

1)Cand. Sust Bd AssetAll C C M 157,99 0,60 58/122

1)Cand. Sust Eq Em Mkt C C V 159,77 7,19 31/78

1)Cand. Sust Eq EMU C C V 152,80 5,22 61/78

1)Cand. Sust Eq Europe C C V 147,47 4,26 128/150

1)Cand. Sust Eq World C C V 137,38 8,40 21/78

1)Cand. Sust Money E Eur C C D 1.107,04 -0,18 72/88

1)Cand. Sust Eur ST C C F 249,86 -0,23 98/115

1)Cand. Sust Eur. B.C C F 385,58 -1,66 81/97

1)Cand. Sust Eur Crp B C C F 496,70 -0,85 65/94

1)Cand. Sust Europe C C V 33,36 4,81 116/150

1)Cand. Sust High C C\* R 512,64 4,53 15/45

1)Cand. Sust Low C C\* M 5,09 1,09 33/63

1)Cand. Sust Md C

## CUADROS



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

Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año
1)Gesconsult León VMF B	R	27,30	4,00	21/45
1)Gesconsult VMF C	R	30,79	4,30	18/45
1)Gesconsult RF Flexible	M	27,31	1,68	18/63
1)Gesconsult RF Flexible B	M	29,42	1,97	12/63
1)Gesconsult Rent Variable A	V	50,41	6,30	79/99
1)Gesconsult Rent Variable B	V	55,33	6,79	77/99
1)Momento Europa	R	10,09	6,66	6/45

## Gescooperativo S.A.

Virgen de los Peligros, 43 Planta 28013 Madrid. Aroa Carrillo Mateos. Tfno. 915950915. Fecha v.l.: 16/03/21

1)Rural Ahorro Plus Cartera	F	7.244,54	-0,02	36/115
1)Rural Ahorro Plus Est	F	7.186,73	-0,10	62/115
1)Rural Ahorro Plus Est	G	756,54	0,01	29/86
1)Rural Bolsa Garant. 2024	G	325,46	-0,03	31/86
1)Rural Bolsa 2027 Garantia	G	325,46	-0,03	31/86
1)Rural Bono High Yield Est*	F	318,59	0,55	48/93
1)Rural Bono High Yield Car**	F	326,34	0,80	43/93
1)Rural Bonos Corporat. Est	F	524,82	0,00	42/94
1)Rural Bonos CorpCar. Cart.	F	533,23	0,17	33/94
1)Rural Bonos 2 Años Cart	F	1.128,09	-0,04	46/115
1)Rural Bonos 2 años Est	F	1.110,29	-0,20	95/115
1)Rur Deuda Sobre Euro Est	F	638,22	-0,22	96/115
1)Rural Emergentes RV Est*	V	937,17	5,62	47/78
1)Rural Emergnts RV Cart.*	V	971,24	6,00	44/78
1)Rural Euro RV Cartera	V	638,75	9,37	10/78
1)Rural Euro RV Estandar	V	616,28	8,97	16/78
1)Rural Europa 2025 Gar.	G	325,87	0,47	18/86
1)Rural Europa 24 Gar.	G	330,75	0,98	12/86
1)Rural Garan.Bolsa Europea	G	335,55	1,17	9/86
1)Rural Garantía Bolsa 2025	G	313,13	-0,59	78/86
1)Rural Garantía 2026	G	326,56	-0,95	35/40
1)Rural Garantizado 2021	G	305,68	-0,17	5/40
1)Rural Gta Bol Abril 2026	M	326,10	0,43	19/86
1)Rural Gta Octubre 2025	G	326,84	-0,66	31/40
1)Rural Horizonte Garant.	G	317,02	-0,29	17/40
1)Rural Horizonte 2028 Gara	G	317,01	-0,43	23/40
1)Rural Mixto Int. 15	M	797,94	0,87	37/122
1)Rural Mixto Intern.25	M	906,41	1,62	20/122
1)Rural Mixto 15	M	769,72	0,96	37/63
1)Rural Mixto 20	M	714,80	1,41	26/63
1)Rural Mixto 25	M	823,70	1,92	13/63
1)Rural Mixto 50	R	1.369,55	3,89	25/45
1)Rural Mixto 75	R	768,49	5,55	12/45
1)Rural Multifond.75*	R	1.058,92	2,44	105/197
1)Rural Perfil Audaz Cart.*	V	410,50	5,90	148/236
1)Rural Perfil Audaz Estan.*	V	404,92	5,57	158/236
1)Rural Perfil Conservador*	M	735,12	0,23	77/122
1)Rural Perfil Decidido*	R	1.080,68	3,08	83/191
1)Rural Perfil Moderado*	R	330,56	1,58	149/191
1)Rural Plan Inversión	M	301,29	2,75	3/122
1)Rural Rendimiento*	D	1.688,80	-0,23	80/88
1)Rural Renta Fija 1 Cart	F	1.243,99	-0,05	50/115
1)Rural Renta Fija 1 Est	F	1.230,07	-0,16	86/115
1)Rural Renta Fija 3 Cart	F	1.302,92	-0,11	66/115
1)Rural Renta Fija 3 Est	F	1.277,02	-0,31	108/115
1)Rural Renta Fija 5 Cart.	F	931,84	-0,34	40/97
1)Rural Renta Fija 5 Est	F	910,06	-0,58	48/97
1)Rural Renta Fija 10 Cart	F	553,41	1,90	11/126
1)Rural Renta Fija 10 Est	V	554,78	10,28	31/99
1)Rural RV España Estandar	V	535,26	9,87	35/99
1)Rural RV Inter. Est	V	798,39	8,18	82/236
1)Rural RV Internacional Car	V	827,45	8,58	73/236
1)Rural Small Caps Euro Car	V	533,72	7,11	18/36
1)Rural Rendimiento*	V	514,97	6,71	22/36
1)Rural Sost. Conserv. Cart.*	M	306,33	0,02	83/122
1)Rural Sost. Conserv Est*	M	305,11	-0,14	90/122
1)Rural Sost. Decidido Car*	R	349,04	2,28	112/191
1)Rural Sost. Decidido Est.*	R	339,56	1,99	128/191
1)Rural Sostenible Mod. Est*	R	307,11	0,70	180/191
1)Rural Sostenible Mod Car*	R	307,32	0,95	169/191
1)Rural Tecnológico RV Car	V	837,66	7,32	11/36
1)Rural Tecnológico RV Est	V	808,18	6,93	15/36
1)Rural 2024 Gta. Europa	G	312,96	0,31	20/86
1)Rural 2025 Garantía Bolsa	G	312,00	-0,61	82/86
1)Rural 2025 Gta. R. Fija	G	327,41	-0,61	29/40
1)Rural 2027 Garantía	G	330,51	-1,09	36/40
1)Rural 2027 Garantía Bolsa	G	315,48	-0,60	80/86
1)Rural 4 Garantía RF	G	322,50	-1,30	38/40
1)Rural 5 Garantía RF	G	326,72	-0,81	33/40
1)Rural 6 Garantía RF*	G	331,84	-	-
1)Rur Deuda Sob Eur Car	F	639,49	-0,12	71/115

## Gesuris

Rambla Catalunya, 38,9º Planta 08007 Barcelona. Tfno. 902023938. Fecha v.l.: 16/03/21

1)Annualcycles Strategies	X	16,83	8,19	13/170
1)Bowcapital Global Fund	X	7,11	-1,81	166/170
1)Catalana Occid. Mundial	V	16,34	8,76	68/236
1)Catalana Occid B. Mundial	V	27,60	8,15	48/99
1)Catalana Occid Bolsa Esp.	V	27,60	8,15	48/99
1)Catalana Occid Emerg.	V	12,05	8,26	23/78
1)Catalana Occid Patrimonio	X	15,57	3,10	78/170
1)Catalana Renta Fija C/P	D	11,43	-0,16	66/88
1)Catalana Renta Fija 3 Est	F	11,99	10,15	42/236
1)Catalana Renta Fija 5 Cart.	F	931,84	-0,34	40/97
1)Catalana Renta Fija 5 Est	F	910,06	-0,58	48/97
1)Rural Internacional	F	553,41	1,90	11/126
1)Rural Renta Fija Cartera	V	554,78	10,28	31/99
1)Rural RV España Estandar	V	535,26	9,87	35/99
1)Rural RV Inter. Est	V	798,39	8,18	82/236
1)Rural RV Internacional Car	V	827,45	8,58	73/236
1)Rural Small Caps Euro Car	V	533,72	7,11	18/36
1)Rural Rendimiento*	V	514,97	6,71	22/36
1)Rural Sost. Conserv. Cart.*	M	306,33	0,02	83/122
1)Rural Sost. Conserv Est*	M	305,11	-0,14	90/122
1)Rural Sost. Decidido Car*	R	349,04	2,28	112/191
1)Rural Sost. Decidido Est.*	R	339,56	1,99	128/191
1)Rural Sostenible Mod. Est*	R	307,11	0,70	180/191
1)Rural Sostenible Mod Car*	R	307,32	0,95	169/191
1)Rural Tecnológico RV Car	V	837,66	7,32	11/36
1)Rural Tecnológico RV Est	V	808,18	6,93	15/36
1)Rural 2024 Gta. Europa	G	312,96	0,31	20/86
1)Rural 2025 Garantía Bolsa	G	312,00	-0,61	82/86
1)Rural 2025 Gta. R. Fija	G	327,41	-0,61	29/40
1)Rural 2027 Garantía	G	330,51	-1,09	36/40
1)Rural 2027 Garantía Bolsa	G	315,48	-0,60	80/86
1)Rural 4 Garantía RF	G	322,50	-1,30	38/40
1)Rural 5 Garantía RF	G	326,72	-0,81	33/40
1)Rural 6 Garantía RF*	G	331,84	-	-
1)Rur Deuda Sob Eur Car	F	639,49	-0,12	71/115

## Gesuris

Rambla Catalunya, 38,9º Planta 08007 Barcelona. Tfno. 902023938. Fecha v.l.: 16/03/21

1)Fondonorte	M	4,49	1,71	16/63
1)Fondonorte Eurobolsa	V	7,40	5,91	58/78



Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año
1)Kutxabank Renta Global	M	21,74	-1,21	118/122
1)Kutxabank RF Largo Plazo	F	1.012,07	-0,39	42/97
1)Kutxabank B S M&M Mid Eur Ca	V	8,04	6,32	26/36
1)Kutxabank Bol Emerg. Cart	V	14,17	6,04	43/78
1)Kutxabank Bol. Euroz. Car.	V	6,76	4,62	63/78
1)Kutxabank Bol Int Cartera	V	11,78	5,13	170/236
1)Kutxabank Bol Japón Cart.	V	5,35	4,82	21/38
1)Kutxabank Bol N Econ. Cart	V	7,78	2,14	118/125
1)Kutxabank Bol Secto Cart	V	7,77	9,69	54/236
1)Kutxabank Bolsa Cartera	V	17,37	5,25	87/99
1)Kutxabank Bolsa EEUU Cart	V	11,91	9,07	44/125
1)Kutxabank Bono Cartera	F	10,40	-0,11	67/115
1)Kutxabank Dividendo Car.	V	10,75	6,82	52/78
1)Kutxabank Rent Global Car	M	22,17	-1,02	117/222
1)Kutxabank RF Carteras	F	6,26	-0,14	78/115
1)Kutxabank RF LP Cartera	F	1.030,74	-0,22	30/97
1)Kutxabank O/100 Carteras	O	3,95	-2,82	16/17

**Lazard Frères Gestión**

25, rue de Courcelles 75008 Paris-France. Domingo Torres Fernández. Tfno. +33144130194. Email. domingo.torres@lazard.fr. Fecha v.l.: 16/03/21				
1)Lazard Conv. Global	F	551,64	4,41	5/27
1)Lazard Equity SRI	V	1.954,54	8,21	33/78
1)Lazard Obj. Alpha Euro	V	445,16	9,07	13/78
1)Norden	V	246,60	9,52	3/3
1)Objetif Convert. Eur. A	F	179,92	-0,93	25/27
1)Objetif Crédit FI	F	365,44	0,48	22/94
1)Objetif Small Caps Euro	V	1.665,10	10,73	7/36
1)Objetif Recovery Eurozone	V	134,62	12,84	1/78

**LEGG MASON  
GLOBAL ASSET MANAGEMENT****Legg Mason Investment Dublin**

Guillermo Trigueros. Tfno. +34913913695. Fecha v.l.: 16/03/21				
1)LMW Glb Bfd Inc AEUR-IH	F	153,55	-2,42	94/126
1)LMW Glb Bfd Inc XEUR-H	F	98,23	-4,17	119/126
1)LMQ OS Em Equity Fd	V	121,23	4,14	62/78
1)LMQ OS MV A/Pac ex JEqGlnC	V	131,58	9,60	17/34
1)LMQ OS MU Euro Gf Inc Fd	V	183,96	5,57	101/150
1)LM Royce US Small. Comp.	V	180,52	21,78	4/12
1)LM Royce Asian Opport. EUR-H	F	109,13	-4,32	6/9
1)LM Royce Multi Str EUR-H	F	139,93	-2,02	27/62
1)LMW Glb Multi Str EUR-H	F	148,39	-2,66	101/126
1)LMW Shrt Drln Hlnc BdFd	F	142,67	0,96	18/126
2)LMW Glb Fds Abs. Return	I	122,95	2,00	10/56
2)LMW Glb Inc Optimiser	F	147,79	2,41	8/126
2)LMW Glb Inc. Optimiser	F	103,27	1,64	12/126
2)LMW Glb Global Fixed Income	F	154,99	-1,23	65/126
2)LMW Glb Opportun. FI	F	130,31	-0,37	43/126
2)LM CB Tactical Div. Inc.	V	137,79	7,20	77/125
2)LM CB Tactical Div. Inc.	V	102,66	7,10	79/125
2)LM CB US Aggr. Growth	V	288,88	18,40	5/125
2)LM CB US Appreciation	V	283,40	6,82	80/125
2)LM CB US Large Cap Growth	V	415,63	2,63	117/125
2)LM CB Value	V	155,57	20,32	2/125
2)LM QM GbI Eq G Inc Fd	V	186,80	10,93	32/236
2)LM Royce US Small Cap Opp	V	306,31	31,24	1/12
2)LM Royce US Small. Comp.	V	249,43	25,55	2/12
2)LM Royce US Small Comp.	F	147,91	-0,35	48/94
2)LM WA Glb Credit	F	186,31	2,29	25/93
2)LM WA Glb High Yield	F	186,31	2,29	170/236
2)LM WA Glb Inf Manag Fd	F	150,38	2,33	1/16
2)LM WA Glb Multi Strategy	F	170,83	0,35	23/126
2)LM WA Core Bond	F	149,10	-1,37	8/22
2)LM WA Core Plus Bond	F	168,93	-1,53	10/22
2)LM WA Govt Liquidity	D	109,61	2,89	13/24
2)LM WA High Yield	F	194,17	3,38	12/93
Guillermo Trigueros. Tfno. +34913913695. Fecha v.l.: 16/03/21				
1)March Cartera Conserv.*	M	5,90	0,09	82/122
1)March Cartera Decidida*	R	1.128,36	2,35	109/191
1)March Cartera Moderada*	R	5,79	0,73	179/191
1)March Europa Bolsa	V	11,20	12,21	15/150
1)March Global	V	1.000,40	13,61	22/236
1)March I.Family Busin.-A**	V	17,16	5,34	163/236
1)March Mediterranea A**	V	12,93	9,44	58/236
1)March Int. Vini Catena-A-**	V	18,14	7,53	5/7
1)March I.Torrenova Lux-A-**	V	11,72	2,31	101/170
1)March I.Valores Iberi.-A-**	V	12,27	10,47	29/99
1)March New Emerging World*	V	10,17	4,93	57/78
1)March Cartera Defensiva*	I	11,35	-0,51	8/8
1)March Patrimonio CP	D	10,75	-0,02	18/88
1)March R.F. Corto Plaza A	D	907,43	0,02	9/88
2)March I.Family Busin.-A-**	V	19,05	8,54	67/236
2)March Int. Vini Catena-A-**	V	19,00	10,82	2/7
2)March I.Torrenova Lux-A-**	X	12,56	5,38	38/170
2)March I.Valores Iberi.-A-**	V	12,53	13,88	4/99
2)March Mediterranea A \$**	V	2.218,26	9,63	55/236
Agustina Saragoza 3-5 Bajos 08017 Barcelona. Tomás Ribés. Tfno. 932535407. Fecha v.l.: 16/03/21				
1)Compromiso Mediolanum*	R	10,41	-0,25	185/191
1)Mediolanum Activo E-A	F	10,78	0,25	10/115
1)Mediolanum Activo L	F	11,27	0,21	16/115
1)Mediolanum Activo S	F	11,06	0,18	20/115
1)Mediolanum Crecimiento EA	R	10,50	2,45	33/45
1)Mediolanum Crecimiento L	R	19,69	2,31	35/45
1)Mediolanum Crecimiento S	R	18,59	2,18	36/45
1)Mediolanum Europa RV E	V	10,29	8,58	48/150
1)Mediolanum Europa RV L	V	8,90	8,40	52/150
1)Mediolanum Europa RV S	V	8,46	8,30	54/150
1)Mediolanum Fonduenta D	D	2.609,79	0,10	4/88
1)Mediolanum Fonduenta E	D	10,09	0,16	3/88
1)Mediolanum Merc.Emergts EA	F	12,46	-1,00	11/62
1)Mediolanum Mercados Em L	F	16,87	-1,13	16/62
1)Mediolanum Mercados Em S	F	16,14	-1,21	17/62
1)Mediolanum Real Estate-E-A	V	8,96	13,48	1/20
1)Mediolanum Real Estatal-E-A	V	8,56	13,30	2/20
1)Mediolanum Real Estates-E-A	V	8,34	13,20	3/20
1)Mediolanum Renta E	F	11,61	-0,09	18/97
1)Mediolanum Renta L	F	33,65	-0,15	24/97
1)Mediolanum Renta S	F	32,83	-0,19	26/97
1)Med Small&Mid Caps Esp. E	V	9,10	5,46	84/99
1)Med Small&Mid Caps Esp L	V	9,04	5,29	86/99
1)Med Small&Mid Caps Esp S	V	8,77	5,20	88/99
Agustina Saragoza 3-5 Bajos 08017 Barcelona. Tomás Ribés. Tfno. 932535407. Fecha v.l.: 16/03/21				
1)Compromiso Mediolanum*	R	10,41	-0,25	185/191
1)Mediolanum Activo E-A	F	10,78	0,25	10/115
1)Mediolanum Activo L	F	11,27	0,21	16/115
1)Mediolanum Activo S	F	11,06	0,18	20/115
1)Mediolanum Crecimiento EA	R	10,50	2,45	33/45
1)Mediolanum Crecimiento L	R	19,69	2,31	35/45
1)Mediolanum Crecimiento S	R	18,59	2,18	36/45
1)Mediolanum Europa RV E	V	10,29	8,58	48/150
1)Mediolanum Europa RV L	V	8,90	8,40	52/150
1)Mediolanum Europa RV S	V	8,46	8,30	54/150
1)Mediolanum Fonduenta D	D	2.609,79	0,10	4/88
1)Mediolanum Fonduenta E	D	10,09	0,16	3/88
1)Mediolanum Merc. Infraestr. A	V	12,93	1,57	123/170
1)Mediolanum Global	X	7,67	1,57	123/170
1)Mediolanum Macro A	I	9,75	1,83	115/170
1)Mediolanum Macro P	I	6,34	1,64	14/56
1)Med Libro Rent. Fija A	M	8,66	-0,94	62/63
1)Med Libro Multi Manager A*	X	6,46	3,86	66/170
1)Med Libro Multi Manager P*	X	6,58	3,93	62/170
1)Med Libro Rend. Garant	G	8,71	-0,53	73/86
1)Med Libro Rend. Garant III	G	6,48	-0,21	41/86
1)				

## CUADROS



Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año	Fondo	Tipo	Valor liquid. euros o mon. local	Rentab. desde 31-12-20	Ranking en el año
1)InverSabadell 10 - Prem.	M	11,42	0,72	43/122	1)Sabadell EEUU Bolsa-Pyme	V	21,93	11,62	24/125	1)Sabadell Prudente-Premier*	M	11,48	0,73	42/122	1)Sant. Acciones Esp. B*	V	20,05	7,60	56/99
1)InverSabadell 10 - Pyme	M	11,22	0,61	57/122	1)Sabadell EEUU Bolsa-Pyme	V	21,34	11,43	27/125	1)Sabadell Prudente-Pyme*	M	11,30	0,65	54/122	1)Sant. Acciones Esp. C*	V	19,65	7,67	53/99
1)InverSabadell 25 - Base	M	11,61	2,01	16/122	1)Sabadell Equilibrado-Base*	R	11,57	3,78	67/191	1)Sabadell Rendimiento Sup.	D	9,41	-0,02	20/88	1)Sant. Acciones Euro*	V	4,15	8,43	30/78
1)InverSabadell 25 - Empr.	M	12,30	2,15	8/122	1)Sabadell Equilibrado-Cart*	R	11,82	3,91	58/191	1)Sabadell Rendimiento-Base	D	9,24	-0,06	35/88	1)Sant. Acciones Latinoam*	V	19,42	-2,30	4/18
1)InverSabadell 25 - Plus	M	12,12	2,15	9/122	1)Sabadell Equilibrado-Emp*	R	11,78	3,82	65/191	1)Sabadell Rendimiento-Cart	D	9,32	-0,02	19/88	1)Sant. Corte Plazo Dólar*	D	60,81	2,08	22/24
1)InverSabadell 25 - Prem.	M	12,30	2,20	5/122	1)Sabadell Equilibrado-Plus*	R	11,71	3,82	64/191	1)Sabadell Rendimiento-Emp	D	9,28	-0,05	30/88	1)Sant. Dividendo Europa A*	V	8,96	6,40	94/150
1)InverSabadell 25 - Pyme	M	12,09	2,07	13/122	1)Sabadell Equilibrado-Pyme*	R	11,90	3,90	60/191	1)Sabadell Rendimiento-Plus	D	9,28	-0,05	31/88	1)Sant. Dividendo Europa B*	V	9,32	6,51	92/150
1)InverSabadell 50 - Base	R	10,24	4,50	43/191	1)Sabadell Equilibrado-Pyme	R	11,71	3,80	66/191	1)Sabadell Rendimiento-Pyme	D	9,26	-0,06	33/88	1)Sant. Eurocrédito*	F	98,66	-0,16	45/94
1)InverSabadell 50 - Empr.	R	10,90	4,65	39/191	1)Sabadell Equilibrado-Plus	F	11,50	3,52	47/93	1)Sabadell Urq. Patr.Priv.*	M	23,95	1,28	27/122	1)Sant. Future Wealth*	V	134,44	6,55	130/236
1)InverSabadell 50 - Plus	R	10,71	4,65	40/191	1)Sabadell Esp. Bolsa-Base	V	7,94	12,65	16/99	1)Sabadell Generacion 1A*	M	103,16	0,11	57/63	1)Sant. Generacion 1A*	M	103,16	0,11	57/63
1)InverSabadell 50 - Prem.	R	10,87	4,71	38/191	1)Sabadell Esp. Bolsa-Cart	V	8,27	12,89	10/99	1)Sabadell Inv. Flexible C*	I	63,25	0,04	21/22	1)Sant. Inv. Flexible C*	I	63,25	0,04	21/22
1)InverSabadell 50 - Pyme	R	10,70	4,57	41/191	1)Sabadell Esp. Bolsa-Plus	V	8,17	12,76	14/99	1)Sant. PB Aggressive Port*	V	314,05	5,23	165/236	1)Sant. PB Aggressive Port*	V	314,05	5,23	165/236
1)InverSabadell 70 - Base	R	10,75	6,58	17/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	I	10,44	3,46	11/18	1)Sant. PB Balanced Port*	R	10,20	2,63	101/191	1)Sant. PB Dynamic Port*	M	115,65	4,01	2/63
1)InverSabadell 70 - Empr.	R	11,46	6,74	11/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Pyme	I	10,53	3,44	12/18	1)Sant. PB Moderate Port*	R	105,12	1,05	167/191	1)Sant. PB System Balanced*	I	96,20	-0,21	22/22
1)InverSabadell 70 - Plus	R	11,26	6,74	12/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Base	I	10,30	3,41	13/18	1)Sant. PB System Dynamic*	I	117,75	1,19	9/12	1)Sant. PB System Dynamic*	I	117,75	1,19	9/12
1)InverSabadell 70 - Prem.	R	11,43	6,79	10/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Cart	I	10,50	3,52	8/18	1)Sant. Rendimiento B	D	88,67	-0,18	75/88	1)Sant. Rendimiento B	D	88,67	-0,18	75/88
1)InverSabadell 70 - Pyme	R	11,24	6,65	14/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Empr	I	10,59	3,46	10/18	1)Sant. Rendimiento Clase A	D	83,85	-0,23	81/88	1)Sant. Rendimiento Clase A	D	83,85	-0,23	81/88
1)Sab Bonos Flot/Eur/Base	D	9,86	-0,04	23/88	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	I	10,44	3,46	11/18	1)Sant. Rendimiento Clase C	D	88,04	-0,14	59/88	1)Sant. Rendimiento Clase C	D	88,04	-0,14	59/88
1)Sab Bonos Flot/Eur/Cart	D	9,85	0,00	12/88	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Pyme	I	10,58	3,51	9/18	1)Sant. Renta Fija A*	F	977,31	-1,06	59/97	1)Sant. Renta Fija A*	F	977,31	-1,06	59/97
1)Sab Bonos Flot/Eur/Empr	D	9,82	-0,02	15/88	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Base	I	10,53	3,44	12/18	1)Sant. Renta Fija Ahorro A	F	7,14	-0,02	38/115	1)Sant. Renta Fija Ahorro A	F	7,15	-0,02	37/115
1)Sab Bonos Flot/Eur/Plus	D	9,82	-0,02	17/88	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Cart	F	21,42	0,04	67/93	1)Sant. Renta Fija Ahorro I	F	7,15	-0,02	37/115	1)Sant. Renta Fija Ahorro I	F	7,15	-0,02	37/115
1)Sab Bonos Flot/Eur/Prem	D	9,84	-0,01	13/88	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	F	21,28	-0,03	69/93	1)Sant. Renta Fija B*	F	102,55	-1,00	57/97	1)Sant. Renta Fija B*	F	102,55	-1,00	57/97
1)Sab Bonos Infl/Euro/Base	F	10,03	1,22	6/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Emp	F	21,52	0,01	68/93	1)Sant. Renta Fija C*	F	1,090,95	-0,96	56/97	1)Sant. Renta Fija C*	F	1,090,95	-0,96	56/97
1)Sab Bonos Infl/Euro/Empr	F	10,16	1,30	2/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Pyme	F	21,36	-0,07	71/93	1)Sant. Renta Fija Flexible*	F	102,98	0,27	26/126	1)Sant. Renta Fija Flexible*	F	102,98	0,27	26/126
1)Sab Bonos Infl/Euro-Empr	F	10,06	1,18	8/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Base	V	4,68	9,45	35/150	1)Sant. Renta Fija I*	F	11,12,35	-0,91	54/97	1)Sant. Renta Fija I*	F	11,12,35	-0,91	54/97
1)Sab Bonos Infl/Euro-Plus	F	10,06	1,24	3/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Cart	V	4,87	9,68	30/150	1)Sant. Renta Fija Privada*	F	107,90	-0,87	66/94	1)Sant. Renta Fija Privada*	F	107,90	-0,87	66/94
1)Sab Bonos Infl/Euro-Prem	F	10,11	1,21	7/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	V	4,82	9,56	33/150	1)Sant. Responsabilidad C.*	I	136,47	0,22	28/36	1)Sant. Responsabilidad C.*	I	136,47	0,22	28/36
1)Sab Bonos Infl/Euro-Pyme	F	10,05	1,23	4/16	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Emp	V	16,45	8,63	22/78	1)Sant. Retorno Absoluto*	I	64,98	1,86	11/56	1)Sant. Retorno Absoluto*	I	64,98	1,86	11/56
1)Sab Crece Sost Bas	R	10,64	1,99	130/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	V	16,23	8,63	21/78	1)Sant. Retorno Relativo*	I	1,016,10	0,81	21/27	1)Sant. Retorno Relativo*	I	1,016,10	0,81	21/27
1)Sab Crece Sost Emp	R	10,62	2,13	120/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Emp	V	16,66	8,73	19/78	1)Sant. Rent. Fija Ahorro A	F	1,12,64	-0,17	54/97	1)Sant. Rent. Fija Ahorro A	F	1,12,64	-0,17	54/97
1)Sab Crece Sost Plu	R	10,69	2,14	119/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Pyme	V	16,24	8,57	25/78	1)Sant. Rent. Fija Ahorro I	F	1,12,64	-0,17	54/97	1)Sant. Rent. Fija Ahorro I	F	1,12,64	-0,17	54/97
1)Sab Crece Sost Prem	R	10,71	2,19	117/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Base	V	4,68	9,45	35/150	1)Sant. Rent. Fija B	F	1,12,64	-0,17	54/97	1)Sant. Rent. Fija B	F	1,12,64	-0,17	54/97
1)Sab Crece Sost Pym	R	10,66	2,05	125/191	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Cart	V	4,87	9,68	30/150	1)Sant. Rent. Fija C	F	1,12,64	-0,17	54/97	1)Sant. Rent. Fija C	F	1,12,64	-0,17	54/97
1)Sab Horizonte 2026 Base	F	10,87	0,87	19/94	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Plus	V	4,88	9,59	31/150	1)Sant. Rent. Fija D	F	1,12,64	-0,17	54/97	1)Sant. Rent. Fija D	F	1,12,64	-0,17	54/97
1)Sab Horizonte 2026 Cart.	F	10,94	1,02	14/94	1)Sabadell Esp. V5 Val.-Emp	V	4,82	9,56	33/150	1)Sant. Rent. Fija E	F	1,12,64	-0,17						

# DIRECTIVOS

## “El parón del deporte ha sido una oportunidad para Dazn”

**VERONICA DIQUATTRO** Directora global de clientes e innovación de Dazn.

Estela S.Mazo. Madrid

Hace ahora un año el Covid provocó una reacción en cadena en la industria deportiva. Un “invisible y veloz rival” –como denominó la UEFA entonces al virus– puso el mundo patas arriba y abocó a todas las grandes competiciones del mundo a una interrupción histórica. El golpe fue directo para las plataformas de contenidos exclusivamente deportivos y volcadas en retransmisiones en directo como Dazn, que se estrenó en España en marzo de 2019.

Un año después, Veronica Diquattro, ascendida este verano a directora global de clientes e innovación de Dazn –y miembro de la junta directiva– hace balance de esta situación histórica. “Ha sido un año muy difícil para Dazn, pues nuestro *core* como plataforma es la actividad del deporte en vivo”, comienza explicando la directiva en una entrevista con EXPANSIÓN. Sin embargo, visto en la distancia “el parón fue una oportunidad para cambiar de estrategia, de enfoque: el deporte en directo siempre va a ser nuestro eje principal, pero también todo el contenido bajo demanda y los nuevos formatos” lanzados en aquella histórica interrupción. En total, “produjimos más de 400 piezas de marzo a mayo con características peculiares, con historias del deporte, atletas... fue una prueba de creatividad y un test tanto por la producción como por los contenidos en sí mismos”, avanza Diquattro, que se mantiene como máxima responsable de la compañía en España e Italia.

### Récord

Fruto de este trabajo, y gracias a la tecnología y a que “muchos usuarios” se acogieron a la opción de interrumpir su suscripción –sin darse de baja– Dazn ha registrado récords. “Al final estamos muy contentos de nuestra evolución: llegamos al final de 2020 e inicios de 2021 con un número de usuarios activos mayor que al inicio de la pandemia, lo que es increíble si tienes en cuenta el momento de dificultad”. La plataforma no proporciona datos concretos de abonados en España, pero si revela que tiene más de nueve millones a nivel global y que “la mayor parte del crecimiento se ha registrado en los mercados principales ya lanzados, como España, Italia y Alemania”.

Al tiempo, y pese al parón, se han consumido en 2020 más horas de streaming que en 2019 y han aumentado indicadores relevantes para la



Veronica Diquattro, directora global de clientes e innovación de Dazn y máxima responsable de la firma en España e Italia.

marca, como la notoriedad o los mensajes positivos en redes sociales.

Ya fuera de las métricas, Diquattro incide también en los cambios en los patrones de consumo, pues el móvil, protagonista en 2019, ha cedido en favor de dispositivos cercanos al sofá de casa ante las restricciones del confinamiento como la televisión o las tablets. “Además, los usuarios han descubierto deportes diferentes”, apunta. “Casi el 60% ve más de tres competiciones en la plataforma pese a que llegan a nosotros por ser fan sólo de una de ellas”.

### “Motor al cuadrado”

Dazn ofrece MotoGP, Premier, FA Cup, Carabao Cup, Euroliga o WordSBK, entre muchas otras competiciones, que incluyen también el catálogo de Eurosport. Un portafolio al que, preguntada por una potencial incorporación futura de la Champions o LaLiga, quiere seguir añadiendo “más y más contenido”. “Siempre sale esta cuestión en cada entrevista, ahora no podemos decir nada, pero estamos valorando opor-

**“Estamos valorando nuevas oportunidades para añadir contenido a nuestro catálogo”**

**“Con Movistar hemos cerrado un acuerdo estratégico para ampliar nuestra base de usuarios”**

tunidades del mercado”. “Tomamos decisiones basadas en el sentido de valor para el cliente”, agrega.

Por el momento, Dazn acaba de sellar una alianza para integrarse en Movistar+, en una operación que implica la distribución de los contenidos de la plataforma de streaming en la plataforma de televisión de pago y por la que Dazn adquiere en exclusiva la explotación del Mundial de Fórmula 1 en España hasta 2023, que se suma a los derechos de MotoGP. “Lo llamamos entre nosotros *motor al cuadrado*”, bromea Diquattro. “Es

un acuerdo estratégico con Movistar, como hicimos con Orange para la Premier, y para ampliar así nuestra base de usuarios”, apunta la ejecutiva. “Vamos a hablar a un tipo de público diferente al que teníamos hasta ahora y al que trataremos de educar para facilitar un cambio de una experiencia lineal a una OTT”, siglas referidas a *over the top* o plataformas a través de Internet. Se trata, así, de una primera fase “para acelerar el crecimiento y empujar a medio plazo ese consumo de OTT”, para entrar luego en una segunda etapa entre mayo y junio con la Fórmula 1, a la que se accede a través de canales de Movistar, pero en los que Dazn mantiene el control editorial. “Podremos empezar a comunicar el contenido y hablar a los usuarios de nuestras funcionalidades” como referencia de contenidos de motor.

No subirá los precios pese a ampliar la oferta e incluir más contenidos propios, así como una nueva forma de interacción entre los usuarios que ya está explorando Diquattro.

## PARA DESCONECTAR



El Mercado de Antón Martín ‘se muda’ a The Westin Palace.

### MERCADO

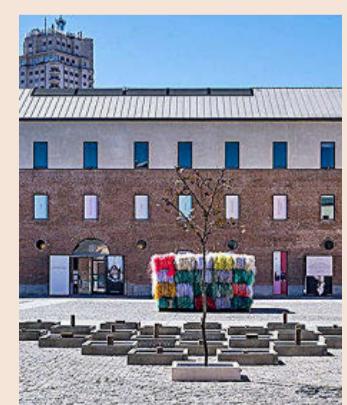
El Mercado de Antón Martín celebra su 80 cumpleaños. Ocho décadas después de su apertura combina los puestos típicos de un mercado de abastos con espacios gastronómicos que durante tres días (mañana, el viernes y el sábado) se mudarán bajo la cúpula de The Westin Palace con un menú degustación *gourmet* en el que conviven sabores españoles, asiáticos y latinos. El precio es de 65 euros.

### EXPOSICIÓN

2021 es Año Xacobeo y Estrella Galicia homenajea a todos los que lo han recorrido con *Las Estrellas del Camino*, una exposición que podrá verse a lo largo de 140 kilómetros del Camino francés. El artista urbano Mon Devane ha realizado seis grandes murales que lucen en las últimas etapas del mismo, que pone fin en Santiago de Compostela, donde podrá verse el último de ellos.

### ARTE

El artista cubano Carlos Garaicoa presentó ayer una instalación *site-specific* creada para MadBlue 2021 y que podrá verse en el patio central del Centro de Cultura Contemporánea Condedoque, en Madrid. La obra *Línea Rota de Horizonte* es una enorme instalación que establece un diálogo con las estructuras de la propia ciudad y su relación con la naturaleza.



‘Línea Rota del Horizonte’, en el Centro Cultural Condedoque.

## GASTRONOMÍA

# No sólo de jamón vive el ibérico

**ESTRATEGIA** Los productores impulsan líneas de negocio como carnes frescas de montanera.

Marta Fernández Guadaño. Madrid

A punto de culminar su *temporada*, se han consolidado en 2021 como una línea de negocio de creciente relevancia y visibilidad para productores y elaboradores de cerdo ibérico: las conocidas como carnes de montanera materializan la versión fresca de esta raza porcina. Las empresas suelen comercializar de enero a marzo una gama de cortes, con el secreto o la presa entre los más conocidos, junto con solomillo o lomo. Pero hay muchos más, como abanico, cabezada o pluma, entre otros. Incluso algún productor ha inventado denominaciones para cortes casi improbables. Por ejemplo, **Joselito** bautiza como *ventresca* una pieza de la zona abdominal del cerdo ibérico.

Con más de 150 años de historia y seis generaciones, la firma salmantina es uno de los productores que llevan años apostando por el valor gastronómico de las carnes de montanera, para las que ha ideado diferentes formatos de comercialización en los últimos años: desde la venta online de cortes concretos a *Joselito Nude*, una selección que incluso se ha planteado como una suscripción para recibirlas en casa durante varias semanas.

En la línea de innovar, la empresa liderada por José Gómez lanzó hace un año un nuevo producto gastronómico: una chuleta de cerdo ibérico *madurada* o envejecida durante dos meses en los mismos secaderos donde reposan sus jamones y embutidos. Si hace años ya se comercializaba el chuletero en fresco, desde 2020 se madura. Aparte de haberse vendido online, se puede probar en espacios como **Etxebarri**, donde Bittor Arginoniz somete la chuleta a la brasa, técnica que domina en su parrilla de Atxondo (Vizcaya), posicionada en el tercer puesto de la lista *The World's 50 Best Restaurants*. En Madrid, aparte de **A'Barra**, uno de los restaurantes de Grupo Álbora (participado por Joselito), se puede probar en **Sua**, asador de **Grupo Triciclo**, que incluirá la chuleta la próxima semana en unas cenas en las que recibirá a los cocineros de **Elkano** y



'Bao' de secreto ibérico de Carrasco en el donostiarra Casa 887.



Chuleta de Joselito madurada y preparada a la parrilla en Etxebarri.

Corte de secreto de cerdo ibérico de Joselito.



Caja con Menú Montanera, de los hermanos Sergio y Javier Torres para Fisan.



Selección de cinco cortes de Covap.

**Cataria** como invitados en su casa madre del barrio de Las Letras.

## Innovación en pandemia

La chuleta de Joselito es un ejemplo de una realidad: los productores de ibérico llevan años impulsando su potencial innovador, lo que implica explorar nuevas líneas de negocio, con las carnes de montanera como eje central (en fresco hasta avanzado marzo y congeladas en otras épocas del año). Aunque no consideran que la apuesta por estos cortes haya sido mayor en 2021 que en años anteriores, fuentes sectoriales reconocen que "es cada vez más necesario explorar nuevas líneas de negocio, dada la caída de ventas de piezas enteras de jamón ibérico y embutidos, sobre todo, en la hostelería nacional, que inevitablemente ha recortado mucho sus compras anuales debido a meses de cierre, restricciones y caída del consumo".

En un mercado que la Asociación Interprofesional del Cerdo Ibérico (Asici) cifraba en 2019 en 2.000 millones de euros (cifra de negocio), equivalente al 8% del total de la industria cárnica, el efecto Covid se ha traducido en una caída de las ventas en el mercado español, sobre todo, debido a la crisis de la restauración, y en hábitos gestados durante el confinamiento como la compra por particulares de envases de jamón loncheado y embutidos.

to de producción nos ha llevado a tener la suficiente capacidad para poder dedicar estas piezas nobles tanto a la producción de embutido, como a la venta de carne por piezas".

Por su parte, **Carrasco** lleva años apostando por exaltar el valor culinario de las carnes frescas; es imposible olvidar menús monotemáticos de cerdo ibérico despachados en espacios madrileños ya desaparecidos como **Sudestada** o **Punto MX**, mientras ahora sus cortes han ido entrando en cartas de una variedad de formatos hosteleros, como el joven negocio donostiarra **Casa 887**.

Mientras, **Covap** ha comercializado hasta esta semana una selección de cinco cortes nobles de cerdos ibéricos criados en libertad en la dehesa del Valle de los Pedroches. Estos productos dan lugar a líneas de negocio con nombre propio: *Cortes de La Dehesa de Cinco Jotas* o *Los Frescos de Castro y González*. **Cerdos y Rosas**, marca de los hermanos Sánchez Monje (dueños del hotel-restaurante **Don Fadrique**), que no tiene actualmente disponibles las cartas en su web, donde sí venden una peculiar oferta de embutidos. Otros productores innovan por otras vías, como **Señorío de Montanera**, que, para celebrar su XXV aniversario, ha puesto a la venta un cerdo ibérico entero, "cuyas diferentes piezas curadas se irán enviando por fascículos de manera periódica e individualizada", de mayo de 2021 a noviembre de 2023. "La pandemia ha supuesto un mazazo al sector del ibérico", apunta Francisco Espárrago, presidente de Señorío de Montanera. "El sector ha virado hacia el consumo doméstico", con formatos de conveniencia como loncheados. "La paleta ha sustituido al jamón y el consumidor está dispuesto a experimentar más en casa y se ha abierto a probar especialidades de embutidos o carnes frescas", añade el directivo.

## PISTAS



## Palladium abre dos 'resorts' en Sicilia

El 28 de mayo es la fecha prevista para la inauguración de los Grand Palladium Sicilia Resort & Spa y Grand Palladium Garden Beach Resort & Spa, los dos nuevos hoteles del grupo de los Matutes ubicados en Sicilia. En conjunto cuentan con diez hectáreas de instalaciones inspiradas en la *bella vita* y un total de 469 habitaciones y suites. Ahora las reservas tienen un 25% de descuento y cancelación flexible.

## Un concierto que celebra la alegría

William Christie, una de las grandes figuras de la música culta actual y fundador de la agrupación **Les Arts Florissants**, llega a Madrid con **Pasticcio**, una revista musical en la que Christie cuenta, además de con sus músicos habituales, con dos de las grandes voces líricas del momento: la mezzosoprano Lea Desandre y el contratenor Jakub Józef Orliński. Actuarán el 23 y 25 de marzo en la Sala Roja de los Teatros del Canal.

## De Galicia a casa por el Día del Padre

La empresa gallega de conservas **Paco Lafuente** ha creado una caja 'gourmet' de regalo pensada para el Día del Padre. Por un precio de 75 euros incluye, además de una tarjeta de felicitación, zamburiñas en salsa de vieira, navajas al natural, ventresca de atún claro en aceite de oliva, mejillones en escabeche grandes, berberechos al natural de las rías gallegas y sus míticas sardinillas en aceite de oliva pequeñas. De venta online.

## FÚTBOL

# Jaume Roures, el último aval para Joan Laporta

**BARÇA** El socio de Mediapro apoya al presidente con 30 millones.

**Artur Zanón.** Barcelona

Joan Laporta cumplió ayer su sueño de volver a presidir el FC Barcelona, cargo que ya desempeñó de 2003 a 2010. En su toma de posesión, Laporta avanzó que se tomarán "decisiones importantes", algunas de ellas inéditas, para que el "Barça sea sostenible económicamente". "¿Respeto? Sí. ¿Nos espanta? No. Tenemos un plan de choque, sabemos cómo hacerlo", apuntó.

Tomó posesión después de formalizar los avales la madrugada del martes al miércoles. Deshacerse del preacuerdo con el fondo de gestión de activos HPS fue posible por la irrupción de varios empresarios, que han asumido 70 millones de los 124,6 millones exigidos a la junta. El resto será aportado por el equipo que ya acompañaba a Laporta tras la dimisión de Jaume Giró, expresidente de la Fundación Bancaria La Caixa.

**La junta 'original' reúne 50 millones de euros en total y Eduard Romeu avala con 40 millones más**

**Laporta vuelve al Barça con el reto de atajar el déficit de este año y renegociar 730 millones de deuda a corto**

Jaume Roures ha sido la gran sorpresa. Como adelantó ayer la edición online de EXPANSIÓN, el socio y cofundador de Mediapro ha aportado avales por 30 millones. El empresario participa a título particular y lo hace a través de una patrimonial denominada Orpheus Media, una sociedad cuyo administrador único es otra sociedad denominada Mediicable Servicios de Producción, con do-

micio en la Avenida Diagonal, 177 (Edificio Imagina), en Barcelona, y cuyo administrador único, a su vez, es Jaume Roures Llop.

El empresario, que no será directivo en la nueva junta, es presidente de Mediapro, la mayor compañía audiovisual española, controlada por el grupo chino Orient Honhai Capital y participada también por WPP y por sus fundadores, Tatxo Benet y el propio Roures. El pasado 12 de marzo, este periódico publicó que Mediapro ha comenzado negociaciones para reestructurar su deuda y mantiene conversaciones con la Sepi para acceder al Fondo de Apoyo a la Solvencia de Empresas Estratégicas, dotado con 10.000 millones.

Orpheus Media es una empresa cuya función social es la de servicios de gestión administrativa. En 2018 (último ejercicio con las cuentas depositadas en el Registro Mercantil)



Joan Laporta tomó posesión ayer como presidente del FC Barcelona.

FC Barcelona

no tenía empleados y apenas facturó 24.600 euros, pero tenía un balance de 64,69 millones de euros.

A estos 30 millones se añaden los cerca de 40 que aportó Eduard Romeu, vicepresidente de Audax Renovables. Una de las condiciones que ha obtenido Romeu es el control de las finanzas de un club con un pasivo a corto plazo de 730 millones que se deberá refinanciar de forma

casi inmediata (la deuda neta es de 488 millones).

Romeu entrará en el club tras haber logrado avales, a su vez, de José Elías, fundador y propietario, entre otros negocios, de Audax Renovables y de Aspy Global Services –prevención de riesgos laborales y cumplimiento normativo–, con presencia en el BME Growth y sobre la que Atrys Health ha lanzado una ova.

**EL MUNDO**

# La educación que viene: más digital y personalizada

APERTURA DE HONOR:

**D. Alejandro Tiana**

Secretario de Estado de Educación

MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL

#EducacionEM



**Telefónica**  
FUNDACIÓN

**25**  
MARZO  
2021

10.00-11.30 h.

ENCUENTRO ONLINE

Para más información: [eventosonline@unidadeditorial.es](mailto:eventosonline@unidadeditorial.es)

Inscripciones: [www.eventosue.com/educacion](http://www.eventosue.com/educacion)

# Opinión

## De empresas con propósito a las que viven su propósito

Álvaro Lleó, Carlos Rey y Nuria Chinchilla

**L**a carta de Larry Fink, la declaración de la Business Roundtable o el manifiesto de Davos son hitos que reclaman la necesidad de generar modelos de gestión, más amplios, que sean capaces de crear valor para todos los *stakeholders* y no sólo para los accionistas. Hoy día se reclaman organizaciones humanas, que vayan más allá de la maximización del beneficio. Organizaciones rentables, por supuesto, pero que sean capaces de dar soluciones a los problemas de la gente y del planeta y no se lucren sin preocuparse por cómo impactan.

Clarificar, mediante el propósito, la contribución que hace una organización a sus distintos grupos de interés parece clave para generar confianza, crear vínculos y ser sostenible en el tiempo. Distintos estudios ponen de manifiesto cómo el propósito impacta positivamente en el compromiso individual, la unidad colectiva, la productividad, los beneficios, la reputación o la captación de inversión. Por eso, no parece casual el interés generado en torno al propósito. Sin embargo, no es suficiente con definir un propósito. Una cosa es tener un propósito y otra, muy distinta, es vivirlo, y el paso de la primera a la segunda ni es evidente ni es automático. Por eso, defendemos que la clave del propósito está en su implantación.

Hace más de tres años iniciamos una investigación en la que profesores de Tecnun-Universidad de Navarra, de la Universidad Internacional de Catalunya, de IESE Business School junto con profesionales de DPMC, trabajamos conjuntamente para generar conocimiento que ayude a las organizaciones a implantar eficazmente su propósito. Gracias al *Purpose Strength Model* evaluamos el grado de implantación del propósito en distintas organizaciones y estamos generando un observatorio de datos con el que hacer investigación basada en evidencias.

Hemos analizado cerca de 50 empresas, de seis países distintos, que llevan tiempo trabajando el propósito bajo la metodología de dirección por misiones, una metodología de despliegue del propósito a través de misiones en los diferentes niveles de la organización (departamentos, equipos y personas).

Un denominador común de estas empresas es que han dedicado grandes esfuerzos y energías en trabajar sobre tres elementos: definir el propósito y alinearlos con la estrategia, desarrollo de un nuevo estilo de liderazgo y rediseño de los sistemas de gestión.

Las empresas que se dirigen por misiones dedican tiempo a reflexionar sobre qué contribuciones quieren hacer a la sociedad y a sus distintos grupos de interés (misiones), a alinearlas con el modelo de negocio, a darlas a conocer y a explicarlas con claridad a todos los miembros de la organización. Definir y dar a conocer el propósito a través de las misiones es el primer paso y, fruto de ello, ir incorporando en la toma de decisiones el siguiente filtro: «¿qué impacto tiene esta decisión en el

propósito y las misiones de la empresa? ¿cómo contribuye a su desarrollo?»

### Distribuir el liderazgo

Además, las organizaciones que hemos estudiado tienen un estilo de liderazgo singular. Uno capaz de distribuir el liderazgo a lo largo de la organización, un liderazgo que genera liderazgo. Llama la atención cómo ven a los empleados como líderes, no como meros subordinados. Intentan que el propósito sea común y compartido, y que la gente se identifique con él. Cuidan especialmente las relaciones de confianza y el tener conversaciones transformadoras con cada trabajador, ayudándoles a pensar y a conectar sus valores personales con los de la organización. Cuando esto ocurre, se crea una enorme fuente de energía en la que se conecta el propósito de la empresa y el propósito personal de los que trabajan en ella. El propósito deja de ser algo de «otro» y pasa a ser algo propio. Y cuando el propósito es compartido es cuando conviene potenciar la delegación y la autonomía. Como decía un directivo, «preocúpate en que entiendan el porqué y deja que te sorprendan con el cómo».

Las empresas dirigidas por misiones están trabajando sobre sus sistemas de gestión para que propósito y objetivos vayan de la mano. Por un lado, el propósito debe llegar al día a día para que no se quede en un mero eslogan que aparece en la web. Por otro lado, hay que repensar cómo todo se orienta al desarrollo del propósito: selección y captación, compensación e incentivos, planes de carrera, formación y desarrollo de talento, diseño organizativo... todo debe de ir alineado con el propósito y facilitar su desarrollo.

La clave del propósito es su implantación. Una implantación eficaz depende del grado de consistencia que hay en la organización: el grado en el que todo surge y se orienta al desarrollo del propósito. Esta triada –estrategia, liderazgo y sistemas de gestión– es clave para conseguirlo. Tenemos evidencias de que cuando el propósito está consistentemente implantado el compromiso de los trabajadores se multiplica. ¿Cómo conseguir una buena implantación del propósito en tu organización? Seguramente habrá muchas maneras, unas mejores que otras, pero hacemos dos recomendaciones prácticas. Lo primero es medir el grado de implantación del propósito. Medir permite conocer la realidad de la organización para luego poder mejorarlala, y mejorar es esencial en cualquier organización. Lo segundo es contar con una metodología para desplegar el propósito. Nuestros datos validan que la dirección por misiones es una metodología efectiva para implantar y desplegar el propósito en la organización.

El propósito tiene la fuerza de potenciar al unísono los intereses de todos los *stakeholders* y el gran reto que tenemos los que investigamos estos temas es ayudar a las organizaciones a implantar eficazmente su propio propósito.

Álvaro Lleó, profesor de Tecnun-Universidad de Navarra; Carlos Rey, director de la Cátedra de Dirección por Misiones y Propósito Corporativo de la Universidad Internacional de Catalunya; Nuria Chinchilla, profesora en IESE Business School.

## Una lluvia de monedas (digitales)



José Almansa

**E**n 2008, Bill Gates defendió que debía haber un cambio en la mentalidad económica. Lo llamó ‘capitalismo creativo’. Habló de nuevas formas de incluir a más personas en el sistema; de transformar el capitalismo para hacerlo más justo, “reinventarlo para salvarlo”.

Venimos caminando sobre un modelo que, no obstante sus muchos fallos, ha funcionado, pero hay que reinventarlo. En los próximos seis años tenemos la oportunidad generacional de crear el modelo económico que mejor se adapte al nuevo tiempo. Entramos en una época de divergencia donde posibles caminos e ideas confrontarán. Se seguirá un tiempo de exploración y convergeremos en algo nuevo. Nadie sabe cómo será. Pero sí podemos apreciar el rumbo que toman algunos elementos esenciales. Uno de ellos son las monedas digitales. Pero, ¿cómo afectarán a las personas y a las empresas? Surgirán y coexistirán diferentes tipos de monedas:

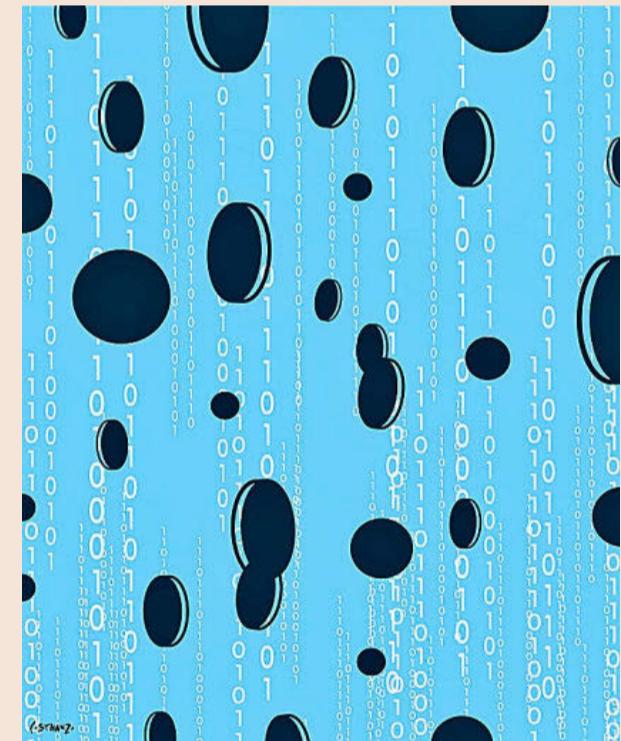
- **Criptomonedas minadas.** Las más relevantes como bitcoin se basan en la escasez, en ser de producción limitada, por lo que son consideradas “oro digital”. Las utilizaremos para ahorrar o tener depósitos por medio de un contrato social con una arquitectura tecnológica que permita organizarnos, además de para realizar transacciones sin intermediarios. Serán relevantes, pues como dice Jesús Pérez, fundador de Crypto Plaza, “es una nueva forma de coordinación social más inteligente, que abre el concepto de Nación Digital, una actividad económica basada en nuevas reglas que permitirá llegar a sociedades digitales con su propia gobernanza”. A corto plazo, servirán principalmente para guardar nuestros ahorros y hacer transacciones.

- **Monedas soberanas estatales.** Yuan digital, dólar digital, euro digital... Monedas digitalizadas respaldadas por los bancos centrales, lo contrario de las criptomonedas, que suelen estar descentralizadas. Se trata del comienzo de la digitalización de las estructuras de las naciones tradicionales. Será relevante porque son monedas de curso legal de obligatoria aceptación en los comercios del país emisor. También porque nada impedirá que el banco central chino, por ejemplo, ofrezca a cualquier empresa préstamos en yuane digitales a tipos de interés negativo (pagan por recibirlo) con la finalidad de competir con el dólar por ser la nueva unidad de cuenta global. Lo utilizaremos para el uso transaccional, pero ampliado a la microeconomía. A corto plazo, ayudará a agilizar la economía para que sea más dinámica, además de competir como medio de pago con las tecnológicas. Pero, ojo, los gobiernos podrán monitorizar nuestra actividad económica, habrá unas monedas muy controladas por los bancos centrales y otras menos, que serán el refugio de actividades opacas.

- **Monedas de grandes empresas tecnológicas.** Diem, antes llamada Libra, por ejemplo. Se trata de una criptodivisa muy estable por el respaldo de Facebook y otras 27 tecnológicas, que tras abandonar la idea de convertirse en “reserva libra” pasó a ser una *stablecoin* (moneda estable vinculada al dólar norteamericano) centrada en pagos digitales, que utilizaremos como medio de

pago más que como valor refugio. También optimizará los préstamos al consumo, ya que por los datos que tienen las tecnológicas sabrán mejor que nosotros hasta dónde podemos endeudarnos y serán más eficientes que cualquier banco para catalogar nuestro riesgo crediticio. Será relevante porque llevará la economía de la calle al mundo digital, bancarizarán a millones de personas que no estaban habituadas al uso de servicios bancarios y articularán una economía dentro de las empresas tecnológicas; es decir, empresas como Facebook pueden pasar a convertirse en naciones digitales. Las utilizaremos para préstamos al consumo y como medio de pago. Sembrarán grandes dudas entre los usuarios al quedar los datos en manos de las grandes tecnológicas.

- **Otras monedas.** La moneda digital social, por ejemplo (*goodwill*, la llamo yo). Se trata de una moneda que remunera a las personas por su contribución a la viabilidad del planeta. No es más que el resultado del proceso creativo de un innovador ante una necesidad no resuelta. Esta moneda podría solucionar la viabilidad del planeta, la renta mínima vital y el propósito común de la sociedad. Bastaría con que la ONU diera un valor teórico al planeta y lo sumase a la deuda mundial, que ya alcanzó 233 billones de euros en 2020. Las personas la utilizaríamos para obtener una renta mínima o para complementar los recursos económicos par-



ticiales a cambio de una aportación al planeta. Será relevante porque aglutinará el concepto de nación global, con unas normas de coordinación desde las personas para activar la conciencia colectiva, y porque supondrá la oportunidad de alcanzar los ODS, o los nuevos objetivos que nos marquemos, desde las personas. Su existencia plantea dudas, porque al no haber comprendido Naciones Unidas que la responsabilidad está en las personas y no en los países, no hay entes con poder suficiente para crearla en este momento.

Será clave el rol que tomarán estas monedas para nuestras vidas. Su coordinación y gobernanza será la base de un nuevo sistema económico y de naciones digitales, tradicionales y globales. Hay grandes riesgos por delante, porque en etapas caóticas de divergencia podemos llegar a involucrarnos.

Pero también supone nuestra oportunidad generacional para crear un modelo económico y político centrado en las personas.

Cofundador de Loom e Impact Hub Madrid

# Si las aerolíneas no despegan, tampoco lo hará el turismo español



Rafael  
Schvarzman

**E**sta crisis en la que estamos inmersos está destruyendo el turismo y las redes de transporte, sobre todo en lo que al transporte aéreo se refiere. En España, el turismo genera un 12% de la riqueza del país de modo directo, y 8 de cada 10 turistas en España los traen las aerolíneas. Para que España recupere su economía, necesita que las compañías aéreas sobrevivan a esta crisis, la mayor en la historia de la aviación desde la Segunda Guerra Mundial.

Durante la década pasada, los gobiernos a escala mundial se beneficiaron de la actividad de las compañías aéreas y de sus pasajeros, que generaron 111.000 millones de dólares en impuestos al año. Esta dependencia es aún mayor en España, líder prepandémico en lo que a destinos turísticos mundiales se refiere. La reactivación del sector turístico es clave para garantizar la recuperación económica del conjunto del país. El sector turístico, antes de la irrupción del Covid-19, generaba 2,7 millones de empleos. Sin embargo, el shock creado por la pandemia ha creado una situación sin precedentes en caída de ingresos y riesgo de bancarrota de aerolíneas.

Para poner en marcha iniciativas que ayuden a recuperar los niveles de actividad aérea, y por ende turística previos a esta crisis, desde los gobiernos y el sector privado debemos proponer las soluciones a esta situación de emergencia desde un enfoque marcado por la flexibilidad y en el que, ante todo, prevalezca la seguridad.

## Impacto en el sector

La seguridad y la salud de los pasajeros, las tripulaciones y el personal de tierra sigue siendo el principal objetivo de las aerolíneas, algo que resulta demostrable y fehaciente en los pasos que han ido dando las compañías desde el inicio de la pandemia. No en vano, las aeronaves se han demostrado como vectores ajenos al peligro, con una tasa de contagios prácticamente nula.

Mirando de cerca la situación de la aviación en España, y en particular la relación entre el gestor aeroportuario y las compañías aéreas, mientras las aerolíneas cerraron 2020 con pérdidas individuales superiores a los 600 millones de euros de media, el impacto en la red de 46 aeropuertos de Aena ha sido de 5 millones. Aena tiene suficiente dinero para aguantar en este contexto de crisis unos seis años; las compañías aéreas en un nivel medio global pueden aguantar de media ocho meses. En términos globales, 2020 se cerró con casi 2 millones de desempleados más provenientes de las compañías aéreas, y aunque los costes salariales han bajado, se espera que el margen operativo de las aerolíneas siga siendo negativo este 2021, ya que han bajado un 11,9% el precio de los billetes en febrero.

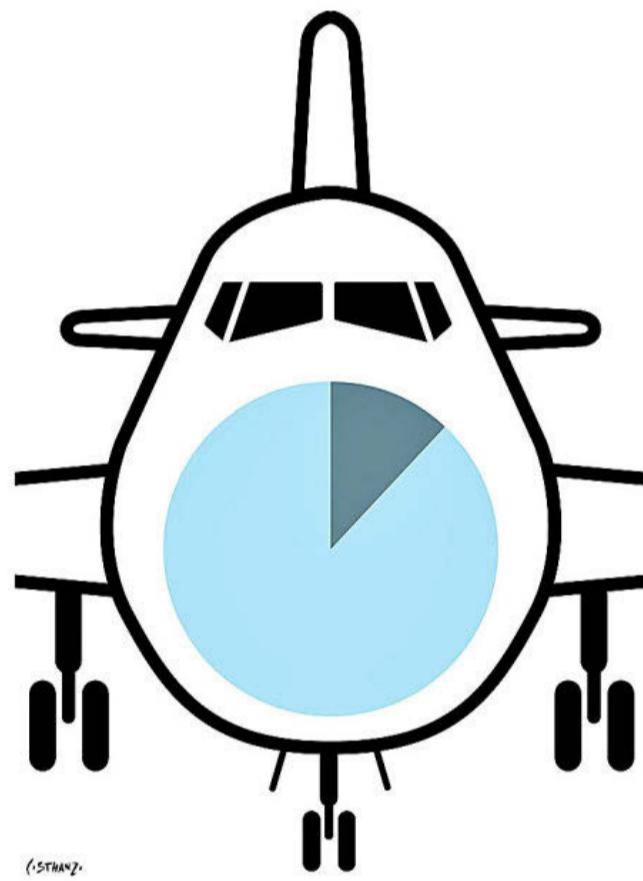
No podemos olvidar que Aena gestiona todos los aeropuertos españoles, por lo que su contribución a la recuperación del turismo es esencial. Otros aeropuertos como Heathrow en Reino Unido o Schiphol en los Países Bajos apoyan a las aerolíneas con descuentos (por ejemplo, dejando que aparquen sin coste los aviones que no vuelan) e incentivos efectivos, lo que genera una ventaja competitiva significativa respecto a España.

Por esta razón, entre otras, las previsiones de tráfico de IATA para España no son muy positivas este año, aunque apuntan a una fuerte recuperación del tráfico en 2023 si, entre otras cosas, Aena, como única entrada por avión a España, baja las tarifas de modo sostenido durante los próximos tres o cuatro años que dure la recuperación. En el último año las aerolíneas han

bajado considerablemente los precios de los billetes para estimular la demanda. Sin embargo, Aena no sólo no ha bajado las tarifas para los turistas que vienen a España, sino que es de los pocos gestores aeroportuarios europeos que obligan a las aerolíneas y pasajeros a pagar todos los gastos del Covid, siendo esto una responsabilidad gubernamental.

Para salir de esta crisis y alcanzar la tan ansiada recuperación del turismo español necesitamos realizar un esfuerzo conjunto, en el que todos volemos hacia un mismo destino.

Vicepresidente para Europa de IATA  
(Asociación Internacional de Transporte Aéreo)



# Más formación, más oportunidades



Fuencisla  
Clemares

más afectados son los colectivos vulnerables, trabajadores de bajos ingresos, mujeres o profesionales mayores.

## Facilitar el acceso

**D**ecía Marie Curie: "Me enseñaron que el camino del progreso no era rápido ni fácil". Una frase que cobra más sentido ante un futuro incierto propiciado por la pandemia, y para el que debemos equiparnos con la herramienta más valiosa que disponemos: la formación.

Una investigación de Google y McKinsey sobre el impacto de la automatización en el mercado laboral apunta que en 2030 se necesitarán hasta 6 millones de trabajadores en Europa. Un 60% de estas vacantes deberán ser cubiertas por personal con formación superior adaptada a los cambios digitales y tecnológicos. Esta oportunidad evidencia la necesidad de adquirir nuevas competencias como pasaporte para un empleo de calidad.

Con la crisis global provocada por la pandemia, ahora son un 25% más de personas las que tendrán que cambiar de trabajo. Estas perspectivas evidencian que reconvertirnos como profesionales es cada vez más apremiante, y sólo podemos hacerlo incentivando el aprendizaje de forma transversal, para todos los trabajadores, en cualquier momento que se encuentren de su vida.

En España, el desafío es también urgente. Mientras que nuestras infraestructuras y conectividad están entre las primeras posiciones del continente europeo, el 55% de los españoles solo tiene habilidades digitales "básicas", según un estudio de BBVA. Esto deja a más de la mitad de la población en situación de desventaja para formar parte de un entorno laboral que demandará aptitudes tecnológicas más avanzadas. Precisamente, los

Tecnología nos brinda oportunidades para ayudar a cualquier persona, sin importar su ubicación geográfica, raza, edad o nivel educativo. Tenemos, entre todos, que empoderar a nuestra fuerza laboral a través de nuevas habilidades, así como estimular el aprendizaje y la innovación y no dejar a nadie atrás. El momento siempre es ahora.

Directora general de Google en España y Portugal

# Expansión

DIRECTORA ANA I. PEREDA

DIRECTORES ADJUNTOS: Manuel del Pozo, Iñaki Garay

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

Empresas Iñaki de las Heras / Finanzas/Mercados Laura García / Economía Juan José Marcos / Jurídico Sergio Salz Opinión Ricardo T. Lucas / Directivos Nerea Serrano / Bruselas Francisco Rodríguez Checa / Comunidad Valenciana Julia Brines País Vasco Marian Fuentes / Galicia Abeta Chas / Diseño César Galera / Edición Elena Secanella

MADRID. 28033, Avenida de San Luis, 25-27, 1.º planta. Tel. 91 443 50 00. Expansión.com 91 050 16 29. / BARCELONA. 08036, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.º planta. Tel. 93 496 24 00. Fax. 93 496 24 05. / VALENCIA. 46004, Plaza de América, 2, 1.º planta. Tel. 96 337 93 20. Fax. 96 351 81 01. SEVILLA. 41011, República Argentina, 25, 8.º planta. Tel. 95 499 14 40. Fax. 95 427 25 01. / VIGO. 36202, López de Neira, 3, 3.º Oficina 303. Tel. 638 87 9195.

DIFUSIÓN CONTROLADA POR



Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323



PRESIDENTE ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

VICEPRESIDENTE GIAMPAOLO ZAMBELETTI

DIRECTOR GENERAL: Nicola Speroni

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICACIONES: Aurelio Fernández

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD: Jesús Zaballa

PUBLICIDAD: DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICIDAD Tel: 91 443 55 09 / SECRETARÍA DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD Tel: 616 506 719 / COORDINACIÓN Tel: 91 443 52 58 / 91 443 52 80 Fax: 91 443 56 47 / INFORMACIÓN PUBLICIDAD marketingpublicitario@unidadeditorial.es / CATALUÑA Mar de Vicente, Avinguda Diagonal, 431 bis, 6.º planta. 08036 Barcelona. Tel: 93 496 24 22 / ZONA NORTE Marta Melé, Plaza Euskadi, 5, planta 15, sector 4. 48009 Bilbao. Tel: 94 473 91 07 / LEVANTE Marcos de la Fuente. Plaza de América, 2, 1.º planta. 46004 Valencia. Tel: 96 337 93 27 / ANDALUCÍA Y EXTREMADURA Rafael Marín. Avda. República Argentina, 25, 8.º B. 41011 Sevilla. Tel: 95 499 07 21 / INTERNACIONAL Juan Jordán de Urries. Avda. de San Luis, 25. 28033 Madrid. Tel: 91 443 55 24.

COMERCIAL: SUSCRIPCIONES Avenida de San Luis, 25-27, 1.º planta. 28033 Madrid. Tel. 91 275 19 88.

TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE 91 050 16 29.

DISTRIBUYE Logintegral 2000 S.A.U. Tel. 91 443 50 00. www.logintegral.com

RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006): Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.

IMPRIME: BERMONT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 670 71 50. Fax 91 327 18 93.

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.

SUSCRÍBETE A **Expansión**POR SOLO **39,95 €/MES**

Incluye: PREMIUM + ORBYT

ENTRE EN  
[suscripcion.expansion.com](https://suscripcion.expansion.com)

© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2021. 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".

**TRAS UN AÑO DE PANDEMIA, LOS GIMNASIOS SIGUEN FUNCIONANDO A MEDIO GAS POR LAS REDUCCIONES DE AFORO, LAS ESTRICAS MEDIDAS DE SEGURIDAD EXIGIDAS Y LOS CIERRES INTERMITENTES.**

## Las clases online, el salvavidas de los gimnasios

Beatriz Treceño. Madrid

Un año después del inicio de la pandemia, lo que empezó como un servicio añadido para que los clientes de los gimnasios pudieran hacer deporte en casa, se ha convertido casi en herramienta de supervivencia para los gimnasios, que perdieron un 50% de los socios en 2020, según la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas (Fneid), que estima que antes del Covid, 5,5 millones de usuarios acudían diariamente a centros deportivos.

De ahí que prácticamente todas las cadenas y grandes grupos deportivos –también los gimnasios de presupuesto más modesto– hayan puesto en marcha su propia plataforma o canal online para *reenganchar* a algunos de sus clientes presenciales habituales, e incluso han captado nuevos socios. Es el caso de Olimfit, de Eurofitness, de Smartclub video, Gofit tv, Brookling Fitboxing Home, My Dreamfit o el canal online del Metropolitan, entre otros tantos.

La mayoría comenzaron como plataformas gratuitas, que poco a poco fueron haciendo de pago. En parte porque fueron profesionalizándose y, lo que en un principio eran vídeos semi caseros y casi improvisados por los monitores desde sus casas, en estos meses ha derivado en una programación de clases, muchas de ellas en directo, y con una amplia variedad de oferta, desde zumba, pilates, baile, *body combat*, *hit* (entrena-



**Estas plataformas imitan la experiencia del gimnasio con clases en directo por unos 15 euros al mes**

miento de alta intensidad), hasta clases más cortas y específicas para zonas concretas del cuerpo.

Por entre 10 o 20 euros mensuales de media, estas plataformas pretenden parecerse al máximo a un gimnasio en casa. Algunas incluso venden clases individuales, sin necesidad de suscripción,

por uno o dos euros, y normalmente la primera sesión es gratis, lo que claramente difiere con el precio habitual de los gimnasios presenciales, cuya cuota suele ser de un mínimo de 30 euros mensuales hasta superar los 100 en algunos casos. “El fitness, la salud y los centros deportivos tenemos que liderar la transformación digital en la era post-Covid para generar nuevas fuentes de ingresos y no limitarnos a una zona de influencia geográfica”, explica Montserrat Mas, CEO de Olimfit. Esta plataforma, propiedad de Eurofitness, cuenta

**La patronal Fneid estima que el número de socios ha caído a la mitad por la pandemia**

con 4.000 usuarios y ha logrado frenar las bajas un 14%. “En unos meses podríamos ver un importante incremento en el número de socios si continúan las restricciones”.

Éste es solo un caso de los más de 4.700 centros deportivos que aglutina Fneid y que han desplegado la imaginación estos meses, llegando a



**COMPETENCIA** Entre dificultades para el modelo presencial de gimnasios, a la alternativa online le ha salido competencia. A plataformas online impulsadas por marcas, como la de Nike Training, se suman las impulsadas por entrenadores personales con mucho tirón de clientes antes del Covid, como Miguel Ángel Peinado (Betternacked), Cristina Díaz (CrysDyaz&co) o Xuan Lan Yoga.

de continuar esta situación el 44% de las empresas del sector tendrá que cerrar.

El sector calcula que redujo más de un 50% los ingresos en 2020, pero si se trata de encontrar la nota positiva, ha servido para la digitalización de los gimnasios que apenas lo estaban antes del Covid. Ahora prácticamente todos tienen no sólo web propia, sino canales online y redes sociales. “No ha permitido estrechar la relación con el usuario, pero no es un sustituto de acudir a una instalación deportiva, es un complemento”, añade la patronal.

## XXXII Premios Fondos 2021



Expansión

allfunds

EXPANSIÓN convoca el XXXII Premio Salmón al mejor título bursátil de 2020 para galardonar al que haya mantenido el comportamiento más favorable en el mercado de valores durante el año anterior. El Premio Salmón de 2013 se otorgó a Gamesa, el de 2014 a REE, el de 2015 a Gamesa, el de 2016 a ArcelorMittal, el de 2017 a Cellnex, el de 2018 a Naturgy y el en 2019 a Cellnex. El Premio de esta edición se otorgará por votación de los lectores del periódico, que participarán en la elección rellenando el cupón que se publicará todos los días hasta el día 15 de abril. EXPANSIÓN, a través de sus lectores, quiere destacar con este Premio el título bursátil que haya reunido más méritos en el último ejercicio: mayor revalorización, seguridad, transparencia informativa y regularidad en su actuación diaria.

### VALOR ELEGIDO PARA PREMIO SALMÓN

Nombre del lector .....  
Domicilio .....  
Ciudad .....

Teléfono .....  
email .....  
Profesión.....

Los datos facilitados en este formulario serán incorporados a un fichero de datos titularidad de Unidad Editorial Información Económica, S.L.U., sociedad domiciliada en la avenida de San Luis 25 de Madrid, y serán utilizados a los únicos efectos de gestionar su participación en la elección del galardonado con el ‘Premio Salmón’. Podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante correo postal remitido a la dirección antes indicada, o bien mediante correo electrónico enviado a la dirección lopd@unidadeditorial.es con la referencia ‘Premios Salmón’.

# Expansión

## economía digital



### ENTREVISTA

#### Trasmediterránea: así usa los datos

Hablamos con el CIO de la naviera, Daniel Ramos



### REDES SOCIALES

#### ¿Cómo controlan el acceso a menores?

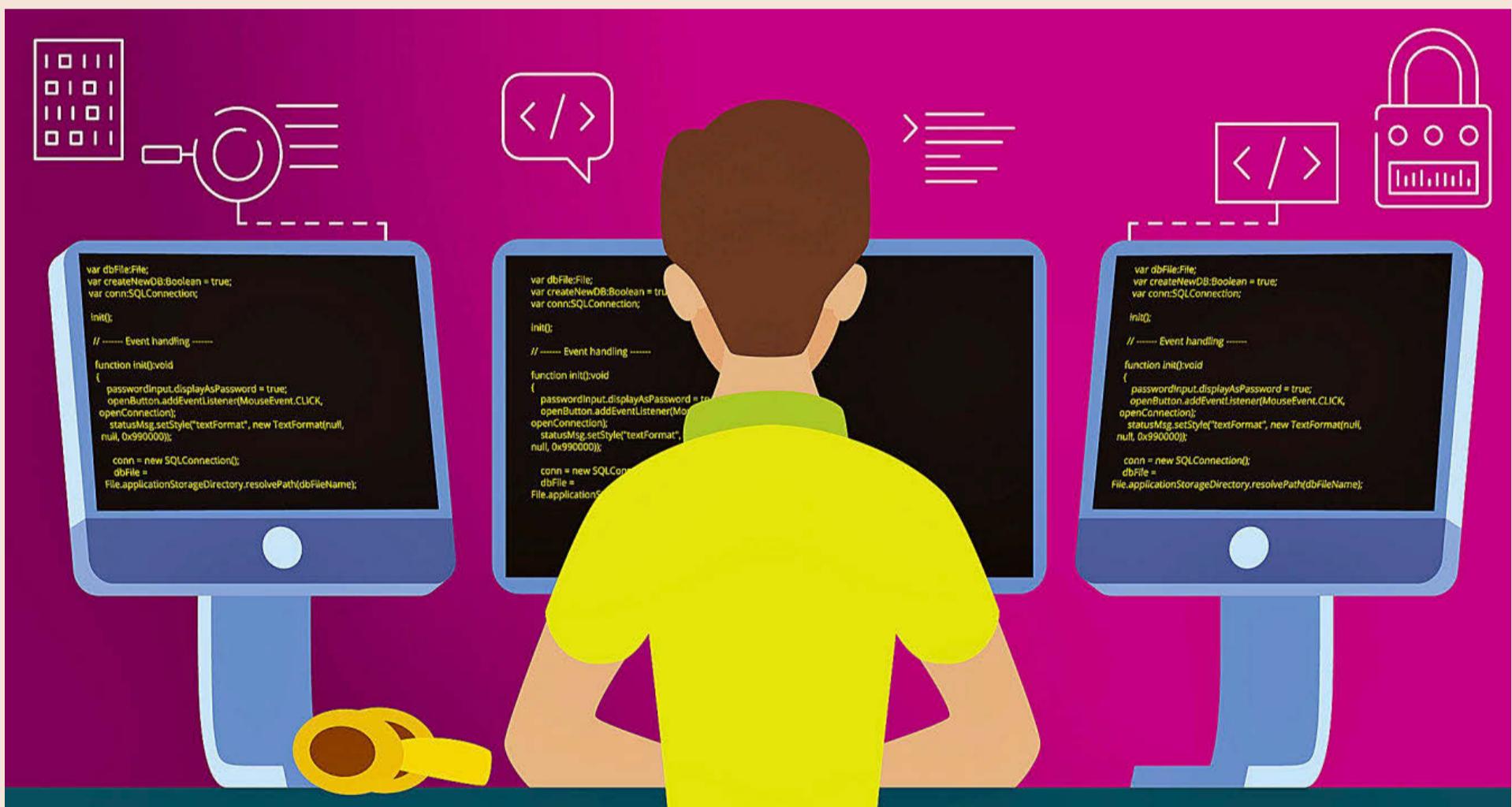
Facebook, TikTok e Instagram endurecen sus condiciones



### ANÁLISIS

#### Deliveroo calienta la guerra del 'delivery'

La pandemia ha disparado el negocio de las 'apps' de comida



## ¿Por qué atrae España empleo digital?

## A FONDO

## LOS GRANDES GRUPOS TRAEN A ESPAÑA SUS EQUIPOS TECNOLÓGICOS

## España: polo de atracción

Google, IBM, Amazon, Globant, Accenture, Siemens... las grandes multinacionales eligen España para deslocalizar sus equipos

En los últimos meses, grandes multinacionales han anunciado sus planes para situar en España centros tecnológicos o para reforzar sus *hubs* de innovación en nuestro país. Google, IBM, Ikea, Deloitte, Amazon, Siemens y Globant se suman a iniciativas previas de empresas tan diversas como Accenture, Ryanair, Oracle o Nestlé, lo que constata el creciente atractivo de España para atraer estas inversiones.

El talento de los profesionales tecnológicos, una mayor facilidad para cubrir vacantes que en otros países y los menores costes salariales son algunas de las bazas que juegan a favor de España.

En un momento de elevada competencia por atraer talento tecnológico, España puede presumir de “un volumen elevado de profesionales con alta cualificación”, resalta Jordi Arcas, consejero delegado y fundador de TalentUp. Esta mayor bolsa de especialistas permite a las multinacionales encontrar con mayor facilidad perfiles senior, “para abordar proyectos tecnológicos innovadores”, explica.

El único freno, dice este experto en talento, es el inglés. “Encontrar profesionales con un alto nivel de inglés puede ser complicado y genera reticencias en ciertas empresas. En Europa del Este hay un nivel más alto de inglés y los salarios son muy bajos”, señala.

España gana puntos también entre las multinacionales que quieren atraer a talento internacional. “Es un destino muy atractivo para profesionales de todo el mundo”, certifica Mariangela Marseglia, directora general de Amazon España, que tiene dos *hubs* de desarrollo de software en nuestro país con cerca de 600 profesionales. “Aquí hemos encontrado profesionales con un gran talento y ganas de innovar”, dice la directiva.

La decisión de IBM de situar en España su centro europeo de excelencia de telecomunicaciones es ilustrativa del valor del talento español. La filial ha ganado la partida

**En los últimos meses grandes empresas han decidido situar o reforzar sus ‘hubs’ digitales en España**

**“La mano de obra es más barata que en el norte y centro de Europa”, apunta una reclutadora**

**Encontrar perfiles con un buen nivel de inglés es uno de los problemas principales para las compañías**

debido, entre otras cosas, a las mayores posibilidades para fichar especialistas utilizando tres polos de innovación en Madrid, Cáceres y Málaga.

El centro, que empleará a 500 profesionales en los próximos tres años, se centrará en la arquitectura de redes móviles OpenRAN. “Es una tecnología muy innovadora

e Israel. A su juicio, los vínculos que tiene IBM con las Universidades de Cáceres y Málaga facilitarán fichar especialistas y permitirán a la compañía impulsar el proyecto.

Málaga emerge, junto a Madrid y Barcelona, como un nuevo polo de innovación que atrae tanto a *start up* como a multinacionales. Google ha elegido la ciudad andaluza para establecer su centro europeo de ciberseguridad. La solidez del equipo de 40 profesionales que trabajan en Virus Total, la empresa malagueña de ciberseguridad que adquirió el gigante en 2012, ha convencido a Google de la idoneidad de la urbe para acoger un centro que se inaugura en 2023, explican en la compañía.

Otro que ha apostado por la capital de la Costa del Sol es la multinacional tecnológica argentina Globant. La compañía prevé contratar a 200 profesionales para esta nueva sede y en sus planes está también la apertura de un centro de innovación en Inteligencia Artificial en la ciudad.

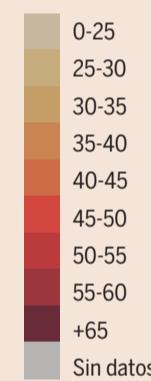
**Coste salarial**

Los países del sur de Europa, como España, Italia o Portugal, se han posicionado en los últimos años como el lugar preferido por las grandes multinacionales para deslocalizar sus equipos de desarrollo, como

**EL COSTE DE LA VIDA**

Relativo a bienes de consumo, alquiler y servicios.

Los índices se comparan con la ciudad de Nueva York, lo que significa que Nueva York = 100 (%)



Expansión

señala la responsable de reclutamiento en España de una gran multinacional extranjera que prefiere mantener el anonimato. “La mano de obra es más barata que en países del norte o centro de Europa y la

cualificación es mayor que en los países del Este o la India, otras regiones tradicionales para ubicar estos equipos”, explica esta reclutadora, cuyo trabajo consiste en desmontar equipos de TI en países como

Suecia, Dinamarca, Holanda, Bélgica o Suiza para traerlos a España. “Además del coste, está la dificultad que se encuentra para poder reclutar cierto tipo de perfiles en los países en los que se encuentra

**500 PROFESIONALES**

**IBM sitúa en España un ‘hub’ europeo de ‘telcos’**

IBM tendrá en España su nuevo centro de excelencia en telecomunicaciones para Europa, que dará servicios y soluciones a las operadoras basados en la nueva arquitectura para redes móviles OpenRAN. La multinacional estadounidense prevé emplear a más de quinientos profesionales altamente cualificados en los próximos tres años en este centro, que se levantarán alrededor de polos de innovación que tiene la compañía tecnológica en Madrid, Cáceres y Málaga. En estos dos últimos emplazamientos, cuenta ya con un millar de especialistas.

**CERCA DE 600 ESPECIALISTAS**

**Amazon refuerza su innovación local**

Amazon anunció el pasado otoño sus planes para reforzar su centro de desarrollo tecnológico de Madrid, creado en 2017, con el fichaje de 100 nuevos profesionales que se sumarán a la plantilla de 400 especialistas que trabajan en problemas relacionados con la computación a gran escala, los sistemas distribuidos o el aprendizaje automático, entre otros. La compañía asegura que el ‘hub’ de Madrid emplea ya a casi 500 profesionales. Además, tiene otro en Barcelona con 70 expertos dedicados sobre todo a aprendizaje automático e inteligencia artificial.

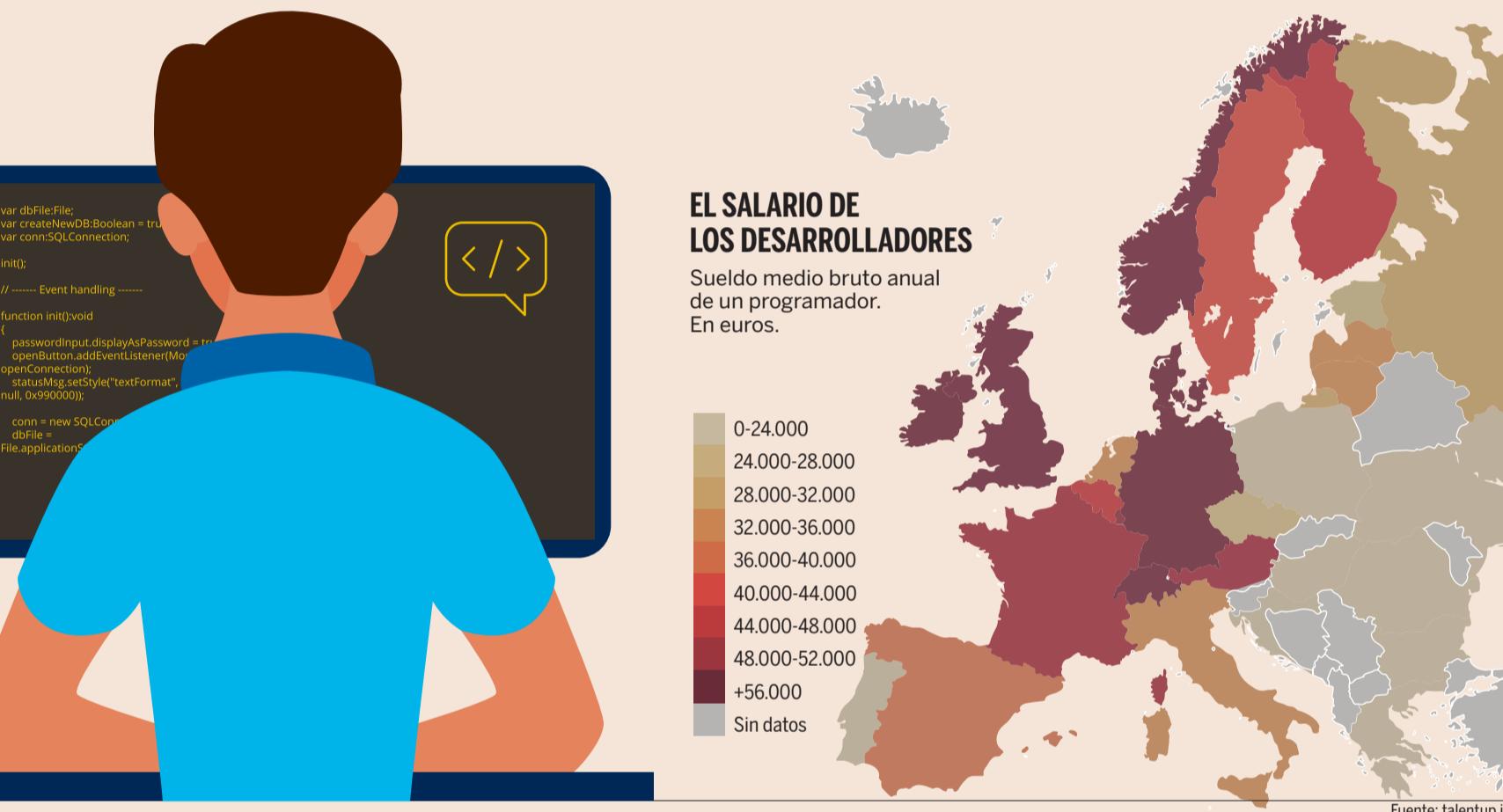
**SÓLO TIENE CUATRO EN EL MUNDO**

**Ikea abre en Madrid un centro digital global**

El grupo sueco informó a principios de mes, tal y como adelantó EXPANSIÓN, de que ubicará en España, concretamente en Madrid, uno de sus cuatro ‘hub’ digitales a nivel global que se encargarán de “explorar y potenciar soluciones” que aceleren el proceso de crecimiento y transformación digital del grupo. La oficina de Madrid contará con más de 100 empleados y se especializará en el desarrollo de proyectos para Ikea Business, su negocio dirigido a empresas y autónomos; Ikea Food, la división de alimentación del grupo; y el área de experiencia de cliente.

# de talento digital

tecnológicos por la facilidad para cubrir vacantes y los menores costes salariales. **Por J. G. Fernández / M. Prieto**



el proyecto. Es mucho más complicado encontrar perfiles senior de programador en Suiza que en España", asegura. El coste de estos profesionales, además, varía sensiblemente. Un programador con

varios años de experiencia en nuestro país cobra, de media, entre 32.000 y 40.000 euros brutos al año, por los más de 50.000 euros que perciben en Alemania o Reino Unido, según TalentUp.

Otra de las fortalezas que presenta nuestro país a la hora de atraer estos equipos es que “cuenta con muy buenas infraestructuras”, dice Víctor Calvo-Sotelo, director general de la patronal tecnológica Di-

gitalES, quien resalta la calidad de las infraestructuras tecnológicas “fruto de años de inversiones y de una fructífera colaboración público-privada”. En su opinión, la creciente capacidad de procesamiento

## EL ÉXITO DE VIRUS TOTAL

# Málaga, sede de Google para ciberseguridad

Google tiene previsto inaugurar en 2023 un centro de excelencia de ciberseguridad en Málaga. Será el primer emplazamiento de I+D de la multinacional tecnológica en España y tendrá un papel relevante en la red de Google en Europa, puesto que será el primer 'hub' de ciberseguridad en la región. Google ya tiene un equipo de 40 profesionales trabajando en la ciudad ligados a la compañía Virus Total, que adquirió en 2012. El centro combinará la investigación y desarrollo de producto en el ámbito de la ciberseguridad con actividades formativas y divulgativas.

## **DUPLICAR PLANTILLA**

## **Deloitte ubica en España su 'hub' digital para Emea**

La consultora tiene previsto abrir en España su centro tecnológico para la región de Emea (Europa, Oriente Medio y África). Este 'hub' de desarrollo tecnológico cuenta con más de 600 profesionales actualmente y su objetivo es duplicar su tamaño en los dos próximos años, lo que permitirá crear nuevo empleo en el país y atraer talento. Profesionales ubicados en las oficinas de la firma en Andalucía, Aragón y Galicia trabajarán para este centro en el desarrollo de tecnología vinculadas a la computación en la nube y a procesos analíticos, de desarrollo e integración.

## **NUEVO CENTRO DE IA**

# **Globant apuesta por crecer en Andalucía**

Globant, la tecnológica de origen argentino que ofrece servicios de consultoría digital, anunció a principios de mes que iniciaba operaciones en la ciudad de Málaga, donde abrirá un nuevo centro de desarrollo en el que trabajarán unas 200 personas. Además, la compañía tiene previsto ubicar en la capital de la Costa del Sol un centro de innovación en inteligencia artificial (IA). En una entrevista con EXPANSIÓN el año pasado, el consejero delegado y fundador de Globant, Martín Migoya, ya adelantó su intención de “duplicar o triplicar” su tamaño en nuestro país.

LOS DATOS

**500  
profesionales**

1

Amazon emplea en su centro tecnológico de Madrid, inaugurado en 2017, alrededor de 500 profesionales. A los que hay que sumar otros 70 que trabajan en el centro de IA de Barcelona.

**30.000  
euros brutos**

1

Entre 30.000 y 40.000 euros brutos al año cobra un desarrollador senior en España, según los datos de TalentUp, por los más de 50.000 euros que cobraría en Alemania o Reino Unido.

**650**  
millones de euros

1

Google anunció en febrero que invertirá 650 millones en España en cinco años. Entre los proyectos del buscador está la apertura de un centro de ciberseguridad en Málaga.

**200**  
Empleos en España

1

La tecnológica argentina Globant ha elegido la ciudad de Málaga para abrir un nuevo centro de desarrollo en el que prevé emplear a alrededor de 200 profesionales.

## CASO PRÁCTICO

### DEL IOT AL EMBARQUE SIN PAPELES

# Trasmediterránea navega en la cultura del dato

La naviera española contempla en su hoja de ruta de transformación digital una veintena de iniciativas que ya está poniendo en práctica. **Por M.Prieto**

Naviera Armas Trasmediterránea mantiene firme el rumbo de su viaje digital. La principal naviera española, que transporta más de cinco millones de pasajeros anuales, lleva embarcada desde hace años un proceso de transformación digital clave en su estrategia de negocio.

En la actualidad, y a pesar del golpe de la pandemia del coronavirus, la compañía tiene encima de la mesa más de una veintena de iniciativas tecnológicas. “Están enfocadas principalmente a la unificación, la eficiencia y la mejora de la experiencia de nues-

tos clientes”, resume Daniel Ramos, Chief Information Officer (CIO) del grupo. Las iniciativas digitales de Trasmediterránea “pivotan alrededor del dato, el comercio electrónico, la automatización y el cloud”, ahonda Ramos.

#### El valor del dato

Trasmediterránea se define como una compañía dirigida por el dato. “Tenemos una arquitectura del dato muy fuerte basada en *data lakes*”, explica Ramos. En estos lagos, la compañía puede verter todo tipo de datos sin procesar, ya sean operativos, de negocio,

**“Las iniciativas pivotan alrededor del dato, el ‘cloud’, el comercio online y la automatización”**

**El CIO del grupo subraya la ventaja que supone que toda la organización trabaje con el mismo dato**

redes sociales, climatológicos, etc. “A partir de aquí llegamos a tener analíticas avanzadas, inteligencia de negocio, *big data*, etc”, explica. “Al final, toda la organización trabaja con el mismo dato, aunque cada área con su semántica, y eso da una ventaja enorme”, resalta.

La cultura del dato se refleja en otras iniciativas, como por ejemplo una plataforma de Internet de las Cosas (IoT) que conecta todos los buques en tiempo real, con información relativa al viaje, carga, pasajeros, tiempo previsto de llegada, incidencias, etc.



**Naviera Armas Trasmediterránea**  
tiene una flota de cuarenta buques y opera cien conexiones.

cación con el cliente”, explica el ejecutivo.

Trasmediterránea tiene una flota de 40 buques que conectan los principales puertos de cuatro países y opera más de 100 conexiones de pasaje y carga en las rutas de Baleares, Canarias, Ceuta,

**DANIEL RAMOS** CIO de Naviera Armas Trasmediterránea

## “La digitalización ya no es algo diferenciador”

“La digitalización ya no es un factor diferenciador”. Así de rotundo se muestra Daniel Ramos, CIO de Naviera Armas Trasmediterránea. “El imperativo es ser digital, no hay otra opción”, subraya el ejecutivo, que comparte la visión de que “todo lo susceptible de ser digitalizado lo será”.

Ramos prefiere hablar de una apuesta por “la transformación digital más que por la digitalización”, dice, porque entiende que el concepto de transformación digital recoge mejor los aspectos relativos al cambio cultural y de procesos.

En la hoja de ruta digital de Trasmediterránea, la compañía se apoya tanto en tecnologías ya consolidadas como en otras emergentes. “Pero somos bastante realistas para no estar siempre haciendo pruebas de concepto que luego no tienen un retorno identificado directo”, dice. “Las pruebas de concepto son necesarias, pero los proyectos lo son más”, incide.

Ramos explica que, con la operación de compra de Trasmediterránea por parte de Naviera Armas, se ha trabajado en los últimos años tanto en la unificación de procesos co-

**“El dato es un ente vivo en el que hay que trabajar. No vale cerrar un proyecto y olvidarlo”**

mo en la eficiencia interna. “La pandemia nos ha llevado a modelar el plan que teníamos en tecnología pero seguimos con nuestra inercia”, dice.

La compañía inició hace ya un par de años una andadura con el objetivo de convertirse en una empresa impulsada por los datos. “El dato es un ente vivo en el que hay que trabajar constantemente. No vale cerrar un proyecto y olvidarlo. Hay que conseguir evolucionar tanto los datos como las plataformas”, explica. En este sentido, Ramos asegura que la arquitectura del dato del grupo “permite una analítica avanzada”, abordar la analítica prescriptiva y explorar futuras vías que abre la inteligencia artificial (IA).





Melilla, Marruecos y Argelia. De ahí que emplee canales digitales tanto para el consumidor final como para las agencias, integradores, etc.

#### Comercio electrónico

“Nuestro objetivo siempre está en digitalizar el viaje del cliente por completo, independientemente de cuál sea su entrada en la compañía”, dice Ramos. El ejecutivo reconoce que el canal físico “sigue teniendo una gran relevancia” en el sector porque “existe mucha compra de último momento tanto en el puerto como en agencias físicas”, pero hay un crecimiento constante del canal de comercio electrónico.

Aunque no ofrece datos concretos del grupo, Ramos indica que, en el sector, la venta online está creciendo de manera orgánica a tasas anuales algo por encima del 10%. En la web de la compañía se pueden adquirir, además de los pasajes, otros servicios a bordo como menú, acceso WiFi o incluso entradas para parques de ocio en el destino.

“Nuestro cliente cada día es más digital”, subraya el ejecutivo. Ramos lo ilustra con un ejemplo: este verano, se sim-



**Embarque sin papeles** Trasmediterránea permitirá el embarque mostrando el DNI o el pasaporte. El personal usará un escáner de mano sin contacto que extrae los datos personales del documento y los cruza con la lista de embarque.

plificó el *check-in* permitiendo descargar directamente la tarjeta de embarque en el móvil, sin necesidad de usar una app de la compañía. “El primer día en funcionamiento el 20% de los pasajeros comenzó a utilizarlo. El nivel de adopción digital a veces es abrumador”.

#### Embarque sin papeles

El siguiente paso será estandarizar el embarque con DNI (ya se utiliza en Canarias) en los puertos donde se permita.

“Con esto conseguimos el embarque sin papeles”, resume Ramos.

El proyecto surgió con el objetivo de eliminar el contacto durante el control de embarque debido a la pandemia, y mejorar la experiencia del cliente. Además, tiene una vertiente importante desde el punto de vista de la sostenibilidad. “Pretendemos eliminar más de 5 millones de impresiones de tarjetas de embarque en papel”, dice el CIO del grupo naviero.

## CIBERSEGURIDAD

# Tarlogic, guardiana de empresas del Ibex

La empresa ha asentado en diez años su núcleo de negocio entre firmas del selectivo español. **Por Abeta Chas**

Tarlogic ha pasado en diez años de *start up* a empresa consolidada, con un equipo de 70 profesionales especializados y con el 70% de su cartera de clientes entre empresas del Ibex, dedicadas al *retail*, la sanidad, banca o *utilities*, y con la perspectiva de duplicar esos recursos en el plazo de dos años para alcanzar una plantilla de entre 120 y 150 personas.

Su rápido y constante crecimiento la ha llevado a formar parte por cuarto año consecutivo del ranking del *Financial Times* de las 1.000 empresas europeas de mayor crecimiento. En el último, de este año 2021 es, además, la única firma española de su sector que repite.

Como consecuencia de las medidas tomadas para frenar la pandemia del Covid “el teletrabajo ha pasado de ser un coste a una inversión estratégica”, resume Koldo Muñoz, director de Operaciones y Financiero de la compañía con sede en Teo (Santiago de Compostela) y centro de trabajo principal en Madrid. Los recientes casos de ciberataques tanto a empresas como a entidades públicas –Zendal, la EBA o el Sepe, entre los más recientes– ponen de manifiesto que “una empresa es cibersegura hasta que se demuestra lo contrario”, afirma Muñoz.

El rescate por un ataque *ransomware* costó de media en el primer trimestre del año pasado 111.000 dólares, un 33% más que un año antes. No es extraño que el 67% de empresas ciberatacadas bajaran la persiana, según el Instituto Nacional de Ciberseguridad (Incibe). “Se calcula que el 70% de los ciberataques tardan una media de entre diez y doce meses en detectarse, es decir, que cuando la empresa se percata, el intruso lleva dentro un año”, explica.

“Nuestro equipo de defensa ayuda a detectar ese intruso y realiza ataques sofisticados con personal de alta cualificación que obliga a que otro equipo aprenda”, describe el directivo de Tarlogic.



**Koldo Muñoz,**  
director de Operaciones  
y Financiero de  
Tarlogic Security.

**En el 70% de los ciberataques se tarda una media de diez o doce meses en detectarse**

**La compañía prevé duplicar su equipo en el plazo de dos años para superar los 120 profesionales**

den en departamentos que realizan desde un análisis a todos los activos, a test de penetración y entrenamiento de las defensas; *hardening* (busca vulnerabilidades) o *buy bounty* (equipos de hackers externos que ponen a prueba la seguridad).

#### Talento

“Las grandes compañías tienen sus propios departamentos de ciberseguridad, pero les resulta difícil retener el talento. Desde Tarlogic trabajamos para empresas de distintos sectores, con retos diferentes y gran movilidad”, subraya Muñoz.

El otro atractivo de la compañía, que tiene entre sus objetivos impulsar su internacionalización al 20% de su cifra de negocio a corto plazo, es la parte dedicada a I+D+i. “Los clientes nos demandan, por ejemplo, el testeo de dispositivos antes de su comercialización como es el coche autónomo”, señala. Además participan en iniciativas europeas como el taxi volador.

**INFORME**

## Inteligencia artificial para detectar 'insurtech' de éxito

**Everis emplea un algoritmo basado en IA para localizar las 'start up' más prometedoras en los años venideros.** **Por M. Juste**

Localizar buenas inversiones puede ser un trabajo harto complicado teniendo en cuenta la cantidad de nuevas pequeñas empresas que nacen cada año con ideas cada vez más innovadoras. En concreto, en el sector *insurtech*, un segmento aún muy joven en el que hasta hace dos años no se han empezado a ver inversiones más relevantes, detectar las compañías que en los próximos años se convertirán en un éxito e incluso serán adquiridas, no es sencillo. "No es fácil identificar los casos de éxito. Normalmente, para ello es habitual fijarse en el total de inversión que atraen, pues da una imagen general. Pero nos hemos dado cuenta de que no es suficiente, es una imagen muy sesgada porque es un mercado muy joven y la mayoría de las operaciones más grandes se concentran en una muestra muy poco representativa", explica Richard Calvo, Insurtech Project Leader de Everis.

Tanto es así, que según un estudio de Everis de abril de 2020, el 6% de las *insurtech* concentra el 67% de toda la inversión acumulada en los últimos diez años. "Es por ello que planteamos un cambio en el modelo para detectar estas futuras promesas más allá de la inversión que han recibido. Hemos desarrollado un algoritmo basado en inteligen-



cia artificial en base a la información de más de 83.000 compañías (tanto enfocadas en *insurtech* como en salud e incluso sector financiero) fijándonos en parámetros de éxito como las inversiones, pero también las salidas a Bolsa o las adquisiciones. De esta forma hemos elaborado un modelo predictivo basado en datos que nos ayuda a tener otro punto de vista e identificar compañías importantes cuando aún son jóvenes", afirma Calvo.

Según la investigación publicada por Everis, tras poner en 2020 este modelo en marcha, "obtuvo un porcentaje de éxito bastante alto. Lo que hacíamos era usar este algoritmo para detectar las compañías de éxito antes de que lo tuvieran, y más de un 84% fueron un acierto, esas

compañías tenían éxito".

El objetivo del paper publicado por la consultora es, por un lado, crear un modelo que pueda predecir qué parámetros marcan a las empresas que serán exitosas en el futuro y, por otro lado, utilizar ese modelo para obtener una lista corta de nuevas empresas de *insurtech* que actualmente no tienen éxito pero tienen una alta probabilidad de tenerlo.

"El año pasado publicamos una lista corta de 15 compañías y este año hemos visto que dos de ellas van por muy buen camino, una ha salido a Bolsa y otra ha sido adquirida. A pesar de que no queremos que sea una herramienta para predecir donde hay que realizar las inversiones, sí que creemos que el método puede ser de mucha utilidad", explica el responsable de proyectos *insurtech* de Everis.

En la lista de este año, donde la consultora identifica los posibles éxitos del sector, aparecen algunas compañías españolas como Asistensi, Madeofgenes o SingularCover. "España no es uno de los países más fuertes en *insurtech*, pese a serlo en *fintech*, pero sí que empezamos a ver compañías que pueden ser relevantes, pues vemos que en las rondas tempranas hay modelos muy interesantes", añade.

**INNOVACIÓN**

## Internxt, la alternativa española a Google Drive

La 'start up', apoyada por Juan Roig, ofrece un servicio de almacenamiento encriptado en la nube. **Por J.G.F.**

"Devolver la privacidad a Internet". Ese fue el objetivo con el que el joven valenciano Fran Villalba decidió dejar su empleo en una empresa de *cloud* para fundar en 2017, con apenas 20 años, Internxt. Esta pequeña *start up* quiere competir con los gigantes de Internet con una propuesta basada en la privacidad y la seguridad de los datos de los usuarios.

"Internet está controlado por grandes empresas tecnológicas que ofrecen una serie de servicios que utilizan para recolectar tus datos y venderlos a terceros. Estos servicios deben ser un fin en sí mismos y eso es lo que perseguimos desde Internxt", explica Villalba.

Internxt ofrece una plataforma de almacenamiento en la nube por suscripción, alternativa a las de Google, Dropbox o Microsoft, y basada en tecnología descentralizada como el *blockchain*, la misma que está detrás de criptomonedas como el bitcoin. De modo que en lugar de guardar los archivos del usuario en un servidor propiedad de la empresa de turno se custodian en multitud de ordenadores de otros usuarios en pequeños fragmentos cifrados.

"Cada servidor almacena fragmentos de archivos encriptados. Un servidor en Alemania tiene un fragmento, otro en España otro fragmento

**Internxt cuenta con Angels, el brazo inversor del fundador de Mercadona, entre sus accionistas**

**La 'start up' quiere ser una alternativa segura y privada a los servicios de Google, Dropbox o Microsoft**

**Espera cerrar este ejercicio con 300.000 usuarios y un millón de euros de facturación**

Microsoft pero enfocado a clientes que valoren la privacidad y la seguridad", apunta Villalba.

En total, Internxt cuenta con 30.000 usuarios, entre particulares y empresas, y esperan cerrar el año multiplicando esta cifra por diez, hasta los 300.000. En términos de negocio, la empresa prevé superar el millón de euros de facturación en 2021 y dar el salto en 2022 hasta alcanzar los 4 o 5 millones de volumen de negocio.

Para ello, la *start up* cerró el año pasado una ronda de financiación de 500.000 euros liderada por The Venture City y Esade Ban. Además, a principios de año la empresa recibió el apoyo de Angels Capital, la sociedad de inversión creada por Juan Roig para invertir en empresas tecnológicas. El brazo inversor del fundador de Mercadona se hizo con un 5% de la *start up*, con una inversión de 250.000 euros. Una operación que valora la *start up* en cinco millones de euros.

Villalba asegura que gracias al apoyo de Angels —que acumula 28 millones invertidos en 27 empresas desde 2008— Internxt podrá aumentar su ritmo de crecimiento y duplicar su plantilla, que actualmente está compuesta por una quincena de personas, en los próximos meses.



## REDES SOCIALES

# ¿Cómo controlan las redes el acceso de menores?

Las principales plataformas sociales están endureciendo las medidas para tener un mayor control sobre su uso por parte de niños y adolescentes. **Por Marta Juste**

En los últimos meses, muchos usuarios de Youtube se han encontrado con una extraña petición por parte de la plataforma. La red social de los videos exige una foto del DNI o la tarjeta de crédito a aquellos usuarios que considera menores y que están intentando acceder a contenidos no apropiados para su edad. Ésta es una de las medidas adoptadas por Google de acuerdo a sus principios de privacidad y seguridad, pero tanto el gigante tecnológico como otras tantas redes están endureciendo sus accesos para evitar que los pequeños de la casa hagan un uso indebido de sus plataformas.

Y es que las cifras son llamativas. El 69,5% de la población española de diez a quince años dispone de teléfono móvil, según la encuesta sobre equipamiento y uso de tecnologías de información y comunicación en los hogares realizada por el INE. Si se amplía el rango hasta la edad adulta, la cifra de adolescentes con dispositivo móvil sube al 90%. Además, el 68% de los menores de diez a doce años tiene redes sociales y el 12,5% acepta solicitudes de amistad sin conocer, según un informe de la Asociación Valenciana de Consumidores y Usuarios (AVACU).

“No podemos olvidar que el uso del teléfono móvil, y en concreto de las redes sociales, es un nuevo modelo de socialización y por lo tanto hay que convivir con ello. Se le puede dar un uso totalmente adecuado, pero siempre respetando las edades adecuadas para cada plataforma y bajo un control parental. No es cuestión de prohibir, es simplemente poner unos tiempos y no dejar que el niño o niña pase horas y horas conectado. Hay que educar en el uso de las redes, pues es una manera de exponer tu vida privada que de otra manera no haces”, explica Elera Ares, responsable del Servicio de Orientación e Información de la Fad.

El uso de redes por niños

**El 68% de los niños de diez a doce años tiene una cuenta en alguna red social**

**Instagram prohibirá que adultos desconocidos manden mensajes privados a menores de 18 años**

**Youtube ha puesto en marcha una nueva función, SupeX, para aumentar el control parental en su red**



El 90% de los menores de 18 años tiene un teléfono móvil.

menores de catorce años no es legal en España y está prohibido el registro sin el consentimiento previo de sus tutores legales. Pero su utilización a edades cada vez más tempranas se está extendiendo y los gigantes tecnológicos son conscientes de ello. ¿Cómo se puede controlar que un menor de 14 años no se abra una cuenta de Instagram o TikTok o vea vídeos de Youtube indebidos?

Esta semana, Instagram ha anunciado nuevas funcionalidades y recursos para mantener la seguridad de los miembros más jóvenes. En primer lugar, para verificar que el adolescente que abre una cuenta en la red social es mayor de catorce años, la compañía está desarrollando nuevas tecnologías basadas en aprendizaje automático, un método que también emplea en Facebook. En ambas redes se exige al usuario que establezca su fecha de nacimiento al crear una cuenta, pero además se

aplica inteligencia artificial para detectar a los usuarios más jóvenes. Igualmente, desde la compañía animan a denunciar las cuentas de menores de catorce años. La preocupación por el acceso de niños también se centra en su protección ante posibles acosadores. Es por ello que entre las nuevas funciones Instagram impedirá a los adultos enviar mensajes a personas de menos de 18 años que no les siguen. Asimismo, comenzará a dificultar que adultos que han mostrado un comportamiento potencialmente sospechoso puedan interactuar con adolescentes, ocultando los perfiles de los más jóvenes a estas cuentas.

En Youtube, además de exigir una fotografía del DNI en los casos en que la inteligencia de Google cree que se trata de un menor accediendo a un contenido no apto para su edad, la compañía ha puesto en marcha SupeX, una nueva opción para aquellos

jóvenes a los que Youtube Kids les queda muy lejano y que podrán tener una cuenta en Youtube bajo supervisión parental. Esta nueva opción está pensada para niños mayores de nueve años en adelante y de momento empezará a funcionar en modo beta.

En el caso de TikTok, la compañía asegura que “la verificación de la edad es un desafío al que nuestra industria se enfrenta a nivel mundial”.

Además de exigir ser mayor de trece años a los nuevos miembros de la plataforma, la red de moda de vídeos cortos permite a los padres tener control parental mediante la opción Sincronización Familiar, e igualmente aplica diferentes medidas a los usuarios menores de 18 años dependiendo de su edad. Por ejemplo, a los jóvenes de entre trece y quince años se les cambia su configuración de privacidad por defecto a cuentas “privadas” para que solo puedan ver sus publicaciones los seguidores. Además, se han endurecido las opciones para comentar en los vídeos creados por menores de 16 años y se han restringido algunas opciones a este grupo de jóvenes como la descarga de vídeos, el uso de mensajes directos o la recomendación de cuentas.

Snapchat lleva a cabo medidas similares para proteger a los menores de trece años y afirma estar en colaboración con distintos gobiernos y otras tecnológicas para establecer una solución igualitaria. “No existe una alternativa funcional y expansible que podamos aplicar; hoy queda claro que ninguna persona quiere que miles de diferentes apps guarden copias de sus pasaportes, el control parental es muy fácil de eludir y las soluciones de terceros están todavía muy incipientes. Por todo ello, consideramos que el mejor método es una solución que implique a toda la industria, igual para todo el mundo y en ello estamos trabajando junto con el Gobierno y otras compañías”, afirman desde Snap.

## TECNOLOGÍA

Samsung refuerza su gama media con los nuevos Galaxy A

Por M. J.

La compañía coreana Samsung presentó ayer los nuevos teléfonos de la familia Galaxy A, o lo que es lo mismo, la gama media. La tecnológica pretende mantener su liderazgo en el mercado de la telefonía móvil atrayendo al consumidor medio con terminales ajustados de precio pero con prestaciones que simulan las que portan sus equipos tope de gama.

En concreto, Samsung presentó ayer los nuevos Galaxy A52, A52 5G y A72, donde además de un cuidado diseño, destacan las cámaras fotográficas, cuatro en cada equipo. Los tres terminales presumen de grabar video en 4K, estabilización óptica de imagen y modo noche, para capturar imágenes oscuras con nitidez.

Asimismo, se han preocupado por cuidar los acabados, que se acercan a los de los Galaxy S (la gama alta de la familia), y han optado por pantallas Super Amoled de Samsung con frecuencias de actualización de 120 Hz. Además, baterías de hasta 5.000 mAh, resistencia al polvo y salpicaduras y conexión a la nueva red móvil, eso sí, solo en el caso del Galaxy A52 5G.

Los nuevos Galaxy A están ya disponibles en versiones de 6 Gb de Ram y 128 Gb de memoria u 8 y 256, por precios que parten desde los 349 euros (para el Galaxy A52) hasta los 509 euros (en el modelo Galaxy A72 más potente). Todos se venderán en colores violeta, azul, blanco o negro con una promoción inicial que incluye los auriculares Galaxy Buds+ negros de regalo.



## ■ ANÁLISIS

# La OPV de Deliveroo calienta la guerra de la comida a domicilio

Los confinamientos crean el caldo de cultivo para estas plataformas, pero no todas tendrán éxito. **Por Tim Bradshaw (Financial Times)**

La fusión de Just Eat, la app de comida a domicilio más grande de Reino Unido, y su homóloga holandesa Takeaway.com el año pasado creó una empresa cuyo nombre también es su estrategia: convencer a los clientes de que no cocinen en casa ni salgan a cenar, sino que recurran a Just Eat Takeaway ("Sólo comida para llevar").

Los confinamientos de 2020 crearon la receta perfecta para que ese objetivo se cumpliera. El rápido crecimiento se ha visto reflejado en los resultados anuales que Just Eat Takeaway (JET) y su competidor Deliveroo publicaron esta semana, después de los sólidos datos del mes pasado de Uber, DoorDash y Delivery Hero.

El gasto de los consumidores en todos los servicios de JET aumentó un 51% el año pasado. Delivery Hero, el grupo que dirige los servicios de reparto en 40 países, y Deliveroo, que prepara una salida a Bolsa, informaron de un aumento anual del 65% en el gasto de los clientes. Uber Eats duplicó sus pedidos, mientras que el volumen de encargos de DoorDash se tri-

**Los encierros han disparado los pedidos a plataformas como Uber Eats, Just Eat Takeaway y DoorDash**

**La gran incógnita es si con la reapertura de restaurantes podrán mantener este ritmo de crecimiento**

plicó en 2020.

Cada una de estas empresas mide la actividad de sus aplicaciones de una forma ligeramente distinta, lo que hace más difícil establecer una verdadera comparación entre las cifras.

La cuota de mercado relativa puede calcularse a partir del análisis de datos de pago anónimos. Según Edison Trends, que rastrea más de 2,5 millones de transacciones con tarjetas en EEUU, DoorDash ganó cuota a expensas de sus rivales en 2020. Al parecer, su cuota de mercado aumentó unos 27 puntos básicos a la semana, mientras que los competidores, especialmente los

más pequeños, perdieron.

El auge de DoorDash también es visible por los datos de descarga de apps de Sensor Tower, que se pueden utilizar como indicador para la adquisición de nuevos clientes. La tasa de crecimiento de la compañía con sede en San Francisco fue más alta en todos los meses del año pasado en comparación con sus competidores. En Reino Unido, Deliveroo superó a sus homólogos en esta medida.

#### Beneficiados

Está claro que la pandemia ha favorecido al sector de reparto de comida a domicilio. "La crisis parece haber beneficiado a todo el sector", explicó Andrew Gwynn, analista de Exane BNP Paribas. Despues de unas primeras semanas difíciles de confinamiento –cuando muchos restaurantes tuvieron que cerrar– las compañías de alimentos online que mejor funcionaron fueron aquellas que cuentan con su propia flota de repartidores, como Deliveroo.

Esa capacidad logística les permitió entregar comida desde lugares que nunca se

**Will Shu, fundador y CEO de Deliveroo, que espera recaudar 1.170 millones de euros con su salida a Bolsa en Londres.**



JMCadenas

habían registrado en este tipo de aplicaciones antes de la pandemia. Miles de nuevos restaurantes y tiendas de comida se unieron a Deliveroo el año pasado, con un total de 115.000, mientras que Uber y DoorDash ahora tienen 675.000 y 450.000 establecimientos y puntos de venta respectivamente, que venden a través de sus plataformas.

Eso llevó a Just Eat Takeaway, que tradicionalmente ha permitido que las pizzerías y los restaurantes de kebab que aparecen en su app entreguen pedidos utilizando su propio personal, a tener que contratar más repartidores. Como

resultado de la campaña de reparto con grandes descuentos de Just Eat, las pérdidas antes de impuestos aumentaron un 67%, alcanzando los 147 millones de euros.

La mayoría de sus competidores registraron pérdidas aún mayores, pero Deliveroo y DoorDash consiguieron frenar el gasto en marketing el año pasado, una medida que los acercó a la rentabilidad.

Jitse Groen, consejera delegada de JET, cree que su base de restaurantes de reparto de comida y los clientes más tradicionales la dejarán en mejor posición que sus rivales cuando las restricciones se relajen. Su fusión

con Grubhub, con sede en EEUU, anticipa una "aceleración" del crecimiento de los pedidos este año, incluso después del boom de 2020.

El consejero delegado de Deliveroo, Will Shu, asegura que incluso cuando se permitió brevemente la reapertura de restaurantes en Reino Unido el verano pasado, la compañía "siguió creciendo rápidamente y la frecuencia de pedidos se mantuvo alta".

Sin embargo, Deliveroo y DoorDash advierten de un crecimiento más lento en el gasto de los clientes este año. "Me preocupa más el segundo semestre de este año", reconoce Gwynn.

## ■ PISTAS

Adigital asesora a las empresas sobre los fondos europeos

La Asociación Española de la Economía Digital (Adigital) ha creado una oficina para asesorar a las empresas sobre el acceso a los fondos europeos de reconstrucción. La asociación ha lanzado este servicio en coordinación con la consultora FI Group, y ofrecerá asesoramiento técnico especializado para aquellas empresas que deseen optar a estas convocatorias, ayudándolas a entender los requisitos.

**Ballenoil desarrolla junto a Banco Santander un sistema para pagar los repostajes con el DNI**

Ballenoil permitirá a sus clientes (particulares y empresas) pagar con el DNI sus repostajes en la mayoría de sus estaciones. De esta manera, la compañía quiere minimizar al máximo el riesgo de contagio de Covid-19 en sus instalaciones, agilizando el pago y haciéndolo más rápido, fácil y seguro. El nuevo sistema se denomina DNI&GO y ha sido desarrollado por Ballenoil en colaboración con la filial de Banco Santander que gestiona los pagos electrónicos para fortalecer la seguridad de los clientes.



**El teletrabajo se dispara en España, pero sigue lejos de Europa**

España cuenta con 2,86 millones de personas que teletrabajan, al menos ocasionalmente, lo que supone 1,2 millones de teletrabajadores más que hace un año. Este récord, consecuencia directa de la pandemia, supone un incremento de un 74,2% (el 14,5% del total de ocupados), según Adecco. Pese a esto, España está muy por detrás de la media Europa, donde un 21,5% de los ocupados trabaja desde casa.

**¿Mejoraría su cuerpo gracias a los avances tecnológicos?**

Más de la mitad (51%) de los adultos españoles cree que las personas deberían ser libres para mejorar su propio cuerpo con tecnología *Human Augmentation*, según una investigación realizada por Kaspersky. En dicho informe se afirma que más de un tercio (36%) de los españoles se muestra optimista ante una sociedad futura que incluya tanto a personas con capacidades aumentadas como normales.