

Cie Automotive, Euskaltel y Almirall, los 'ángeles caídos' del 'Top 10' de Ecotrader **PÁG. 34**

¿Son viables las propuestas del 'Cercle' para superar el 'procés'? **PÁG. 47**



La Seguridad Social admitirá aportaciones voluntarias

El Pacto de Toledo estudia que tengan igual trato fiscal que los planes de pensiones

La Comisión del Pacto de Toledo insiste en la necesidad de aumentar los ingresos de la Seguridad Social. Dentro de las posibilidades que se han barajado, según confirman fuentes parlamentarias, se plan-

tea abrir una vía para que los contribuyentes que lo deseen puedan realizar aportaciones voluntarias que aumenten su base cotizada y mejoren su pensión futura. Para incentivar dichos ingresos extra, en

la Comisión se ha hablado de dotar a dichas aportaciones con un tratamiento fiscal igual o similar al que disfrutaban los planes y fondos de pensiones. Aunque el triunfo de la moción de censura y la formación

de un nuevo Gobierno comandado por Pedro Sánchez abre un *impasse* de inciertas consecuencias, fuentes del Pacto de Toledo apuntan que los trabajos continuarán al mismo ritmo. **PÁG. 44**

El PP prepara una ofensiva de enmiendas a los Presupuestos

Sánchez promueve que su Gobierno dure hasta 2020

El PP, en la oposición, trata de hacer valer su mayoría absoluta en el Senado y presentar enmiendas que podrían anular algunas inversiones pactadas con el PNV, mientras Pedro Sánchez planea gobernar hasta 2020. **PÁG. 48 y 49**

OCHO EQUIPOS DE PRIMERA DIVISIÓN, EN BUSCA DE COMPRADOR

Comienzan los fichajes: Betis, Sevilla, Getafe, Leganés, Alcorcón, Celta, Eibar y Zaragoza, en el foco de los inversores.

PÁG. 7



ISTOCK

El Corte Inglés prometió 200 millones a Al Thani si tenía minusvalías

Fue una cláusula fijada por Dimas Gimeno

El presidente de El Corte Inglés, Dimas Gimeno, hizo concesiones para que el inversor cataní Al Thani concediera al grupo un préstamo de 1.000 millones en 2015. Entre

otras cosas, le garantizó que en el caso de que sufriera un quebranto patrimonial tras una venta o colocación en bolsa, sería indemnizado con hasta 200 millones. **PÁG. 8**

Merkel busca más convergencia en su reforma de la eurozona

PÁG. 52

El G-7 deja solo a EEUU y condena las medidas arancelarias de Trump

Los jefes de Estado se reúnen el 8 y 9 de junio

Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido y Japón se desmarcaron este fin de semana de las medidas arancelarias que promueve la Administración Trump al entender que "ponen en riesgo la colaboración y

cooperación" entre los miembros de este reducido e influyente foro. Washington trata de quitar hierro al asunto a las puertas de la cumbre de jefes de Estado de los próximos días 8 y 9 de junio. **PÁG. 50**

Las ventas del comercio textil caen un 4,8%

Internet y el clima pasan factura a las tiendas **PÁG. 10**



Iberdrola sube al podio de la eólica marina

Será el tercer mayor desarrollador mundial **PÁG. 13**



Vuelve la compra de vivienda como inversión

Se registran rentabilidades de hasta el 20% **PÁG. 28**



REVISTA

'Crowdfunding', el futuro de la financiación **PÁG. 61**



Opinión

Protagonistas



Juan José Imbroda
PRESIDENTE DE MELILLA

A la cola de Europa

La tasa del 27,6 por ciento de paro sitúa a Melilla como una de las peores regiones de la Unión Europea en este sentido. El Gobierno de Imbroda debe asumir un rol más activo en la lucha contra el desempleo.



Jorge Gallardo
PRESIDENTE DE ALMIRALL

Abandona el 'Top 10'

Tras una presencia casi constante, Almirall sale del Top 10. El impacto negativo del negocio en EEUU lleva al laboratorio catalán a dejar la cartera de la herramienta de *elEconomista*, que recoge los mejores consejos del mercado.



Ángel Torres
PRESIDENTE DEL GETAFE CF

Atrae a los inversores

El Getafe es uno de los ocho clubes españoles que se encuentran en el punto de mira de los inversores internacionales. La buena gestión realizada por Torres y la permanencia en Primera División, son las claves del éxito.



Hortensia Roig
PRESIDENTA DE EDEM

Enorme éxito

Más de 800 personas asisten al acto de clausura del *Curso 15x15*, realizado por Edem, que desde 2006 ha formado a más de 450 empresarios, consejeros y altos directivos. La gran afluencia demuestra el éxito del programa.



Andrés Arizkorreta
PRESIDENTE DE CAF

Invierte para diferenciarse

CAF destina 80 millones para convertirse en proveedor de sistemas integrales de transporte. Con ello abre nuevos modelos de negocio y logra diferenciarse del resto de vendedores de trenes, lo que impulsará sus ingresos.

Quiosco

THE WALL STREET JOURNAL

EEUU marca el paro más bajo en 18 años

El crecimiento del empleo en Estados Unidos se aceleró en mayo y la tasa de desempleo cayó a un 3,8 por ciento, su nivel más bajo en 18 años, lo que apunta a condiciones del mercado laboral que mejoran rápidamente y que podrían incrementar las preocupaciones sobre la inflación. El esperado reporte divulgado este viernes mostró que las nóminas no agrícolas subieron en 223.000 dólares el mes pasado, dijo el Departamento de Trabajo. La caída de una décima de la tasa de desempleo la llevó a un nivel no visto desde abril de 2000. La tasa de desempleo de está ahora en el 3,8 por ciento proyectado por la Reserva Federal para fines de este año.

LE FIGARO (FRANCIA)

La selección de Francia cambia de patrocinador

La Federación Francesa de Fútbol (FFF) anunció la firma de una asociación oficial con el distribuidor Intermarché, que será uno de los nuevos patrocinadores del equipo de Francia desde agosto de 2018 y hasta junio de 2023. El monto de este contrato no ha sido revelado, pero para este tipo de asociación, el precio de entrada mínimo generalmente ronda los 1,5 millones de euros por año. "Tenemos garantía financiera para cinco años. Carrefour se va y es reemplazado por Intermarché. Dependiendo del éxito en Rusia todos nuestros contratos se podrían renovar", dijo el presidente de la FFF, Noël Le Graët.

TEMOR DE UN PARÓN EN EL CONSUMO



La columna invitada

Javier Romera

Jefe de redacción

El sector del comercio se está enfrentando a dificultades económicas sin precedentes. La contracción del consumo, unida a la fuerte reducción de márgenes en los últimos años, está llevando al sector a una situación muy complicada que, de seguir así, podría llevar al cierre de miles de establecimientos". La advertencia la realizó el pasado miércoles la Confederación Española del Comercio, la organización que defiende a las pequeñas y medianas tiendas de barrio, en vísperas de la moción de censura del PSOE, que hizo caer la semana pasada el Gobierno del PP. Y no es para tomárselo a broma.

Los últimos datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) muestran un leve crecimiento del 0,7 por ciento de las ventas del comercio minorista en España en abril, lo que refleja una ralentización del consumo con res-

pecto a meses pasados. La cuestión de fondo es que se trata de una cifra que está inflada por el efecto de las gasolinas y que esconde, en realidad, una caída del 0,2 por ciento en alimentación y del 4,9 por ciento en ropa e higiene. Por modos de distribución, las empresas unilocalizadas y las grandes superficies concentran las caídas.

Y lo peor es que desde la CEC alertan de que la contracción de las ventas podría empeorar a raíz de la inestabilidad política, por el previsible descenso en la confianza de los consumidores. La incertidumbre y la desconfianza no son, desde luego, las mejores compañeras de viaje para un sector, que actúa como ningún otro de termómetro de la economía.

El pequeño y mediano comercio se encuentra en un punto de inflexión decisivo para su viabilidad futura, especialmente ante sus problemas para adaptarse a la venta online y poder competir en igualdad de condiciones con las grandes plataformas. Y la cuestión de fondo es

que la ralentización del crecimiento trae consigo de forma prácticamente automática la pérdida de empleo. Así, y aunque el conjunto del comercio minorista siguió creando empleo a un ritmo del 0,8 por ciento, en el caso del comercio de proximidad los puestos de trabajo disminuyeron un 0,2 por ciento en abril. Es una mala noticia. Sobre todo, porque de continuar esta

tendencia, la Confederación estima ya que decenas de miles de empleos podrían verse afectados en los próximos 18 meses.

Al nuevo Gobierno socialista de Pedro Sánchez no le conviene por ello jugar con fuego. Un parón en el consumo interno sería letal no sólo para el sector de la distribu-

ción comercial, sino para el conjunto de la economía española. Por eso, conviene seguir avanzando, no echar marcha atrás en las reformas, crear un clima de confianza empresarial que permita al comercio tradicional recuperar la senda del crecimiento y apoyar su digitalización. Es la única salida posible.

La inestabilidad podría asestar un duro golpe al comercio tradicional

El Tsunami

Inquietud en los vecinos de Pablo Iglesias

Cuentan desde el Ministerio de Interior que tienen constancia de la inquietud que reina entre los vecinos del chalé de lujo que **Pablo Iglesias** e **Irene Montero** han comprado en la localidad madrileña de Galapagar. "Nos han transmitido por diferentes medios sus miedos a que la zona se convierta en conflictiva por la llegada del líder de Podemos y su pareja", dicen en el departamento comandado aún por **Juan Ignacio Zoido**. Las fuentes indican que hasta el momento no se ha creado un operativo especial. Pero sí que se ha incrementado la vigilancia en la zona y se ha pedido a la Guar-



Pablo Iglesias. EFE

dia Civil que preste especial atención a cualquier movimiento que allí pueda ocurrir. "La idea es impedir que haya escraches, acoso de los medios y un exceso de curiosos, ya que la dirección de la vi-

vienda es pública", dicen. En el Ministerio temen especialmente el momento en el que Iglesias y Montero decidan abandonar su actual residencia en Rivas y mudarse a su nuevo hogar. "Ya hubo una cantidad desmesurada de personas en la zona cuando se conoció la compra. Pero es obvio que la mudanza será el gran reto y volverá a poner al polémico chalé en el disparadero mediático y social", añaden en Interior.

La Policía teme retrasos en la equiparación salarial

El cambio de Gobierno propicia el pasado viernes ha llenado de inquietud a la Policía Nacional y la Guardia Civil. Ambos cuerpos habían recibido la promesa del anterior Ejecutivo de que la equi-

paración salarial con los *Mossos d'Esquadra* comenzaría con la nómina de septiembre. La aprobación de los Presupuestos Generales de 2018 no hacía sino confirmar esa certeza. Pero el espectacular giro político acontecido la pasada semana con la aprobación de la moción de censura, que ha encumbrado a **Pedro Sánchez**, hace que ambos Cuerpos estén ahora "en vilo". "Es cierto que todo está atado y aprobado y que el PSOE no ha dicho en ningún momento que no vaya a cumplir lo pactado. Pero sí que nos tememos que pueda haber retrasos en la equiparación salarial", dicen en la Policía Nacional. "Siempre que llega un nuevo Gobierno necesita asentarse y pasan unos meses, en los que todo se para", añaden en la Guardia Civil.

En clave empresarial

Fletes encarecidos que influirán en el IPC

El gigante danés del transporte marítimo Maersk prepara un incremento significativo de sus tarifas. Se trata de un movimiento previsible, debido al modo en que ha subido el precio del combustible de sus barcos. Pero influyen más factores, que invitan a creer que el encarecimiento será intenso (de hasta el 7 por ciento) y duradero en el tiempo. No en vano el sector naviero apenas ha modificado sus tarifas desde el inicio de la crisis, un momento en que la disminución del comercio global obligó a situar sus precios en mínimos históricos. Ahora, con los intercambios mundiales creciendo a tasas anuales que rondan el 3 por ciento, el momento es el oportuno para actualizar las tarifas. Dado el protagonismo que ha adquirido el transporte por mar en los últimos años, esta evolución tendrá un fuerte impacto en los costes logísticos de países como España, lo que impulsará más a un IPC que ya ha vuelto a niveles del 2 por ciento.

Más compromiso en reducir el paro

En un país como España, líder en crecimiento en Europa, destaca aún más la anomalía que tradicionalmente arrojan Extremadura, Andalucía o Melilla. Territorios en algunos casos notablemente poblados, y con recursos, se hallan todavía entre los diez con más desempleo de toda la UE. De nada han servido las décadas en las que estas regiones han sido receptores netos de fondos provenientes de otras autonomías. Sin duda, el sistema de financiación requiere de una reforma, pendiente desde 2014, pero estas comunidades tan castigadas por el paro no pueden aspirar a seguir a remolque de otras. Sus Gobiernos deben asumir un rol más activo en la lucha contra el desempleo, generando confianza y atrayendo inversiones.

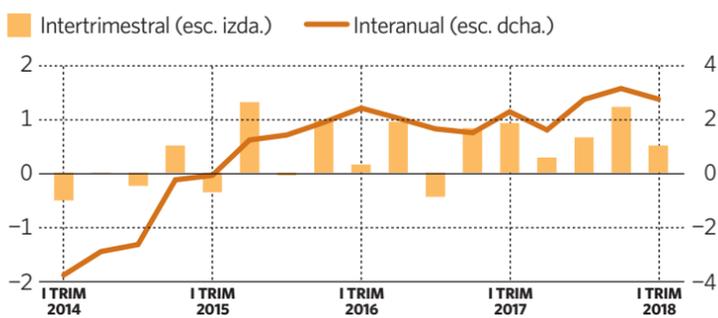
Inaplazable salto digital del sector textil

La industria textil acumula cuatro meses de caídas y suma un descenso del 5 por ciento en las ventas. La peor cifra desde 2012, en plena crisis. Es evidente que la climatología afecta. Pero la clave del mal desempeño es la falta de adaptación tecnológica del sector, especialmente del pequeño comercio. Esta carencia impide adecuar la demanda a lo que realmente pide el cliente y, además, imposibilita competir frente al auge del comercio electrónico. Todo ello demuestra que el salto digital que el sector textil debe afrontar es inaplazable.

El gráfico

El precio de la vivienda avanza a un ritmo moderado

Variación (%)



Fuente: CaixaBank Research, a partir de datos del Ministerio de Fomento.

elEconomista

LA ESCASEZ DE 'STOCK' EN ZONAS 'PRIME' SERÁ CLAVE. En el primer trimestre, el precio de la vivienda que publica el Ministerio de Fomento (basado en precios de tasación) avanzó un 2,7 por ciento interanual. En términos intertrimestrales, el precio subió un 0,5 por ciento (1,0 por ciento en el cuarto trimestre). Se espera que la tendencia alcista de los precios continúe en zonas 'prime' por la escasez de 'stock'.

Hacia una mejor gestión del fútbol

La capacidad que tiene el fútbol de seducir a las masas y diversificar sus fuentes de ingresos (con la venta de camisetas, por ejemplo) lo convierte en un gran negocio. Buena muestra de ello es el interés que los clubes europeos despiertan entre los inversores. Hasta ahora, eran los equipos británicos los que mayoritariamente acaparaban las inversiones. Pero el buen momento que atraviesa el negocio futbolístico en España dispara la cotización, tanto de las competiciones nacionales, como de los equipos que las componen. Tanto es así que existen ocho clubes (Betis, Sevilla, Getafe, Leganés, Alcorcón, Celta, Eibar y Zaragoza) en el foco de los inversores, especialmente americanos. Existen razones para el interés. Primero, porque cuentan con accionarios atomizados, que facilitan la entrada de nuevos propietarios. Pero más relevante es el hecho de que la mayoría de los equipos hayan experimentado importantes mejoras en el ámbito económico. Sin duda, su progresivo sanea-

La normativa que limita las pérdidas y el exceso de deuda coloca a los equipos nacionales en el foco de los inversores

miento de deuda, unido a la relevancia cada día mayor de la Liga española, así como a la normativa del *fair play* financiero (que limita las pérdidas y el pasivo), convierte a estos equipos en oportunidades de negocio que merecen la pena ser exploradas. Máxime en un momento en el que los ingresos que perciben por los derechos televisivos cotizan al alza. Con todo, aún existen retos pendientes en el mundo del fútbol. Uno de ellos es evitar escándalos, como el protagonizado por el expresidente de la Federación Española, Ángel María Villar, que crean mala imagen. Otro, igual de importante, es profesionalizar aún más la gestión de los equipos. Es cierto que se ha mejorado, pero el hecho de que muchos se encuentren aún lejos de la rentabilidad, frena la llegada de más inversores.

Adecuada subida en las nuevas contrataciones

El gasto en limpieza, seguridad y asistencia a pasajeros de las grandes empresas dependientes de Fomento (Aena, Renfe y Adif) se ha disparado más de un 30 por ciento en las últimas licitaciones de los contratos. Es cierto que el temor a los conflictos laborales que afectan al turismo, explica en parte el incremento. Pero también es verdad que los precios inicialmente propuestos eran demasiado bajos. Así lo indica el plantón de las empresas que no se han presentado a algunos concursos, tras haberlos ganado en el pasado a pérdidas. Esta circunstancia dejó claro que los precios estaban fuera del mercado, y respondían a un periodo de crisis ya pasado. De ahí que la subida sea adecuada y aumente las opciones de sacar adelante las licitaciones.

Incentivo limitado para las pensiones

La Comisión del Pacto de Toledo estudia permitir que los contribuyentes que lo deseen puedan realizar aportaciones voluntarias que aumenten su base de cotización y mejoren así su pensión futura. En un país como el nuestro en el que existe tan poca conciencia de ahorro para la jubilación esta medida puede constituir un interesante estímulo. Máxime considerando que el Pacto analiza darle el mismo trato fiscal del que disfrutaban ahora los planes de pensiones. Ahora bien, el problema de la Seguridad Social es tan grave que puede llevar a que la medida se quede corta y requiera de mayores complementos. Con esta idea, elevar los incentivos fiscales actuales de los planes de pensiones sigue siendo una medida necesaria.

La imagen



TIROTEO EN LA CATEDRAL DE BERLÍN. La Policía alemana disparó e hirió a un hombre en el interior la catedral de Berlín, al ser alertada por el personal del templo de la presencia de un sujeto en actitud agresiva, incidente en el que asimismo sufrió heridas graves un agente. Los efectivos policiales descartan la hipótesis de atentado. REUTERS

EDITORIAL ECOPRENSA SA Dep. Legat: M-7853-2006

PRESIDENTE-EDITOR: Alfonso de Salas.
VICEPRESIDENTE: Gregorio Peña.
DIRECTOR GENERAL: Julio Gutiérrez.
DIRECTORA RELACIONES INSTITUCIONALES: Pilar Rodríguez.
DIRECTOR GERENTE DE INTERNET: Rubén Santamaría.
DIRECTOR GENERAL MÉXICO: Jaime Sánchez.
DIRECTOR DE MARCA Y EVENTOS: Juan Carlos Serrano.
SUBDIRECTORA DE PUBLICIDAD INSTITUCIONAL: Nieves Amavizca.
DIRECTOR DE CONTROL DE GESTIÓN: David Atienza.
DIRECTORA DE ADMINISTRACIÓN: Marisa Fernández.

elEconomista

ADJUNTOS AL DIRECTOR: Juan Carlos Lozano, Juanjo Santacana, Rubén Esteller. DIRECTOR DE MERCADOS Y PRODUCTOS DE INVERSIÓN: Joaquín Gómez. JEFES DE REDACCIÓN: José Luis Fraile, Isabel Acosta, Javier Romera y Cristina Triana. COORDINADORES: DISEÑO: Pedro Vicente. NORMAS Y TRIBUTOS: Xavier Gil Pecharrornán. OPINIÓN: Ignacio Flores. RR.SS.: Ricardo Larrechea. BOLSA E INVERSIÓN: Isabel Blanco. ECONOMÍA: José Luis B. Benayas. FOTOGRAFÍA: Pepo García. REVISTAS DIGITALES: Virginia Gonzalvo. INFOGRAFÍA: Clemente Ortega. DELEGACIONES: ESTADOS UNIDOS: José Luis de Haro. CATALUÑA: Estela López. PAÍS VASCO: Maite Martínez. COMUNIDAD VALENCIANA: Olivia Fontanillo. CASTILLA Y LEÓN: Rafael Daniel.

elEconomista.es

DIRECTOR DE DISEÑO, PRODUCTO Y NUEVOS DESARROLLOS: Javier E. Saralegui. PLANIFICACIÓN ONLINE: Mario Fernández.

elEconomistaamerica.com

DIRECTORA: Carmen Delgado. DELEGACIONES: MÉXICO: Ana Gabriela Jiménez. COLOMBIA: Francisco Rodríguez. ARGENTINA: Pedro Ylari. CHILE: Rodolfo Nieto. PERÚ: Fernando Chevarría.

DIRECTOR: Amador G. Ayora.

PARA CONTACTAR

C/ Condesa de Venadito, 1.
28027. Madrid.
Telf: 91 3246700
www.eleconomista.es/opinion

Las cartas al director deben incluir: nombre y apellidos, localidad, DNI y una extensión entre 800 y 1.100 caracteres, espacios incluidos.

Opinión

COMERCIO INTERNACIONAL Y ECONOMÍA DIGITAL



Ramón Casilda Béjar

Profesor del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Alcalá y Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles

En el comercio internacional, los tratados de libre comercio (TLC), forman parte del puzzle organizado de la Economía, siendo una de las piezas más importantes. Los TLC, consisten en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Generalmente implica la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Generalmente se rigen por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina de Naciones, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien, estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestaria así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

Hasta ahora, nada nuevo desde Adam Smith, que sentó las bases de la economía clásica, la ventaja comparativa y el libre comercio en su magna obra: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, 1776. Libro donde criticó abiertamente la doctrina económica predominante de la época: "el mercantilismo", cuya máxima era: exportar lo máximo posible, importar lo mínimo posible. Trasladado a la actualidad, les suena.

Como dice Paul Samuelson (premio Nobel de Economía, 1970): "Los economistas discuten todo el tiempo, sólo parece que se ponen de acuerdo en relación al libre comercio". Mientras que Paul Krugman (premio Nobel de Economía, 2008), opina que si existiera algo similar a un credo de la economía, con total seguridad incluiría estas normas: "Comprendo el principio de la ventaja comparativa y apoyo el libre comercio". Jagdish Bhagwati, reconocido paladín del libre comercio afirma: "No me canso de enseñar a mis estudiantes, que la tarea de defender constantemente con conocimientos científicos el libre comercio es una obligación". Y a pesar de tener numerosos aliados en la lucha, todavía no forman el ejército que puedo dirigir y que necesitamos. Y lamenta "el hecho de que el libre comercio, rara vez goza de credibilidad entre la población en general".

Pero qué está sucediendo con el libre comercio internacional. Sucede que no pasa por sus mejores momentos. La creciente aplicación de medidas protec-

Los flujos digitales están ayudando a que otros servicios se beneficien y sean más realizables

Es una oportunidad para que los legisladores creen nuevas normas comerciales

cionistas, así lo confirma. El ejemplo más inmediato lo encontramos en las políticas que lleva a cabo el presidente Donald Trump, aplicando su lema: América Primero. A partir de aquí, se trastoca el libre comercio internacional y las tensiones entre los países crecen y se multiplican. Y por si fuera poco, el desafío proteccionista de Trump, genera preocupación sobre el crecimiento y el empleo en todo el mundo.

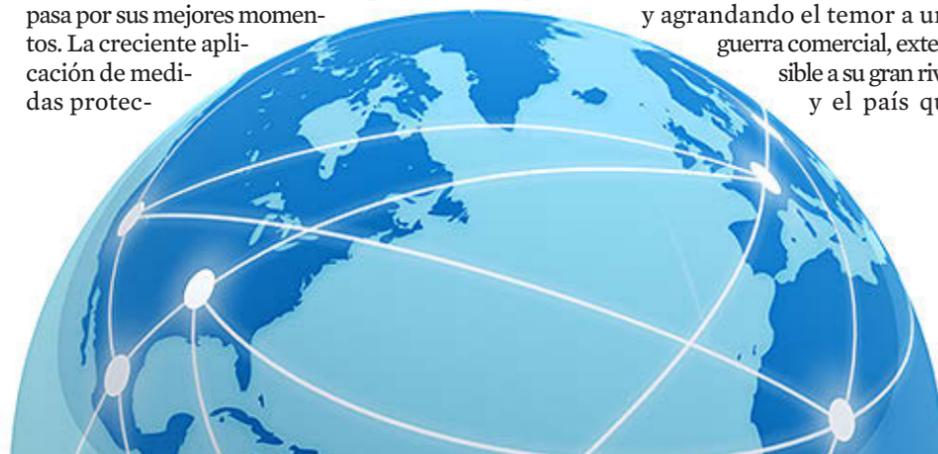
Lo más reciente, es que el secretario de Comercio de EEUU, Wilbur Ross, anunció (31-05-2018) que EEUU seguirá adelante con su decisión de imponer un arancel del 25 por ciento a las importaciones de acero y del 10 por ciento a las de aluminio procedentes de la UE, Canadá y México. Ross confirmó que los aranceles a las importaciones de aluminio y acero de la UE, Canadá y México entraron en vigor al siguiente día (1-06-2018), poniendo fin a una moratoria de dos meses y agrandando el temor a una guerra comercial, extensible a su gran rival y el país que

más déficit provoca a EEUU: China.

Sin embargo, para el FMI, la visión es un tanto diferente al no tenerse en cuenta que el comercio internacional, se encuentra entrando en una nueva era impulsada por la "economía digital", que forma parte, de lo que llamo: capitalismo global interactivo. Es decir, nos encontramos ante una nueva era en la que los flujos de datos son cada vez más importantes que el comercio físico. Así se analiza en el informe del FMI: *Perspectivas de la economía mundial* (abril, 2018), capítulo 4: ¿Se comparte el crecimiento de la productividad en una economía globalizada?

Entre 1986 y 2008, el comercio mundial de bienes y servicios creció "más del doble" de la tasa de la economía mundial. Sin embargo, durante los últimos años, el crecimiento en este tipo de comercio tradicional, apenas ha superado el crecimiento del PIB mundial. Al mismo tiempo, los flujos digitales han aumentado sin cesar. Según Cisco, la cantidad de ancho de banda se multiplicó por 90 entre 2005 y 2016, y se espera que crezca 13 veces más en 2023.

Quiere decir esto, que los flujos digitales son el impulso de otros flujos, especialmente haciendo que los servicios sean más transables. Recuérdese que los bienes no transables, son aquellos que solo pueden consumirse en la economía en que se producen; no pueden importarse ni exportarse. Si esto verdaderamente es así, entonces el futuro del comercio se encuentra ligado al futuro de la economía digital. De manera que se abre una novedosa dimensión, incluso legislativa, pues nos encontramos ante una gran oportunidad para que los legisladores creen nuevas normas comerciales para la economía digital y creen un mejor sistema de comercio internacional para el inmediato futuro, que ofrezca como aportación al bienestar de la sociedad mundial, mayor riqueza, cohesión y equidad.



CONTRA LA FUGA DE CEREBROS, RECURSOS HUMANOS 2.0



Marc Altimiras

Vicepresidente regional de ventas de Cornerstone OnDemand

Diez años después de la recesión de 2008, el nivel de empleo en España empieza a remontar, según las declaraciones de Fátima Báñez, Ministra de Empleo y Seguridad Social. Aun así, algunas secuelas se siguen notando, entre ellas la fuga de cerebros. Para contrarrestarla, las empresas deberán impulsar su transformación digital. En esta década más de un millón de españoles se han mudado al exterior, en especial jóvenes talentos en busca de un camino profesional mejor que el paro y precariedad que ofrecía España. Sumando este hecho a la baja tasa de natalidad que se registra en las últimas décadas, España está atravesando una situación donde la fuerza de trabajo se queda envejecida sin ser suficien-

temente relevada por las próximas generaciones, con el efecto de que sufra el fondo estatal de pensiones y el progreso económico.

La solución solo puede pasar por una vía: la transformación digital de las empresas al servicio del talento. En esto tendrán un rol decisivo los Recursos Humanos, que podrán trazar un esquema de gestión del capital humano tan atractivo como para tentar a los mejores profesionales españoles a volver al país. Para ello, deberán contar con las herramientas tecnológicas adecuadas.

Los jóvenes españoles escogen irse por entender que otros países ofrecen un progreso de carrera más alineado con sus objetivos y ambiciones. Por tanto, si España quiere recuperar su talento deberá igualar esa oferta, para lo que las empresas deberán poder ofrecer oportu-

nidades de crecimiento a la par con la propuesta internacional. Las herramientas de análisis de personas (*People Analytics*) serán un gran aliado, al permitir destacar el desempeño de cada empleado y diseñar un plan de progreso en función del mismo.

El desarrollo de carrera no puede ser posible, a día de hoy, sin formación continua. Las empresas deberán proporcionar el aprendizaje adecuado para el plan de progreso profesional diseñado por el propio empleado. Las tecnologías de *big data* y *machine learning* ayudarán a seleccionar las herramientas de formación necesarias para impulsar al empleado en su formación, de acuerdo con sus propios intereses y planes de carrera. En la nueva economía de las habilidades, los profesionales deberán

En la actualidad los jóvenes ven mejores ofertas para sus carreras que las que ofrece nuestro país

actualizar constantemente sus conocimientos y capacidades a las necesidades del momento, algo que las empresas españolas deberán facilitar si quieren contar con un talento competitivo.

Por último, el sector privado español debe empezar a priorizar la experiencia del empleado. Ofreciendo opciones y condiciones que creen verdadero valor personal para los trabajadores, como una buena conciliación entre la vida personal y la laboral, se asegurarán de contar con la lealtad de ellos hacia la organización, resultando en una propuesta más atractiva para los candidatos.

En definitiva, la transformación digital de las empresas será crucial en el intento de renovar la fuerza de trabajo nacional y reavivar el panorama demográfico. Los Recursos Humanos tendrán un rol central en esto, al utilizar las últimas tecnologías para dar marcha atrás a la fuga de cerebros, devolviendo a las empresas españolas el capital humano que necesitan para su propio crecimiento y el del país.

SoloCampamentos te ayuda a encontrar el campamento ideal para tus hijos

Los campamentos son la opción ideal para que tus hijos disfruten de sus vacaciones a la vez que aprenden. Gracias a su amplia experiencia en el sector, SoloCampamentos te ayuda a encontrar el destino ideal para tus hijos en función de sus preferencias, desde deportes hasta cocina, baile, tecnología y, por supuesto, inmersión lingüística.

Se acerca el verano y empiezan a asaltarnos las dudas: ¿qué hacemos con los niños?, ¿con quién los dejamos?, ¿cómo conseguimos que disfruten de sus vacaciones mientras seguimos trabajando?

Los campamentos de verano siempre han sido una respuesta común a todas estas preguntas, y cada vez ofrecen una respuesta más adecuada a las necesidades que plantean tanto los niños como sus padres. Gracias a su amplia experiencia en el sector, SoloCampamentos es muy consciente de estas necesidades y ayuda a cada niño a encontrar el destino que mejor se adapta a sus gustos. Así, los jóvenes pueden elegir desde campamentos al aire libre con mucho deporte hasta los que ayudan a desarrollar otro tipo de habilidades.

El campamento de verano es siempre una experiencia inolvidable, donde los niños conocen a nuevos amigos y se relacionan en un ambiente diferente. Y es que no todo son deportes y otras actividades con las que mantenerlos entretenidos. El entorno que se crea en ellos fomenta el desarrollo de valores transversales que ya han conocido en casa y en la escuela, como compañerismo, trabajo en equipo, responsabilidad, respeto, empatía, orden y disciplina, y los refuerzan al aplicarlos en un entorno de ocio.

SoloCampamentos.com es el buscador número uno de campamentos de verano nacionales e internacionales y cursos en el extranjero, pero no trabaja con todos los que hay en el mercado, sino que los selecciona con un criterio basado en la calidad. El objetivo primordial es que el niño disfrute de unas vacaciones diferentes y al mismo tiempo desarrolle una serie de valores, y que sus padres estén tranquilos. Por eso selecciona los campamentos que garantizan la mayor seguridad, confianza y calidad. Todos ellos reúnen criterios como tener seguros de instalaciones y de responsabilidad civil, monitores titulados, cumplimiento del programa, vigilancia y seguridad 24 horas.

DEPORTES AL AIRE LIBRE

Elegir un destino para nuestros hijos es muy fácil en SoloCampamentos.com. Toda su oferta está segmen-

tada por provincias, comunidades y países para quienes priman el destino en su búsqueda, y también por tipos de actividad para quienes quieren, sobre todo, garantizar que sus hijos van a poder hacer lo que les gusta durante sus vacaciones. El abanico para elegir es muy amplio, y los hay más o menos especializados.

Entre los más demandados destacan los campamentos multiaventura, por ser los más tradicionales y porque ofrecen una gran variedad de actividades divertidas y muy diferentes a las que los niños hacen durante el año, como circuitos de tirolinas, descenso de barrancos, piraguas y tiro con arco.

Entre los dedicados a deportes específicos, los **campamentos de fútbol** y el baloncesto son los más habituales, por tratarse de disciplinas que los jóvenes practican durante todo el curso y de las que quieren seguir disfrutando. Las propuestas de SoloCampamentos les permiten mejorar en su técnica de la mano de profesionales con los que aprenden estrategia y juego en equipo. También les explican cómo es la vida de los jugadores profesionales, y los hay incluso específicos para la posición en que cada uno juega en el campo.

Por supuesto, los campamentos de deportes náuticos tienen también una gran aceptación. Los hay muy variados, y en los últimos años están proliferando mucho los dedicados a deportes como kitesurf, paddle surf, windsurf y surf. Y para quienes no se deciden por uno solo, también los hay multideportes. El verano es también una época ideal para aprender a montar a caballo en un campamento de hípica, o para perfeccionar la técnica en el caso de los ya iniciados.

DESARROLLO MENTAL

Uno de los principales objetivos de los campamentos de verano es que los niños disfruten de sus vacaciones y, si es posible, que aprendan jugando. Además de los destinos centrados en los deportes, cada vez hay más opciones que priman otros tipos de actividades, y van creciendo gracias a que la demanda es también muy amplia.

Es el caso de los campamentos tecnológicos, en los que los niños pueden desarrollar nuevas habilida-



des mientras aprenden jugando a crear robots o a programar con Minecraft. Otros niños prefieren los de granjas escuelas, para acercarse a la naturaleza y aprender a cuidar de los animales y de la huerta.

Para los que ya han descubierto su vocación por los fogones, hay campamentos de cocina en los que pueden aprender a elaborar platos y postres de una forma siempre fácil y diverti-

da, mientras conocen la importancia de una dieta saludable.

Los concursos de la tele han creado nuevas aficiones en los pequeños, y por eso ahora también los hay que quieren aprender a bailar, y tienen la posibilidad de acudir a campamentos en los que practicar todo tipo de estilos e incluso inventar coreografías con sus compañeros. Igualmente hay campamentos especializados en des-

cubrir y potenciar el talento de cada niño, para ayudarlo a descubrir qué quiere ser y hacer en el futuro. Y por supuesto, también hay campamentos para potenciar habilidades personales y sociales como inteligencia emocional, comunicación y empatía mediante técnicas novedosas y divertidas.

LA IMPORTANCIA DEL IDIOMA

El idioma también es cada vez más un requisito a la hora de buscar campamento, especialmente para los padres. SoloCampamentos ofrece una amplia selección de destinos en los que los niños pueden realizar una **inmersión lingüística** en el idioma del país que visitan. La mayoría son en inglés, aunque también los hay en francés y alemán. Algunos son específicamente de aprendizaje y otros son multiaventura o se centran en otro tipo de actividades.

Una de las últimas tendencias que han nacido son los campamentos familiares, un plan que permite a los pequeños desarrollar todo tipo de deportes y juegos en compañía de su familia. Es la opción para los que quieren, ante todo, disfrutar de las vacaciones juntos para experimentar la convivencia alejados de las rutinas del trabajo de unos y el colegio de los otros.

SoloCampamentos tiene una selección de destinos para todos los gustos, especialmente para que los niños puedan disfrutar a la vez que aprenden durante sus vacaciones de verano, con calidad y seguridad garantizadas gracias a la amplia experiencia del buscador y de las empresas con las que trabaja.

Nacional

Lunes, 4

■ Encuentro del Rey Felipe con el presidente de Ucrania.

■ El Instituto Nacional de Estadística (INE) publica los Índices de Precios de Exportación y de Importación de Productos Industriales de abril.

■ El congreso IoT Week aborda las últimas tendencias en Bilbao en el campo de "Internet de las cosas", referidas a Inteligencia Artificial, Big Data o Industria 4.0.

■ El CIS publica el índice de Confianza del Consumidor.

■ Lorenzo Amor, presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA), analizará los datos de paro y afiliación.

Martes, 5

■ La Reina Leticia asiste a la sesión inaugural de la XII edición de las "Jornadas Europeas del Desarrollo" (EDD) en Bruselas".

■ Inés Arrimadas acude al Ágora de *el Economista* en el Hotel The Westin Palace Madrid.



ción empresarial.

Jueves, 7

■ El Ministerio de Fomento publica datos sobre transacciones inmobiliarias correspondientes al primer trimestre.

■ El INE publica el índice de Precios de Vivienda del primer trimestre de 2018.

■ El Tesoro subasta bonos y obligaciones del Estado.

Viernes, 8

■ Ágora de *el Economista* con la presencia de Valdis Dombrovskys, vicepresidente de la Comisión Europea para el Euro y el Dialogo Social, entre otros asistentes.

■ El INE publica el Índice de Coste Laboral Armonizado (ICLA) del primer trimestre.

■ El INE da a conocer los resultados del módulo de la Encuesta de Población Activa sobre el empleo por cuenta propia relativos al año 2017.

■ El INE publica la estadística de sociedades mercantiles de abril.

■ El INE publica los datos sobre ejecuciones hipotecarias relativos al primer trimestre de 2017.

■ Cepyme presenta el IX Diagnóstico Financiero de la Empresa Española para 2018.

■ Markit publica el índice PMI del sector servicios de mayo.

Miércoles, 6

■ El INE publica el Índice de Producción Industrial (IPI) de abril.

■ Google presenta, en colaboración con ICEX España, una nueva herramienta *on line* para ayudar a la internacionaliza-

Internacional

Lunes, 4

■ Eurozona. Índice de precios del productor (IPP) de abril.

■ Reino Unido. Índice de gestores de compras (PMI) del sector de la construcción de mayo.

■ México. Ventas domésticas de vehículos de mayo.

■ EEUU. Pedidos de fábrica de abril.

Martes, 5

■ Eurozona. La OCDE publica las cifras mensuales de inflación.

■ Eurozona. Ventas al por menor interanuales de abril.

■ Eurozona. Índice de gestores de compras (PMI) de mayo del sector servicios.

■ Francia. Índice de gestores de compras (PMI) compuesto de mayo - Markit. 9

■ Alemania. Índice de gestores de compras (PMI) de mayo del sector servicios.

■ México. Encuesta a los eco-



nomistas de Citibanamex.

■ Rusia. IPC interanual de mayo.

Miércoles, 6

■ Eurozona. Índice de gestores de compras de comercio al por menor de mayo.

■ Italia. Índice de gestores de compras (PMI) de comercio al por menor de mayo.

■ EEUU. Balanza comercial de abril.

■ EEUU. Solicitudes de hipoteca MBA hasta el 1 de junio.

Jueves, 7

■ Eurozona. Dato de PIB estacionalizado del 1º trimestre de 2018.

■ Francia. Balanza por cuenta corriente de abril.

■ Italia. Informe de agregados del balance general del Banco de Italia.

■ México. IPC interanual del mes de mayo.

■ China. Reservas internacionales de mayo.

■ Japón. Índice Líder (CI) de abril.

■ Broadcom publica los resultados del 2º trimestre de 2018.

Viernes, 8

■ Francia. Producción industrial de abril.

■ Alemania. Balanza comercial de abril.

■ Alemania. Producción industrial no estacionalizada de abril.

■ China. Balanza comercial de marzo.



Formación del nuevo Gobierno

Tras tomar posesión de su cargo ante el Rey, Pedro Sánchez dará a conocer el nombre de los nuevos ministros y se publicarán sus nombramientos en el BOE. A lo largo de la semana irán tomando posesión de sus cargos con el traspaso de poderes.



Lunes 4 de junio

Inicio de la legislatura en Italia tras la toma de posesión el pasado viernes del nuevo Gobierno de M5S y Liga, con Giuseppe Conte al frente. Un ejecutivo menos eurófono que consiguió la aprobación del presidente de la república italiana, Sergio Mattarella, y que sirvió para calmar el ánimo de los inversores tras unas semanas convulsas en los mercados.

Cartas al director

El bolso de Jack

El objetivo es arrancar con cualquier frase potente que cale las maderas y las alfombras de siglos viejos: La forma para que el Congreso se ponga en pie y se eleve por encima de la calle de San Jerónimo, avistando un día soleado de la primavera, que dibujará la sonrisa de quienes hace tiempo han permanecido en la sombra. Pedro Sánchez sube al estrado y desde ahí lanza un rayo de luz para iluminar a sus colegas. "Hemos

vuelto", imagino que dirá. Mientras, un poco más a la izquierda, Iglesias celebra la luz y a la vez se apena por las ausencias, "es una vergüenza que el escaño del presidente del Gobierno en una moción de Censura esté ocupado por un bolso. Ojalá esto no vuelva a ocurrir nunca más", dice. Sin embargo no entiendo tal malestar. Jack el decorador estaría orgulloso de ese objeto -pieles negras, cremalleras en cromo, capacidad de entre ocho y diez kilos- que hoy ocupa el sillón más im-

portante de todo el país. "Las personas vienen y se van, difusas, vacilantes; en cambio, los objetos permanecen", pensaba Jack desde una edad temprana. "Ninguna fidelidad supera a la del paraguero o a la de la lámpara; en cambio, ¡qué veletas las mujeres, los hombres, las maquinillas eléctricas de afeitarse, los coches y los submarinos!". Qué pregunta absurda la que lanza este cronista. ¿Cuánta dignidad cabe en un bolso? Nadie sabe. La política hoy es una adivinanza

y cuando se resuelve resulta ser un absurdo. Dispuestos al absurdo, por qué negamos la presidencia a algo que seguro no nos va a fallar, un bolso es más que un objeto, es un amigo fiel. En su interior se guardan las pertenencias igual que una madre guarda en la placenta las suyas. Una buena progenitora, igual que este bolso, cuida a sus hijos y niega todos los vicios que puedan perjudicar a lo que lleva dentro. El dinero que ocupa un bolso puede romperlo de avaricia, igual

que se rompe el feto de una yonki al que cada día baña en perjuicios. Qué fácil es juzgar a un bolso sin conocerlo, sin saber de su entereza. Cuánta prepotencia guardan los que se creen mejor que él. "Es una vergüenza que los escaños los ocupen personas que han demostrado ser peores que un bolso, ojalá esto no vuelva a ocurrir nunca", diría este cronista.

A. L. V.
CORREO ELECTRÓNICO

Empresas & Finanzas

Ocho equipos de Primera División, dispuestos a buscar un comprador

Betis, Sevilla, Getafe, Leganés, Alcorcón, Celta, Eibar y Zaragoza, en el foco de los inversores

Multimillonarios americanos acechan el mercado español a la caza de oportunidades

Araceli Muñoz / Rubén Esteller
MADRID.

Apenas diez días antes de que empiece el Mundial de Rusia 2018, el negocio futbolístico en España atraviesa uno de sus momentos dorados, que podría materializarse en unos meses de intensas compraventas de clubs en el país. En la actualidad, más de ocho equipos de fútbol españoles de Primera y Segunda División buscan comprador, tal y como ha podido saber *elEconomista*. Se trata del Getafe, Leganés, Celta, Betis, Sevilla, Alcorcón, Eibar, Avilés y Zaragoza, entre otros, que podrían cambiar de manos en los próximos meses.

En el caso de los equipos madrileños, el apetito inversor es mayor puesto que se trata de clubs de Primera División con acceso a una elevada cantidad de seguidores y facilidades de acceso a las grandes infraestructuras, como ya pasa en grandes ciudades como Londres, que cuenta con siete equipos. El Sevilla y el Betis, por su parte, son muy rentables y muy interesantes para los inversores porque su accionariado está muy atomizado. De hecho, respecto al Sevilla, las fuentes consultadas señalan que el expresidente del club, José María del Nido, está intentando comprar un paquete importante del club junto a otros accionistas. El Celta sólo está interesado en la entrada de un socio, aunque se han acercado muchos inversores chinos.

Con todo, de estas operaciones quedan exentos los grandes clubs como el Real Madrid o el Barcelona, ya que junto al Atlético de Bilbao son los únicos equipos españoles que cuentan con una estructura de socios, a diferencia del resto, que funcionan como sociedad anónima deportiva (SAD).

Salir al mercado para financiarse

Hace apenas unos días, el presidente de *LaLiga*, Javier Tebas, auguraba la salida a bolsa futura de muchos clubs españoles. Sin embargo, las fuentes consultadas señalan que todavía queda un tiempo para que esta estrategia de financiación llegue a España, como en otras competiciones. No obstante, sí que destacan su importancia ya que "es una idea muy interesante de cara a determinados procesos. Emitir bonos, por ejemplo, podría ayudar en la realización de un determinado fichaje o en la reforma de un estadio".

3.440

MILLONES DE EUROS

Es el dinero que movió *LaLiga* en la temporada 2016/17, según Informa.

Para Arturo Gayoso, socio de Financial Advisory de Deloitte, el apetito inversor actual responde al "progresivo saneamiento de deuda de los clubs españoles, la normativa de *fair play* financiero vigente en nuestro país, así como la relevancia que ha ido adquiriendo *LaLiga* respecto a otras competiciones".

Respecto a este último punto, cabe recordar que la Primera División española cuenta con unos ingresos muy importantes, sólo superados por la *Premier* -sin ir más lejos,

el último equipo de la liga inglesa ingresa más que el Atlético de Madrid-. *La Bundesliga*, por su parte, también cuenta con importantes ingresos, pero está mucho más atomizada. En el caso de la italiana *Serie A* y la francesa *League 1*, las siguientes competiciones más importantes por tamaño, ya han realizado otras operaciones de este tipo. Otra de las fuentes financieras consultadas explicó a *elEconomista* que "el fútbol ha dejado de ser meramente un deporte, es una industria con un importante contenido emocional. Esto hace, por un lado, que muchos inversores tengan interés en este mercado por una pasión personal, especialmente aquellos países donde el fútbol no está tan desarrollado. Por otro lado, existe otro tipo de inversores que lo ve como contenido: cada vez hay más plataformas y gente que lo ve, lo que lo convierte en un negocio estrella".

Cambio del inversor

Respecto al perfil de inversores, es destacable que ha variado bastante en los últimos años. Ahora buscan oportunidades de forma muy activa muchos multimillonarios americanos, a diferencia de hace unos años, cuando los inversores chinos acechaban los equipos de fútbol españoles -que se materializó, a su vez, en conocidas inversiones como la de Wanda en el Atlético de Madrid y la de Chen Yansheng en el RCD Espanyol-. Sin embargo, las limitaciones de inversión impuestas por el actual gobierno chino han hecho que este tipo de inversiones se hayan reducido y, en muchos casos, eliminado. Los inversores de Oriente Próximo también buscan oportunidades en Espa-

ña, ya que quieren crecer de cara al Mundial de 2022.

En cuanto a la rentabilidad de este tipo de activos, cabe recordar que los derechos televisivos del fútbol (especialmente de la *Champions League*) crece anualmente, llegando a multiplicarse por tres cada año. El socio de Deloitte también apunta a que "los equipos de *LaLiga* tienen como reto seguir maximizando todo lo relativo a sus ingresos comerciales. En este sentido, el desarrollo o remodelación de los estadios actuales para amplificar los servicios a ofrecer a

los aficionados, la *sponsorización* del nombre de los campos o el desarrollo de los clubs en otros países -a través de la constitución de Academias, desarrollando franquicias para competir en otras Ligas, etc.- son ejemplos de actuaciones que están singularmente incrementando el valor de algunos de los equipos".



Empresas & Finanzas

Gimeno prometió hasta 200 millones a Al Thani si tenía minusvalías en El Corte Inglés

La garantía se fijó ante una posible operación de salida a bolsa o la venta de acciones a un tercero

Javier Romera/Rubén Esteller
MADRID.

El presidente de El Corte Inglés, Dimas Gimeno, hizo múltiples concesiones para que el inversor catari Hamad bin Jassim bin Jaber al Thani concediera en 2015 un préstamo a El Corte Inglés por importe de mil millones de euros. El multimillonario árabe otorgó ese crédito a cambio de hacerse al cabo de tres años -el plazo concluye el próximo mes de julio- con un 10 por ciento del capital.

No obstante, y según ha podido confirmar este periódico, en el contrato se establecieron numerosas cláusulas para cumplir con las exigencias del inversor. Así, Gimeno le garantizó, por ejemplo, que en el caso de sufriera un quebranto patrimonial tras una venta o una colocación en bolsa, sería indemnizado por un importe de hasta 200 millones de euros.

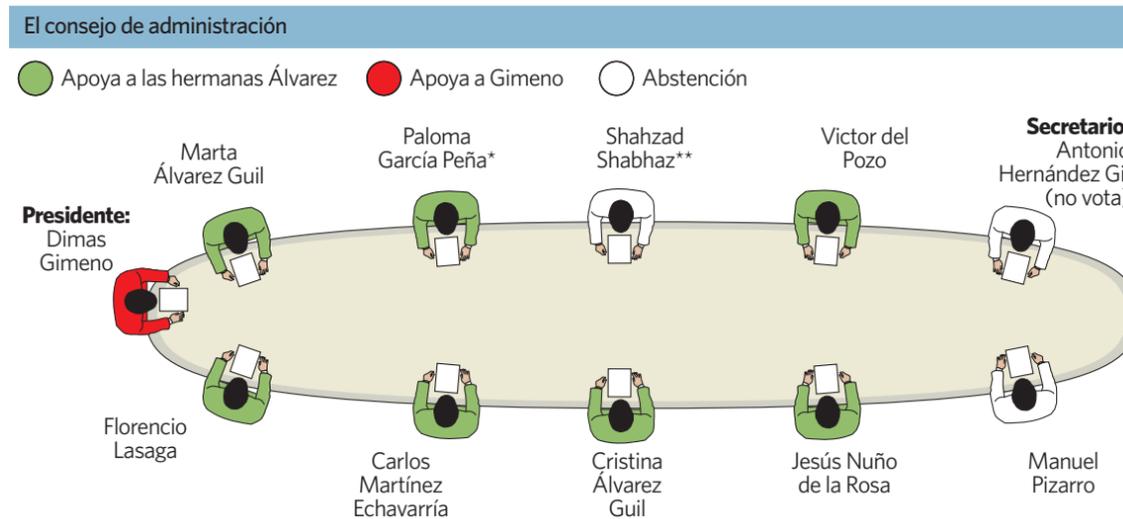
Hay que tener en cuenta que en el acuerdo se contemplaba ya que, al cabo de tres años, tal y como de hecho ha sucedido, Al Thani podría exigir que se pusiera en marcha una comisión para empezar a estudiar el salto al mercado a través de una OPV, una Oferta Pública de Venta de acciones. Eso sí, El Corte Inglés dejó también por escrito que ese hipotético salto a los mercados no tenía porque ser inmediato, estableciéndose otros dos años más de plazo, en este caso hasta 2020 para que Al Thani pudiera hacer una exigencia formal.

Intereses

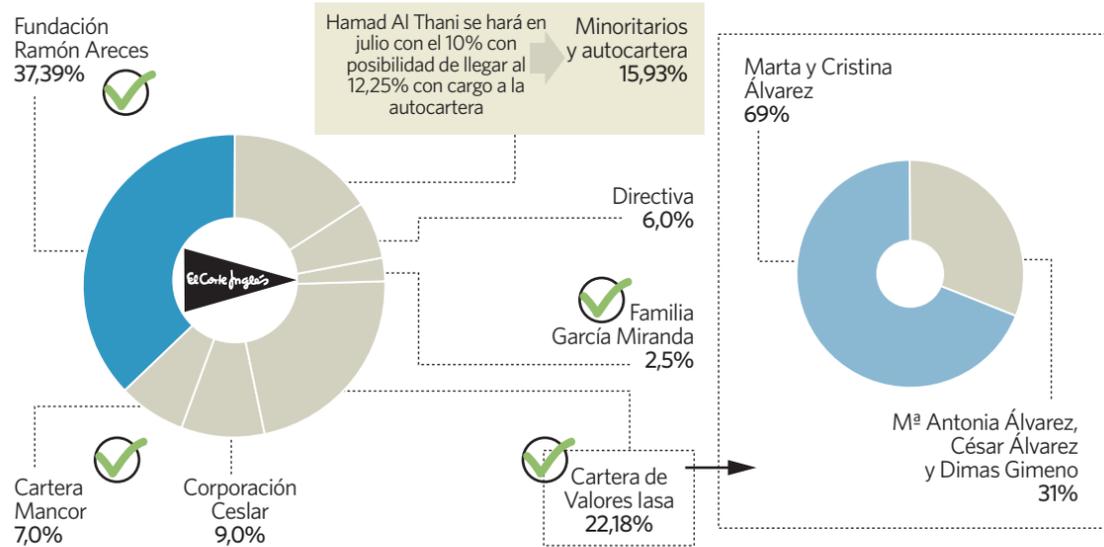
El 10 por ciento del capital que recibirá con cargo a la autocartera podría, además, incrementarse sustancialmente teniendo en cuenta una serie de compromisos y garantías. Al Thani puede decidir, por ejemplo, si cobra los intereses del préstamo -se estableció un cupón anual del 5,25 por ciento- en efectivo o si, por el contrario, los capitaliza e incrementa su participación en otro 2,25 por ciento adicional, con lo que se haría hasta con el 12,25 por ciento de las acciones. Y eso, además, no es todo.

Dimas Gimeno, que en ese momento era presidente ejecutivo, se comprometió también a que el ebitda (resultado bruto operativo) de El Corte Inglés creciera durante los tres primeros años a un media anual del 12 por ciento y es algo que, bajo su gestión, no se ha logrado. El Corte Inglés aumentó su ebitda un 10,4 por ciento, hasta 912 millones de euros, en el ejercicio cerrado el

El reparto de poder en El Corte Inglés



El accionariado de El Corte Inglés



Fuente: Elaboración propia. (*) Representante de Cartera Mancor. (**) Representante de Al Thania.

el que se vote la destitución de Gimeno, que se convocará previsiblemente esta semana, las batallas internas entre las familias propietarias de El Corte Inglés amenazan con dejar fuera del consejo de administración de la empresa hasta un 16 por ciento de su capital.

Antecedentes

Tras el acuerdo firmado por Gimeno con Al Thani, Corporación Ceslar, la sociedad patrimonial de la familia Areces, que agrupa un 9 por ciento de la compañía, llevó entonces la operación ante los tribunales. El Corte Inglés respondió y acabó expulsando del consejo de administración a la representante de Ceslar, Carlota Areces, bajo la acusación de haber filtrado las deliberaciones internas del máximo órgano ejecutivo.

Ceslar no ha vuelto desde entonces a entrar en el consejo de administración y lejos de calmarse, la tormenta accionarial recobra virulencia. El pasado miércoles 30 de mayo, en plena guerra entre Dimas Gimeno y las hermanas Marta y Cristina Álvarez, la compañía celebró uno de los consejos más tensos

Un 16% del capital de El Corte Inglés se podría quedar sin sillón en el consejo de administración



El inversor catari Al Thani. EE



El presidente de El Corte Inglés, Dimas Gimeno. EE

28 de febrero de 2016, en el primer año tras la firma del acuerdo. El segundo ejercicio el ritmo se ralentizó y el ebitda creció tan solo un 7,5 por ciento, hasta 981 millones. En la práctica, esto significa que para poder cumplir el compromiso con Al Thani el ebitda debería

haber crecido el último año un 18 por ciento, algo poco probable.

Gimeno está tratando ahora de convencer a Al Thani para que le apoye en el conflicto abierto con las hermanas Álvarez. Pero es algo que, por el momento, no ha conseguido. A pesar de las múltiples conversa-

ciones telefónicas y un encuentro incluso en Londres, Al Thani se mantiene por ahora firme en la abstención y ni siquiera la promesa de empezar a trabajar en la salida a bolsa le ha hecho cambiar de opinión. A la espera de lo que suceda en el consejo de administración en

de toda su historia y lo que debía limitarse a una aprobación de las cuentas, acabó en un fuego cruzado de reproches. Gimeno exigió profesionalizar el grupo, adaptar los órganos de gestión a las normas de buen gobierno, poner en marcha un plan estratégico y sacarla a bolsa.

Su problema es que, liderado por las Álvarez el consejo en bloque le recordó que ya no tiene funciones ejecutivas, una tarea que recae en los dos consejeros delegados, Víctor del Pozo y Jesús Nuño de la Rosa, recriminándole además que ha incurrido en la misma actitud por la que se expulsó a Ceslar hace tres años: la filtración de noticias. Y en esta ocasión, además falsas, según le avisó el resto del órgano ejecutivo. En el entorno del grupo no se descarta así que además de ser destituido, Gimeno podría ser expulsado del consejo, con lo que hasta un 16 por ciento del capital -las acciones de Ceslar y la familia de Gimeno- se quedaría sin representación.

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Federico Luis Lescano Carroll y Álvaro José Sánchez Martínez Fundadores

“La especialización es un factor clave para Gestycontrol”

Gestycontrol es una consultora informática con casi 10 años de trayectoria, fundada por Federico Luis Lescano Carroll y Álvaro José Sánchez Martínez. Su división especializada en el sector inmobiliario les ha convertido en proveedor de servicios informáticos de referencia para los principales servicers y promotoras del mercado. Entre sus clientes figuran empresas de la talla de Haya Real Estate, Sareb, Acciona Inmobiliaria y Housell. El punto fuerte de Gestycontrol es adaptarse a las necesidades de los clientes y crear productos a medida.

Gestycontrol se ha especializado en proveer servicios tecnológicos a los principales actores dentro del negocio inmobiliario. ¿Qué ventajas obtienen sus clientes ante tal especialización?

La especialización es un factor clave para Gestycontrol, lo que nos da una ventaja estratégica. Ésto nos ayuda a “empatizar” con la problemática del cliente, establecer un calendario real y veraz en el que se cumplen los hitos si se

dan las condiciones necesarias y no sobredimensionar equipos de trabajo que impacten en el presupuesto y/o puesta en marcha del proyecto.

¿Qué servicios brindan a sus clientes dentro de la división real estate?

En nuestra división de real estate, desarrollamos proyectos a la medida de los clientes, que podemos englobar en tres grandes grupos:

- Transformación digital. Desde el punto de vista de automatizar procesos o de mejora de la eficiencia de los procesos ya automatizados.
- Homogeneización de sistemas. Ofrecemos productos totalmente personalizables y adaptables al cliente.
- Digitalización de proceso de gestión inmobiliaria. Desde la publicación automática dentro de los principales portales inmobiliarios, a contabilizar la gestión de los inmuebles, así como la facilidad de subir fotos o ampliar información en la ficha de la inmobiliaria.

¿Qué beneficios aporta la aplicación de las últimas novedades tecnológicas al sector inmobiliario?

Pensamos que las tecnológicas actuales aplicadas a la gestión, venta y control de inmuebles suponen un ahorro de tiempo y costes para compradores y vendedores. También ayudan a llegar a más gente y, por tanto, a diferenciar nuestro producto frente a la competencia.



Además de la división de real estate, ¿qué otras divisiones de negocio tiene Gestycontrol?

- Transformación digital, hemos trabajado para empresas de gran consumo como Mahou, Eroski o Carrefour, entre otras.
- Seguridad de la Información. Actualmente, estamos creciendo mediante la creación de una unidad de Inteligencia de Seguridad orientada al análisis y detección de amenazas para las empresas.

¿Podéis comentarnos, aunque sea por encima, cuál es el proyecto de más envergadura que habéis desarrollado hasta el momento?

Recordamos con mucha ilusión fue el desarrollo integral de Housell, una plataforma online de venta de viviendas sin intermediarios ni comisiones. Nosotros participamos en el concepto, el diseño, UX/UI, la puesta en marcha y el plan de mejora continua.

Gestycontrol

www.gestycontrol.com

Salvador Muñoz Patiño Director de Reputation.com



“Nuestra solución permite acceder a todos los canales desde una plataforma”

Desde que nació en 2006 en Silicon Valley, Reputation.com ha crecido rápidamente en América, Europa y Asia. Este año ha aterrizado en España, donde sus servicios son muy demandados por empresas que saben lo importante que es estar en contacto con sus clientes y cuidar su reputación. Su tecnología, basada en más de 25 patentes, le permite mejorar el posicionamiento online.

¿Cómo ha sido la entrada de Reputation.com en España?

A nivel mundial tenemos más de 700 clientes (como BMW, Ford, McDonald, Hertz,...) en más de 80 industrias, desde pymes hasta grandes multinacionales con miles de ubicaciones. En el mercado europeo hemos entrado con una posición bastante fuerte porque cumplimos con el nuevo reglamento de protección de datos GDPR. Otra ventaja es que nuestra herramienta está traducida al idioma de cada país en el que estamos, diferenciando por ejemplo el español de España con el de México. También nos caracteriza nuestro modelo de negocio Software as a Service (SaaS) y nuestros acuerdos de colabora-

ción con compañías tan importantes como Google y Facebook.

¿Qué relevancia tiene para una empresa lo que sus clientes opinan de ella?

Hace 50 años, para vender un producto lo anunciabas en televisión, hace ocho años te posicionabas en Facebook, pero eso ha cambiado. La gestión de la reputación online de una empresa es esencial. La opinión de los clientes es cada vez más influyente en la elección del consumidor. Hoy en día, el comprador investiga a través de internet antes de decidirse por un producto. Además, Google busca calificaciones promedio, pero también revisa el vo-

lumen, la diversidad y cuándo se han posicionado.

¿No son conscientes las empresas?

El cliente hoy es un sujeto muy activo. Hay industrias que son muy conscientes, como hoteles y restaurantes, venta de vehículos. El mercado europeo está creciendo cada vez más, y en España estamos teniendo una demanda tremenda. Las empresas sí se están dando cuenta de que los comentarios online hay que revisarlos para saber lo que se está diciendo de nosotros en las redes sociales, es una información tremendamente valiosa para nuestro quehacer diario, y hay que tener capacidad de analizar todo ese volumen de datos.

¿Confían los consumidores en las empresas que sólo tienen opiniones positivas?

Los consumidores ya desconfían de las empresas que sólo tienen críticas positivas, parece un anuncio más que el sentir de lo que está ocurriendo. Hay sites como TripAdvisor y Google que ya están tomando medidas para identificar revisiones falsas. Un 80% de evaluaciones positivas y un 20% negativas refleja la realidad. Las opiniones negativas nunca son buenas para la imagen de una empresa, pero si se responde profesionalmente, los consumidores reconocerán un buen servicio que elimine esa impresión negativa.

¿Es necesaria la transformación digital de las empresas?

Es absolutamente clave porque va a ser la manera de que sus clientes tengan capacidad de comunicarse. Y para gestionarlo, es muy importante poder acceder a todos los canales (Google, Facebook, Twitter, TripAdvisor,...), desde una única plataforma, que es lo que permite nuestra solución, porque la gestión de cada canal por separado no es práctica. Nosotros dividimos la solución en módulos: organización de la información sobre la compañía, gestionar la comunicación con nuestros clientes (que se puede hacer a través de nuestra aplicación móvil) y analizar lo que está pasando en todos los canales de tu compañía para hacer estadísticas, compararte con tus competidores analizar tu posición en el mercado, en definitiva explotar toda la información que se dispone

www.reputation.com

Empresas & Finanzas



Empleadas de una tienda colocando un cartel con descuentos. EE

Internet y el mal tiempo hundieron un 4,8% las ventas del comercio textil

La falta de adaptación tecnológica de las pequeñas tiendas pasa factura al sector

Javier Romera MADRID.

La falta de adaptación tecnológica del pequeño comercio ante el avance del comercio electrónico, el mal tiempo y una mala adecuación de la oferta a la demanda están pasando factura al comercio textil. El sector encadena ya cuatro meses consecutivos de caída y suma así en este periodo un descenso acumulado de las ventas del 4,8 por ciento, según los datos del barómetro de la patronal Acotex. A la espera de cómo evolucione lo que queda de año, es la peor cifra desde 2012, durante los peores años de la crisis.

Pese a los datos, Acotex considera, sin embargo, que hay un punto positivo y es que “el comercio se ha dado cuenta de que no es sostenible vender siempre con descuento y al hacer menos promociones, aunque la cifra de negocio disminuye el margen debería ser mejor”. La caída, además, parece que se está frenando. De acuerdo siempre con las cifras del barómetro, en enero hubo un descenso del 4,1 por ciento, en febrero del 2,7 por ciento, en marzo se desplomó un 13,4 por ciento y en abril, sin embargo, la caída fue de únicamente el 1,7 por ciento.

Confianza en la recuperación

A pesar de todo, en Acotex insisten en que “queda mucho terreno por recuperar y volver a números positivos y aumento de ventas”. La patronal confía así en que “con la llegada del buen tiempo y mucho

Las ventas del textil en caída libre

Evolución en 2018 (%)



Evolución anual (%)



Fuente: Acotex.

elEconomista

El sector de la moda encadena ya cuatro meses consecutivos con caída de las ventas

producto en las tiendas, esta campaña de primavera/verano sea positiva”. El reto se plantea, en cualquier caso, a largo plazo. Porque aunque es cierto que el pequeño

comercio es que peor se ha adaptado al avance de la venta *online*, la irrupción de plataformas como Amazon está golpeando también a grandes cadenas, como H&M, C&A o Gap, que han acusado un brusco frenazo en sus ventas. Desde 2012 el margen sobre *ebit* (resultado operativo) de las grandes compañías no ha parado de caer salvo en contadas excepciones, alcanzando en el caso del gigante de la moda gallego su nivel más bajo en una década. El deterioro es tal que ya al cierre del último ejercicio H&M anun-

ció un plan de reestructuración para apostar de forma clara por el mercado digital, con el cierre de 170 establecimientos y el lanzamiento de una nueva cadena *online*, Afound, una plataforma *outlet* en Internet, que comercializará sus propias marcas así como otras firmas de moda. Y en la misma línea también, GAP ha puesto en marcha el cierre de 200 tiendas. En este contexto, parece que Inditex, gracias a su fuerte apuesta digital, es la única que está consiguiendo aguantar el tirón de Internet.

Aldi invertirá 100 millones en abrir 32 tiendas en España este año

La compañía alemana cuenta ya con un total de 270 locales

elEconomista MADRID.

Aldi apuesta por crecer en España, por lo que invertirá 974 millones de euros durante el presente ejercicio para la apertura de 32 tiendas, según ha informado la cadena de supermercados alemana, especializada en el sector del descuento.

La compañía ya ha abierto nueve supermercados en este inicio de año, incluyendo el inaugurado el pasado viernes en pleno centro de Madrid, una tienda localizada en la calle Francisco Silvela. Este nuevo establecimiento se enmarca en el plan de expansión de Aldi en España, donde actualmente tiene más de 270 establecimientos, 29 de ellos en la Comunidad de Madrid.

La nueva tienda cuenta con una superficie de 1.200 metros cuadrados y ha creado 22 nuevos empleos. La apertura se enmarca en la apuesta de la com-

29

ESTABLECIMIENTOS

Son los que tiene Aldi en Madrid, la región donde el viernes se abrió la última tienda.

pañía por los supermercados urbanos en las ciudades donde están presentes con el objetivo de acercarse cada vez más a sus clientes, y adaptarse a sus necesidades.

El responsable de expansión en la zona de Madrid de Aldi, Pablo Galarraga, ha reconocido que tiene claro lo “importante que es tener presencia en las grandes ciudades”. “Así, en los últimos dos años hemos apostado por acercarnos más a ellas con un modelo de tienda moderno, cómodo y sencillo”, ha asegurado.

Al acto inaugural en Madrid asistieron el pasado viernes María José Pérez Cejuela, directora general de Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid; Belén García Díaz, Gerente de la Agencia para el Empleo del Ayuntamiento de Madrid; así como representantes de la embajada alemana en España y la Cámara de Comercio Alemana en España, entre otros. Aldi no ha hecho públicos ni los datos de facturación ni los resultados del último ejercicio.

Telefónica y Akamai

Avanzando en la transformación digital de las empresas a través del *content delivery* y la experiencia online



Por **Ángel González-Ferrer García** Gerente Marketing Empresas de Telefónica de España

La transformación digital se basa en la agilidad, la excelencia y en establecer alianzas con socios tecnológicos que posibiliten estas dos primeras.

En el contexto actual los clientes demandan acceder a los servicios de forma inmediata desde cualquier sitio, en cualquier momento y con total seguridad. Se trata de un entorno que plantea retos cada vez más complejos y donde los liderazgos de hoy no aseguran la supervivencia en el futuro. Acompañarse de partners que faciliten ofrecer servicios de alta calidad es fundamental para obtener el reconocimiento de los clientes y crear con ellos relaciones a largo plazo.

Con ese espíritu, Telefónica y Akamai llevan años trabajando conjuntamente para evolucionar las soluciones de distribución de contenidos -Content Delivery Network (CDN)- para grandes empresas, tanto nacionales como multinacionales.

El objetivo que persigue Telefónica es acompañar a sus clientes en su adaptación al mercado, adelantándose a sus necesidades a través de soluciones innovadoras. Un mercado que es cada vez más sensible a la tecnología, así lo demuestra el informe sobre el estado del retail en materia de rendimiento de Akamai. Datos tales como que un retardo de dos segundos en el tiempo de carga de una página web aumenta las tasas de rebote un 103% y que el 53% de los usuarios móviles abandona una página que tarda más de tres segundos en cargarse, demuestran que la experiencia de navegación online tiene un impacto directo sobre los ingresos, por lo que optimizarla generará más rentabilidad para el empresario: aumentará la tasa de conversión de venta y la satisfacción del usuario final.

Es por todo esto que las soluciones de content delivery forman parte de la propuesta de transformación digital de Telefónica, Living Cloud, que engloba todas las herramientas necesarias para la evolución del negocio: desde la conectividad (a la que se incorpora la tecnología SDN) hasta el Internet de las Cosas (IoT) y el Big Data, pasan-

do por el desarrollo del puesto de trabajo y la creación de ecosistemas MultiCloud, que combinan las principales nubes públicas con soluciones de seguridad integradas en toda la tecnología de negocio. Aquí, el content delivery supone una pieza clave para la mejora de la experiencia de compra y de relación con las marcas. Una experiencia que debe darse sin trabas, de forma ágil y de forma unificada en todos los canales digitales de la empresa. Esto último es la llamada omnicanali-

Un retardo de dos segundos en el tiempo de carga de una página web aumenta las tasas de rebote un 103%

Un 53% de los usuarios móviles abandona una página si tarda más de tres segundos en cargarse

dad: ser capaces de relacionarnos con nuestros clientes en una multiplicidad de canales, con una entrega de contenidos excelente. Esto es lo que proporcionan las soluciones de Telefónica y Akamai: experiencia online de calidad para establecer una relación sólida y de confianza con los clientes.

Ambas compañías ofrecen ya soluciones de éxito en proyectos de gran envergadura en distintos sectores. Por citar alguno de ellos, la colaboración para la transformación digital del grupo hotelero Meliá, que llevado por la creciente demanda de contenidos online y el incremento del tráfico malicioso decidió mejorar el rendimiento y la seguridad de su entorno web apoyándose en un servicio corporativo global. Con este proyecto se garantiza que la interacción con los canales del grupo se realice siempre de forma rápida y con calidad, independientemente de su ubicación, dispositivo o red a la que estén conectados.

Otro de los proyectos conjuntos de éxito está siendo la transmisión de la Volvo Ocean Race, un gran desafío deportivo, que genera grandes cantidades de contenido que es necesario entregar a la audiencia lo

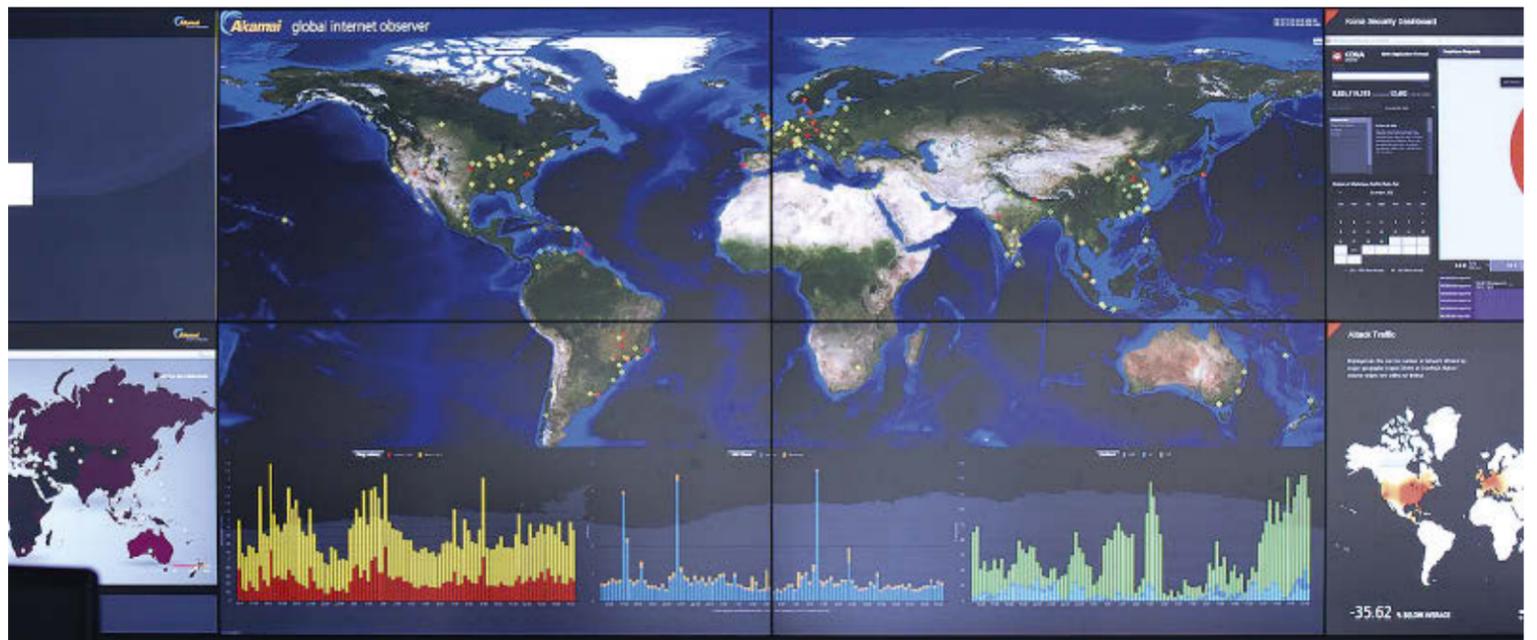


Telefónica y Akamai están ayudando a las empresas a conocer cómo afecta el rendimiento web a sus métricas empresariales clave

antes posible. Telefónica y Akamai permiten entregar ese contenido en más de 170 países ofreciendo a los usuarios una experiencia única en todas las plataformas digitales de

competición, con una retransmisión en directo durante 24 horas al día durante los 8 meses de competición, securizando los servicios, extremo a extremo.

Como decíamos, tanto la experiencia de usuario como la seguridad es un elemento crucial para el negocio. Por ello estas dos compañías están ayudando a las empresas a conocer cómo afecta el rendimiento web a sus métricas empresariales clave, así como supervisar y optimizar sus experiencias digitales gracias a la información obtenida, lo cual les ayuda a priorizar las correcciones y mejoras que tendrán mayor impacto en su negocio.



Empresas & Finanzas

Fomento gasta el 30% más en limpieza y seguridad con las nuevas licitaciones

El temor a los conflictos laborales y el plantón de las empresas obligan a aumentar los presupuestos

África Semprún MADRID.

La huelga de los vigilantes de seguridad que bloqueó El Prat el verano pasado y la quiebra de la empresa encargada de la limpieza de los aeropuertos de Ibiza, Menorca y Almería han marcado un antes y un después en la externalización de los servicios de las grandes empresas que dependen de Fomento: Aena, Renfe y Adif. Tras varios meses de conflicto laboral y unos años de crisis marcados por los concursos a precio y el ajuste de costes, el gasto en limpieza, seguridad y asistencia a pasajeros se ha disparado un 30 por ciento de media con las últimas licitaciones. Un aumento que se ha visto forzado por el plantón del sector privado, que no se ha presentado a varios concursos tras haberlos ganado en el pasado a pérdida; el mandato del Gobierno de evitar crisis, y la necesidad de cumplir con los estándares de calidad del DORA.

Por ejemplo, Renfe licitó en febrero los servicios de limpieza de trenes, locomotoras, estaciones, talleres y oficinas por 253,5 millones de euros (sin IVA) en tres lotes. El contrato, que en sí ya recogía cierta mejora al abarcar cuatro años en vez de dos, ha sido declarado parcialmente desierto porque ninguna firma pujó por el lote de la zona este, valorado en 80,9 millones. La falta de ofertas ha obligado a Renfe a subir un 17 por ciento el presupuesto del lote, a los 95 millones, y a prorrogar hasta noviembre el contrato con Acciona, que ganó en 2016 los tres lotes por 111,2 millones. Así, el operador pagará 12,7 millones por seis meses de servicio.

En Adif la historia de repite. El gestor elevó un 10 por ciento el gasto en la seguridad y vigilancia de las estaciones después de que el concurso quedara desierto. A su vez, la firma ha relicitado el servicio de mantenimiento de la estación de Santa Justa con un incremento del presupuesto del 6,4 por ciento tras no recibir ninguna oferta.

Pero si las empresas ferroviarias se están viendo obligadas a subir los presupuestos ante la reticencia de las empresas de bajar más los precios, Aena está liderando los incrementos. No en vano, es la que más licitaciones ha realizado.

Así, el coste en limpieza, seguridad y asistencia a pasajeros del gestor aéreo acumula un alza de más del 40 por ciento de media. Y es que, tras el incremento del 37 por ciento del presupuesto en vigilancia y seguridad de toda la red de aeropuertos, para cumplir con el con-



Sede del ministerio de Fomento. ELISA SENRA

Los contratos públicos suben

En millones de euros

AENA				aena	
	Servicio de seguridad y vigilancia de la red de aeropuertos (dos años)		Servicio de Asistencia a personas con movilidad reducida (PMR) por año***		Servicio de limpieza (por año)
365	↑ 34,2	68,1	↑ 38,7	Málaga, C. del Sol, Jerez y Almería	5,82 29,9
IMPORTE DE LOS CONTRATOS	VAR. RESPETO A ADJUD. ANTERIOR (%)	IMPORTE DE LOS CONTRATOS	VAR. RESPETO A ADJUD. ANTERIOR (%)	Alicante, Elche	2,46 30,0
				Fases I y II por año**	19,24 45,0
RENFE		ADIF		adif	
	Servicios de limpieza de trenes y locomotoras, estaciones, talleres y oficinas (48 meses)*		Servicios de Seguridad y Vigilancia en las estaciones de tren por año		Servicio de mantenimiento integral de las instalaciones de Sta. Justa
268,4	↑ 20,7	48,6	↑ 7,52	0,96	↑ 6,43
IMPORTE DE LOS CONTRATOS	VAR. RESPETO A ADJUD. ANTERIOR (%)	IMPORTE DE LOS CONTRATOS	VAR. RESPETO A ADJUD. ANTERIOR (%)	IMPORTE DE LOS CONTRATOS	VAR. RESPETO A ADJUD. ANTERIOR (%)

(*) 24 meses de ejecución. (**) Palma de Mallorca, Bilbao, Santander, Asturias, Zaragoza, Lanzarote, Gran Canaria, Tenerife Sur, Tenerife Norte, La Palma, Gerona-Costa Brava, Reus, Ibiza, Menorca, Valencia. (***) El primer concurso se licitó por 147,5 millones por 5 años, quedó desierto y se relicitó por 303 millones por seis años.

Fuentes, Aena, Adif y plataforma de contratación.

elEconomista

venio y cubrir las nuevas necesidades de servicio, el gestor aeroportuario ha licitado con incrementos el servicio de asistencia a personas con movilidad reducida (PMR) y los contratos de limpieza. En concreto, en abril de 2017 Aena sacó a concurso el servicio de asistencia PMR para 20 aeropuertos por 147,5 millones de euros y tres años. La licitación quedó desierto y el gestor la volvió a publicar en julio con un presupuesto de 303,7 millones

y cuatro años, lo que implica un alza medio anual del 54 por ciento. Finalmente se adjudicó por 272,5 millones, es decir, con un alza anualizada de 38,7 por ciento.

En cuanto a los contratos de limpieza y mantenimiento los portaequipajes, las nuevas licitaciones han incluido subidas del 45 por ciento de media con el "objeto de aumentar la calidad de los servicios prestados a pasajeros y usuarios y cumplir con los altos indicadores de cali-

dad establecidos en el DORA". Aun así, la subida no siempre ha resultado suficiente para atraer a las empresas, que se han quejado de que los presupuestos "no cubren los costes laborales". Así, el concurso de Gran Canaria y Lanzarote, que se licitó por 3,78 millones, quedó desierto pese a llevar asociada ya un alza del 46 por ciento. Ante la falta de oferta, Aena lo relicitó con una mejora del 10 por ciento y se lo ha adjudicado a Aldete por 4,06 millones.

Otro de los contratos que acumula fuertes alzas es el del aeropuerto de Ibiza, que el año pasado sufrió una huelga porque la empresa adjudicataria, KLE, dejó de pagar a los trabajadores. Aena le rescindió el contrato, que incluía Menorca y Almería, y se lo adjudicó a OHL por un año por 1,7 millones, lo que supone un alza del 61 por ciento anualizado. En este punto, el servicio de Ibiza registra un alza del 81 por ciento. Aena va a licitar el servicio de limpieza de Málaga, Jerez y Almería por 5,8 millones de euros y el de Alicante por 2,46 millones. En ambos casos se contempla también

Renfe eleva en 15 millones el concurso de limpieza de trenes tras declararlo desierto

un incremento del 30 por ciento. "En los últimos años las empresas han licitado muy a la baja para hacerse con los contratos, lo que ha generado conflictos laborales y problemas para dar el servicio adecuado. Aena ha aprendido la lección y ya no adjudica a empresas que no son fiables. Sube escalonadamente para ver cuando las firmas serias empiezan a pujar, pero no sabemos si será suficiente para cumplir con los convenios", explica Pedro Ríos, secretario general de servicios de la USO.

Iberdrola se convertirá en el tercer mayor desarrollador de eólica marina

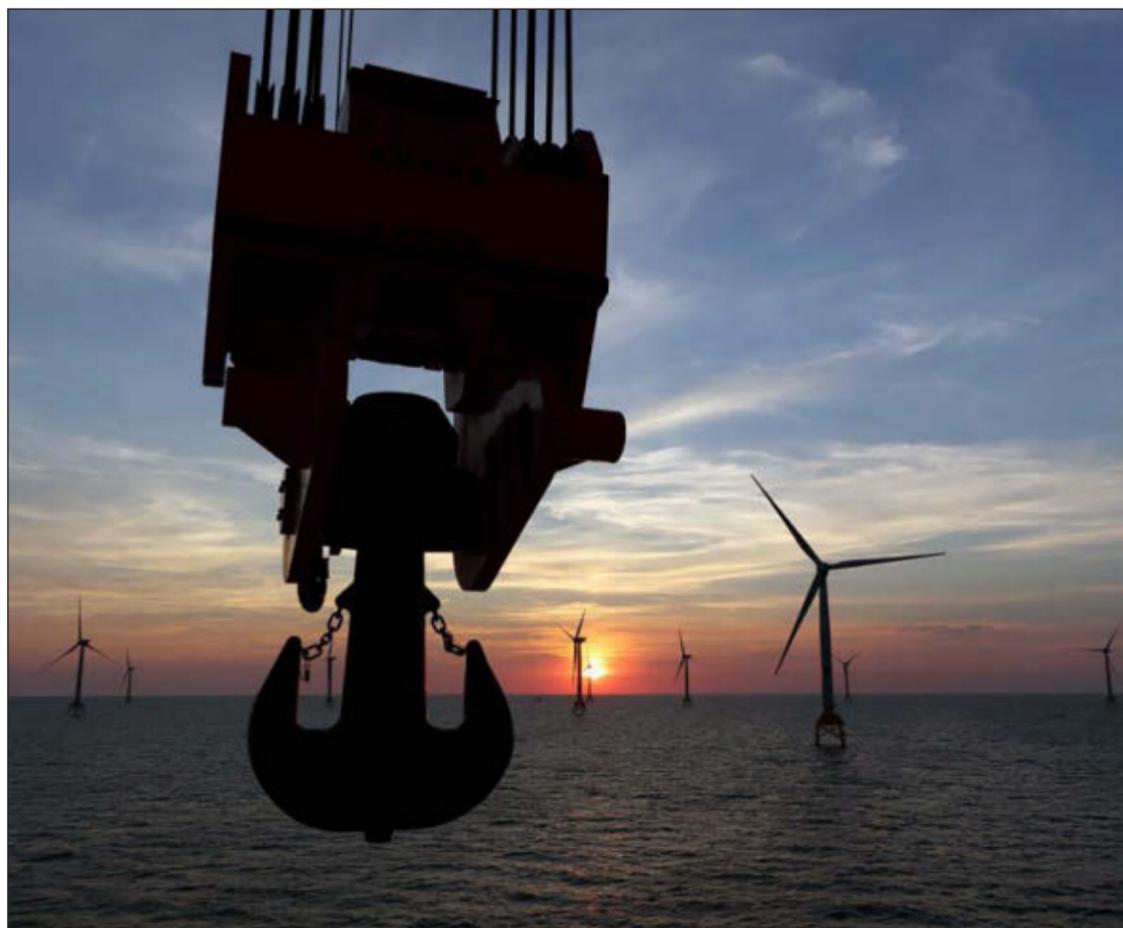
Goldman prevé que la apuesta offshore aporte 850 millones de ebitda en 2024

Rubén Esteller MADRID.

Iberdrola se convertirá en el tercer mayor desarrollador de energía eólica marina, según un informe que acaba de presentar Goldman Sachs. La eléctrica española se encuentra a la cabeza de este desarrollo, ya que su capacidad crecerá en un 17 por ciento hasta el año 2030. La compañía se beneficiará de la previsible caída de los precios en alrededor de un tercio durante los próximos cinco años, lo que servirá para apalancar el crecimiento de la compañía a partir del año 2020, un extremo que los inversores todavía no han puesto en valor, en opinión de este banco de inversión. De hecho, según las cuentas del banco de inversión, esta apuesta aportará 850 millones de ebitda adicional a partir del año 2024.

Actualmente, el grupo ya tiene en operación dos instalaciones: por un lado, el parque de West of Duddon Sands. Puesto en marcha en 2014 en el Mar del Norte, se convirtió en la primera planta de estas características promovida por una empresa española. Por otro, el parque Wikinger, en aguas alemanas del Mar Báltico y en funcionamiento desde diciembre de 2017.

Recientemente, y a través de la sociedad Vineyard Wind, la compañía ha recibido la autorización del Massachusetts Electric Distribution Companies (EDC) para construir un parque eólico marino en la costa este de los Estados Unidos. Este nuevo parque, que supondrá el desembarco a gran escala de la compañía en este negocio en dicho país, contará con una potencia de 800 megavatios (MW). Esta instalación se incluye, además, en los objetivos del Estado de Massachusetts para el desarrollo de infraestructuras eólicas marinas en el marco



Parque eólico marino. EE

de su Ley de Comunidades Verdes.

A esta adjudicación se suma la lograda en Alemania el pasado mes de abril, que supondrá la construcción de dos nuevos parques eólicos marinos en aguas del Báltico con una potencia total de 486 MW: Baltic Eagle y Wikinger Süd.

Actualmente, la compañía presidida por Ignacio Galán también se encuentra en fase de adjudicación de trabajos para East Anglia One, otro de sus grandes proyectos marinos. Esta instalación, que desarrolla en Reino Unido, contará con una capacidad de 714 MW. Cuando entre

Iberdrola se encuentra en fase de adjudicación de trabajos para East Anglia One

en funcionamiento, hito previsto para el año 2020, será el mayor complejo eólico marino del mundo, con una superficie de 300 kilómetros cuadrados. Además, Iberdrola ya ha solicitado al Gobierno británico

ampliar la potencia de East Anglia hasta los 2.000 MW, a través de la fase Three, tal y como adelantó *elEconomista*.

A estas nuevas instalaciones se sumará la de Saint Brieuc, en aguas francesas, cuya entrada en operación se prevé para 2022. Este parque eólico tendrá una potencia de 496 MW y estará ubicado en la bahía de Saint-Brieuc, frente a la costa de la Bretaña francesa, 20 kilómetros mar adentro.

Menor presencia en Asia

Goldman Sachs, no obstante, apre-

cia un problema en su informe y es que considera que los competidores de la española tienen una mayor presencia en Asia y podrá aprovechar mejor el desarrollo de 40 GW en la zona, la mayor parte en China, donde se construirán un tercio de esta cantidad, pero también en la reciente apertura de Taiwan, donde se van a desarrollar 5,8 GW. Por contra, la empresa se encuentra bien posicionada en Estados Unidos, donde además podría adjudicarse otros 200 MW este mismo mes en Connecticut.

La eólica marina apenas representa en estos momentos el 0,3 por ciento de la capacidad de generación global, lo que supone una cantidad equivalente al 4 por ciento de la potencia instalada en eólica terrestre. El desarrollo de esta tecnología será exponencial en los próximos años ya que pasará de los actuales 16 GW a 90 GW en el año 2030.

Goldman: "Su competencia podrá aprovechar mejor el desarrollo de 40 GW en Asia"

Actúa como impulsor

En España, Iberdrola además actúa como impulsor de empresas como los astilleros de Navantia en Fene (A Coruña) y Puerto Real (Cádiz) que se han ocupado de la fabricación de 29 *jackets* –soportes sobre los que asientan los aerogeneradores marinos– y de la subestación eléctrica del parque Wikinger. También la empresa asturiana Windar ha participado en este gran proyecto, con el desarrollo de los llamados pilotes, que también se han instalado en el parque.

Tras el trabajo realizado, Iberdrola ha contado también con estas compañías españolas para el desarrollo de East Anglia One. El pasado mes de marzo, partían desde el astillero de Fene las cuatro primeras *jackets* para el nuevo parque, que ya han sido instaladas sobre el lecho marino.

La Tagliatella aborda este miércoles su salto al parque

La otra medida que figura en el orden del día es realizar un 'split'

elEconomista MADRID.

El grupo polaco AmRest, que cuenta en su portafolio con enseñas como La Tagliatella, Blue Frog y KAAB y que gestiona las franquicias de KFC, Pizza Hut, Starbucks y Burger King,

aborda este miércoles en la junta general de accionistas de la compañía su salida a Bolsa en España.

Lo hará a través de un *listing* –una fórmula que ya empleó Coca Cola European Partners en junio de 2016– ya que AmRest es una firma que cotiza en la Bolsa de Varsovia desde 2005. De hecho, el holding trasladó su sede social desde Polonia a Pozuelo de Alarcón a mediados del pasado mes de marzo, en un paso previo a su salto al parque.

En el orden del día de la junta de accionistas figura el aumento del valor nominal de las acciones a un euro con cargo a la reserva de prima de emisión, para posteriormente reducir su valor nominal a 0,1 euros mediante el desdoblamiento del número de acciones en circulación a razón de 10 títulos nuevos por cada acción antigua (*split*), sin alteración de la cifra del capital social. De esta forma, la firma tendría un capital social de 21,2 millones de

euros que estaría integrado por 212,1 millones de acciones de 0,1 euros de valor nominal cada una.

Cifras de AmRest en España

La compañía emplea a 3.340 personas en nuestro país y opera 220 restaurantes de La Tagliatella y cerca de 50 puntos de KFC. Asimismo, en septiembre del año pasado abrió en Madrid su primer restaurante Blue Frog en Europa. Además, cuenta con una oficina para apoyo

al restaurante en la que actualmente trabajan más de 300 empleados.

Actualmente, la multinacional opera casi 1.650 restaurantes en los segmentos de restaurantes de servicio rápido y restaurantes de comida informal –con servicio de camarero– en 16 países: Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Serbia, Croacia, Eslovenia, Rusia, España, Francia, Alemania, Portugal, Austria y China.

Empresas & Finanzas

El gigante naviero Maersk adelanta un alza global de las tarifas por el crudo

Los mayores costes lastran los resultados del transporte de mercancías por mar

África Semprún MADRID.

El transporte marítimo de mercancías se prepara para un alza generalizada de sus tarifas ante el fuerte incremento del precio del petróleo y del coste de los fletes, que se ha disparado en los últimos meses por el imparable crecimiento de la demanda. Y es que, aunque los ingresos y la carga de las principales navieras del mundo sigue al alza gracias a la mejora del consumo y el comercio internacional, los costes asociados a su actividad también han registrado fuertes incrementos, lo que ha lastrado los márgenes y los resultados del sector en el primer trimestre del año. Por ejemplo, Maersk, la mayor naviera del mundo con casi un 20 por ciento de la cuota de mercado tras haber integrado a la alemana Hamburg Süd, casi ha duplicado sus pérdidas netas recurrentes (sin extraordinarios) hasta los 220 millones y ha registrado un *ebit* negativo pese a haber incrementado un 30 por ciento sus ingresos del trimestre.

En esta línea, la naviera francesa CMA CGM, que con un 11,6 por ciento de la cuota de mercado es la tercera más grande del mundo, ha entrado en pérdidas pese a que sus ingresos han crecido un 17 por ciento. No en vano, el alza de los costes ha sido del 22,5 por ciento, lo que ha lastrado el *ebitda*, que ha caído el 64 por ciento (ver gráfico). A su vez, la japonesa MOL ha perdido ingresos y ha teñido de rojo toda su cuenta de resultados hasta registrar unas pérdidas netas de 703 millones de euros, en un contexto de aumento de la demanda, mientras que la alemana Hapag Lloyd, con un 7,1 por ciento de la cuota de mercado, ha mejorado sus resultados pero no ha conseguido salir de pérdidas.

“El factor costo nos ha sorprendido y lamentablemente el resultado final de la compañía es negativo por factores como el aumento del precio del com-

El crudo lastra a las grandes navieras

Datos de enero a marzo

CMA CGM			
	2017 (MILL. \$)	PREV. 2018 (MILL. \$)	VARIACIÓN (%)
Ingresos	4.620,2	5.411,4	↑ 17,12
Gastos operativos	4.237,4	5.192,2	↑ 22,53
Ebitda*	251,9	88,3	↓ -64,95
Resultado neto	85,0	-76,6	-

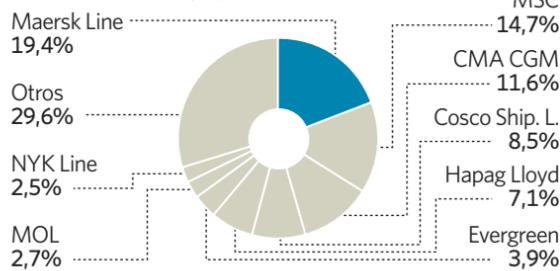
Hapag-Lloyd			
	2017 (MILL. €)	PREV. 2018 (MILL. €)	VARIACIÓN (%)
Ingresos	2.132,1	2.616,7	↑ 22,73
Ebitda*	135,3	219,4	↑ 62,16
Resultado operativo	-0,1	45,7	-
Resultado neto	-58,1	-34,3	-

MOL			
	2017 (MILL. \$)	PREV. 2018 (MILL. \$)	VARIACIÓN (%)
Ingresos	3.882,8	3.789,2	↓ -2,41
Resultado operativo	42,6	-15,4	-
Res. antes impuestos	18,7	-639,4	-
Res. neto de socios	-126,4	-703,3	-

MAERSK			
	2017 (MILL. \$)	PREV. 2018 (MILL. \$)	VARIACIÓN (%)
Ingresos	7.101,0	9.253,0	↑ 30,31
Ebit*	70,0	-3,0	-
Res. neto op. continuadas	-124,0	-220,0	-
Res. neto con extraord.	253,0	2.762,0	-

NYK LINE			
	2017 (MILL. \$)	PREV. 2018 (MILL. \$)	VARIACIÓN (%)
Ingresos	4.676,1	5.073,2	↑ 8,49
Resultado operativo	-23,5	27,6	-
Resultado recurrente	-11,5	-69,6	-
Beneficio de los dueños	-364,0	30,9	-

Cuota de mercado (%)



Fuente: Las compañías y MDS Transmodal. (*) Beneficio bruto de explotación.

elEconomista

bustible, que en los últimos tres meses ha sido muy considerable. También la demanda ha hecho que el coste del alquiler de los barcos haya aumentado... la facturación ha subido, sí, pero la situación en general no es buena y estamos abocados a revertirlo”, asegura Marcos Eduardo Hansen, director general de Maersk en España y el Oeste del Mediterráneo.

Ante este panorama el sector se prepara para subir los precios de sus servicios y reducir los costes operativos con una mayor eficiencia y automatización en los grandes

puertos en un momento en el que se prevé que el transporte marítimo crezca entre un 2 y un 3 por ciento en Europa, hasta un 7 por ciento en Asia y un 3 por ciento en EEUU. Esta política de precios más altos afectará a toda la cadena logística y por extensión al consumidor final, que en España ya ha notado cómo el IPC ha subido un 2 por ciento por el alza del combustible.

Así, el primero en hablar abiertamente de un incremento de las tarifas ha sido Hansen, que reconoce, en declaraciones a este diario, que “hoy los números no dan”. El directivo ha explicado que Maersk ya está aplicando un recargo sobre el aumento del combustible a todos los clientes y que están analizando cómo incrementar sus tarifas generales. “Primero tenemos que mirar internamente dónde tenemos ineficiencias que podamos mejorar a través de optimizar nuestro flujo logístico y de costos, pero también se va a buscar volver a la rentabilidad mediante la

inevitable subida de las tarifas. Esta es una industria que requiere de mucha inversión en activos y tienes no solamente que soportar ese activo si no que mantenerlo y que seguir invirtiendo. Para eso se necesitan unos niveles de rentabilidad que hoy no tenemos”, explica el directivo de Maersk para el Mediterráneo.

Pese al alza del crudo, el gigante marítimo rechaza participar activamente en una nueva oleada de concentración del sector con más compras, aunque no descarta que pueda volver a reducirse el número de operadores mundiales. Tras unos años en los que el petróleo rompió la barrera de los 100 dólares (ahora ronda los 78 dólares el barril) y de crisis mundial, el sector del transporte marítimo vivió una oleada de fusiones y quiebras que ha hecho que el mar esté dominado por diez grandes compañías, donde los grupos chinos como Cosco, que ha comprado el 51 por ciento de Noatum, tienen un gran peso. Los japoneses también copan el ranking, aunque la italiana MSC es la segunda del mundo.

Adif reactiva el Plan de Prevención de Incendios

eE. MADRID.

Adif reactiva su Plan de Prevención de Incendios en la Red Ferroviaria de Interés General, que suma más de 15.300 kilómetros de líneas de alta velocidad, ancho métrico y ancho convencional. Si bien el Plan tiene una vigencia anual, las acciones preventivas que recoge se intensifican durante el periodo estival, desde el 1 de junio hasta el 30 de septiembre. Este plan, que desde 2005 se viene aplicando en todas las campañas estivales, delimita las responsabilidades y las acciones a desarrollar por cada uno de los actores que intervienen en la explotación ferroviaria.

Como otros años, el Centro de Gestión de Red H24 de Adif coordina tanto a las empresas operadoras de transporte ferroviario como a las áreas implicadas en la explotación ferroviaria para reducir al máximo el riesgo de que se pudieran generar incendios en las inmediaciones de la infraestructura. Adif reforzará las labores de limpieza química y mecánica de la vegetación en la caja de la vía. Además, se intensificará el control sobre los detectores de temperatura.

Iberia duplicará sus vuelos a Rusia durante el Mundial

eE. MADRID.

Iberia tiene previsto realizar 120 vuelos especiales a Rusia, sumando ida y vuelta, durante el mes en que se disputa allí el Mundial de fútbol, lo que supone más del doble de su actividad regular. Sochi, Nizhni y Samara se unirán a Moscú y San Petersburgo, donde la aerolínea ya vuela actualmente, para completar la nómina de 5 ciudades destino de esta nueva operativa, que abarcará desde el 11 de junio al 19 de julio. Así, se ofrecerán casi 20.000 asientos en total.

A su vez, Iberia ha incorporado a su flota el primer A320 neo de los 20 que espera recibir en los próximos meses para reforzar y modernizar su flota de corto y medio radio. El avión, bautizado como Patrulla Águila, consume un 15 por ciento menos de combustible, hace un 50 por ciento menos de ruido y reduce las emisiones. La modernización de la flota permitirá a Iberia optimizar los costes.



Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Adi Abu-Taha Zitawi Director ejecutivo de apsolut Spain

"Aspiramos a ser líderes globales en consultoría para compras electrónicas con SAP"

Con una trayectoria de trece años, hace ya seis que apsolut llegó a España para ofrecer sus servicios de digitalización, con una fuerte especialización en los procesos de compra de las empresas. Su director ejecutivo, Adi Abu-Taha Zitawi, explica la importancia de automatizar los procesos y, sobre todo, de saber innovar.

¿Cómo ha sido su acogida en el mercado español?

Al entrar a un mercado dominado por gigantes de la consultoría, naturalmente hay que ser pacientes al comienzo. En Alemania, ya contábamos entre nuestros clientes con el 60% de las empresas que cotizan en el DAX, pero en España teníamos que empezar desde cero. Tras mucho esfuerzo en proyectos, marketing y ventas, la evolución ha sido muy positiva y apsolut se está posicionando en el territorio nacional.

¿Qué importancia tiene España en la estrategia del grupo apsolut?

Mucha, dado que existe un mercado nacional importante que ya ve la necesidad de digitalizar sus procesos

de compra. Afortunadamente somos de los pocos socios de SAP especializados en esta área, así que la misión es intentar reproducir aquí nuestros éxitos en Alemania.

¿Es la transformación digital de las empresas un aliado en esa estrategia?

¡Por supuesto! En el área de compras, donde nos especializamos, esto cobra más importancia y está en su punto más crítico. En los últimos 20 años, compras se ha transformado de un proceso táctico y manual a uno estratégico y digital. No sólo hay que automatizar, sino innovar; utilizar tecnologías digitales para rediseñar procesos y hacerlos funcionar como deberían. Esto permite ahorros de

gasto importantes, gestión de riesgos, compras responsables, un rápido retorno sobre la inversión... todo esto, mejorando y facilitando el trabajo a los compradores.

¿Qué perfil de empresas contratan sus servicios?

Presumimos de trabajar en casi todos los sectores: automoción, farmacéutico, bienes de consumo, sector público, gas y energía, entre otros. Contamos entre nuestros clientes a multinacionales como Continental, Altadis y Roche. Y aunque el 85% son grandes empresas, también trabajamos con pymes.

¿Cuáles son los principales servicios que ofrecen?



Análisis y diseño, implementación y configuración del sistema, soporte y roll-outs. Todo esto dentro del marco de soluciones de compras que ofrece la empresa SAP, como SAP Ariba y S/4 HANA. También hacemos migraciones de los productos SAP SRM y SLC. Además, desarrollamos soluciones innovadoras basadas en apps y add-ons, movilidad e internet de las cosas.

¿Qué les diferencia de competidores?

Sobre todo, la especialización y la experiencia en el área de compras. Me uní al grupo apsolut después de pasar por una gran consultoría que abarcaba muchas áreas de negocio, pero sin llegar a destacar en ninguna. Fue aquí donde entendí que el cliente

valora mucho más nuestro modelo de servicio.

¿Cuáles han sido los mayores logros de apsolut en 2017?

Empezando con el último, anunciado el pasado mes de abril en el evento Ariba Live, fuimos elegidos Socio SAP Ariba 2017 en la región MEE. Además, somos los primeros en la región EMEA en obtener el estatus de experto reconocido de SAP para soluciones de compras en la nube. En Alemania fuimos pioneros en implementar Snap, que es la opción SAP Ariba para pymes, donde SAP exige que la implantación la realice un socio certificado, como lo es apsolut. Por añadir otro logro, nos adelantamos a muchos completando el programa 10 steps 2 S/4 HANA, para la migración a un sistema SAP S/4 HANA.

¿Cuáles son los próximos retos?

Aspiramos a ser líderes globales en consultoría para compras electrónicas con SAP, por lo que nuestro reto es afianzar la posición de apsolut en el mercado español y convertirnos en un referente.



www.ap-solut.com

Javier Fernández Noriega Director general del Campus. Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla



"Formamos buenos profesionales pero, sobre todo, buenas personas"

Situada en pleno centro de Sevilla, la Escuela Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla, con más de 50 años de historia y casi 40.000 antiguos alumnos, es una institución académica internacional especializada en formación para post-universitarios, profesionales, directivos y empresas. Con alumnos de todas las nacionalidades, presenta una oferta académica organizada en Programas Máster, Programas EMID, Programas de Expertos y Formación online.

Aseguran que el valor principal de su escuela son las personas ¿por qué?

La Cámara de Comercio de Sevilla, a través de su Escuela de Negocios, tiene como máxima fomentar la competitividad de los jóvenes profesionales y empresarios, apostando por la internacionalización de sus perfiles profesionales y favoreciendo el intercambio de prácticas internacionales. Pero, sobre todo, pensamos que para ser un buen profesional y buen directivo, ante todo se debe ser una buena persona. Por ello, nuestros alumnos realizan un "juramento" ético donde valores como el esfuerzo, excelencia, colaboración, participación, actitud, compromiso y contribución social serán elementos claves del trabajo; y tienen la posibilidad de

aplicar su proyecto fin de máster con fines solidarios.

¿Qué aspectos definen y diferencian su metodología?

Alumnos versátiles, con proyección de futuro, digitalmente activos, con una fuerte capacidad para la internacionalización y con un fuerte compromiso moral son las líneas de acción sobre las que trabajamos para formar buenos profesionales y directivos pero, sobre todo, buenas personas. Son programas realmente prácticos en el que se traslada al alumno el día a día de la empresa, llevando al aula el tejido empresarial a través de docentes que trabajan en empresas destacadas.

Complementamos la metodología del caso con metodologías novedo-

sas, como el Reading Planning o la participación en un Action Learning Project (ALP), la participación en seminarios, la obtención de una doble titulación internacional, el impulso del emprendimiento y la creación de una red de profesionales de la Escuela por el mundo.

Saber adaptarse a las demandas de los mercados es clave para una escuela de sus características... ¿Cómo trabajan para adecuar su oferta formativa?

A través del contacto permanente con los profesionales y las empresas. La Cámara de Comercio de Sevilla destaca por ser la empresa de las empresas e incorpora docentes profesionales con experiencias en marcas y empresas in-

ternacionales que nos trasladan las demandas más actuales de sus sectores. A los grandes profesionales ya existentes en el claustro hemos incorporado profesionales y consultores internacionales que nos trasladan su experiencia.

¿Qué compromiso adquieren con la empleabilidad?

Todos los alumnos tienen la opción de realizar una periodo voluntario de prácticas en empresas (de 4 a 6 meses), así como de realizar prácticas en empresas en el extranjero. La Escuela de Negocios ofrece la inmersión en un programa de Desarrollo de la Empleabilidad, EMPRESATE, para potenciar la empleabilidad. Actualmente, el porcentaje de inserción laboral en muchos de nuestros programas es del 90%.

¿Qué ventajas aporta la Cámara de Comercio de Sevilla en concepto de becas?

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla ha concedido para esta programación 2017/2018 más de 100.000€ en becas de aportación privada, con el objetivo de sufragar parte de los costes para jóvenes y profesionales en situación de desempleo o de mejora de empleo



http://en.camaradesevilla.com/

Empresas & Finanzas

Roberto Tornamira Secretario general de UGT del sector financiero

“No hay que gravar solo a la banca para pagar las pensiones”

F. Tadeo MADRID.

El secretario general de UGT del sector financiero, Roberto Tornamira, se muestra contrario a aplicar un impuesto especial a la banca para pagar las pensiones y defiende el control horario en el sector.

¿Cuándo cree que se puede terminar la concentración bancaria y los recortes de empleo en el sector?

La concentración no es nueva y seguirá hasta que los estados pongan freno. Desde UGT defendemos un polo de banca pública, partir de Bankia y el ICO. Sería una fórmula a estudiar para que se diera cobertura a la necesidad de servicios bancarios a millones de personas que se les ha dejado sin sucursal. El Estado tiene que decir mucho sobre esta problemática.

¿Cuál sería el coste de contar con una banca pública, al margen de no recuperar las ayudas a Bankia?

Supone un coste, pero también un negocio. Y, además, también existe el coste social. El Estado puede ejercer una banca que no entre en competencia con la banca privada actual, en un momento en que ésta está girando hacia un perfil muy inversor y no de banca tradicional. Creo que al cliente tradicional se le está maltratando por las entidades, porque se le achicharra con comisiones y cada vez se le da menos servicios porque se le traslada a los cajeros. Aquí hay un nicho que podría gestionarlo el Estado con una posición en un banco que no tiene por qué ser 100 por ciento público. En Bankia el Estado tiene un 61 por ciento.

¿Las oficinas multimarca serían una fórmula para evitar los casos de exclusión financiera en los pueblos?

La AEB ha lanzado esta idea ante la presión que hay desde distintos ámbitos por la exclusión financiera que empieza a haber. Es bien intencionado, pero las entidades no lo han acogido con mucha algarabía. Podría ser una solución alternativa a que sea el Estado quien gestione un banco público o semipúblico. En una última instancia nos gustaría que se generara empleo por esta vía y se estaría resolviendo un problema social.

¿El resultado del rescate ha sido positivo, a su juicio?

Desde el punto de vista del empleo no, ha sido horrible. Se han destruido casi 90.000 trabajadores. Desde



EE

Clientela:

“El sector la está maltratando con un achicharramiento de comisiones y menos servicios”

Sucursales multimarca:

“Sería una alternativa a la configuración de una banca pública, con Bankia e ICO”

Pueblos sin oficinas:

“No podemos aldeanizar el país, no se puede aceptar la exclusión financiera”

el punto de vista social tampoco, por la situación de exclusión financiera que se está sufriendo en la mitad de los municipios. Por qué hay que aceptar que las zonas rurales no tengan servicios como salas de cine, apeaderos de tren o sucursales. No podemos aldeanizar el país. Por tanto, también ha sido horrible. Sólo ha beneficiado a las grandes entidades, que están absorbiendo otras de forma barata, por un euro, y se están convirtiendo en un oligopolio peligroso, que debería preocupar a los políticos.

¿Cree que hay falta de competencia en España en la banca?

Las entidades a lo mejor no coinciden en los precios, pero sí en los criterios. Todas las entidades están expulsando a los clientes a los cajeros y a sus web; es un criterio de sector. Pero por qué un cliente tiene que asumir riesgos de sacar efectivo en la calle, en la fachada de un edificio. El oligopolio se está conformando, porque no ha parado el proceso de concentración.

¿Está de acuerdo con la propuesta de imponer un impuesto especial a la banca para que se puedan pagar las pensiones?

Los impuestos no son finalistas. Es evidente que el problema de las pensiones es de ingresos, no de gastos, sobre todo en la última década, y se

tiene que solucionar con tributación. Creo que hay que gravar los ingresos de las empresas que están dando incrementos de beneficios espectaculares, de dos dígitos, no sólo de los bancos. No es que estemos en desacuerdo en gravar solo a la banca, el problema es que ese impacto redundaría en los clientes y en los trabajadores, vía aumento de comisiones y reducción de costes salariales a la plantilla. Por qué a la banca sí y a la venta de automóviles o de otros productos no.

En un estudio reciente de UGT se indicaba que los empleados de banca trabajan sin cobrar más de 14 millones de horas extra. ¿Cuántos empleos supone?

Los tasamos en 14.000 empleos a jornada completa. Es dramático que se esté trabajando gratis. Aquí se regalan horas a las empresas y nadie dice esta boca es mía.

UGT ha peleado el control horario. ¿La banca está tomando medidas?

Estamos con la proposición de ley del PSOE la registró el pasado verano y ahora está en tramitación parlamentaria en fase de enmiendas. Creemos que en el control horario no hay problemas técnicos. Trabajar horas sin cotizar es un delito y alguien debería perseguirlo. Lo que no se puede es mirar pasivamente desde las instituciones.

Las entidades aportan 676,3 millones al fondo de resolución

elEconomista MADRID.

El sector financiero español aportó el año pasado 676,3 millones de euros al Fondo Único de Resolución (FUR) europeo. Este instrumento es uno de los dos pilares del Mecanismo Único de Resolución (JUR) junto a la Junta Única de Resolución (JUR).

La Unión Europea lo puso en marcha en enero de 2016 con el objetivo de apoyar financieramente las resoluciones de bancos en la eurozona. El fondo se nutre de aportaciones de las entidades de la zona euro que tiene que inyectar de forma escalonada una cantidad equivalente al 1 por ciento de sus depósitos hasta 2024. El Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (Frob) es el encargo de recibir la aportación.

La banca también aportó el pasado ejercicio 1,09 millones de euros al Fondo de Resolución Nacional (FRN).

El FUR contaba con 17.400 millones de euros a junio de 2017, un tercio de los 55.000 millones de euros que necesita captar hasta 2024. Más de 3.500 bancos y firmas de inversión contribuyen al año en nutrir este fondo.

Union Bancaire Privée compra Banque Carnegie Luxembourg

elEconomista MADRID.

El banco privado suizo Union Bancaire Privée (UBP) ha adquirido Banque Carnegie Luxembourg, la filial de banca privada de Carnegie Investment Bank.

UBP está presente en Luxemburgo desde el año 2002, donde opera a través de su filial de gestión de patrimonios Union Bancaire Privée (Europe) y la gestora UBP Asset Management. Con esta adquisición, el grupo suizo amplía significativamente su presencia en Luxemburgo. En la actualidad, UBP cuenta con un volumen de activos bajo gestión de 108.600 millones de euros a los que sumará otros 21.000 millones tras el cierre de esta operación, aún pendiente de aprobación por parte de las entidades reguladoras.

El director general de UBP, Guy de Picciotto, aseguró en un comunicado que están “muy satisfechos” con esta transacción en un período en el que el acceso a la UE “es crucial”.

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Luis Pérez Fundador y CEO de ATE Outsourcing



"La clave es siempre entender la necesidad del cliente"

ATE Outsourcing tiene un lema que la define en sí misma como empresa: "cuando la experiencia y el personal más cualificado se unen, las posibilidades son infinitas". Hoy esta compañía es referente en el campo de la externalización de servicios.

Usted fundó la empresa hace ya 17 años y durante todo este tiempo la ha dirigido. ¿Cuál fue su inspiración para crear una empresa que ha logrado hoy en día convertirse en referente nacional?

Tras casi una década dedicada al trabajo temporal, vimos que era posible otro modelo de negocio más enfocado a la gestión conjunta que simplemente a la mera puesta a disposición de recursos. Los inicios fueron difíciles, pero hoy podemos decir con orgullo que gran parte de los clientes que confiaron en nosotros en esos inicios continúan trabajando con ATE Outsourcing.

¿Cuál es la clave del éxito para haber mantenido ese crecimiento continuado?

Para nosotros la clave es siempre entender la necesidad del cliente. Cuando alguien decide externalizar y confiar en un tercero la gestión de algún proceso, es fundamental y primordial comprender qué es lo que necesita para poder ofrecerle un proyecto global que incluya todas las soluciones a sus demandas.

La externalización de servicios se ha convertido en una pieza clave para que las empresas puedan focalizarse en su negocio. ¿Al final, las compañías como ATE Outsourcing acaban convirtiéndose en partners de sus propios clientes?

Nos gusta decir que nos "casamos" con nuestros clientes. Compartimos con ellos proyectos que en muchos casos son "vitales" para ambas

partes en cuanto a objetivos y metas comunes. En nuestra cultura es primordial ofrecer valor y por eso nuestra metodología está enfocada a la mejora continua.

¿Cuál es la infraestructura actual de ATE Outsourcing para poder dar respuesta a todas las necesidades planteadas por sus clientes?

En los últimos años hemos duplicado tanto la facturación como el número de trabajadores hasta llegar a los 2000 y actualmente disponemos de 23 centros operativos repartidos estratégicamente por toda la geografía nacional.

También hemos invertido en sistemas y tecnologías, donde hemos desarrollado un nuevo ERP que nos permite ser más eficaces y eficientes tanto a nivel interno como en respuesta ante demandas de información de nuestros clientes.

ATE Outsourcing es una empresa de servicios, eso significa que las personas son su principal baluarte...

Así es. Para nosotros, todo nuestro personal, sea cual sea su nivel de responsabilidad, es clave y constituye el principal elemento diferencia-



dor de nuestros servicios. Nos preocupamos porque nuestra gente aúne y asuma tanto la cultura de ATE Outsourcing como la cultura del cliente para el que trabaje.

ATE Outsourcing estableció un plan estratégico para el periodo 2014-2017. ¿Cuál es el balance? ¿Se han visto cumplidas todas las expectativas?

El plan se ha cumplido en más de un 95% y estaba basado en 3 pilares: inversión, aumento de la propuesta de valor (nuevos servicios, crecimiento geográfico, gestión por procesos) y reestructuración organizativa. Este plan se ha renovado y adaptado para los próximos 3 años con los objetivos de asegurar el crecimiento y la consolidación de ATE Outsourcing como una empresa referente del sector, prestando especial atención a los cambios que la digitalización puede provocar en las necesidades de los clientes y en la transformación que generará en la prestación de algunos servicios.



www.ateoutsourcing.com

Bernardo Ramírez CEO de Seguridad y Privacidad de Datos, FORLOPD

"Con el RGPD la sociedad percibe un mayor derecho a la privacidad de sus datos frente a las empresas"

A partir del próximo 25 de mayo, todas las empresas deberán tratar los datos personales en base al nuevo reglamento europeo de protección de datos, RGPD. Preguntamos al respecto a Bernardo Ramírez, CEO de FORLOPD, consultora especializada en seguridad de la información.

¿En qué casos se aplica el nuevo reglamento RGPD?

El nuevo RGPD amplía el ámbito territorial más allá de la Unión Europea y se aplica cuando el responsable del tratamiento de los datos esté establecido en la UE, independientemente de que el tratamiento se realice en algún estado miembro o no, y cuando las actividades estén relacionadas con ofertas de servicios o bienes a interesados de la UE.

¿Qué cambio sustancial introduce el RGPD? ¿Las empresas necesitarán consentimiento expreso cada vez que utilicen datos personales?

Sí, ahora el consentimiento deberá de ser específico y con la información adecuada: ya no servirá el consentimiento genérico sin especi-

ficar el propósito y finalidad. Dicho consentimiento deberá obtenerse antes de que comience el tratamiento de los datos, incluyendo una indicación activa que no deje duda en cuanto a su intención o propósito.

Deberá ser libremente otorgado sin engaño, intimidación, coacción o consecuencias negativas si el interesado no da su consentimiento.

¿Qué papel tiene el documento de seguridad bajo el nuevo reglamento RGPD?

La nueva normativa RGPD no obliga a disponer de un documento de seguridad como sí era de obligado cumplimiento en la LOPD. Sin embargo, este documento se puede seguir aplicando si hubiese una re-

comendación bajo el análisis de riesgo previo.

A partir de ahora serán las empresas las que deberán demostrar qué medidas de seguridad han tomado en relación a la protección de datos, mientras que antes era la Agencia Española de Protección de Datos (AGPD) la que marcaba la pauta.

"Las empresas deberán demostrar qué medidas de seguridad han tomado en relación a la protección de datos"

El RGPD introduce la figura del DPO (Data Protection Office)...

¿Qué función tiene y qué empresas deberán contar con dicho delegado?

Las funciones principales que se establecen para el DPO son las de informar y asesorar tanto a los empleados como al encargado de tratamiento de las obligaciones que exige la normativa en materia de protección de datos; cooperar con la autoridad de control correspondiente; supervisar el cumplimiento que exige el Reglamento tanto a ámbito nacional como el marcado en la UE; deberá de disponer de un asesoramiento que pueda solicitar la evaluación de impacto relativa en la materia, así como velar por la conservación de la documentación que pueda obtener información personal; y actuar como persona de contacto entre la AGPD, sobre posibles futuras inspecciones o cuestiones relacionadas.

Bajo el criterio de la nueva legislación, no todas las empresas deberán de disponer de un dele-



gado exclusivo en materia de protección de datos: solo aquellas empresas que dispongan de un tratamiento de información sensible, tales como salud, religión, afiliación sindical, origen racial o vida sexual, entre otros.

www.forlopd.es

Empresas & Finanzas

CaixaBank se alía con Funcas para impulsar la formación financiera

La entidad lanza nuevas iniciativas para formar a sus accionistas más jóvenes

elEconomista MADRID.

CaixaBank da pasos adelante en acercar la formación financiera a diferentes niveles. Dentro de sus acuerdos con Funcas para impulsar el grado de conocimiento de las finanzas en distintos colectivos, el banco presidido por Jordi Gual ha puesto en marcha una iniciativa para impulsar el grado de conocimiento sobre finanzas de sus accionistas más jóvenes.

Para facilitar la comprensión de conceptos financieros complejos de una manera sencilla, CaixaBank ha optado por crear un cómic que sea atractivo para los más jóvenes, pero para que también sirva de herramienta educativa de los progenitores para sus hijos. Según explica la entidad, se ha utilizado este recurso con la intención de explicar “de forma sencilla y amena el funcionamiento básico del mercado de valores, tanto en forma tradicional como en digital”, señala. “El objetivo de esta iniciativa es explicar a los accionistas más jóvenes conceptos con una naturaleza compleja pero que cada vez están más instaurados y son más necesarios en la vida financiera de las familias”, añade la entidad.

Programa amplio

Este esfuerzo educativo amplía, asimismo, la gama de servicios específicos que el banco tiene con sus accionistas. En este sentido, CaixaBank desarrolla el programa Aula, con el que impulsa los conocimientos financieros de sus accionistas; muchos de ellos minoristas, como le sucede a muchos de los grandes bancos cotizados españoles.

Este programa, que el banco del que Gonzalo Gortázar es consejero delegado, desarrolla desde 2011 busca “proveer de información financiera relevante a los accionis-



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank. G. LUCAS

tas de CaixaBank”. La iniciativa se articula “alrededor de diferentes cursos presenciales sobre economía y finanzas que imparten reconocidas escuelas de negocios del país y que, desde su lanzamiento, ha formado ya a más de 8.000 personas”, explica la entidad financiera. Estos servicios para accionistas también han dado el salto hacia la digitalización, ya que CaixaBank puso en marcha, en 2017 la aplicación móvil *Aula CaixaBank* que facilita el acceso a todos los materiales digitales de formación financiera del programa. Además, el banco

insiste en que fue la primera compañía del principal índice bursátil español, el Ibex 35, en dar formación a sus accionistas.

Banca responsable

El recurso al cómic como herramienta formativa es otro de los elementos que CaixaBank ha utilizado para facilitar la formación; algo que se englobaría dentro de los objetivos de impulsar la banca socialmente responsable.

Desde el pasado mes de marzo, cuando el banco presidido por Jordi Gual se adhirió al programa de for-



Un cómic educativo.

Finanzas para todos los públicos

CaixaBank ha creado un cómic con el que trata de ayudar a resolver problemas financieros relacionados con la bolsa. En este sentido, a través de los protagonistas, se trata de formar sobre cómo gestionar de forma responsable las inversiones. También reflejan los caminos que deben seguir las empresas para poder obtener financiación en los diferentes mercados de valores que existen.

mación de Funcas, la entidad ha buscado ideas para facilitar la inclusión financiera de los más jóvenes, completando el resto de programas que ya tenía en marcha.

Así, de acuerdo con datos del banco, durante 2017 más de 15.000 personas se beneficiaron de las iniciativas formativas puestas en marcha por la firma.

Con su incorporación al programa de Funcas se impulsarán los contenidos digitales útiles para ampliar la formación financiera de la ciudadanía y que estén más preparados para gestionar sus inversiones.

Más de un millón de clientes ‘millennial’ en imaginBank

eE MADRID.

CaixaBank no solo mejora sus programas educativos para sus accionistas jóvenes, sino que apuesta por crear productos específicos para tratar de captar a este tipo de clientes. En 2016, la entidad presidida por Jordi Gual lanzó imaginBank, un banco que opera solamente a través de móvil y que buscaba captar a los *millennials* -generación nacida en tres los Ochenta y los Noventa-.

Este banco, de acuerdo con los datos aportados por la entidad en su última presentación de resultados, ya contaba con un millón de clientes a 31 de marzo y el número de usuarios que realizan transferencias todos los meses ascendía a los 150.000.

Operativa digitalizada

La particularidad de imaginBank es que todas las operaciones financieras se pueden efectuar desde una *app*. El producto básico que se comercializa es la cuenta corriente imaginBank. Esta cuenta corriente permite envíos de dinero gratis a cualquier otra cuenta en España. También hace posible enviar dinero a un cajero de CaixaBank, de forma que se puedan realizar reintegros de efectivo sin necesidad de llevar una tarjeta y eso abre la puerta a que los clientes de imaginBank puedan aprovechar la red de cajeros de CaixaBank.

Los usuarios, no obstante, también cuentan con una tarjeta para poder realizar compras y con acceso a medios de pago digitales, ya que la entidad cuenta con un acuerdo con Samsung Pay y Apple Pay para realizar pagos con el móvil. Asimismo, “el cliente puede disponer de su tarjeta en formato tradicional o, si lo prefiere, duplicada en otros soportes, como las pulseras *wearable* o el *sticker* Visa contactless”, explican desde el banco.

El crédito a la construcción cae un 77% en diez años

Pasa de aglutinar el 16% de los préstamos a suponer el 6%

elEconomista MADRID.

La cartera de créditos de las actividades relacionadas con el sector de la construcción es una de la que más ha sufrido en la última década pasando de los 153.000 millones de

euros a cierre del ejercicio 2007 a 34.500 millones, a diciembre del año pasado. La cifra supone una reducción de 120.000 millones de euros, es decir, una caída del 77 por ciento, según el informe de Evolución del crédito a empresas por sectores de actividad en España, elaborado por la consultora Ais Group.

La construcción es el segmento de la cartera de crédito con la tasa de variación anual más negativa de todos los sectores económicos. No

obstante, y pese a la mejora de la economía, la tendencia no apunta a una evolución más positiva.

Este descenso se aprecia tanto en los bancos como en las entidades financieras de crédito (EFCs), aunque es especialmente relevante en los primeros. Concretamente, en los últimos diez años, la cartera de crédito de las entidades a las empresas del sector de la construcción ha caído en 115.000 millones de euros, lo que supone casi un 78 por cien-

to. En lo que respecta a las entidades financieras de crédito, la reducción de su cartera de créditos en este segmento se ha reducido en 3.600 millones de euros, un 82 por ciento.

Nuevo escenario

La rebaja de saldo de crédito en la construcción confecciona un nuevo mapa en el reparto de la cartera de créditos por sectores. Si antes del comienzo de la crisis económica, el

crédito a estas compañías suponía el 16 por ciento del total del dinero prestado en España, en la actualidad, su peso ha caído al 6 por ciento.

La situación ha favorecido al sector servicios y al de la industria que han ido ganando cuota. Concretamente, el primero de los segmentos ya aglutina hasta el 72 por ciento del saldo crediticio, mientras que el sector industrial suma el 18 por ciento.

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

RAFAEL DELGADO CALVO-FLORES

Investigador responsable del Grupo de Investigación de Ciencias del Suelo y Geofarmacia de la universidad de Granada

"El cuarzo se consideraba inalterable hasta que demostramos que en Sierra Nevada se disuelve como un azucarillo"

Académico numerario de la Real Academia de Medicina y Cirugía de Andalucía Oriental, además de miembro de otras relevantes academias y sociedades científicas, Rafael Delgado explica cómo la íntima unión de las Ciencias del Suelo y la Geofarmacia han dado interesantísimos resultados en materias tan diversas como farmacia, agricultura, alimentos, nutrición, mediambiente o forense. Sin olvidar el azar que le llevó a descubrir la alteración del cuarzo en el ambiente mediterráneo.



FOTOGRAFÍA DEL GRUPO DE GEOFARMACIA, 2018. Laboratorios del Grupo en la Facultad de Farmacia de la Universidad de Granada. Sentados: al centro, Rafael Delgado, Catedrático-Investigador Responsable; izquierda, Gabriel Delgado, Catedrático; derecha, M^a Soledad Gil, Técnico de Administración. De pie, de izquierda a derecha: Ana Cervera, Doctoranda; Alberto Molinero, Doctorando; M^a Virginia Fernández, Profesora; Julio Calero, Profesor; Juan Manuel Martín, Profesor Titular; Manuel Sánchez, Profesor Titular; Rocío Márquez, Técnico Superior; Irene P. García-Rojas, Técnico de laboratorio; Raúl Rojano, Doctorando. Miembros del Grupo no presentes: Jesús Párraga, Catedrático; Víctor Aranda, Profesor Titular.

¿Cuál es la trayectoria de este grupo de investigación?

El origen está en la propia fundación de la Facultad de Farmacia de Granada, en 1850, porque el decano fundador, Mariano del Amo, fue el primer profesor de Geofarmacia, que es la ciencia interdisciplinar entre la Farmacia y la Geología. Nuestra historia es Geofarmacia, pero en un momento dado el Ministerio nos colocó en ciencias del suelo y reunimos los dos campos. El grupo de investigación como tal nació al comienzo de los años noventa, cuando la Junta de Andalucía abrió la posibilidad de fundar grupos oficialmente. Decidimos que se llamara Ciencias del Suelo y Geofar-

macia porque tiene un componente importante de los dos. El objeto de estudio de la Geofarmacia son los recursos naturales geológicos, inorgánicos, de empleo en farmacia. Estudiamos su naturaleza, sus propiedades y, fundamentalmente, las aplicaciones sanitarias y las acciones terapéuticas y tóxicas, y hacemos un especial énfasis en aquellos aspectos de vanguardia que estos recursos naturales ofrecen actualmente a los campos sanitarios.

En mi discurso de ingreso en la Academia de Medicina realicé una exhaustiva revisión (<http://www.ra-mao.es/images/archivo/discursos/rafaeldelgado.pdf>)

¿Se transfiere el resultado de sus investigaciones a la empresa y la sociedad?

Somos un grupo a medias entre aplicación, ciencia básica y ciencia aplicada, y hemos trabajado también para la industria. Por ejemplo, llevamos diez años trabajando con Ferro Performance Pigments Spain (Barcelona), una empresa estadounidense que es el primer fabricante del mundo de azul ultramar, el pigmento azul por antonomasia. Hacemos control de calidad, analizamos la calidad de los pigmentos e investigamos sobre el caolín, la materia prima farmacéutica que utilizan para fabricarlos. Además, nues-

tros trabajos sobre los minerales de aplicación farmacéutica como componentes de medicamentos y cosméticos han encontrado campos directos para las normativas internacionales de farmacopea y para la industria. Hemos sido los impulsores de las nuevas normas de calidad del mineral talco para uso farmacéutico. Acudí a Estrasburgo como ponente experto internacional en la Comisión de Farmacopea del Consejo de Europa, y las normas que hoy regulan todo el talco que se utiliza en farmacia han salido de Granada.

¿Qué otros éxitos han tenido en estos años?

En la actualidad tenemos un proyecto de investigación sobre el mineral cuarzo, que se consideraba casi inalterable en ambientes mediterráneos hasta que hace quince años descubrimos que se disuelve como un azucarillo en algunos ambientes de Sierra Nevada que no son típicamente de alteración. Ocurrió casualmente, cuando preparábamos un trabajo para un congreso y utilizamos el cuarzo como un índice cero para medir la alteración, pero descubrimos que estaba muy alterado.

Las consecuencias ambientales para la salud y para la fabricación de nuevas fórmulas en farmacia, por ejemplo nanocompuestos, se verán en un futuro no muy lejano.

¿Han trabajado mucho en Sierra Nevada?

Fuimos pioneros en establecer la secuencia de suelos en el macizo, que sirvió para la consideración de Sierra Nevada como parque nacional en 1999, y de hecho formé parte de su primer patronato. Nuestro trabajo demostró cómo los suelos iban cambiando con la altitud, con unas formas únicas en el mundo. Esa especie de escalera de color que forman es un hallazgo único en el mundo, porque la Penibética es una cordillera muy alta pero muy al sur. Ahora estamos estudiando, con fines geofarmacéuticos, el cambio climático, porque en esos suelos hay un registro de los últimos 40 años.

¿En qué otros proyectos destacados trabajan?

Estamos trabajando en un campo puntero sobre la aplicación en balnearios de los barros medicinales, que es Geofarmacia pura. La definición y desarrollo del concepto original de ultramicrofábrica es una técnica que hemos

desarrollado para la observación de la microestructura de los peloides, fundamental para determinar su aptitud en el uso en balnearios. Eso abre opciones de turismo termal muy importantes. Más en el campo de la ciencia básica, hemos demostrado cómo las bacterias en el suelo son biomineralizadoras y resultan fundamentales para el secuestro de carbono. Otro hallazgo importante son los iberulitos, una partícula atmosférica que descubrió el Dr. Párraga y forma parte de las lluvias rojas de polvo del Sáhara. Muchas de ellas contienen virus y bacterias, son lanzaderas de material biológico origen de enfermedades procedentes de África. También estamos investigando con el equipo del catedrático José A. Rufián, el uso de los posos de café, que son muy contaminantes, porque tienen sustancias tóxicas, y la gente no lo sabe y se los echa a las macetas. Los estamos transformando en portadores de metales para usarlos como abonos que ayuden a biofortificar los cultivos, para fabricar alimentos funcionales.

Son muchas líneas de investigación.

Somos un equipo grande que incluye gente muy valiosa y las llevamos todas en simultáneo, y hay más, como la demostración de que los restos de Cristóbal Colón que existen en Sevilla proceden, efectivamente, de los restos que se exhumaron en Santo Domingo a final del siglo XVIII. Colaboramos con el catedrático forense de la universidad de Granada José Antonio Lorente, que ha sido consultor del FBI, y tenemos contactos con la universidad de Oxford y otros centros británicos y europeos. Ahora estamos preparando un informe para una revista de primer nivel que va a ser un estudio de referencia sobre cómo tratar restos minerales acompañantes de cadáveres de personajes históricos.

¿Colaboran mucho con otras instituciones?

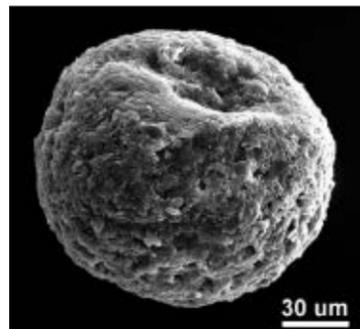
Soy muy partidario de los trabajos multidisciplinares, y en la mayoría de nuestras líneas hemos trabajado con otros departamentos de nuestra facultad, y de otras facultades y universidades. Gracias a eso, hemos tenido muchísimos logros científicos y tenemos más de cien publicaciones en revistas internacionales del primer cuartil. Una de ellas incluso ofrece uno de nuestros artículos como muestra a seguir para quienes van a publicar.

¿Tienen cantera detrás?

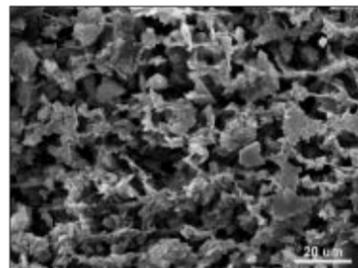
La docencia es muy importante para nosotros como primera función de la universidad, porque damos a los alumnos una base científica muy necesaria para su proyección futura. Nuestras asignaturas son muy demandadas por los alumnos.



Grano de cuarzo con rasgos de alteración superficial, procedente de los horizontes profundos de un suelo de 7000 años de edad. Depresión del Guadalquivir. Córdoba (Fotografía con microscopio electrónico de barrido. Realizada en el de Centro de Instrumentación Científica. Universidad de Granada).



Iberulito. Partícula aérea de procedencia africana descubierta y nombrada por primera vez como tal por el Grupo de Geofarmacia. Recogida en la ciudad de Granada en el verano de 2010. (Fotografía con microscopio electrónico de barrido. Realizada en el de Centro de Instrumentación Científica. Universidad de Granada).



Peloide. Barro medicinal de uso balneario. Arquitectura a nivel micrométrico de las partículas de arcilla. La singular disposición de las laminillas facilita las propiedades terapéuticas de uso. (Fotografía con microscopio electrónico de barrido realizada con una técnica especial desarrollada por el Grupo de Geofarmacia. Realizada en el de Centro de Instrumentación Científica. Universidad de Granada).

Empresas & Finanzas



Consejo de administración de Sacyr, en la junta general de accionistas de 2017. NACHO MARTIN

Los puntos de la discordia en la junta más tensa de Sacyr

Análisis

Javier Mesones
y Rubén Esteller

Empresas

Sacyr celebra esta semana una tensa junta general de accionistas en la que José Moreno Carretero escenificará su disconformidad con la política de gobierno corporativo del grupo. El empresario malagueño, que ostenta de forma directa el 4,55 por ciento de la constructora y el 16,1 por ciento sumando instrumentos derivados, se negó a firmar los informes de Gobierno Corporativo y de Remuneraciones de 2017. El consejo de Sacyr ha aprobado un reparto de sillas y una serie de modificaciones de los estatutos que lejos de convencerle, le han alejado aún más de la dirección de la compañía. Tanto que el pasado viernes comunicó que ha presentado una demanda de impugnación contra Sacyr por uno de esos cambios, el relativo a la limitación para que los consejeros puedan operar a través de derivados. Antes, el dueño de Altec ya había planteado una serie de medidas adicionales que el máximo órgano de la constructora rechazó en pleno (13 votos contra uno, el suyo).

Pese a esta respuesta y aún a sabiendas de que sus opciones de sacar alguna de ellas adelante son ínfimas –el resto de consejeros acaparan casi el 40 por ciento del capital y el *quorum* de las últimas juntas apenas llega al 60 por ciento–, Moreno Carretero las ha añadido al orden del día de la junta, que se celebrará el jueves, con el objetivo de que al menos “se debatan de forma transparente”, según han explicado los asesores legales del empresario. Ha pedido tomar la palabra para

La estructura de Sacyr

ACCIONISTA	PUESTOS FUTUROS EN EL CONSEJO	PARTICIPACIÓN (%)
Disa (Demetrio Carceller) y Satocán	3	18,10
Beta Asociados* (José Moreno Carretero)	1	16,17
Prilou y Prilomi (José Manuel Loureda)	1	7,82
Grupo Fuertes (Tomás Fuertes)	1	6,27
Cymofag** (Manuel Manrique)	0	1,55
Dimesional	0	3,00
Lopesan (Eustasio López)	0	2,44

(*) Del 16,17%, el grueso está en derivados con Citibank y el consejo sólo reconoce cerca del 4,56%.

(**) Manuel Manrique ocupa un asiento como presidente ejecutivo y consejero delegado.

Nota: De los 14 miembros, uno es consejero externo y se prevé pasar de tres a seis independientes.

Fuente: CMNV y elaboración propia.

elEconomista

explicar cada una de ellas, aunque presumiblemente se le remitirá al turno de intervenciones de los accionistas para hacerlo.

El consejo de Sacyr aprobó una reordenación por la que Demetrio Carceller, José Manuel Loureda y Manuel Manrique pierden un asiento en favor de tres independientes. Moreno Carretero se mantiene con una silla. No ha pedido más representantes en la junta, pero considera que el reparto sigue sin ser equilibrado, por cuanto estima que su participación, que le permitirá votar por el 12,566 por ciento en la junta, es merecedor de más puestos. El origen del enfrentamiento se explica precisamente porque el consejo no le reconece sus acciones mediante derivados como propias, que en total representan el 11,6 por ciento del capital.

Los derechos de esta participación corresponden a Citibank, salvo en la junta de accionistas. Moreno Carretero aspiraba a contar con el 14,2 por ciento, pero la entidad americana no ha podido recuperar todas las acciones, que tiene prestadas a otros inversores. El empresario enfrenta el vencimiento de una opción *put* en septiembre por el 1,934 por ciento, mientras que a partir de noviembre y hasta 2021 comienzan a expirar los otros dos contratos con los que suma el 9,671 por ciento. Para tomar todas estas acciones, tendrá que desembolsar alrededor de 180 millones.

En medio de la polémica, Carceller anunció su intención de comprar hasta el 5,5 por ciento a través de derivados. Ya ha adquirido el 3,68 por ciento. Los productos que ha utilizado, sin embargo, son diferentes, puesto que sí

le otorgan los derechos de voto durante todo el año. Es previsible que el propietario de la cervecera Damm ejerza en los próximos meses la opción de compra de estas acciones, de manera que podría llegar a alcanzar el 20 por ciento de Sacyr –incluyendo la participación de su aliado Satocán–. El consejo de la constructora sí autorizó a Carceller a recurrir a estos instrumentos. Un paso que ha impuesto recientemente y por el que Moreno Carretero ha llevado al grupo a los tribunales.

Desde los asesores de Moreno Carretero cuestionan que haya “derivados buenos y derivados malos”. Más aún, recuerdan que la propia Sacyr también tiene derivados en Repsol, de la que es el segundo accionista con el 8 por ciento. En este caso, el entorno de la compañía indica que también les permite mantener la titularidad y que en ningún caso limitan la cotización de Repsol, puesto que la fórmula establecida es una cobertura en el supuesto de que los títulos de la petrolera bajen de un determinado umbral.

Entre las propuestas más polémicas de Moreno Carretero figura el relativo a que a partir de los 65 años los cargos de consejero delegado y presidente deberían asignarse a dos personas distintas. El primer ejecutivo, Manuel Manrique, alcanza esa edad el próximo año. Muy al contrario, el consejo ha propuesto que se elimine el límite de 65 años para poder ser presidente que establecían hasta

Moreno ha extremado su desafío al llevar a los tribunales a la constructora

ahora los estatutos.

También pide, en virtud de la sentencia del Tribunal Supremo de 26 de febrero de 2018, que Sacyr fije el tope máximo anual de remuneraciones de los consejeros, tanto ejecutivos como no ejecutivos. Aunque esta sentencia no se refiere a las sociedades cotizadas, Moreno Carretero “no ve ninguna ventaja en no adaptarse” a la interpretación que ha sentado el Alto Tribunal de la ley. El consejo de la constructora estima que ya cumple con la legislación vigente que afecta las sociedades cotizadas. Empresas como OHL lo han incluido en el orden del día de la próxima junta.

Además, Beta Asociados demanda que las remuneraciones que perciben de las participadas de Sacyr consejeros o trabajadores de la compañía se incluyan en el detalle de las remuneraciones globales del consejo. Se refiere expresamente al cobro de cerca de 500.000 euros por Manrique y Loureda como representantes de la empresa en Repsol. El órgano de gobierno de la constructora estima que cuando se trata de una empresa participada no integrada en la que además el representante del cargo es una persona física, corresponde a la sociedad participada informar sobre las retribuciones de sus consejeros. Moreno Carretero denuncia “ocultación o tergiversación de información a los accionistas”.

Un tercer punto de discordia es el referido a que se reconozca que el consejero ejecutivo no tiene cláusulas de reembolso, cuestión que Sacyr considera innecesaria porque de acuerdo con la legislación vigente siempre pueden ser reclamadas. Asimismo, reclama que se conozcan las relaciones contractuales entre consejeros y que las personas jurídicas miembros del consejo estén al corriente de sus obligaciones legales y fiscales.



MASTER IN INTERNATIONAL FINANCE ^{1,2y3}

MASTER EN BOLSA Y MERCADOS FINANCIEROS ¹

MASTER EN GESTIÓN DE CARTERAS ¹

MASTER EN CORPORATE FINANCE ¹

MASTER EN AUDITORÍA FINANCIERA ¹

MASTER OFICIAL DE ACCESO A LA ABOGACÍA ⁴

MBA CON ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS ³

MASTER EN MERCADOS FINANCIEROS Y GESTIÓN DE ACTIVOS (ON-LINE)

GLOBAL MBA CON ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS

MASTER EN BANCA Y FINANZAS (ON-LINE)

CURSOS DE VERANO (JULIO)

1. Con estancia académica en la London School of Economics (Londres, UK)



2. Con estancia académica en Wharton School (Filadelfia, USA)



3. Con estancia académica en la Chinese University of Hong Kong (Hong Kong, China)



4. Con estancia académica Fordham University (Nueva York, USA)



FORDHAM UNIVERSITY
THE SCHOOL OF LAW

Empresas & Finanzas

Grifols busca ahora curar el ébola: ya tiene la sangre de 500 supervivientes

La compañía recoge en Liberia donaciones de afectados para crear un fármaco

Alberto Vigario MADRID.

Los dueños de la farmacéutica catalana Grifols son conocidos como los *vampiros de Sarríá*, en alusión a su origen y al elemento que les ha hecho levantar una multinacional con ingresos de 4.300 millones: la sangre humana. Por eso, cuando en 2014 estalló la epidemia de ébola en África, por la transmisión de sangre infectada del virus, los Grifols sabían que tarde o temprano el laboratorio familiar tendría algo que decir. Cuatro años más tarde -y después de numerosas trabas tanto de la Organización Mundial de la Salud como de la ONU a su proyecto- el laboratorio catalán ya tiene en marcha su idea: recoger sangre de supervivientes del ébola para crear un fármaco que contenga las resistencias a la enfermedad.

Para ello, el laboratorio se ha instalado ya en Monrovia, la capital de Liberia -uno de los países que estuvieron más afectados- y ha construido una clínica donde recoge las donaciones de sangre de las personas que han superado la enfermedad. De momento ya cuenta con la sangre de 500 supervivientes, según las cifras ofrecidas por la Fundación Probitas, la institución de Grifols encargada del proyecto. Además, varios centenares de personas han sido ya consideradas aptas para la donación y hasta 140 donantes de sangre que han superado el ébola se han fidelizado al proyecto y acuden para donar sangre cada dos o tres semanas. El centro tiene capacidad para gestionar 84 donaciones a la semana, cifra equivalente a 42 litros de plasma. "No es fácil obtener ese plasma en Liberia porque los donantes tienen otras enfermedades como sida o hepatitis y hemos tenido que hacer una labor previa importante" aseguró recientemente Víctor Grifols Roura, el presiden-



Planta de Grifols en EEUU. EE

te histórico de la compañía, ahora en la presidencia no ejecutiva. "Ahora ya tenemos plasma válido suficiente que enviaremos a EEUU para lo cual ya tenemos permiso y en unos meses se podrá llevar este

plasma antiébola de vuelta a Liberia". Y es que efectivamente Grifols ha construido también un centro especial en su fábrica de Carolina de Norte (EEUU) donde separará el plasma del resto de componen-

tes de la sangre y de esta manera poder producir el producto deseado: inmunoglobina antiébola.

Una inversión altruista

El laboratorio catalán asegura que hay evidencias científicas -de momento probadas en monos- que consideran viable el uso del plasma de convalecientes al ébola, ya que este contiene anticuerpos que realizan una función de terapia inmunológica para los pacientes, aún afectados. De momento, Grifols tiene previsto dedicar 10 millones a este proyecto al que no espera sacar ningún beneficio, ya que la compañía se ha comprometido a que tanto la clínica en Monrovia como el plasma antiébola serán donados al Gobierno de Liberia.

La amenaza del virus vuelve a África, que espera la eficacia de una vacuna

El fantasma del ébola sigue atemorizando al continente africano tras un brote declarado hace unas semanas al noroeste de la República Democrática del Congo (RDC), que causó 17 muertos y 31 casos positivos de la enfermedad. En este país, la organización Médicos Sin Fronteras (MSF) ya ha comenzado a vacunar a los trabajadores de primera línea contra el ébola. La vacuna aplicada es experimental y aún está en fase de investigación, pero forma parte de la estrategia contra la enfermedad adoptada por la OMS.

Almirall saca rédito a su alianza con la británica AstraZeneca

La compañía cobrará un pago extra por el avance de un fármaco

A. V. MADRID.

La farmacéutica Almirall cobrará un pago extra próximamente gracias al acuerdo que firmó en 2014 con la farmacéutica británica AstraZeneca por las ventas de un fármaco para la Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica (EPOC). En concreto, el laboratorio ha solicitado ahora el registro de comercialización del medicamento -denominado Duaklir- en EEUU que podrá venderse en los próximos meses.

En julio de 2014, la farmacéutica española anunció un acuerdo con la británica AstraZeneca para transferirle los derechos de

650

MILLONES DE EUROS

Fue la cantidad inicial que recibió el laboratorio español de la farmacéutica británica.

su negocio respiratorio por un importe que podía alcanzar los 2.095 millones de dólares (unos 1.562 millones de euros).

El valor inicial de la operación se situó en 875 millones de dólares (unos 652 millones de euros) pagaderos al cierre del acuerdo, pero a este importe había que sumarle pagos futuros que podían llegar a 1.220 millones de dólares (unos 910 millones de euros) vinculados a hitos de desarrollo, lanzamientos de nuevos productos y ventas.

Este acuerdo le permitió a Almirall ingresar en diciembre del año pasado otros 80 millones de dólares por las ventas de su broncodilatador para enfermos de EPOC.

**SUBASTA PÚBLICA
LOCAL EN**

C/ JORGE JUAN 129, DE MADRID

26 DE JUNIO

PROPIEDAD DE:

BANCO DE ESPAÑA
Eurosistema

LUGAR DE CELEBRACIÓN
BANCO DE ESPAÑA
C/ Alcalá 48
28014 - Madrid

ORGANIZA:

SEGIPSA

Sociedad Mercantil Estatal de
Gestión Inmobiliaria de Patrimonio, M.P.S.A.

INFORMACIÓN Y VISITAS
C/ José Abascal 4 - 3ª;
28003 - Madrid
91 568 94 18 / 17
www.segipsa.es
inmobiliaria@segipsa.es

Grupo "Contabilidad y Auditoría" de la Universidad de Cantabria

Innovación, internacionalización y alianzas impulsan sus actividades

Grupo de referencia de la Universidad de Cantabria (UC), forma parte del área estratégica "Banca, Finanzas y Actividad Empresarial" de su Campus de Excelencia Internacional (CEI), uno de los nueve concedidos en la primera convocatoria y que obtuvo la calificación definitiva al obtener la máxima nota en el informe final de evaluación del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte en 2014. Además de su alta especialización, reconocimiento e impacto en su ámbito del conocimiento, su responsable, Francisco Javier Martínez, impulsa proyectos interdisciplinarios emblemáticos en esta área estratégica del CEI por medio de la Fundación UCEIF, constituida por la UC y Banco Santander, a través del SANFI y del CISE.

El Grupo nace en 2002, al formalizar la UC sus Grupos de I+D+i por convocatoria del Vicerrectorado de Investigación y Transferencia del Conocimiento, y está formado por personal docente e investigador (PDI) de la UC consolidado y en formación, contando con investigadores colaboradores de otros grupos de la UC y de otras universidades. El Grupo desarrolla sus actividades específicas desde la Cátedra Pyme de la UC (www.catedrapyme.es).

Las principales actividades del Grupo de Contabilidad y Auditoría de la UC pueden agruparse en tres grandes pilares: a) Contabilidad y Auditoría, b) Análisis Estratégico y Desarrollo de las Pymes, y c) Emprendimiento.

CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

La actividad del Grupo en este campo, coordinada por Javier Montoya, tiene un marcado carácter de colaboración interdisciplinar, interuniversitario e internacional. Cuenta con una importante producción científica en temas relacionados con los Sistemas de Información y Análisis Contable, Contabilidad de Gestión y Presupuestaria y Auditoría, con publicaciones en revistas de impacto internacional como *Small Business Economics*, *Risk Management*, *Managerial Auditing Journal*, *Spanish Journal of Finance and Accounting*, *Spanish Accounting Review* y *Universia Business Review*. Trabaja y desarrolla proyectos en contacto directo con el mundo empresarial, con organismos públicos y privados, y con colectivos profesionales como el Consejo General de Economistas (CGE) y el Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España (ICJCE).

En su proyección internacional, el Grupo ha promovido y liderado Programas para la formación de Doctores en Contabilidad y Auditoría y en Administración y Dirección de Empresas en México, en conve-



nios con la SEP y distintas universidades mexicanas y españolas. El resultado, además de numerosas publicaciones, es la titulación de 33 Doctores por la UC, el reconocimiento del Programa de Doctorado en Contabilidad y Auditoría con el Premio a la Calidad de la AUIP y la organización de la I Reunión Internacional de Investigadores en Contabilidad y Auditoría en Manzanillo (México) en junio de 2016.

Una línea de gran desarrollo e impacto en los últimos años es la de Innovación Docente y Educativa en su área de conocimiento, habiendo recibido diversos premios y reconocimientos.

El Máster en Contabilidad Avanzada que imparte en la UC, ha sido el primero en España en recibir la homologación para la acreditación "Experto Contable RECJ" del CGE-ICJCE.

ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DESARROLLO DE LA PYME

Este ámbito de actividad, coordinado por Francisco M. Somohano, lleva a crear en 2005 la Cátedra Pyme con la finalidad esencial de desarro-

llar programas de investigación y formación sobre Pymes relacionados con su actividad empresarial.

Su misión es analizar, elaborar y suministrar información útil a entidades públicas y privadas, constituyendo un instrumento básico de investigación generador de conocimiento y riqueza hacia el entorno socioeconómico, para lo que cuenta desde los inicios con el patrocinio de Banco Santander. En esta trayectoria el Grupo ha colaborado con entes públicos (Consejería de Economía, Hacienda y Empleo del Gobierno de Cantabria), profesionales (CGE y AECA) o empresariales (CE-OE-CEPYME).

La Cátedra formó un Grupo de Investigación Interuniversitario en Pymes con las Universidades de Murcia y Politécnica de Cartagena, germen de la Fundación para el Análisis Estratégico y Desarrollo de la Pyme (FAEDPYME) de la que la UC es patrono constituyente, Francisco Javier Martínez es Patrono nato y Francisco M. Somohano uno de sus directores generales. En su marco se elaboran el Barómetro de la Pyme Española y el de Cantabria,

análisis que se complementan con estudios de mayor utilidad para las Pymes: análisis sectoriales con especial atención a la innovación. La información económico-financiera obtenida de bases de datos se complementa con información sobre innovación empresarial. Todo ello permite ofrecer a las Pymes servicios de benchmarking, posicionando a cada empresa frente a cualquiera de sus competidores, estudiando puntos fuertes y débiles y analizando estrategias al respecto.

En el marco de FAEDPYME se creó la Red Iberoamericana de Investigadores en Pymes, compartiendo distintos proyectos con 88 universidades de 21 países iberoamericanos: elaboración de Informes sobre Pymes en algunos países y a nivel Iberoamérica, seminarios y talleres de investigación, edición de una Revista Internacional, organización de Congresos iberoamericanos, acuerdos con diversas organizaciones como el convenio con la OCDE para ser evaluadores independientes en el índice de políticas públicas para Mipymes en América Latina y el Caribe, con la SEGIB para colabo-

rar en el Foro Mipymes y ser reconocida como Red Iberoamericana, o la creación del Observatorio Iberoamericano de la Mipyme.

EMPREDIMIENTO

En 2008 el Grupo se unió al Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), un consorcio internacional que mide y estudia el fenómeno emprendedor y que está considerado como el mayor referente en este campo, en el que todos sus miembros utilizan una metodología común que les permite la comparabilidad del fenómeno a nivel regional, nacional e internacional.

Este ámbito de investigación se ha incorporado con fuerza a las actividades del Grupo, logrando que la coordinadora del mismo, Ana Fernández, sea, además de responsable del proyecto en Cantabria, la directora ejecutiva del equipo GEM España, formado por más de 150 investigadores de 20 universidades de todo el territorio nacional, organizados en 19 equipos regionales más el nacional. En noviembre de 2013 se constituyó formalmente como la Asociación sin ánimo de lucro Red GEM España. Entre sus actividades destaca la elaboración anual del Informe GEM, como el último presentado en Madrid el pasado 12 de abril, que cuenta con el auspicio del CISE.

La vocación del Grupo de colaboración internacional para formar investigadores se concreta en la organización en 2011 del Programa de Doctorado en Negocios y Gestión de la Actividad Empresarial con aplicación a Pymes, Emprendimiento y Empresa Familiar, que se impartió en base al Convenio firmado entre la UC y el Tecnológico de Monterrey (TEC) y que ha permitido titular a 19 Doctores por la UC entre profesores y directivos del TEC.

Son muchas las publicaciones del Grupo, en todos los ámbitos, pero resaltaríamos en éste la promovida, coeditada y presentada el 11 de octubre de 2017 en La Habana (Cuba): "El emprendimiento: una aproximación internacional al desarrollo económico", con 19 trabajos de 45 autores de 6 países (Colombia, Cuba, Ecuador, España, México y Uruguay).

Destacar finalmente la organización de sendas reuniones internacionales que están a punto de celebrarse: el VI International Workshop Entrepreneurship, Culture, Finance and Economic Development, con el lema "Inspiring a better world through social entrepreneurship", el 14 y 15 de junio en Santander; y la Reunión Internacional de Investigadores en Emprendimiento y Empresa Familiar, del 10 al 12 de octubre en Querétaro (México).

Empresas & Finanzas

A LA CAZA DE HP

Lenovo prevé crecer este año el 20% para liderar el mercado español de PC

Se compromete a impulsar sus móviles Motorola entre sus grandes cuentas

Antonio Lorenzo LA VALETA (MALTA).

Lenovo España se ha propuesto alcanzar el liderazgo en la venta de ordenadores este mismo año. Así lo ha anunciado Alberto Ruano, director general de Lenovo Iberia, quien el pasado jueves por la noche puso los deberes a su organización ante el nuevo año fiscal que ahora comienza. El objetivo del fabricante consiste en crecer el 20 por ciento en casi todas las líneas de negocio. Así, la filial española espera elevar las ventas en el referido porcentaje tanto en la gran cuenta como en el canal de distribución, con una mayor presencia de empresas medianas entre sus clientes. En el área de consumo, el gigante tecnológico chino prevé mejorar sus cifras en el entorno del 15 por ciento durante curso 2018-19, mientras que en tabletas pretende arañar cuota a sus competidores, consciente de que “la canibalización que actualmente sufre este producto por parte de los *smartphones*”, según Ruano.

En un encuentro con clientes, socios y distribuidores celebrado la semana pasada en La Valeta (Malta), el primer ejecutivo de Lenovo Iberia desveló el empeño de su compañía por convertirse en el mayor vendedor de ordenadores de España en el mercado de consumo, liderazgo que actualmente ocupa HP. “Nos hemos comprometido y no hay marcha atrás”, indicó. Al mismo tiempo, el directivo demandó el primer puesto del ranking español en venta de PC en el ámbito de las Educación, Grandes Cuentas y Administración Pública. También aboga por incrementar el reconocimiento de marca y consolidarse como referente en alta computación en el mercado de *data center*.

Respecto a Motorola, Ruano sitúa la marca de *smartphones* entre las



Logotipo de Lenovo en una de las instalaciones de la compañía. REUTERS

La filial española confía en elevar sus ventas entre las empresas de menos de mil empleados

prioridades estratégicas para el nuevo curso. “Debemos ayudar en la introducción de Motorola en nuestro negocio, para que tengan más presencia en las grandes cuentas”.

Sobre resultados del último año, recién concluido, Lenovo ha crecido 11 por ciento respecto al ejerci-

cio anterior, con más de 10.600 millones de dólares (9.100 millones de euros) de facturación.

En la región EMEA, el fabricante facturado el 18 por ciento más en su último curso para convertirse en el mayor vendedor de PC, con más de 14 millones de ordenadores, así como los segundos del ranking europeo en tabletas Windows y Android. En el mercado de Iberia, que incluye Portugal, Lenovo ha incrementado sus ventas de PC el 40 por ciento mientras que en la división de servidores se ha disparado el 74 por ciento. Pese a lo anterior, Ruano recalzó ante sus clientes y distribui-

dores que Lenovo “no vive de la cuota de mercado, ni de vender más o menos PC o servidores, sino de ser una empresa sostenible y creíble”.

Asimismo, con el objetivo de impulsar el negocio entre las medianas y pequeñas empresas, Lenovo Iberia ha creado un departamento específico para dirigirse a compañías con menos de mil empleados con servicios verticales idénticos a los de las grandes cuentas.

@ Más información en www.economista.es

El Internet de las Cosas ‘moverá’ casi un billón de euros en 2025

La GSMA espera más de 25.000 millones de objetos conectados

Agencias MADRID.

Un treintena de empresas emergentes participan desde el pasado viernes hasta el próximo próximo 5 de junio en la IV edición del primer programa de desaceleración de *startup* del mundo, *Menorca Millennials*. Los emprendedores detrás de cada una de ellas –procedentes de 14 países– estarán en contacto con mentores e inversores durante doce días y se unirán a una comunidad global de la que ya forman parte 90 compañías.

Las *startups* seleccionadas, –entre las que se encuentran Dot-Gis, Omnio, Lighthi y Sharewood, están alineadas con los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas, que

400
PROYECTOS

Fue la participación en ‘Menorca Millennials’ antes del proceso final de selección.

fomentan una educación de calidad, la reducción de las desigualdades, la protección del medio ambiente, la salud de las personas o el consumo responsable.

“En el proceso de selección hemos primado principalmente el potencial del modelo negocio, la disrupción e innovación que aportan al mercado y la calidad del equipo de dirección”, indican los responsables, entre cuyos mentores se encuentra Martin Varsavsky, creador de Jazztel y Ya.com, y Jason Womack, autor del libro *Get Momentum: cómo empezar cuando estás atascado*.

Agenda Digital se vuelca con las tecnologías estratégicas

Destinará 100 millones a ‘Big Data’, ‘blockchain’ e Inteligencia Artificial

Agencias MADRID.

El Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital invertirá un total de 100 millones de euros en los próximos tres años en el fomento de tecnologías digitales habilitadoras

como la Inteligencia Artificial (IA), el Big Data, el blockchain o las tecnologías del lenguaje, entre otras. Durante su intervención en la Comisión de Presupuestos del Senado, elebrada la semana pasada, el secretario de Estado para la Sociedad de la Información y la Agenda Digital, José María Lassalle, explicó que el Ministerio pondrá en marcha este año, a través de la entidad pública Red.es, el Plan de Tecnologías Digitales Habilitadoras 2018-2020.

El Plan, que se presentará el próximo 6 de junio, tiene como prioridad el impulso de estas tecnologías, que son estratégicas para el desarrollo y la transformación digital de todos los sectores productivos del país, de la economía en general y de la sociedad.

Entre esas tecnologías, el plan incluye el Internet de las Cosas (IoT), el 5G, las tecnologías para el tratamiento de datos masivos, lasupercomputación y la computación

en la nube, el procesamiento del lenguaje natural, el blockchain, la robótica, la Inteligencia Artificial, la realidad virtual y aumentada, los efectos especiales y la simulación, la ciberseguridad, la biometría y la identidad digital, la micro/nanoelectrónica, la programación web y móvil y la impresión 3D.

Por otro lado, Lassalle destacó que España ocupa el puesto número 10 de 28 del Índice de la Economía y la Sociedad Digitales publi-

cado por la CE, lo que supone una mejora de cuatro posiciones respecto a 2017 y de seis posiciones respecto a 2014, cuando se elaboró el informe por primera vez.

Lassalle aseguró que se trata de un avance “moderadamente positivo”, que demuestra que España está “en términos generales avanzando y progresando en un escalado abiertamente plasmable con números y datos más que significativos”.

Casi 30 años acompañando a las personas que están en el corazón de la ciencia

Por **Carmen González Madrid**, Presidenta Ejecutiva de la Fundación Merck Salud

Carmen González Madrid, presidenta ejecutiva de la Fundación Merck Salud, repasa la trayectoria de la fundación a lo largo de sus casi tres décadas de historia, y profundiza en el apoyo de Merck Salud a investigaciones en oncología, esclerosis múltiple y enfermedades raras, entre otras.

«La ciencia no solo es una disciplina de la razón, sino también del romance y de la pasión». Así describía Stephen Hawking la vocación que dio sentido a su vida: la de investigar para comprender mejor el mundo que nos rodea.

En la Fundación Merck Salud sabemos que, como Hawking, son muchas las personas que trabajan día a día para dar respuesta a preguntas que pueden cambiar la evolución de una enfermedad.

En un área tan sensible como la salud, los investigadores trabajan con entusiasmo para alcanzar los objetivos de cada proyecto, ilusionados por la idea de poder mejorar la vida de otras personas a las que ni siquiera ponen cara. Dedicamos años a arrojar luz frente al cáncer, patologías discapacitantes como la esclerosis múltiple (EM) o enfermedades raras difíciles incluso de diagnosticar. Ellos son las verdaderas “personas en el corazón de la ciencia” y, a su vez, sitúan en el corazón de sus actuaciones a otras personas: los pacientes que podrán beneficiarse de los resultados de sus trabajos. Por ello, han merecido y merecen el reconocimiento de todos.

En la Fundación Merck Salud somos conscientes del talento de los investigadores de nuestro país y también de la necesidad de impulsar la I+D nacional. Desde el nacimiento de la fundación, asumimos el compromiso de fomentar el conocimiento para garantizar una mayor calidad de vida a una población cada vez más longeva. En este sentido, resulta crítico avanzar en la comprensión de factores predictivos y marcadores que arrojen luz sobre determinadas patologías.

AYUDAS MERCK DE INVESTIGACIÓN, ALIADAS DE NUESTRA SALUD

A lo largo de sus 27 años de historia, la fundación ha apoyado el trabajo



desarrollado en los laboratorios a través de iniciativas como la concesión de las Ayudas Merck de Investigación, que ya han financiado 133 proyectos de investigación inéditos desarrollados en 69 centros españoles.

Las Ayudas Merck de Investigación se han focalizado en distintas áreas como Oncología, Enfermedades Raras, Esclerosis Múltiple, Fertilidad o Alergia, entre otras. Además, conscientes de la importancia del papel que nuestro propio sistema inmunológico puede jugar en la lucha contra el cáncer, a partir de este año se ha incorporado una nueva ayuda en el área de Inmuno-oncología con la esperanza de que estas terapias mejoren el pronóstico y la calidad de vida de las personas que tienen que convivir con enfermedades como el cáncer de pulmón o carcinomas gástricos, por ejemplo.

El cáncer es una de las patologías con más incidencia en la población y motivo de gran preocupación social. Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS), el cáncer fue el responsable de alrededor de 8,8 millones de defunciones en los últimos años y en las siguientes dos décadas,

el número de nuevos diagnósticos oncológicos aumentará a 22 millones.

Los proyectos premiados por la Fundación Merck Salud van encaminados a la profundización en la llamada Medicina Personalizada o de Precisión, que se orienta al estudio de las características concretas de un determinado paciente para hallar el tratamiento más adecuado a su perfil. La Medicina de Precisión aporta luz, no solo para el tratamiento, sino también para la prevención, diagnóstico y seguimiento... y, en definitiva, luz en la vida de millones de personas de todo el mundo.

EN LA BÚSQUEDA DE BIOMARCADORES PARA TRATAR LA EM

Otra línea de trabajo de la fundación tiene que ver con la EM. Se trata de una enfermedad crónica que produce daños irreparables sobre el sistema nervioso y que marca la vida de las personas que viven con ella (solo en España ya son alrededor de 50.000 personas y esta enfermedad se ha convertido en la segunda causa de discapacidad en adultos jóvenes, solo por detrás de los accidentes tráfico).

El progreso de un país depende en gran medida del impulso que se proporcione al talento científico. Es importante destinar recursos para que los investigadores puedan desarrollar sus trabajos

La Medicina de Precisión aporta luz, no solo para el tratamiento, sino también para la prevención, diagnóstico y seguimiento

procedimientos quirúrgicos, de manera que puedan implementarse las medidas necesarias para trabajar en las posibles áreas de mejora del sistema.

Invertir y dedicar recursos a la investigación científica es, por todo esto, uno de nuestros principales pilares. El progreso de un país depende en gran medida del impulso que se proporcione al talento científico. Severo Ochoa afirmaba que “en principio, la investigación necesita más cabezas que medios”. Si bien es cierto, ya que sin investigadores no existiría investigación, es importante también destinar recursos para que puedan desarrollar sus trabajos. Desde la Fundación Merck Salud seguiremos haciéndolo con el optimismo y la motivación de estar contribuyendo a la creación de una sociedad más sana y, en definitiva, de un futuro mejor.



www.fundacionmercksalud.com
Twitter: @fundmercksalud

Empresas & Finanzas



El grupo guipuzcoano CAF acumulaba una cartera de pedidos de casi 6.000 millones de euros en el primer trimestre del presente ejercicio, cuatro veces más que su cifra de ventas de 2017. ELECONOMISTA

CAF invierte para ser proveedor de sistemas integrales de transporte

Destinará 80 millones cada año para avanzar hacia nuevos modelos de negocio

Maite Martínez BILBAO.

CAF, grupo guipuzcoano con sede en Beasain que diseña, fabrica, mantiene y suministra equipos para sistemas ferroviarios, es una empresa global, con presencia en 37 países. Cerró el ejercicio 2017 con una cartera de 6.285 millones de euros, de los que el 87 por ciento correspondía a pedidos internacionales. En el primer trimestre de 2018, esa cartera sumaba ya 5.966 millones, cuatro veces más que la cifra de ventas de 2017, que ascendió a 1.500 millones.

Pero a pesar de estos apabullantes datos, CAF es una compañía pequeña si se compara con sus principales competidores, ya que frente a su citado negocio, firmas como Siemens o Bombardier venden 8.000 millones de euros, y tras la fusión Siemens-Alstom la suma asciende a 15.000 millones.

Diferenciación

Y ante esta realidad el consejo de CAF, que preside Andrés Arizkorreta, tiene claro que hay que diferenciarse y ya ha definido el camino a seguir. “Hay que cambiar el modelo de negocio, vender trenes ya no va a ser suficiente”, señalaba recientemente en una jornada el presidente del grupo. De hecho, la empresa avanza hacia la venta de sistemas integrales de transporte llave en mano, que incluyen la cons-



Andrés Arizkorreta, presidente de CAF. DANIEL G. MATA

trucción, el montaje de la infraestructura, el mantenimiento, etc.

Así, la estrategia del fabricante ferroviario vasco se centrará en la búsqueda de nuevos mercados y modelos de negocio en los que “más allá del tren, se suministre sistemas completos, que incluyan lo que el mercado vaya demandando”. Para Andrés Arizkorreta, un sistema completo de transporte implica “montar la infraestructura, la electrifica-

ción, la señalización, el ‘ticketing’, financiar el sistema y, si es necesario, operarlo”.

En su discurso con motivo de la Junta General de Accionistas de CAF, celebrada el pasado sábado, Arizkorreta señaló que hay que “priorizar planes comerciales de material rodante por países y segmentos, desarrollar productos y plataformas, crecer en el negocio de mantenimiento de vehículos, así

como en nuevos servicios, también digitales”.

El presidente de CAF también llamó a profundizar en soluciones de señalización ferroviaria, crecer en la oferta de componentes mecánicos y eléctricos, equipos de acumulación de energía, sistemas de control y gestión e ingeniería de integración de sistemas, etc. “porque todas ellas, además de reforzar el negocio principal, se convierten en motores de crecimiento adicionales al mismo”.

Dentro de esa estrategia, Arizkorreta destacó la importancia de la

CAF aprovechará las oportunidades que se presenten, siempre que aporten rentabilidad

digitalización como una “palanca de mejora y de desarrollo” para CAF. “Los trenes van a ser digitales y automáticos, sin conductor y los propios procesos, incluso internos, van a ser también digitales. Hay que dar pasos y son muchos los pasos que hay que dar, y todo ello basado en una apuesta seria por la tecnología”, añadió.

En este sentido, CAF invertirá cada año 40 millones en I+D y otros

40 millones, en activos fijos. “Somos más pequeños y por eso algunas cosas las tenemos que hacer mejor”, explicó Arizkorreta.

Dentro del Plan de Tecnología de la compañía, se trabajaron 134 proyectos durante 2017. Destacaron los avances en digitalización, tanto en proyectos relacionados con la obtención y tratamiento de datos conseguidos en servicio, para su utilización en mejoras de producto y mantenimiento (tren digital), como incorporando nuevas tecnologías de la industria 4.0, que contribuyen a incrementar la eficiencia en costes y la excelencia operativa.

CAF ha completado el Plan de Tecnología para el periodo 2018-2019, que va a poner en marcha un total de 47 nuevos proyectos y dará continuación a otros 67, con un presupuesto de 40 millones para 2018.

Oportunidades rentables

El presidente de CAF, Andrés Arizkorreta, terminó su intervención en la Junta de Accionistas afirmando que “aprovecharemos las oportunidades que, siendo contributivas, se nos presenten en el itinerario”. Con esta palabras ratificó las pronunciadas semanas antes, cuando afirmó que la compañía no descarta buscar alianzas, ya sean fusiones o compras, pero que además de tamaño tendrán que aportar rentabilidad.

El fabricante ferroviario vasco cuenta con un accionariado que le aporta “sustento suficiente para tomar decisiones que impliquen no perder el control de la compañía”, aseguró Arizkorreta. El capital está repartido en Cartera social, constituida por empleados, con el 25 por ciento; Kutxabank, más del 10 por ciento; Fundación Kutxa, un 2 por ciento y Gobierno vasco, a través de Socade capital riesgo, ostenta un 1,24 por ciento.

Fundación General de la Universidad de Valladolid

El gerente de la Funge destaca la importancia de "captar fondos para fomentar la investigación y la transferencia o favorecer la "empleabilidad de los titulados"

Fronte al Palacio de Santa Cruz, sede del Rectorado de la Universidad de Valladolid (UVa), tiene su domicilio social la Fundación General (Funge), que forma parte de REDFUE (red de fundaciones universidad-empresa) cuyo fin es favorecer las relaciones entre la Universidad y la empresa.

Carlos Cabezas, gerente de la Funge, recuerda que la UVa constituyó en 1996 esta Fundación para "promocionar y desarrollar actividades que, como administración pública, se verían ralentizadas por la mecánica administrativa. Hablo, entre otras, de captar fondos para fomentar la investigación y la transferencia de conocimiento y tecnología, o favorecer la empleabilidad de los titulados". Se organiza en cinco departamentos: Innovación, Instituto Universitario de Oftalmobiología Aplicada (IOBA), Empleo y Formación, Centro de Idiomas, e Infraestructuras. La Funge gestiona proyectos con empresas e instituciones, tramita patentes, se constituye en oficina de transferencia de resultados e investigación (OTRI) de la UVa, facilita prácticas nacionales e internacionales, forma en idiomas, orienta sobre el mercado laboral y gestiona diversas infraestructuras. La facilidad administrativa le sirve para agilizar la toma de decisiones, actuando siempre en el respeto de una doble normativa, de carácter público y privado, y pensando en los intereses de la UVa.

Pero la Funge también se ocupa de que los alumnos "consigan la mejor formación posible para incorporarse al mercado laboral", añade Cabezas, por medio de actuaciones que "faciliten y promue-

van la inserción, acceso a prácticas y otros proyectos relacionados con el empleo. Todo ello, sin olvidar la labor de intermediación entre la oferta de trabajo empresarial y la demanda de los recién titulados".

INNOVACIÓN

Este departamento opera como Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) de la UVa, y se organiza en tres áreas de gestión: Proyectos Nacionales de I+D+i, Proyectos europeos y Transferencia de Conocimiento.

Los proyectos nacionales obtienen financiación de contratos art. 83 LOU y de subvenciones y proyectos colaborativos en general. El área colabora con la Junta de Castilla y León en el Plan TCUE (Transferencia de Conocimiento Universidad-Empresa), estrechando relaciones entre la universidad y la empresa. Por su parte, los proyectos europeos se gestionan a través de la Oficina de Proyectos Europeos. En 2017 había más de 400 proyectos abiertos, tanto nacionales como internacionales.

La promoción de la transferencia de conocimiento sirve para apoyar a los grupos de investigación de la UVa y comercializar los resultados. Es destacable la gestión de la propiedad industrial e intelectual a través de la Unidad de Patentes; el Programa Prometeo de protección de resultados y prototipos de alumnos de la UVa; y la presencia en clústeres y plataformas tecnológicas.

Desde el pasado marzo, toda esta actividad se está reorganizando a través de la plataforma UVaInnova para aunar esfuerzos y sinergias con la otra fundación de la UVa, el Parque Científico.



Carlos Cabezas, gerente de la Funge

INSTITUTO DE OFTALMOBIOLOGÍA APLICADA (IOBA)

Una de las estructuras netamente universitarias que gestiona la Funge es el IOBA, el prestigioso Instituto de Oftalmobiología Aplicada, que pronto cumplirá tres décadas y por el que han pasado más de sesenta mil pacientes. Su actividad está formada por tres grandes áreas: Investigación, Formación especializada de postgrado, y Asistencia clínica y quirúrgica.

Además de trabajar en la aplicación de células madre, ha descubierto el producto utilizado para la cirugía del desprendimiento de retina que ha afectado la visión de numerosos pacientes. Este trabajo ha merecido la atención de la Agencia Española del Medicamento, que ha hecho suyas las prevenciones y recomendaciones del Instituto en el uso de determinados productos de uso ocular.

En 2017 se atendieron 8.293 pacientes.

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN Y EMPLEO

Su actividad se divide en tres áreas: Inserción y Gestión de Empleo, Orientación y Formación para el Empleo y el área específica de Formación.

La primera gestiona prácticas en empresas nacionales e internacionales, y lleva a cabo labores de intermediación entre éstas y los recién titulados. En 2017 se gestionaron 1.004 becas: 702 nacionales y 322 internacionales.

El área de Orientación y Formación para el Empleo pretende que el estudiante/titulado alcance y utilice estrategias, habilidades y conocimientos para implementar su desarrollo profesional y personal. En ella se han atendido a 1.699 usuarios.

El área de Formación ofrece tanto formación continua como de

postgrado no oficial (máster y especialista), fundamentalmente profesionalizante. El pasado año contó con 3.221 alumnos.

Desde 2018, el departamento se hace cargo también de los programas Alumni y Magistri para mantener el vínculo entre la Universidad con antiguos alumnos y profesores jubilados.

CENTRO DE IDIOMAS

Está organizado en dos áreas: idiomas extranjeros, y español.

En la primera se imparten con regularidad cursos de inglés, francés, alemán, italiano, portugués, árabe, japonés, chino e hindi. Según demanda también se enseñan otras lenguas como griego, turco o catalán. La preparación y realización de exámenes oficiales de inglés de Cambridge, TOEFL, TOEIC y ACLES completan la misión de un centro por el que en el último año pasaron más de 3.200 estudiantes.

Por el área de Cursos de Español pasan anualmente más de 1.000 estudiantes de hasta veinte nacionalidades para perfeccionar el castellano; Estados Unidos, China, Japón, Taiwán e Italia destacan por su volumen de alumnos. Dicho área y la Funge se configuran para la UVa en instrumento clave para establecer relaciones con nuevos países y universidades mediante la firma de convenios y acuerdos de colaboración.

GESTIÓN DE INFRAESTRUCTURAS

La Funge se encarga también de la gestión de dos residencias estudiantiles (Apartamentos Cardenal Mendoza y Residencia Universitaria Duques de Soria) y del Palacio de Congresos Conde Ansúrez, sede de múltiples eventos.



<http://funge.uva.es>



Empresas & Finanzas

Vuelve la compra de vivienda como inversión con rentabilidades del 20%

La adquisición con posterior reforma y venta es la que ofrece mayores retornos

Alba Brualla MADRID.

El mercado residencial despegó con fuerza hace dos años y desde 2015 el número de compraventas de vivienda crece de forma constante, con incrementos medios anuales del 13 por ciento. La adquisición como inversión está ganando cada vez más peso dentro de la cifra global de compras, según explica Javier Morán, director general de Aproperties en Madrid, que asegura que las altas rentabilidades que ofrece este producto están empujando este tipo de operaciones.

Según el último informe de Fotocasa, la percepción de que la compra de una vivienda es una buena inversión ha crecido respecto al año pasado, pasando del 44 de 2017 al 53 por ciento. Asimismo, los que están de acuerdo en que una casa es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos han pasado de ser el 39 al 47 por ciento.

Las cifras que está ofreciendo el mercado actualmente respaldan estas creencias. Así, el experto apunta a dos modalidades de inversión. Por un lado, la compra con la finalidad de alquilar la vivienda. En este caso la rentabilidad bruta media de la vivienda en alquiler en España se sitúa actualmente en el 5,7 por ciento, según Servihabitat, que apunta que Madrid es la única comunidad que supera esta cifra, con el 5,9 por ciento.

Por otro lado, está la adquisición para reformar el inmueble y acto seguido volverlo a vender. “Este último es el que da las mayores rentabilidades, con un retorno mínimo del 20 por ciento”, explica Morán. De hecho, el directivo asegura que “en zonas de la ciudad que no sean muy *prime* se puede alcanzar hasta el 30 y 40 por ciento. Eso sí, el riesgo en la operación también es mayor,

El alquiler frente a la venta

El perfil del cliente de alquiler se diferencia del comprador fundamentalmente en el tipo de vida o de trabajo que tiene y que motiva su decisión de alquilar, explica Morán. “No se puede encasillar al cliente de alquiler por estudios, clase social, etc. Va más asociado a una mentalidad más flexible o más nómada de no querer estar atado a una casa y a una hipoteca por 20 años”. “Normalmente nuestros clientes compradores están en los 30 y los 70 años, mientras que el cliente de alquiler no pertenece a un rango de edad específico, hemos firmado alquileres con clientes de 18 años y otros con clientes de más de 80. Por tanto sí que podemos describir un perfil de comprador pero el cliente de alquiler puede ser de cualquier edad o condición”, destaca.

ya que en estos barrios más periféricos puede que tardes más tiempo en comercializar la vivienda”.

Actualmente, la demanda de vivienda tiene un perfil principalmente de reposición, seguida de inversión y segunda residencia, según apunta CBRE en su último informe, donde asegura que “la mayoría de los compradores de vivienda disponen de capacidad económica suficiente para adquirir una vivienda adaptada a sus necesidades de espacio o localización. Se trata, además, de una demanda



GETTY

solvente, poco dependiente de la financiación bancaria, ya que en torno al 40 por ciento de las transacciones no requieren de la concesión de un crédito hipotecario para ser materializadas”.

Aproperties se mueve en un rango de mercado medio alto con operaciones desde los 500.000 euros hasta los 20 millones de euros (en operaciones puntuales) en el caso de la compra, y de una media de 3.000 euros en el caso del alquiler.

En el caso de la inversión, Morán apunta que en su compañía tratan tanto con clientes nacionales como internacionales. “En Madrid el inversor foráneo es principalmente latinoamericano. Los más comunes son mejicanos, venezolanos, chilenos, peruanos y colombianos. Mientras que en Barcelona y Valencia, los compradores extranjeros proceden de países como Italia, Francia, Reino Unido, Holanda, China y últimamente Israel”.

El 40% de las transacciones de casas no requiere de la concesión de una hipoteca

“Nuestros clientes buscan dos perfiles de inversión y ambos dos con doble rentabilidad”, detalla Morán. “Existe el perfil inversor más agresivo que a la hora de llevar a cabo una operación no piensa en la funcionalidad o en la comodidad de la casa para vivirla, solo evalúa los números de la operación y si son buenos la lleva a cabo. Ya sea comprar, reformar y vender o comprar, reformar y arrendar en corta o media estancia”. Por otro lado, existe un tipo de inversor “más conservador que estudia las operaciones desde un punto de vista más emocional, pensando en vivir la casa en un futuro o en dejarla a sus hijos”, explica el experto. Este comprador estudia más las operaciones y no busca unos márgenes tan altos como el otro tipo de inversor; si arrienda la casa siempre será en larga estancia primando más la tranquilidad y el perfil del inquilino.

Sima se consolida como el escaparate de obra nueva

Únicamente el 10% de la oferta de la feria es vivienda en ‘stock’

eE MADRID.

La confianza de los potenciales compradores sigue cotizando al alza en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (Sima), que hasta las 15 horas del viernes registraba un

7 por ciento más de visitantes que en la edición del pasado año.

Este importante incremento de asistentes a la feria se suma al aumento de la superficie de exposición, un 12 por ciento más que en 2017, hasta llegar a los 14.500 metros cuadrados y al número de expositores, un 13 por ciento más, superando los 300, de los que el 10 por ciento son internacionales.

“Se trata de un incremento de visitantes en línea con las previsio-

nes que teníamos y un claro indicador de que la recuperación de la demanda de vivienda y la consolidación del mercado residencial son un hecho”, afirma Eloy Bohúa, director general de Sima.

Con más de 15.000 viviendas de obra nueva, la feria se ha posicionado como el mayor escaparate para quienes estén interesados en la compra de una vivienda, ya que muchas de las inmobiliarias aprovechan esta cita para poner en el

mercado nuevos proyectos. De hecho, según los datos de Planner Exhibitions, organizador del SIMA, en esta edición, de la comercialización total que han llevado todas las promotoras, sólo el 10 por ciento corresponde a producto en stock, es decir, la vivienda que se acumuló durante los años del *boom* inmobiliario y que todavía no se ha logrado vender, mientras que en 2017 ese porcentaje se situaba en el 15 por ciento.

Este año, el Sima, que celebraba su veinte aniversario, ha contado además con la presencia consolidada de los grandes fondos de inversión que están detrás de las nuevas promotoras que lideran el sector. Así, entre los *stands* se podían encontrar tanto a supervivientes de la crisis del *ladrillo*, como a *servicers* con activos de la banca y también a los nuevos actores respaldados por fondos como Lone Star, Värde, Ceberus, Castllake o Goldman.

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Prof. Álvaro Ruibal Catedrático de Radiología y Medicina física de la USC. Jefe del Servicio de Medicina Nuclear Hospital Clínico Universitario Santiago de Compostela. Director de GI-2133 Grupo de Imagen Molecular y Física Médica USC

“La imagen molecular en Medicina es uno de los 10 avances que cambiará el mundo”

El Grupo GI-2133, interdisciplinario y con una clara apuesta por la clínica, se constituyó el año 2010 con la finalidad de ofrecer una visión nueva (bioquímico-molecular) en el campo del diagnóstico por imagen. En la actualidad es un Grupo de Referencia Competitiva (máxima categoría) reconocido y financiado por la Xunta de Galicia. Sus aplicaciones médicas se llevan a cabo en el Servicio de Medicina Nuclear del Hospital Clínico Universitario, realizando además docencia pre y postgrado.

¿En qué áreas centra el GI -2133 sus líneas de investigación?

Destacan las siguientes: cáncer de mama (se utiliza un novedoso equipamiento de PET dedicado de mama, único en el sistema público de Salud); enfermedades neurodegenerativas (buscamos biomarcadores de imagen que conduzcan a un diagnóstico precoz y a una mejora en la metodología de cuantificación); radioterapia e instrumentación (encaminada a la implementación de nuevos esquemas de tratamiento y dosimetría con sustancias radiactivas); dosimetría, radioterapia e instrumentación (centra su atención en el desarrollo de instrumentación para dosimetría y control de calidad); imagen experimental (disponemos de equipos microPET/CT y microSPECT para realizar estudios en modelos animales, como paso previo a su utilización en clínica); y clínica (terapias radiactivas específicas)

¿Cuál es el marco de actuación?

Nuestra filosofía se centra en el enfoque fisiopatológico de las enfermedades, con la finalidad de ayudar al médico y al paciente en cuestión. Ello nos lleva a la búsqueda de biomarcadores que permitan conocer una enfermedad antes de que se manifieste clínicamente y tratarla de acuerdo a sus características, tanto al inicio como a lo largo de su evolución.

¿Qué principales aportaciones ha hecho su Grupo de investigación en oncología?

Fundamentalmente trabajamos en la patología mamaria. Gracias al PET específico, hemos establecido patrones moleculares de los tumores, analizado su interés para evidenciar el componente in situ de alto grado en los estudios con resonancia magnética y reducido los falsos positivos de esta última, evidenciado la efectividad de las qui-

mioterapias iniciales, así como el desarrollo de un método de biopsia específico. Mediante estudios de radiomics, hemos logrado distinguir ciertos subtipos de cánceres mamaros, analizando exclusivamente las características de las imágenes.

¿Cuáles han sido las principales aportaciones en otras áreas?

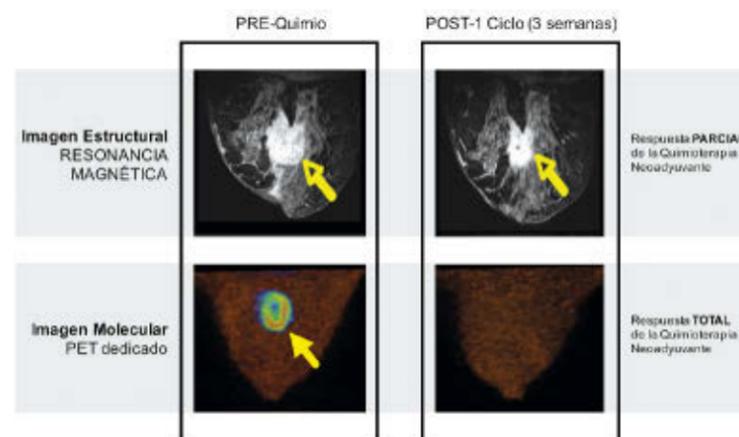
En neurología, el desarrollo de un software para fusión PET-RM en epilepsias refractarias, y estudios de cuantificación; en farmacología, imágenes dinámicas de geles oftálmicos; en radioterapia e instrumentación, el desarrollo de un detector para control de calidad, y dosimetría en tratamientos de braquiterapia; en dosimetría, radioterapia e instrumentación, la planificación de radioterapia basada en PET con radiofármacos de hipoxia y proliferación, y el desarrollo de un dosímetro basado en tecnología de silicio; y en experimental, apoyo a la investigación para grupos de Galicia y de otras partes de nuestra geografía en diferentes áreas.

¿Podría explicar hechos del Grupo relacionados con la transferencia de conocimientos, reconocimientos y producción científica?

Nuestro Grupo ha sido reconocido como el primero en transferencia de tecnología del Instituto de Investigación Sanitaria de Santiago de Compostela en la última evaluación externa realizada. Asimismo, ha creado dos empresas spin-off, Dart Dosimetry y Qubiotech, ambas participadas por el SERGAS y la USC. La producción científica del grupo se resume en más de 20 publicaciones en revistas indexadas JCR por año durante los últimos 5 años, con un 45% de las publicaciones en primer cuartil. El grupo ha conseguido financiación a través de 14 proyectos de I+D tanto del ámbito público como privado, con una parte importante que proviene de



Componentes del Grupo de Investigación. El Prof. A. Ruibal: primero por la derecha



Cuantificación de la respuesta quimioterápica en cáncer de mama en estadios muy tempranos de la enfermedad. La imagen estructural (Resonancia Magnética, línea de arriba) muestra una respuesta PARCIAL al tratamiento; sin embargo la imagen Molecular (PET dedicado, línea de abajo) evidencia una respuesta TOTAL al tratamiento. Los resultados finales por Anatomía Patológica confirmaron esta respuesta TOTAL. La discrepancia se explica porque la imagen Molecular es mucho más exacta en momentos iniciales, cuando más importancia tiene un correcto seguimiento para el cambio o continuación del protocolo de tratamiento.

convocatorias europeas. Se han leído 6 tesis doctorales en los últimos 5 años. Asimismo, ha recibido en los últimos años el Premio de la Real Academia de Medicina de Galicia 2014 y 2015, Premio Bioga a la mejor iniciativa empresarial en Galicia, Premio Grants 4 APPPS de Bayer España 2016, Premio transferencia de tecnología de la Real Academia de Ciencias de Galicia 2016, Premio del Congreso Nacional de Mama 2017 y Premio Internacional Joseph Rotblat 2017.

¿Qué papel cree que tiene la medicina nuclear-imagen molecular en la Medicina del presente y del futuro?

“Debemos avanzar y profundizar en la visión fisiopatológica de las enfermedades”

Esta especialidad médica ha representado un notable avance en el campo de la imagen médica al aportar la visión bioquímico-molecular, que complementa a la morfológica o estructural de la radiología. Por ello, en el momento actual es de gran valor en el diagnóstico precoz de enfermedades, en evidenciar las características de un proce-

so y en saber muy pronto si una terapia es o no efectiva. En el futuro seguirá avanzando y desarrollará nuevos aspectos que permitan estudiar por qué se producen las enfermedades, cómo se evidencian en el momento del diagnóstico y a lo largo de su evolución y cómo podemos ser más efectivos en su tratamiento. La imagen molecular en Medicina es uno de los 10 avances que cambiará el mundo.

¿Cuáles son los nuevos retos a los que tratarán de atender con sus investigaciones?

Tenemos muy claro que nuestra atención prioritaria debe centrarse en las necesidades de la población de referencia. En consecuencia, la oncología diagnóstica y terapéutica, neurología y cardiología van a ocupar un lugar destacado, tanto a nivel pre como clínico. Debemos avanzar y profundizar en la visión fisiopatológica de las enfermedades, apostando por el estudio de nuevos mecanismos biológicos de interés clínico y con un enfoque interdisciplinario. Necesitamos ir incorporando nuevas tecnologías diagnósticas y terapéuticas, así como aquellas ligadas al control de calidad de la radioterapia. Por último, esperamos que la normativa vigente sobre radiofármacos sea menos estricta y nos permita asemejarnos a los países del norte de Europa.

Empresas & Finanzas

Repsol seduce a las autoescuelas para que compren vehículos de GLP

En 2017 su mercado se multiplicó por 11, hasta superar el 80% de los alternativos

Tomás Díaz MADRID.

Repsol está volcándose en que las autoescuelas renueven sus flotas con vehículos de Gas Licuado de Petróleo (GLP), también llamado AutoGas, gracias a un acuerdo con la patronal sectorial. La petrolera siembra, despejando dudas en los futuros conductores sobre este combustible alternativo, mientras que las academias ahorran y evitan restricciones en episodios de contaminación; Gala, una de las más grandes del país, ya sólo adquiere este tipo de vehículos.

La presencia de los automóviles de GLP en las flotas de las autoescuelas es muy modesta, ya que tienen unas 160 unidades en todo el país, según los datos de la consultora MSI. Sin embargo, crece vertiginosamente, sobre todo en las grandes ciudades, superando con creces a los eléctricos y los de Gas Natural Comprimido: su peso se multiplicó por 11 en 2017, alcanzando una cuota del 83 por ciento entre los citados vehículos alternativos. En el primer trimestre de este 2018 ya se han matriculado 38 vehículos, casi la mitad de todos los del año pasado; en Madrid fueron el 40 por ciento de todas las matriculaciones.

La tendencia se aprecia en todo el mercado, donde los vehículos de GLP están disparando sus ventas: sin contar las adaptaciones de motores, hasta abril los conductores habían adquirido 3.962 unidades, casi tantas como en todo 2017.

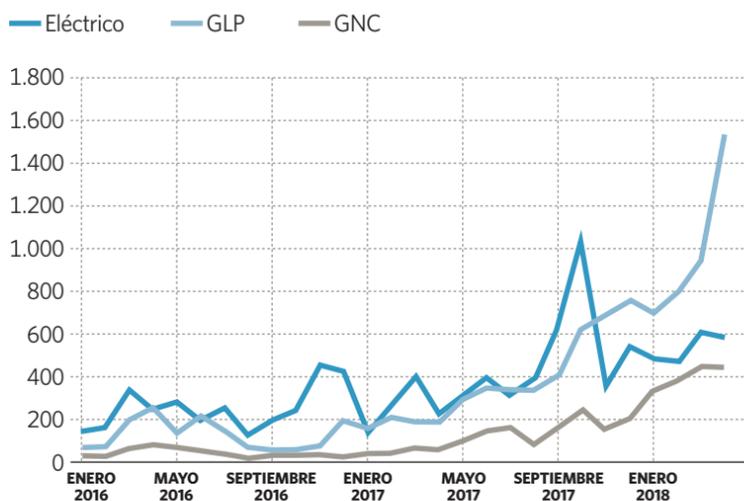
Los automovilistas aprecian que no son mucho más caros que los convencionales, que permiten ahorros del 40 por ciento en relación a la gasolina y del 20 por ciento en relación al gasóleo, que su autonomía supera los 500 kilómetros y que hay unos 600 puntos de venta –400 de Repsol– en todo el país.

Y además, lógicamente, valoran



Coche de autoescuela repostando en una estación de servicio de Repsol. EE

Matriculación de vehículos no convencionales



Fuente: MSI.

elEconomista

que no expulsan mucha contaminación, un elemento que tiene un valor adicional en el caso de las autoescuelas –amén de que el combustible es uno de sus principales costes–, porque necesitan que sus

vehículos sean limpios para evitar que les afecten las restricciones de tráfico en las grandes urbes. La DGT concedió el año pasado la etiqueta ECO a los coches de GLP, con lo que pueden circular libremente en

cualquier situación y tienen ventajas a la hora de estacionar.

500 euros por vehículo

El Gobierno y Repsol, además, ayudan; el primero aprueba subvenciones periódicamente –agotado el Plan Movalt, prepara el Plan Ve– y la segunda tiene un acuerdo con la Confederación Nacional de Autoescuelas (CNAE), cuya vigencia renovó el año pasado hasta 2020.

La petrolera ha llegado a regalar vehículos a las autoescuelas, ahora concede 500 euros en combustible por vehículo y descuentos al repostar, y la iniciativa le funciona: Gala, una de las mayores del país, ya sólo compra estos vehículos –acaba de hacerse con 55 unidades Fiat 500x– y hay muchas otras subiéndose al carro por todo el país. Las ventas de GLP de las gasolineras de Repsol, que revisa este miércoles su plan estratégico, suben a un ritmo del 20 por ciento anual, con alzas del 40 por ciento en Madrid y del 30 por ciento en Barcelona.

Endesa prueba el prepago para combatir la pobreza energética

T. D. MADRID.

Endesa y la Fundación Ecodes van a poner en marcha un proyecto piloto en Calatayud para comprobar si el prepago de electricidad reduce la pobreza energética, al aportar información a los consumidores vulnerables sobre su gasto y su consumo de energía.

El sistema, en el que participarán 20 familias del municipio, les alertará del final del saldo y les avisará si detecta un ritmo de consumo desahogado.

Gestión de ayudas

Otro elemento importante es que el mecanismo de prepago proporcionará una herramienta al Ayun-

tamiento a la hora de distribuir las ayudas para la electricidad de un modo más eficiente. Por eso debe coordinarse con los servicios sociales encargados de identificar y tutelar a los más pobres.

El proyecto, que durará 12 meses, incluye la formación a las familias sobre el uso eficiente de la energía y buenos hábitos de consumo.

El sistema de prepago está muy extendido en otros países, como Reino Unido, y es un sistema recomendado por los estudios y análisis sobre pobreza energética.

Iberdrola también acaba de lanzar un sistema prepago, denominado Energy Wallet, pero no está específicamente orientado a luchar contra la pobreza energética.

El modelo de Iberdrola ofrece un bono de seis meses, un año o dos años, que puede usarse en todas los puntos de consumo que el titular tenga contratados con la eléctrica. Totalmente digital, ofrece energía ciento por ciento renovable.

Análisis



Tomás Díaz

Periodista

De Trump, Putin, el petróleo y la geopolítica de la energía

Dos son los elementos que marcan la geopolítica de la energía en estos momentos: Donald Trump y la tendencia al alza del crudo, según el último número de *Energía y Geoestrategia*, la soberbia publicación anual del Instituto de Estudios Estratégicos y el Comité Español del Consejo Mundial de la Energía de Enerclub.

El primero, el histriónico presidente norteamericano, ha demostrado que quiere cumplir su programa electoral, por muy descerebrado que sea para ojos ortodoxos. Por eso abofetea al resto del mundo al retirar su país del Acuerdo de París –la decisión final se tomará cuando haya terminado su actual mandato–, por eso levanta muros a su alrededor, de momento sólo arancelarios, por eso recupera las sanciones contra Irán, aunque no haya evidencia de que el régimen de los ayatolá incumpla su parte del pacto nuclear logrado por Barack Obama, y por eso, en fin, haciendo gala de sus artes de *showman* televisivo y tuitero, genera una incertidumbre global y revuelve brasas que debían ser cenizas hace mucho, como Corea del Norte: ¿alguien se traga que el régimen vaya a renunciar al arsenal atómico?

El segundo elemento, el petróleo, está muy influido por el primero, puesto que el encastillamiento de Trump –y el auge del *shale* en EEUU– ha permitido a Vladimiro Putin desplegar sus envidiables oficios de estadista en un Oriente Medio en guerra, rubricando un sorprendente pacto con Arabia Saudí y la OPEP que ha elevado el precio del oro negro a un nivel de 70 dólares, en el que puede permanecer por tiempo indefinido. El zar, a la vez, con pericia bismarckiana, es socio del Irán shii –gran rival de la retrógrada y suní monarquía saudita–, socio de Turquía –el segundo ejército de la OTAN–, padrino del carnicero que gobierna oficialmente Siria, y encima guarda buenas relaciones con la etnicista Israel y Bibi Netanyahu, el rapaz. Ahí queda eso.

En medio de esas fuerzas está la UE, blandita ella, despreciada por Trump y víctima de la pinza de los gasoductos rusos. A izquierda y derecha queda China, expandiéndose *sotto voce*.

Prof. Luis Miguel Nieto Coordinador de la Unidad de Investigación Consolidada "Física Matemática" de las Universidades de Valladolid (UVa), Salamanca (USal) y Burgos (UBu)

"La UVa impartirá un máster único en España a partir de septiembre"

El desarrollo de la Teoría de la Relatividad estuvo ligado al avance de la Geometría, y la construcción de la Mecánica Cuántica no se entendería sin la aplicación de nuevos conceptos algebraicos y del análisis funcional. Estos ejemplos son una muestra clara de que el progreso de la Física Teórica no se concibe sin nuevos conceptos matemáticos. Recíprocamente, la Física también ha hecho surgir ramas de las Matemáticas. Por tanto, Física y Matemática siempre han sido un tándem indisoluble. El nuevo Máster en Física de la Universidad de Valladolid será el único en España en impartir la especialidad de "Física Matemática".

¿Cómo podríamos definir, a grandes rasgos, la especialidad de Física Matemática?

Todas las ideas de la Física han de expresarse matemáticamente y, por ello, para el avance de la Física Teórica, es fundamental contar con nuevos conceptos matemáticos aplicables a nuevas teorías. Este es precisamente el objetivo de la Física Matemática: el desarrollo de nuevas técnicas matemáticas que sean útiles para la construcción de nuevos modelos y teorías en Física.

El campo de investigación de la Física Matemática abarca desde los fundamentos matemáticos que rigen las teorías fundamentales de la Física, esto es, la Relatividad General, la Mecánica Cuántica y la Teoría de Campos, hasta los fenómenos físicos que se derivan de ellas.

El próximo mes de septiembre la Universidad de Valladolid comenzará a impartir un máster que incluye la especialidad de "Física Matemática". ¿Por qué este programa formativo será tan novedoso?

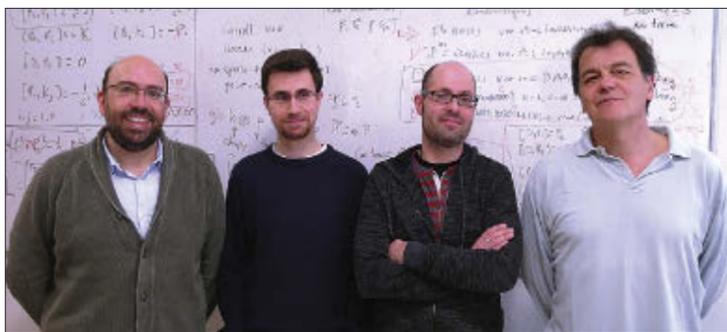
Hasta la llegada de este programa, la especialidad de "Física Matemática" no existía en ninguna otra universidad de España, aunque sí en las de otros pa-



Miembros del grupo en Valladolid



Miembros del grupo en Salamanca



Miembros del grupo en Burgos

íses de nuestro entorno como Holanda, Reino Unido y Alemania.

Este máster constituirá un complemento formativo ideal para aquellos estudiantes de Física Teórica, de Matemática Aplicada y del doble grado en Física y Matemáticas interesados en desarrollar su carrera investigadora en estas áreas.

Los cursos que se impartirán en este máster abarcan las líneas de investigación propias de nuestro grupo: aúnan de manera coherente los aspectos formales y matemáticos con la fenomenología más actual de la Física Teórica. Los miembros de la Unidad de Investigación Consolidada (UIC) de Física Matemática, junto a algunos de sus colaboradores nacionales y extranjeros, impartirán de forma íntegra esta especialidad (en inglés si hay alumnado extranjero que no hable español).

Aunque este máster sea pionero en nuestro país, la UIC de Física Mate-

mática que usted coordina lleva décadas investigando, formando y divulgando sobre Física Matemática...

Así es, concretamente desde el año 1988, cuando el Grupo ya funcionaba de manera reconocida en las Universidades de Valladolid y Salamanca. El grupo de Burgos se incorporó algo más tarde, en la década de los noventa. En la actualidad, la UIC de Física Matemática cuenta con centros de trabajo en Valladolid, Salamanca y Burgos, sedes entre las que se reparten sus investigadores que trabajan en constante colaboración desde 2005 cuando se organizaron y coordinaron, de manera más formal, al amparo del nuevo programa de apoyo a Grupos de Investigación de Excelencia de la Junta de Castilla y León. Desde entonces se ha trabajado de manera incesante, compartiendo líneas de trabajo, publicaciones, investigadores visitantes y proyectos. Los resultados han sido muy satisfactorios, con muchas publicaciones de alto impacto,

"Los resultados de la investigación de la UIC de Física Matemática son muy notables: desde 2011 han logrado más de 200 publicaciones"

"Un aspecto realmente destacado de la UIC Física Matemática es su marcada internacionalización, tanto en investigación como en formación"

elevados índices de citas y el reconocimiento oficial a los investigadores por medio de la concesión de todos los sexenios solicitados.

¿Cuál considera que ha sido el principal hito de esta UIC a lo largo de su historia?

2015 fue un año importante para el Grupo ya que fue el momento en el que se logró el reconocimiento como una de las Unidades de Investigación Consolidadas (UIC) de Castilla y León y, de manera inmediata, se consiguió un importante apoyo económico para desarrollar el proyecto "Modelización matemática del grafeno y de otros metamateriales: defectos, propiedades electrónicas, fotónicas y aplicaciones", subvencionado al 50% por la Junta de Castilla y León y por el FEDER con 120.000 euros para el período 2016-2018, en el marco del P.O. FEDER 2014-2020 de Castilla y León.

¿En qué proyectos más destacados están volcando sus esfuerzos en estos momentos?

El grupo de investigación en conjunto focaliza su trabajo en el desarrollo y la aplicación de diversas técnicas algebraicas, analíticas y geométricas enfocadas a la resolución de problemas de Mecánica Clásica y Cuántica, Teoría de Campos y Física del espacio-tiempo relativista.

Por citar tan solo algunos de los proyectos en los que estamos trabajando, además del anteriormente mencionado, destacaría el de "Nuevos retos en sistemas dinámicos supersimétricos y superintegrables" (NewSUSY), del Ministerio de Economía y Competitividad; el proyecto "Grupos cuánticos, álgebras de Poisson y sistemas integrables", de la Agencia Española de Investigación, y la acción COST europea "Quantum space-time" (QSpace) sobre geometría no conmutativa del espacio-tiempo. Todos estos proyectos se desarrollan con la colaboración de investigadores pertenecientes a numerosas universidades españolas y extranjeras (como las de Erlangen-Nuremberg, Roma, Florencia, Radboud, Ankara, Praga, IPN-México, Santiago de Chile, Paris VII, Clarkson University, La Plata, Zaragoza y Politécnica de Madrid, por citar algunas).

Por último, ¿cuál es la hoja de ruta de la UIC de cara a los próximos años?

Una de las tareas más importantes en este momento es consolidar el grupo atrayendo a estudiantes e incorporando jóvenes doctores e investigadores. De este modo, queremos evitar la pérdida de masa crítica del Grupo que podría producirse dado el contexto de la investigación en España, así como ampliar las líneas de investigación a otros campos muy activos en la actualidad.

Además, un reto crucial para nuestro futuro es el de conseguir proyectos financiados por la Unión Europea lo cual requiere de un trabajo previo muy importante que no se puede demorar más tiempo.

En el ámbito nacional/regional, aspiramos a convertirnos en una Unidad de Excelencia María de Maeztu, lo que nos proporcionaría una financiación más estable y nos daría mayor visibilidad en el panorama nacional, aumentando de esta manera nuestra capacidad de atracción y fijación de talento investigador.



masterfísica.blogs.uva.es
/física-matematica
mathphys.uva.es

Empresas & Finanzas

Burger King se burla de McDonald's y gana el festival de publicidad de El Sol

La campaña 'Ven de payaso, come como un rey' se hace con el primer premio

Á. Semprún MADRID.

Burlarse de la competencia sin que se note. La sutilidad y el ingenio mostrado por la agencia Lola Mullen Lowe en la campaña de Halloween de Burger King le ha valido alzarse con el primer premio del festival de publicidad El Sol y ser coronada como la agencia de esta última edición celebrada durante el fin de semana en Bilbao.

La campaña, lanzada en 35 países el año pasado, con el eslogan *Ven de payaso, come como un rey*, consigue que la cadena de comida rápida se ría de su principal competencia de una forma tan sutil que incluso ha sorteado la legislación española, que no permite a los anunciantes hacer referencia, compararse o ridiculizar a sus rivales en sus publicidades. Algo que se hace todos los días en EEUU, donde se pueden ver anuncios de Samsung criticando a Apple.

La iniciativa publicitaria desarrollada por Lola consistía en invitar a comer a los clientes de Burger King que fueran a sus restaurantes el 31 de octubre disfrazados de payaso. En las gráficas, los payasos se pare-

Promedios crece un 20% y se digitaliza

Grupo Promedios se consolida como la primera empresa de publicidad exterior cien por cien española. La compañía incorporó hace un año y medio a un nuevo director general, Carlos Sánchez Tulla, quien ha apostado por la digitalización y por una fuerte estrategia comercial. En el último año, la compañía ha crecido un 20 por ciento y ha ampliado sus concesiones en nuevas plazas y soportes como Bilbao, Alicante y Girona

cen más al malo It, la novela de Stephen King, que a Ronald McDonalds, la imagen histórica de la cadena de hamburguesas norteamericana, pero la referencia es evidente. Así, la campaña *Scary Clown Night*, que posiciona a España como un hub internacional de creativi-



La campaña que ha ganado. LOLA

dad, se ha llevado, además del Sol de platino, ocho oros, tres platas, dos bronce y el gran premio de Campañas Interactivas y de Activación de Ventas.

La segunda estrella del festival de publicidad ha sido la campaña *Por siempre jamás*, de Proximity para Audi. Se ha llevado el gran premio de Contenidos de Marca, cinco oros, dos platas y cuatro bronce. La campaña es de Responsabilidad Social Corporativa y es la continuación de la realizada en 2016 en la que una muñeca decidía dejar de ser princesa para conducir un coche. Es este caso, Audi y Proximity animan a los padres y los niños a cambiar el final de los cuentos de hadas para que el príncipe ya no tenga por qué rescatar a la princesa y así promover el cambio de roles.

Otra campaña centrada en la lucha contra el machismo que ha sido premiada es *La peor novela*, de Pagés BBDO (República Dominicana) para Unicef. Se ha llevado el gran premio de RRPP, tres oros, una plata y un bronce. Muestra una telenovela en la que se maltrata a una mujer y su objetivo es prohibir que las menores se casen. Se consiguió una iniciativa para cambiar la ley en Santo Domingo. Por su parte, Campofrió, una de las que ha sido de las grandes ganadoras del festival, solo lleva un plata en film con Amodio. El Sol también ha tenido hueco para Fariña. Aprovechando que la justicia había lo prohibido, DDB organizó para Librerías de Madrid una gincana para buscarlo. Ha ganado, tres oros, dos platas.

HOY

REVISTA DIGITAL

Catalunya

elEconomista

En su dispositivo electrónico desde el **4 de junio**



- **El 'Cercle' pide a Torra que recupere la confianza empresarial**
- **Entrevista a Josep Maria Lloreda, presidente de KH Lloreda**
- **La nieve vuelve a cubrir de ingresos a los Pirineos**
- **Alerta contra las estafas en las revisiones del gas y clínicas dentales**

LA REVISTA DIGITAL
DE ACCESO LIBRE

- Descárguela desde su ordenador en www.economista.es/kiosco/catalunya
- También puede acceder desde su dispositivo **Android** en **Play Store** o **Apple** en **App Store** escribiendo **elEconomista** en el buscador

Antonio Jiménez Investigador Principal del Grupo de Análisis de Decisiones y Estadística de la UPM

Decisión, optimización e Inteligencia Artificial en problemas multidisciplinares

El Grupo de Análisis de Decisiones y Estadística (GADE) de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) se crea en 1994, coordinado por Sixto Ríos Insua, Alfonso Mateos Caballero y, actualmente, por Antonio Jiménez Martín, a quien entrevistamos a continuación.

¿En qué líneas de trabajo se centra el GADE?

Integrado por 7 investigadores de las áreas de Estadística e Investigación Operativa, Ciencias de la Computación e Inteligencia Artificial y Fundamentos

del Análisis Económico, además de 4 doctorandos, el GADE tiene como líneas de investigación la gestión del riesgo en sistemas de información, data science, economía del comportamiento, inteligencia colectiva, simulación de suce-



Miembros del GADE

sos discretos y de eventos raros, detección del fraude, optimización basada en metaheurísticas, regresión multivariante ordinal y bayesiana, sistemas multiagente, social computing, toma de decisiones multicriterio individuales y en grupo, y uso del tiempo.

Dentro de ese marco ¿En qué proyectos viene participando?

El GADE ha participado en numerosos proyectos de investigación en convocatorias competitivas, tanto europeas (9) en distintos programas marco de la UE, como nacionales (18) y autonómicas (8). Los resultados de la investigación realizada en el GADE han dado lugar a la publicación de más de 90 artículos en revistas internacionales, 62 capítulos de libro y 70 actas en congresos internacionales.

El artículo ha sido financiado por los proyectos del Ministerio de Economía y Competitividad MTM2014-56949-C3-2-R y MTM2017-86875-C3-3R.

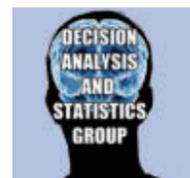
La investigación realizada en el GADE ha recibido diferentes distinciones, como premios extraordinarios de tesis doctorales (2), de investigación de la Real Academia de Doctores (2) o al mejor investigador UPM (Sixto Ríos Insua).

¿Qué aplicaciones han encontrado sus avances?

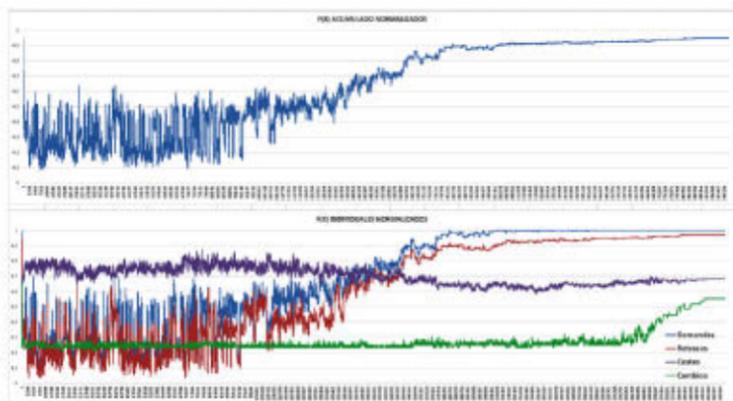
El GADE ha realizado contratos con numerosas empresas privadas y administraciones públicas (Sopra Steria, Indra, Accenture, Crida, Iberdrola, Fundación BBV, Telefónica, INAP, CIE-MAT...) que han supuesto una importante actividad de innovación tecnoló-

gica de carácter multidisciplinario. Prueba de ello son algunos problemas analizados, como la asignación de controladores aéreos a puestos de control en aeropuertos en base a la configuración del tráfico aéreo; la detección y resolución de conflictos en las trayectorias de aeronaves; la toma de decisiones para la democracia electrónica; la descontaminación de ecosistemas acuáticos contaminados por residuos radioactivos; la optimización del proceso de inyección de piezas de aluminio en el sector de la automoción; la simulación y optimización de servicios de urgencias en hospitales; la detección de fraude (en colaboración con la Oficina Nacional de Investigación del Fraude); o la borrosificación de la metodología MAGERIT para la gestión de riesgos en sistemas de la información.

El GADE dispone de las instalaciones de la E.T.S.I. Informáticos para el desarrollo de sus actividades, así como del Centro de Supercomputación y Visualización de Madrid, y colabora con el Centro Tecnológico Mixto UPM-Accenture "AI.nnovationSpace", centrado en la generación de soluciones innovadoras en base a técnicas de Inteligencia Artificial.



<http://dia.fi.upm.es/dasg/>



Aplicación de metaheurísticas en problemas de optimización

IUED. Instituto Universitario de Educación a Distancia de la UNED

INVENTAR UNA METODOLOGÍA

La UNED se creó en 1972. Entonces fue pionera en ofrecer un modelo de educación superior público que permitiera a todos los ciudadanos acceder a él, que rompiera las barreras de distancia, conciliación familiar o laboral o discapacidad.

En aquel momento no había internet, ni video, ni teléfonos móviles, solo distancias y problemas de todo tipo. El principal, que casi había que inventar esa metodología.

La UNED empezó a desarrollar, casi desde la nada, una metodología que permitiera salvar las distancias asegurando la calidad. Apoyada en la radio, en Correos y en una inestimable red de Centros Asociados que proporcionaba a profesores tutores complementarios, en contacto directo con los estudiantes, la formación universitaria. Una combinación de tecnología, flexibilidad y cercanía que todavía hoy nos hace especiales y únicos.

A pesar de los enormes cambios de todo tipo, la UNED sigue siendo hoy la mayor universidad española, con 250.000 estudiantes. Eso quiere decir que hemos sabido adaptarnos a los tiempos y a las necesida-

des de la sociedad. Lo hemos hecho investigando e innovando con el esfuerzo de toda nuestra comunidad docente y administrativa.

COMPLEJIDAD Y CALIDAD

En este proceso, el IUED, Instituto Universitario de Educación a Distancia de la UNED, nuestro órgano técnico para potenciar el conocimiento y el desarrollo de nuestra propia metodología de educación a distancia ha sido clave para seguir siendo líderes y responder a los nuevos retos metodológicos. 28 grados, 76 másteres, 11 facultades y ETS, 73 Centros Asociados nacionales y extranjeros, 1.363 profesores, 6.044 profesores tutores. Estas cifras dan idea de la diversidad de situaciones y problemas a los que nos enfrentamos. Lograr mantener el estándar de calidad que perseguimos en un entorno tan complejo es la tarea principal del IUED.

Y lo logra:

1. Desarrollando programas de formación docente mediante cursos y talleres encaminados a mejorar la capacitación del profesorado, tanto en el uso de las nuevas tecnologías, como en las

innovaciones metodológicas aplicadas a la docencia.

2. Elaborando protocolos de revisión, evaluación y asesoramiento para la elaboración de materiales didácticos de todas las asignaturas impartidas por la UNED.

3. Investigando e innovando en una doble dirección: estableciendo un flujo de información entre los docentes y la dirección del instituto permitiendo realimentar a la institución con conocimiento sobre modelos y aproximaciones reales de la metodología a distancia.

Nuestra excelencia se ve reconocida por la demanda de asesoramiento que otras muchas universidades nos solicitan.

SEGUIR INNOVANDO

Ciertamente el mundo nunca para de cambiar. Como siempre, nos adaptaremos a los tiempos. Para ello necesitaremos pensar, crear, debatir, comparar, innovar... En esa tarea estamos. Y en ella, en lo que respecta a la innovación metodológica, el IUED es un elemento imprescindible para seguir cum-



Foto: ©Comunicación UNED



Foto: ©Comunicación UNED

pliendo nuestro compromiso con una sociedad que necesita, cada vez más, una oferta formativa de calidad.

M^a Carmen Ortega Navas
Directora IUED



www2.uned.es/iued

Bolsa & Inversión

Cie Automotive, Euskaltel y Almirall son los 'ángeles caídos' del Top 10

Han pasado de cubrir los primeros puestos por recomendación a desaparecer de esta lista

La clase 'B' de Grifols y Prosegur Cash son las nuevas favoritas del consenso

Carlos Simón MADRID.

“El cielo no dura para siempre”. Dice la leyenda cristiana, según La Biblia, que un ángel fue expulsado del cielo y desterrado a la tierra por Dios ante su mal comportamiento. Él se convirtió en el Ángel Caído, posteriormente conocido como Lucifer. Representado en forma de estatua en medio del parque madrileño de El Retiro, simboliza el paso del paraíso a lo terrenal.

“El éxito no dura para siempre” es algo que también está muy presente en el mercado. Empresas que iban muy bien en el pasado y que pertenecían a esa aristocracia para los expertos pueden verse abocadas a la ruina y caer a los infiernos, y viceversa. Esto se refleja, obviamente, en el precio de sus títulos pero también en las recomendaciones que reciben por parte de los analistas.

El Top 10 por Fundamentales de Ecotrader es la herramienta que

NH puede ser la próxima en salir del 'radar' del mercado si se completa la opa de Minor

recoge semanalmente los mejores consejos del mercado español de entre las compañías que acumulan más de un año como cotizadas y que tengan un seguimiento de, al menos, ocho casas de análisis. Esta cartera, que vio la luz en marzo de 2016, acumula una rentabilidad desde entonces superior al 50 por ciento, probando el acierto del consenso de las firmas de inversión.

Han sido, pues, las preferidas de los analistas en cada momento las que han conseguido mejorar la rentabilidad del Ibex (un 9 por ciento en el mismo periodo) y las ganancias de los gestores más activos de

la bolsa. No obstante, las estrellas por recomendación del mercado doméstico no han sido siempre las mismas y, algunas de las que brillaban con más fuerza hace unos meses, ahora se han apagado, son los *Ángeles Caídos* del Top 10.

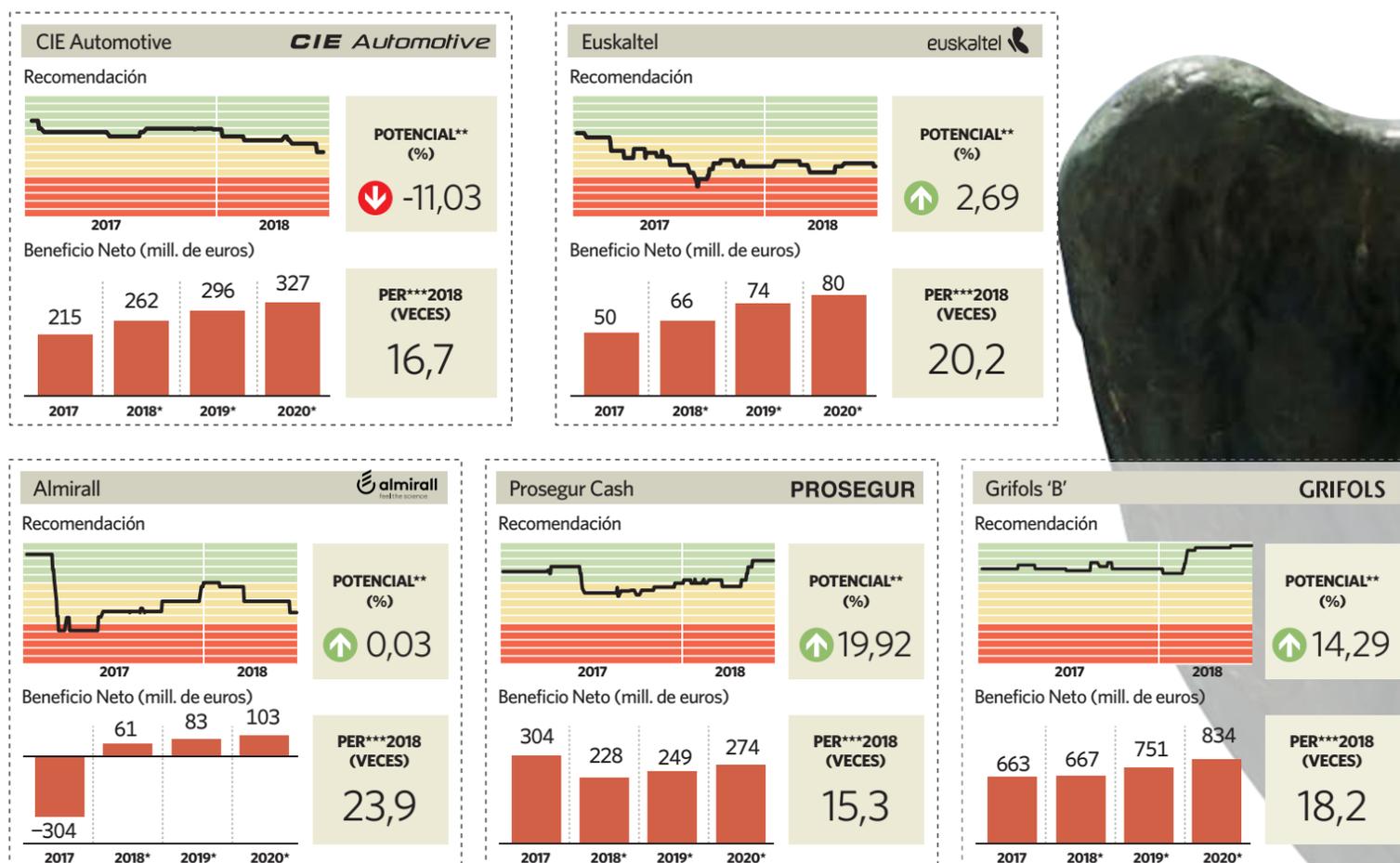
■ Cie Automotive

Fue el valor estrella de 2016, y siguió cosechando ganancias para la cartera el ejercicio pasado hasta que salió definitivamente en diciembre. Este año ha continuado su imparable ascenso (se anota cerca de un 40 por ciento), sin embargo, los analistas creen que ha sobrepasado su tope y, de hecho, el consenso de analistas que recoge *Bloomberg* estima que está un 8 por ciento sobrevalorada en bolsa.

Consecuentemente, le han ido retirando progresivamente la confianza y actualmente recibe su peor recomendación de los últimos cinco años. Los fundamentales de la compañía, no obstante, son más que

Las 'viejas glorias' no cuentan con potencial alcista para los expertos

Comprar Mantener Vender



Bolsa & Inversión

positivos y podría cumplir ya este mismo año los objetivos del plan estratégico para 2020. Asimismo, es la principal candidata a sustituir a Abertis en el Ibex –ver apoyo–, “algo que además de ampliar su visibilidad, podría presionar al alza las estimaciones de beneficio”, explican desde Ahorro Corporación, los cuales tampoco descartan “alguna operación corporativa que cree valor para el accionista”.

Por el contrario, el fuerte rebote que ha protagonizado en los últimos años ha encarecido sobremanera el título de Cie atendiendo al PER (veces que el beneficio se recoge en el precio de la acción), que ha ascendido por encima de las 20 veces, algo que no ocurría desde 2015.

■ Euskaltel

El caso de la *teleco* vasca es distinto, ya que ésta ha sufrido también un fuerte castigo en el parqué en los últimos meses –aunque recupera un 20 por ciento desde mínimos–. Tras llegar a ser el valor que ostentaba la mejor recomendación de todo el mercado español a comienzos de 2017, el pasado mes de septiembre incluso llegó a recibir un consejo de venta por parte del consenso de analistas (aunque ahora es un mantener).

Euskaltel se está encontrando con diferentes problemas a raíz de la integración de sus últimas adquisiciones, R Cable y Telecable, en las que las sinergias previstas todavía no se están alcanzando, incrementando las dudas de su socio inversor Zegona, que ha mostrado su descontento por la evolución en bolsa del título y, según los rumores, escucharía ofertas por su paquete accionario. En este contexto, las previ-

El sector del automóvil quiere estar en el Ibex

El 7 de junio el Ibex 35 tiene una cita importante. Y es que en esa sesión ya se conocerán los cambios de integrantes que asumirá el selectivo tras la reunión del Comité Asesor Técnico (CAT). Para formar parte del selectivo uno de los aspectos decisivos es el volumen de negociación, ya que el Ibex pretende recoger a las compañías más líquidas del mercado. En este sentido, el nombre que suena con más fuerza es el de Cie Automotive, que ha negociado diariamente, de media, más de 8 millones de euros, entre diciembre y mayo, el periodo que se analizará en esta revisión. Este volumen supera el de componentes actuales del Ibex como Meliá, Indra y Viscofan. De hecho, con estos datos, Cie Automotive ocuparía el puesto 35 del indicador doméstico. Si bien es cierto que hay otras empresas que han movido más que el fabricante de componentes para el automóvil en ese periodo, como OHL o MásMóvil, no cumplen con el criterio de capitalización, algo que sí hace Cie Automotive. El valor bursátil, ajustado a un coeficiente en función del ‘free float’ (capital que circula libremente en bolsa) debe representar, al menos, el 0,30 por ciento de la capitalización media del índice en el último semestre. Ya en la reunión de marzo, la firma se postulaba como la principal candidata.

siones de beneficio para 2018 se han reducido en más de un 10 por ciento en lo que va de año de 74 a 66 millones de euros, lo que a su vez se ha traducido en un aumento del multiplicador de beneficios de Euskaltel para este año hasta superar las 20 veces. Para los expertos de Norbolsa, “el mercado sobrereaccionó poniendo en precio un escenario competitivo demasiado pesimista teniendo en cuenta, además, que la generación de caja se ha mantenido estable”.

■ Almirall

Almirall fue un actor constante en los movimientos de la cartera del *Top 10* en el segundo semestre de 2016 y el primero de 2017, hasta que salió por última vez en abril de dicho ejercicio. No obstante, todo cambió para la farmacéutica catalana en julio, cuando anunció un *profit warning* sobre sus resultados de 2017 por el impacto negativo del negocio dermatológico en EEUU.

Tras este anuncio, sus acciones se desplomaron casi un 40 por ciento en las siguientes sesiones bursátiles y, aunque ya ha conseguido recuperar un 29 por ciento desde entonces, todavía le queda otro 27 por ciento adicional para borrar todas las pérdidas en el parqué.

“Después de un año difícil, este ejercicio debería suponer la vuelta a la normalidad para Almirall”, explican desde Ahorro Corporación. “Las medidas tomadas por la compañía y el lanzamiento de Skilarence [fármaco para combatir la psoriasis crónica], así como la expectativa de alza en la partida de ‘otros ingresos’, catapultarán este valor”, añaden desde la firma de inversión.

■ Las operaciones corporativas

Cie Automotive, Euskaltel y Almirall no han sido los únicos *Ángeles Caídos* del *Top 10*. Otras, como Hispania y Axiare también han dejado de salir en las listas de favoritas de las casas de inversión en los últimos meses. No obstante, hay un denominador común que ha alejado a los expertos de estos valores, y es que todos ellos se han visto afectados por los movimientos corporativos.

Hispania, que llevaba varios meses ya liquidando progresivamente todo su porfolio de activos –y repartiendo el capital entre los accionistas por la vía del dividendo–, recibió una opa de Blackstone que fue autorizada por CNMV el pasado 20 de abril. La oferta alcanza los 17,45 euros por acción e Hispania deberá responder antes del 20 de julio pues el plazo dado fue de 3 meses. Desde entonces, los

títulos de Hispania no han protagonizado grandes movimientos ni al alza ni a la baja y actualmente cotizan en el entorno de los 17,60 euros. Asimismo, el pasado mes de septiembre perdió por última vez la recomendación de compra y actualmente, aunque recoge una de mantener, es la peor de toda su historia.

El caso de la otra socimi es parecido. Axiare estuvo dentro de la composición de la cartera durante varias semanas a lo largo del año pasado. Sin embargo, desde que Colonial anunció su adquisición el pasado mes de noviembre, ha perdido casi todo el interés del mercado ante su futura exclusión. De hecho, ha pasado de tener 11 analistas siguiéndola a sólo uno en la actualidad.

El de NH puede ser el próximo caso que acompañe a los de Axiare e Hispania ya que este mismo jueves, la firma tailandesa Minor ha confirmado que estudia lanzar una opa por el 100 por cien de la hotelera española previa compra del 29,3 por ciento de la participación que tiene el grupo chino HNA. Esta adquisición, puesto que ya ha acordado la toma del 8,6 por ciento de Oceanwood, le obligaría a lanzar una opa por el resto de la compañía. Sin embargo, en este caso los

Prosegur ha sido castigada en bolsa por la depreciación de las divisas de Latinoamérica

analistas mantienen su confianza en NH, a la que otorgan una recomendación de compra.

■ Los nuevos ‘ángeles’

De la misma forma que el consenso eligió a sus favoritos del mercado español tanto en 2016 como en 2017, este año hay algunas compañías que se han destapado como las mejores opciones del parqué según los analistas. Dos de ellas, que actualmente componen la cartera del *Top 10 por Fundamentales* son Grifols –clase B– y Prosegur Cash.

Las acciones sin derecho de voto de la farmacéutica cotizan en el mercado continuo con una clara recomendación de compra mientras que la otra clase –la A–, pertenece al Ibex y sólo merece el consejo de mantener por parte de los expertos. Asimismo, los títulos clase B cotizan con un descuento de más del 25 por ciento frente a la clase A.

Prosegur Cash ha sido fuertemente castigada en bolsa por la depreciación de las divisas latinoamericanas frente al euro ya que el 70 por ciento de sus ingresos proceden del continente sudamericano. La filial de gestión de efectivo, que se deja un 12 por ciento en bolsa este año, recibe, por contra, su mejor recomendación del último año.

Bolsa & Inversión

'elMonitor' gana un 10% con la estrategia de Inditex y la espera de nuevo en los 25,2 euros

La compañía gallega, que mantiene su recomendación de compra, debería descender otro 8,1%

C. Simón / D. Yebra / I. M. Gaspar
MADRID.

Tres meses después de uno de los días más difíciles en bolsa para Inditex, *elMonitor* ha cerrado la estrategia que abrió precisamente tras la fuerte corrección que sufrió aquel día en el que se dejó más de un 7 por ciento en el parqué. La herramienta de ideas internacionales de Ecotrader ha dicho adiós a la textil con unas ganancias del 10 por ciento después de que los títulos de la firma gallega hayan cruzado el precio en el que estaba situado su *stop* de protección de beneficios, concretamente los 27,28 euros.

Desde los mínimos alcanzados en marzo, por debajo de los 24 euros, Inditex ha protagonizado un fuerte rebote, de un 14 por ciento, hasta los niveles actuales. Uno de los vientos que han soplado a favor de la empresa fundada por Amancio Ortega ha sido el dólar, que acumula una apreciación del 2,9 por ciento en el año. Este había sido uno de los quebraderos de cabeza de Inditex en 2017. La próxima presentación de

La textil abandona la cartera tras caer hasta los 27,28 euros y este año pierde casi un 6%

resultados, por tanto, volverá a ser clave para el devenir de la compañía dirigida por Pablo Isla. Según el consenso de analistas que recoge *Bloomberg*, el 13 de junio debería poner sobre la mesa 641 millones de euros de ganancias, algo menos que lo reportado el año pasado. No obstante, los focos estarán puestos en los márgenes que consiga.

Pese a la ligera consolidación de las últimas sesiones, las acciones de Inditex mantienen la recomendación de compra por parte del consenso de analistas, tanto de FactSet, como de *Bloomberg*, en el que 7 de cada 10 expertos aconsejan tomar posiciones en el valor. Es por esto por lo que desde *elMonitor* se ha decidido introducir un nuevo precio de entrada en la herramienta, en este caso, un 8,1 por ciento inferior a sus niveles actuales, en los 25,2 euros.

Orange busca su puesto

La compañía más recomendada por los analistas en el sector europeo de las *telecos* ya tiene precio de entra-

Santander abandona los puestos de cola				CLASIFICACIÓN DE <i>elMonitor</i>			
C= Porcentaje de recomendación de compra M= Porcentaje de recomendación de mantener V= Porcentaje de recomendación de venta				R= Rentabilidad anual (%)			
				C	M	V	R
1.	Samsung Electronics			88,89	11,11	0,00	-0,51
2.	Alphabet			88,64	11,36	0,00	4,42
3.	Halliburton Company			88,57	11,43	0,00	1,78
4.	American Tower Corporation			87,50	12,50	0,00	-3,01
5.	Ferrovial			85,71	0,00	14,29	-7,90
6.	ACS			84,62	15,38	0,00	8,86
7.	Comcast	▲ 1		78,26	21,74	0,00	-22,15
8.	Heidelberg	▲ 3		77,78	22,22	0,00	-16,01
9.	Shire	▼ -2		76,67	20,00	3,33	40,05
10.	Schlumberger			75,00	22,22	2,78	1,90
11.	Standard Life	▲ 1		73,33	26,67	0,00	-19,72
12.	Royal Dutch	▲ 2		72,73	18,18	9,09	6,84
13.	Cellnex	▲ 4		69,57	21,74	8,70	1,69
14.	Shire	▼ -5		68,42	31,58	0,00	5,13
15.	Amundi	▲ 1		66,67	33,33	0,00	-11,48
16.	Banco Santander	▲ 5		65,52	24,14	10,34	-16,04
17.	Essilor International	▲ 1		64,71	23,53	11,76	1,70
18.	Fresenius	▲ 1		63,16	31,58	5,26	1,06
19.	Ryanair	▲ 1		61,54	19,23	19,23	8,60
20.	Intesa Sanpaolo	▼ -5		59,09	36,36	4,55	-9,22

■ Tiene clara continuidad en la herramienta
 ■ Están tranquilas por el momento en la herramienta
 ■ Puede peligrar su continuidad en la herramienta
 ▲ Puestos que suben desde el 25/05/2018
 ▼ Puestos que bajan desde el 25/05/2018

Fuente: elaboración propia con datos de Factset. elEconomista

da en *elMonitor*: los 14,3 euros. La herramienta de inversión de *elEconomista*, que selecciona los valores más atractivos de los mercados europeos y estadounidenses, fija en ese nivel una orden de compra “confiando en que conseguirá superar a medio plazo la resistencia que encuentra en los 15,25 euros, zona

de máximos de 2015, y techo que ha puesto freno a su cotización tanto en 2017 como en 2018”, según explica Joan Cabrero, director de estrategia de Ecotrader.

El experto en análisis técnico asegura que si bate este nivel será una oportunidad de compra “aunque no haya caído previamente hasta

los 14,3 euros” porque por encima de esta resistencia clave “retomará la tendencia alcista de largo plazo”.

Casi el 80 por ciento de los analistas que siguen la cotización de Orange recomienda adquirir sus acciones actualmente por sus fortalezas fundamentales y por considerarla una de las *telecos* mejor posi-

cionadas en Francia –50 por ciento de su cifra de negocio– para el salto del sector hacia el 5G y, de media, el total de estos expertos fija su precio objetivo en 17,26 euros, hasta los que cuenta con un potencial alcista de alrededor del 17 por ciento.

El sector francés de las *telecos* se encuentra inmerso en un intenso ruido corporativo, avivado desde el propio regulador, que abrió las puertas a una mayor consolidación, y Orange aparece como potencial comprador, lo que podría pasarle factura en el parqué momentáneamente. De cara al medio y al largo plazo, el crecimiento de los beneficios que los analistas esperan, del 30 por ciento este año y del 40 por ciento en los dos próximos ejercicios, justifica la confianza que depositan en las acciones de la compañía.

En este contexto, de las otras ideas que *elMonitor* mantiene en radar, la que más cerca está de tocar su precio de entrada es Deere & Co, la firma de maquinaria agrícola. Y es que la estadounidense está a menos

Deere & Co ya está a menos de un 2% de tocar los 147 dólares y entrar en la herramienta

de un 2 por ciento de tocar el precio que le daría el pase para ser un nuevo miembro de la cartera, los 147 dólares. Uno de sus principales atractivos es el crecimiento que se prevé para su beneficio, ya que este año ganaría casi 3.000 millones de dólares, un 37,5 por ciento más que el ejercicio anterior. Una mejora que de cara a 2019 sería del 28 por ciento, hasta los 3.800 millones de dólares.

Un poco más alejada se encuentra Thales. La francesa tendría que ceder casi un 8 por ciento para alcanzar los 100,5 euros que *elMonitor* ha marcado para comprarla. El grupo busca convertirse en uno de los líderes mundiales en seguridad digital gracias a la compra de Gemalto, una operación que se espera que concluya en el segundo semestre de 2018.

Por último, la farmacéutica gala Ipsen tendría que retroceder más de un 15 por ciento para dar señal de compra, el mismo porcentaje que debería perder la multinacional holandesa DSM.

La Fisioterapia es fundamental en la salud de la mujer

El grupo de investigación "Fisioterapia en los Procesos de Salud de la Mujer" de la Universidad de Alcalá (UAH) investiga sobre la aplicación de la fisioterapia para abordar diferentes procesos fisiológicos de la mujer y para tratar problemas específicos que atañen a la salud femenina. Además, ofrece una formación integral y de alta calidad a los futuros fisioterapeutas que quieran formarse en esta área de gran recorrido.

La Fisioterapia juega un papel clave en la salud de la mujer. De hecho, es esencial en las distintas etapas de su vida, tanto para abordar procesos fisiológicos como son el embarazo, el parto, el postparto o la menopausia, como en momentos en los que la mujer requiere de un aliado en procesos curativos de en-

fermedades que son especialmente prevalentes en el género femenino.

"La Fisioterapia es de vital importancia para recuperar y mejorar la calidad de vida de la mujer. De hecho, ha demostrado su eficacia en el abordaje de problemas como el dolor, el linfedema o las disfunciones sexuales, así como en la fibromialgia, la incontinencia

urinaria, o la fatiga", nos explica María Torres Lacomba, coordinadora del grupo de investigación Fisioterapia en los Procesos de Salud de la Mujer (FPSM) de la Universidad de Alcalá.

El grupo de investigación FPSM está formado por un grupo multidisciplinar de profesionales procedentes de los ámbitos de la Fisioterapia, la Cirugía Mamaria y Genitourinaria, la Oncología, la Pedagogía de Salud, la Fisiología Aplicada, la Salud Pública y la Psicología, a quienes se unen 20 investigadores externos.

A través del Sistema de Mecenazgo de la UAH, empresas y personas individuales pueden realizar donaciones a proyectos concretos del Grupo FPSM



"La labor continuada que el Grupo lleva a cabo repercute en la mejora de la calidad de vida de las mujeres que participan en los proyectos y se benefician de la intervención fisioterapéutica, pero también repercute en la comunidad científica en forma de publicaciones, y en la sociedad en su conjunto. Uno de nuestros objetivos fundamentales es que se conozca y reconozca el papel fundamental de la Fisioterapia en la salud de la mujer", asegura la coordinadora del Grupo.

FORMACIÓN DE CALIDAD

Además de la labor investigadora y divulgativa, el Grupo FPSM facilita la formación de alumnos de grado, máster, y doctorado en Salud de la Mujer. En este sentido, la UAH, además de ser una de las universidades más antiguas de Europa, es referente en Fisioterapia en todo el país. De hecho, el Grado en Fisioterapia en la UAH es el más demandado de España.

Entre los itinerarios de optatividad que ofrecen los estudios de Fisioterapia en la UAH, se ofrece un itinerario sobre Salud de la Mujer, directamente relacionado con la labor docente, asistencial e investigadora que desarrolla el grupo FPSM. Además de en la formación de Grado, el Grupo revierte su experiencia y conocimiento en el Máster "Fisioterapia en los Procesos de Salud de la Mujer", así como en el curso de formación continuada de "Dolor Miofascial y Fibromialgia". Ambos están dirigidos a fisioterapeu-

Testimonios

E.M.M., 34, participante en el estudio del Grupo FPSM sobre fisioterapia pelviperineal en la prevención y tratamiento de las disfunciones del suelo pélvico tras el parto.

"Participar en el estudio me ha ayudado mucho a nivel físico y personal. Notaba contracturas y pensaba en algún problema grave como una cistitis, pero con las técnicas de fisioterapia empecé rápidamente a mejorar y los problemas desaparecieron por completo".

E.M.R., 48 años, participante en el estudio del Grupo FPSM sobre fisioterapia en la prevención y tratamiento de las secuelas derivadas del tratamiento del cáncer de mama.

"Físicamente me he sentido muy aliviada y he notado muchísima mejoría por todo el tratamiento de Fisioterapia. Psicológicamente, también fue un apoyo desde el primer día".

tas y emplean una metodología docente innovadora basada en el aprendizaje colaborativo y en la resolución de problemas.



www3.uah.es/fisioterapia_saludmujer

Grupo Turismo, Competitividad y Sostenibilidad (ULL)

Por un turismo en equilibrio y sostenible

Creado en 2004, el Grupo Turismo, Competitividad y Sostenibilidad de la Universidad de La Laguna (ULL) surge del debate entre investigadores de diversas disciplinas, en torno al logro del difícil equilibrio entre competitividad y sostenibilidad, en la gestión de los destinos turísticos, como es el caso de Canarias.

Tras 14 años de trayectoria, el grupo de investigación Turismo, Competitividad y Sostenibilidad de la Universidad de La Laguna (ULL) ha estrechado lazos con varias universidades internacionales, como la de Lusanne, la Austral de Chile o la de Guelph (Canadá).

Entre sus resultados alcanzados, destaca la docencia en Máster pero también en Doctorado. Prueba de



ello es que, dirigidas por el grupo, se han leído más de 10 Tesis, de las cuales 6 son Mención de Calidad (Ministerio), 1 Mención Internacional y 1 premio de investigación. Además, sus investigadores han obtenido varios reconocimientos. En el caso de su Investigadora Principal, F. Díaz, ha sido experta externa de la Dirección General de Política Regional (Comisión Europea, O.J.2012/S55-12088796), además de C. Fernández, Premio a la Excelencia en el Sector Turístico, concedido por el Gobierno de Canarias, y todo el equipo, incluyendo a M. Bethencourt y V. Jiménez, Premio de Investigación Científica y Aplicada

El grupo está involucrado en la implementación territorial de las metas de desarrollo sostenible en Canarias

(Reserva Mundial de la Biosfera, UNESCO).

LÍNEAS DE TRABAJO Y PROYECTOS

El avance de las TICs ha permitido poner en marcha nuevas técnicas de análisis de datos que, sustentadas en sofisticados procesos de automatiza-

ción, arrojan resultados más certeros y exactos. Partiendo de esas nuevas técnicas, el grupo ha segmentado la información estadística mediante el CHAID algorithm (permite construir modelos no lineales, con gran cantidad de variables independientes) y ha aplicado la tecnología geo-espacial a la planificación sostenible del territorio.

Los investigadores Díaz, Bethencourt & Álvarez aplican, por primera vez, el CHAID algorithm a la segmentación de los mercados turísticos en razón del gasto. Los resultados de este trabajo se publican en Tourism Management, Journal of Destination Marketing & Management, entre otras revistas internacionales, alcanzando un número elevado de citas en revistas JCR.

Los proyectos que este Grupo desarrolla actualmente, financiados por el Gobierno de Canarias (con fondos FEDER), usan esa técnica para el estudio de la segmentación de los visitantes a los Parques Nacionales. Por otro lado, la tecnología geo-espacial, cuya industria - según el informe GeoBuiz-2018- arrojaba un valor de 299.2 Billion US\$ en 2017, incluye:

campos bien establecidos, pero en evolución continua (Fotogrametría, SIG...); otros recientes (geo-servicios: de mapas, procesos -GIS SaaS...) y los emergentes, combinación de las últimas novedades en tecnologías de la información con la información geográfica (NoSQL Geographic Databases, Spatial Analytics, Cloud GIS, Big Geographic Data, Mobile GIS, Virtual GIS).

Los miembros del Grupo Turismo, Competitividad y Sostenibilidad (ULL) que trabajan en esta segunda línea, conducidos por J. Vera, han participado en la elaboración de Planes Insulares de Ordenación del Territorio y del Paisaje, bajo la dirección de J. Sabaté, así como en varios estudios dirigidos al seguimiento de Natura 2000. En la actualidad, están involucrados en la implementación territorial de las metas de desarrollo sostenible (la SDG11 y la Nueva Agenda Urbana).

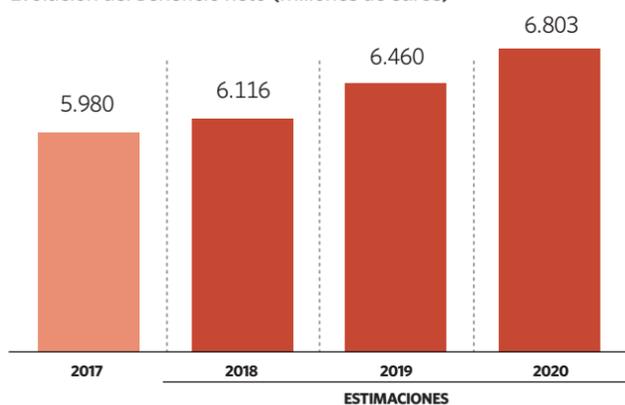


www.ull.es

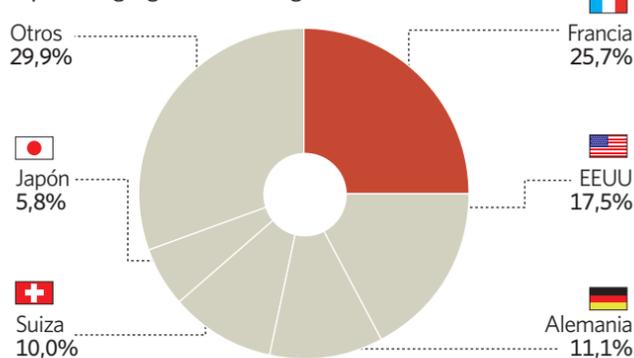
Bolsa & Inversión Los valores internacionales más fuertes por fundamentales

El beneficio crecerá un 14% en tres años

Evolución del beneficio neto (millones de euros)



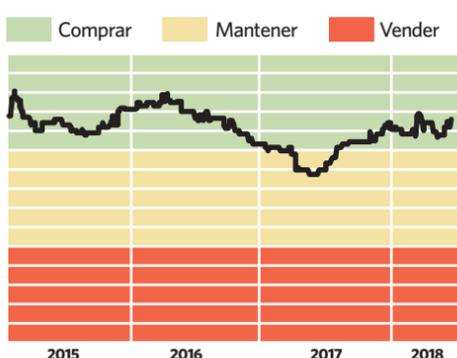
Exposición geográfica de los ingresos (%)



Fuente: FactSet y Bloomberg.



Recomendación de AXA



elEconomista

Axa, más barata que el resto de grandes aseguradoras europeas

La firma francesa tiene el multiplicador de ganancias más bajo de las grandes compañías del sector en el continente

Xavier Martínez-Galiana MADRID

Axa es la tercera aseguradora de Europa en términos de capitalización bursátil, y además sus beneficios se compran más baratos que los de la gran mayoría de firmas del sector de los seguros. Su multiplicador de beneficios es de 8,5 veces, de acuerdo con las estimaciones de ganancias de 2018, más bajo que la media de 13,7 veces de la industria de los seguros y superior a las ratios de las mayores firmas de la industria: Allianz, Prudential y Zurich –todas ellas con un multiplicador superior al de la compañía francesa-. No sólo tiene Axa el quinto PER (veces que el beneficio está incluido en el precio de la acción) más bajo del sector en el Viejo Continente, sino que también es el segundo más reducido del Eco30, el índice de bolsa mundial elaborado por *elEconomista* y calculado por Stoxx del que forma parte.

Las ganancias de la aseguradora francesa superarán los 6.000 millones de euros este año, mejorando así la cifra de 2016, la mejor hasta la fecha. En 2018, el consenso de mercado que recoge FactSet prevé que el beneficio neto de Axa alcance los 6.116 millones, en torno a un 2,3 por ciento más que el año pasa-

do y crecerá un 14 por ciento en el periodo de 2017 a 2020, en un posible contexto de subida de tipos de interés.

“Las cifras de Axa y Allianz muestran una desaceleración en el ritmo de aumentos de las primas en el primer trimestre de alrededor del 1 por ciento con respecto al año pasado”, explica el analista Charles Graham,

Entre los pagos que más rentan del sector

Axa puede presumir de ofrecer la cuarta rentabilidad por dividendo más elevada de las aseguradoras europeas. Sus pagos rentarán un 5,8 por ciento este año, ligeramente por debajo de los de Generali y Zurich. Asimismo, la firma francesa destaca por recibir la recomendación de compra más clara desde finales de 2016. Un 75 por ciento de los 20 analistas que sigue a la compañía aconseja adquirir sus títulos, el último, Goldman Sachs, que sitúa su precio objetivo en los 27 euros.

de *Bloomberg Intelligence*. “Apenas suficiente para lidiar con lo que han subido los costes de las reclamaciones”, subraya el experto.

La entidad gala, cuyo negocio de seguros de vida y salud supone un 60 por ciento de sus ingresos, no lleva un año muy afinado en el parqué. Los títulos de la compañía han retrocedido un 11 por ciento desde enero, hasta la zona de los 22 euros, y ya se encuentra a un 4 por ciento de los mínimos del año.

“Es probable que la frustración de los inversores con la dirección de Axa haya aumentado después de la venta de 137,25 millones de acciones de Axa Equitable [en Estados Unidos] por valor de 20 dólares en lugar de al rango objetivo de 24 a 27 dólares”, sostienen desde *Bloomberg*. Además, las ganancias de la venta se habrían invertido en el grupo asegurador XL, una compañía a la que las catástrofes naturales costaron 2.000 millones de dólares en 2017 –un acuerdo que desde el portal de información financiera consideran que ofrece “unas sinergias limitadas y aumenta el riesgo”-. Pese a los obstáculos, el consenso de mercado cree que las acciones de Axa tienen un potencial alcista cercano al 21,5 por ciento, que podría elevar el precio de sus títulos hasta los 26,7 euros en doce meses.

El Marcador

ECO30

CIERRE EN PUNTOS
1.941,56

VARIACIÓN AÑO EN PORCENTAJE
-0,37%

Datos a 1 de junio de 2018

STOXX 600

CIERRE EN PUNTOS
386,91

VARIACIÓN AÑO EN PORCENTAJE
-0,58%

S&P 500

CIERRE EN PUNTOS
2.734,07

VARIACIÓN AÑO EN PORCENTAJE
2,26%

Los 30 de la cartera internacional de elEconomista

La selección de 30 valores nacionales e internacionales que presentan mejores fundamentales. A 01/06/2018.

PAÍS	COMPañÍA	POTENCIAL ALCISTA (%)	PER* 2018	RENT. POR DIVIDENDO 2018 (%)	VARIAC. BENEF. ENTRE 2017-2020 (%)	VAR. AÑO BOLSA (%)
Francia	Ipsen	12,01	25,4	0,80	122,73	36,34
EEUU	IAC/InterActive	9,42	24,2	0,00	108,32	30,51
EEUU	Andeavor	11,03	15,5	1,70	29,03	29,94
Irlanda	Smurfit Kappa	10,39	14,3	2,64	48,85	25,58
EEUU	Marathon Petroleum	6,12	16,4	2,34	4,88	23,22
Japón	Nintendo	2,22	24,0	2,15	121,74	16,53
España	ACS	9,09	13,1	3,85	27,32	8,86
EEUU	Applied Materials	6,31	11,0	1,12	36,48	2,19
Francia	Orange	12,01	13,4	4,78	115,50	1,73
EEUU	DXC Technology	5,45	11,3	0,83	51,68	-0,15
EEUU	Delta Air Lines	14,05	8,8	2,41	31,92	-0,71
EEUU	Taylor Wimpey	5,19	9,4	7,76	39,15	-1,70
Japón	Hitachi	18,69	9,4	2,11	27,46	-3,22
Japón	Komatsu	39,56	14,1	2,69	55,08	-6,18
Japón	SoftBank	7,87	13,3	0,57	-0,90	-7,15
Italia	Enel	27,06	11,5	6,01	30,91	-8,32
Italia	UniCredit	17,05	9,0	2,59	89,29	-9,26
EEUU	Williams Companies	12,14	32,2	5,07	-58,61	-9,38
EEUU	Royal Caribbean Cruises	18,54	11,8	2,32	33,83	-9,46
Alemania	Porsche Automobil	22,25	4,7	4,05	36,89	-9,60
EEUU	CVS Health	15,27	9,1	3,28	0,71	-10,06
Grecia	Hellenic Telecommunic.	13,78	18,1	4,72	379,64	-10,87
Francia	Amundi	26,53	13,4	4,78	57,42	-11,48
Reino Unido	Imperial Brands	3,99	10,2	7,09	87,06	-13,39
Francia	AXA	15,07	8,3	6,22	13,77	-13,79
Alemania	T&T Drillisch	14,20	23,5	3,28	92,60	-13,99
Alemania	HeidelbergCement	28,34	11,5	3,05	76,04	-16,01
Canadá	Enbridge	30,18	15,8	6,66	75,10	-18,57
Reino Unido	Standard Life Aberdeen	32,47	12,3	6,47	22,25	-18,77
Dinamarca	Pandora	40,00	9,2	4,64	10,60	-25,78

Eco 30 EN EL AÑO (%) -0,31%

Fuente: FactSet, datos a media sesión. (*) Nº veces que el precio de la acción recoge el beneficio. (**) Previsión. elEconomista

Los avances de la propiedad intelectual y las nuevas tecnologías en la Universidad de Alicante

El Grupo Interuniversitario de Investigación sobre Propiedad Intelectual, liderado por el profesor Juan Antonio Moreno Martínez, fue creado en 2005 por el Departamento de Derecho Civil de la Universidad de Alicante. Está dedicado al estudio y difusión de la propiedad intelectual.

La propiedad intelectual está en boca de todos, sobre todo en la era de la digitalización en la que es necesario establecer nuevos mecanismos que garanticen este derecho de los autores y autoras. El Grupo Interuniversitario de Investigación sobre Propiedad Intelectual de la Universidad de Alicante, formado por diversos profesores del departamento de Derecho Civil de dicha universidad, se encarga de llevar a cabo proyectos de investigación I+D+i en este ámbito.

A través de estos proyectos, han profundizado en los límites y la tutela civil de la propiedad intelectual, desde un punto de vista nacional e internacional, abordando la problemática específica de la explotación y la piratería digital. "Asimismo, dedicamos especial atención a los derechos patrimoniales y morales, la remuneración, la cesión de derechos, el software y las medidas tecnológicas de protección", asegura el Prof. Juan Antonio Moreno Martínez, coordinador del Grupo.

Los avances más destacados obtenidos hasta la fecha en estos proyectos de investigación se recogieron en Límites a la propiedad intelectual y nuevas tecnologías. Incidencias por la Ley 23/2006, de 7 de julio (2008) y Problemática actual de la tutela civil ante la vulneración de la propiedad industrial e intelectual (2017). El Grupo ha participado, además, en los Comentarios al Convenio de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas (2013) y en Estudios sobre la Ley de Propiedad Intelectual: últimas reformas y materias pendientes (2016).

En la actualidad están inmersos en nuevos proyectos, siendo el de mayor envergadura el Doctorado



De izquierda a derecha Nuria Martínez Martínez, Aurelio López-Tarruella Martínez, Cristina López Sánchez, Raquel Evangelio Llorca, Juan Antonio Moreno Martínez, Julián López Richart, Begoña Ribera Blanes y Llanos Cabedo Serna

Prof. Juan Antonio Moreno Martínez: "Encontrar una posición equilibrada donde los derechos de los autores coexistan con un espacio de libertad en favor de los usuarios, es uno de los grandes retos en el ámbito de la Propiedad Intelectual"

Europeo "EIPIN Innovation Society", subvencionado por la Unión Europea en el marco del "Programa Marie Skłodowska-Curie Actions". Tal y como nos informan desde el Grupo, se trata del primer y único doctorado europeo en esta materia concedido por la UE, que reúne, además de a la Universidad de Alicante, a otros prestigiosos centros europeos expertos en Propiedad Intelectual. "Simultáneamente, estamos trabajando en el proyecto I+D+i 'Herramientas jurídicas para favorecer el acceso a contenidos protegidos por derechos de propiedad intelectual en el mercado único digital (2018-2020)', proyecto recientemente concedido por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad", añade Moreno Martínez.

NUEVOS RETOS EN PROPIEDAD INTELECTUAL

"Todo sistema de propiedad intelectual se basa en el reconocimiento de ciertos derechos exclusivos de explotación de las creaciones intelectuales en favor del autor. Con ello se beneficia a la sociedad en su conjunto, ya que representa un incentivo que fomenta la creación de nuevas obras; pero, al mismo tiempo, implica la necesidad de contar con la autorización del autor y/u otros titulares de derechos para usar las obras", explica el coordinador del Grupo.

En este contexto, desde el Grupo de Investigación sobre Propiedad Intelectual apuntan a la problemática que genera la contraposición entre titulares y usuarios como el primer gran reto a abordar en la necesidad de encontrar una posición equilibrada donde los derechos exclusivos coexistan con un espacio de libertad en favor de los usuarios. "La aparición de la tecnología digital ha supuesto una auténtica revolución, pues permite almacenar, tratar y difundir creaciones intelectuales a unos niveles antes inimaginables. Esto beneficia al público en general, a los creadores y a las industrias de contenidos que logran nuevas formas de explotación, aumentando así sus posibilidades de negocio", asegura Moreno Martínez.

Pero, dentro de este escenario de ventajas que ha traído consigo la tecnología digital, nos encontramos con los inconvenientes. "El nuevo entorno digital también representa una grave amenaza para los titulares de derechos, por la facilidad con la que los nuevos contenidos digitales pueden ser manipulados, copiados y difundidos a través de Internet sin su consentimiento. Así, la protección de los derechos en el entorno digital sería el segundo gran reto de nuestros días", añade el investigador.

INVESTIGACIÓN Y FORMACIÓN, TÁNDEM DE ÉXITO

Junto a la formación de doctores, la mayoría de los miembros de este grupo de investigación participan o han participado en la docencia, coordinación y dirección del Magister Lvcentivns, Máster en Propiedad Industrial e Intelectual de la Universidad de Alicante, fundado en 1994. Se trata del máster número uno para estudiar propiedad intelectual e industrial en España. Además, varios miembros del equipo investigador participan regularmente como ponentes en otros másteres especializados en propiedad intelectual nacionales e internacionales.

El grupo forma parte, a través del Magister Lvcentivns, de la Red Europea de Propiedad Intelectual (EIPIN), junto con el Centre for International Intellectual Property Studies (Universidad de Estrasburgo), la Queen Mary University (Londres), la Universidad de Maastricht y el Munich Intellectual Property Law Center. Tal y como nos informan desde el Grupo, esta red establece una cooperación permanente en docencia e investigación entre las entidades participantes. Asimismo, el Grupo colabora con el Cuerpo Académico "Derecho, desarrollo e innovación" de la Facultad de Derecho de la Universidad de Colima (México) y con el Grupo I+D de Propiedad Intelectual e Industrial (GI+dPI) de la Universidad de Valencia.



www.ml.ua.es

Profesionales referentes en Propiedad Intelectual

El Grupo está formado por diversos profesores del Departamento de Derecho civil de la Universidad de Alicante: Juan Antonio Moreno Martínez, catedrático, Raquel Evangelio Llorca, Julián López Richart y Begoña Ribera Blanes, profesores titulares. Se unen a ellos, Llanos Cabedo Serna, profesora contratada doctora, Nuria Martínez, profesora ayudante, así como Aurelio López-Tarruella Martínez, profesor titular de Derecho Internacional Privado de la Universidad de Alicante, y Cristina López Sánchez, profesora titular de Derecho Civil de la Universidad Miguel Hernández de Elche.

Juan Antonio Moreno codirigió la Cátedra UNESCO de derechos de autor y derechos conexos (única en España) durante varios años. Asimismo, diversos investigadores del Grupo pertenecen a la Asociación Literaria y Artística para la Defensa del Derecho de Autor (ALADDA), rama española de Association Littéraire et Artistique Internationale (ALAI), siendo algunos de ellos miembros de su junta directiva, quienes también pertenecen a la Asociación relativa al Derecho del Entretenimiento (DENA). Por último, el Grupo colabora en el consejo asesor y en la sección de reseñas de jurisprudencia de la revista pe. i. revista de propiedad intelectual.

Bolsa & Inversión

Renta variable

Arancel de Trump a las automovilísticas

En las últimas semanas han sido muchos los eventos políticos que han intentado perturbar la tranquilidad del mercado. Desde Siria a Corea del Norte pasando por Italia se enviaban razones al mercado para cumplir con el famoso dicho americano de vender en mayo. Pero los resultados trimestrales que hemos ido conociendo

en las últimas semanas y que, gracias a la reforma fiscal de Trump, mostraban crecimientos muy positivos tanto en ventas como en beneficios sostenían al mercado. Las últimas noticias de que EEUU se plantea restricciones a las automovilísticas tuvo su respuesta automática sobre las cotizaciones del sector.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Robeco BP Global Premium Eqs D EUR	4,11	8,37
Vontobel Emerging Markets Eq HC	0,84	12,08
Allianz Europe Equity Growth CT EUR	2,37	10,02
Deutsche Invest I Commodity Plus NC	-10,36	9,58

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista

Bolsas

ÍNDICES	VARIACIÓN 5 DÍAS (%)	A UN AÑO (%)	PER 2017 (VECES)	RENT POR DIVID. (%)
Ibex 35	-1,73	-11,26	12,56	4,15
Cac40	-1,36	2,80	14,71	3,28
Dax Xetra	-1,60	0,52	13,06	3,16
Dow Jones	-1,89	15,47	16,07	2,30
CSI 300	-1,20	7,80	12,62	2,40
Bovespa	-5,09	22,39	11,51	3,83
Nikkei 225	-1,24	11,64	16,18	1,96

Renta fija

La inflación no es una amenaza para la Fed

El verdadero asunto en el mundo de la renta fija eran las actas de la Reserva Federal de Estados Unidos de cuyo mensaje podemos extraer dos ideas principales. La primera, por importancia lógica, es que los inversores han interpretado que en junio el organismo volverá a subir los tipos, así como que se mantienen las perspectivas

del FOMC en este aspecto. Y la otra es que los miembros de la Fed creen que la inflación no es una amenaza, sino que la recuperación de la presión en precios es producto de una normalización, trasladada esta a la política monetaria, que nadie se atreva a definir como restrictiva de las de antes.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Carmignac Sécurité A EUR Acc	-1,02	2,02
PIMCO GIS Income E Acc EUR H	-1,08	1,48
BGF Euro Short Duration Bond E2 EUR	-1,16	0,67
M&G Optimal Income Euro A-H Acc	0,41	2,51

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista

Renta Fija

PAÍSES	LETRA A 6 MESES (%)	BONO A 2 AÑOS (%)	BONO A 10 AÑOS (%)	BONO A 30 AÑOS (%)
España	0,60	-0,14	1,37	2,50
Alemania	-0,63	-0,62	0,40	1,09
Reino Unido	4,70	0,65	1,29	1,75
EEUU	2,08	2,46	2,90	3,05
Japón	-0,13	-0,13	0,05	0,72
Brasil	6,57	7,98	11,46	-

Materias primas

China se plantea lanzar futuros de oro

China está reduciendo su producción de oro paulatinamente, siendo la del primer trimestre un 3 por ciento menor al mismo período de 2017. A nivel mundial las extracciones crecían un 1 por ciento. Esto se debe a la creciente regulación en materia medioambiental que el país está imponiendo y que afecta a la obtención de

este elemento. Así, la calificación del cianuro como compuesto peligroso provocó la contracción de la actividad e incluso el cierre de minas. No obstante, la importancia de China en este mercado continúa siendo tal que ya se está planteando el lanzamiento de futuros de oro denominados en yuanes.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
Parvest Commodities C C	11,12	10,94
JPM Global Natural Resources D (acc) EUR	20,51	14,98
Carmignac Pf Commodities A EUR Acc	19,55	16,00
SLI Global Abs Ret Strats A Acc EUR	-4,56	3,65

Fuente: Morningstar. Texto y recomendación: Tressis. elEconomista

Materias Primas

FUTURO	PRECIO	CAMBIO 5 DÍAS (%)	CAMBIO 12 MESES (%)
Petróleo Brent	77,09	0,85	52,26
Petróleo WTI	66,23	-6,34	36,95
Oro	1.294,20	-0,78	2,15
Cobre	306,20	-0,76	18,34
Níquel	15.165,50	3,83	69,81
Aluminio	2.298,25	0,96	19,68
Cacao	12,88	4,04	-9,49
Trigo	2.460,00	-5,49	21,54

Gestión alternativa

En abril entraron 1.700 millones de dólares

La gestión alternativa no es ajena a los vaivenes de mercado y parece que este año les está costando adaptarse a la volatilidad. Si tenemos en cuenta la rentabilidad generada por distintos tipos de estrategias, los resultados son muy parecidos, pues la mayoría devuelven un resultado plano. La caída de febrero provocaron que

muchos gestores redujeran una exposición que a día de hoy todavía no han recobrado, no habiéndose beneficiado de la recuperación de las últimas semanas. Sin embargo, la inversión alternativa sigue atrayendo a los inversores, pues durante el mes de abril los flujos de entrada han superado los 1.700 millones de dólares.

Fondos recomendados

DATOS A UN AÑO (en porcentaje)	RENTABILIDAD	VOLATILIDAD
PIMCO GIS Unconstrained Bd E Acc EUR H	-0,68	1,07
Old Mutual Glb Eq Abs Ret I EUR Hgd	7,13	4,04
BSF European Absolute Return A2 EUR	2,88	3,42
PIMCO GIS Uncons Bd E EURH Acc	7,29	8,25

Fuente: Morningstar. Texto y recom.: Tressis. elEconomista

HFRX Global Hedge Fund (puntos)



Greenwich Global Hedge Fund (puntos)



Fuente: Bloomberg. elEconomista

Divisas Actualidad y perspectivas para los próximos trimestres

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/18	JUN/18	2018	2019
Euro-Dólar	1,17	1,22	1,20	1,23	1,29
Euro-Libra	0,88	0,88	0,88	0,88	0,89
Euro-Yen	127,7	134,0	131,0	133,0	135,0

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/18	JUN/18	2018	2019
Euro-Franco Suizo	1,15	1,16	1,18	1,19	1,22
Libra-Dólar	1,33	1,39	1,36	1,38	1,43
Dólar-Yen	109,44	110,00	109,00	109,00	104,00

VALORES	ÚLTIMO CRUCE	PREVISIONES			
		MAR/18	JUN/18	2018	2019
Dólar-Yuan	6,42	6,35	6,35	6,36	6,30
Dólar-Real Brasileño	3,75	3,25	3,50	3,50	3,35
Dólar-Franco Suizo	0,99	0,95	0,98	0,98	0,95

Miguel Ángel García López CEO de Innu Pharma

Bienestar y calidad de vida en el paciente oncológico

El diagnóstico y posterior tratamiento de un tumor conllevan una serie de implicaciones psicológicas y biológicas que condicionan la calidad de vida de los pacientes. Por ello, la Oncología Integrativa busca mitigar los síntomas asociados, bien al propio tumor o a los tratamientos de quimioterapia, radioterapia y cirugía, favoreciendo los resultados y mejorando la calidad de vida del paciente oncológico.

¿Qué necesidades particulares presenta el paciente oncológico?

El paciente oncológico, una vez diagnosticado y con el tratamiento indicado por su oncólogo, sufre una serie de síntomas asociados, por lo que sus familiares y el propio paciente buscan diferentes terapias que puedan ayudarle a mejorar su calidad de vida en las diferentes etapas a las que se enfrentará: diagnóstico inicial, periodo de tratamiento e incluso una vez superada la enfermedad.

¿Qué síntomas manifiestan los pacientes con cáncer?

A partir del momento mismo en que un paciente recibe el diagnóstico de cáncer comienzan los primeros síntomas. Entre un 50 y un 80% de los pacientes oncológicos refieren trastornos del sueño; y aproximadamente el 80% de ellos presentan fatiga asociada en alguna fase de la enfermedad. Además, el dolor, la ansiedad y el estrés se presentan desde el principio, condicionando la calidad de vida, la evolución y el abordaje global del tumor.

Una vez iniciado el tratamiento, un importante grupo de pacientes refieren síntomas a nivel de la cavidad orofaríngea, como xerostomía (sequedad bucal), mucositis, aftas e infecciones bucales. También son muy comunes la enteritis (inflamación del intestino), los vómitos, diarreas y diversas reacciones en el tracto digestivo, así como las afecciones cutáneas (pérdida de cabello, prurito, ecze-

ma...) La sintomatología es diversa, dependiendo del paciente, del tipo de tumor y de su tratamiento.

¿Qué aspectos hay que tener en cuenta para el manejo del paciente con cáncer?

Gran parte de los síntomas asociados al cáncer y su tratamiento se pueden manejar desde el punto de vista de una alimentación adecuada, la estimulación del sistema inmunológico, la suplementación nutricional, favoreciendo la depuración y detoxificación, el ejercicio pautado y supervisado, la ayuda psicológica... En España, la integración de terapias complementarias está tomando relevancia entre los especialistas médicos y sus equipos, de manera que ya son muchos los hospitales, tanto públicos como privados, que las ofrecen dentro de un enfoque multidisciplinar y de atención personalizada al paciente.

¿Qué papel tienen los nutracéuticos?

Los nutracéuticos son productos de origen natural, con beneficios para la salud, desarrollados con criterios científicos, de calidad, seguridad y eficacia, que se administran a pacientes con el objetivo de mejorar sus funciones fisiológicas, o bien para una acción preventiva, curativa o como tratamientos adyuvantes para mejorar la calidad de vida de pacientes, como es el caso de los oncológicos.

Elaborados a base de extractos vegetales, oligoelementos, vitaminas,

fermentos lácticos y probióticos, entre otros componentes, los nutracéuticos aportan a la Oncología Integrativa herramientas funcionales con garantías para favorecer el bienestar y mejorar la calidad de vida.

Los nutracéuticos aportan a la Oncología Integrativa herramientas funcionales que favorecen el bienestar y mejoran la calidad de vida de los pacientes.

¿Cuáles son las recomendaciones a pacientes con cáncer y sus familias, desde el punto de las terapias complementarias con nutracéuticos?

Es importante incidir en la necesidad de la comunicación médico-paciente, porque hay muchos síntomas que el paciente con cáncer no refiere a su oncólogo. Un ejemplo es la fatiga, que con una incidencia del 80% está considerada por el paciente como un síntoma inherente al proceso. Y como no lo comunica al especialista, no puede beneficiarse de terapias complementarias para su manejo. También, en ocasiones sucede que el paciente busca por su cuenta soluciones complementarias sin compartirlo

con su médico por miedo al rechazo, pudiendo interferir negativamente lo que toma con los tratamientos establecidos.

Fuentes de la Sociedad Española de Oncología Médica (SEOM) refieren que en nuestro país, entre el 60 y el 80% de pacientes oncológicos utiliza terapias complementarias tras el diagnóstico de un cáncer. Más del 40% de ellos no informan a su especialista. Esto debe cambiar. La investigación, información, control y uso adecuado de las terapias complementarias son objetivos de la Oncología Integrativa. La implicación de los diferentes agentes que intervienen en este proceso (especialistas, industria farmacéutica y pacientes) es fundamental para su desarrollo y aplicación.

¿Cómo surge la idea de lanzar una línea especializada en el bienestar del paciente oncológico?

Mi experiencia familiar con el cáncer, en la persona de mi hermano Daniel, fue el punto de partida que despertó en mí una intensa necesidad de ayudar a mejorar la calidad de vida de quienes luchan contra esta enfermedad. Tras años en la industria farmacéutica, enfoqué mis conocimientos al desarrollo y fabricación de complementos alimenticios. En compañía de un grupo de profesionales encontré una enorme batería de soluciones, en base a las que en 2017 creamos Innu Pharma, la empresa en la que se materializa nues-

tra vocación de aportar al paciente respuestas a sus necesidades del día a día y con la que pretendemos seguir liderando el mercado nutracéutico en los próximos años.

¿Qué propone Innu Pharma?

Innu Pharma es una compañía con proyección internacional, que comienza su andadura en España llevando al mercado la línea OS, desarrollada especialmente para el cuidado oncológico. Con los productos de esta gama, mejoramos algunos de los síntomas más frecuentes en el paciente oncológico, como los ya mencionados (xerostomía, insomnio, bajada de defensas, fatiga y vómitos), favoreciendo además su estado nutricional mediante el aporte de diferentes oligoelementos.

Los nutracéuticos aportan a la Oncología Integrativa herramientas funcionales que favorecen el bienestar y mejoran la calidad de vida de los pacientes.

Nuestro equipo de visitadores médicos acerca a los especialistas estos productos, que tienen seguridad y calidad farmacéutica, controlando su uso según criterio médico. El paciente, a través de la línea OS, se favorece de una atención integral, personalizada y con garantía de eficacia.

Innu Pharma desarrolla y fabrica en Europa, con tecnologías avanzadas y bajo normativas GMP.

<https://innupharma.com/>

OS complementos alimenticios

Calidad de vida del paciente oncológico

GRATIS

innupharma.com/pr-xeros-junio/

www.innupharma.com

Los complementos alimenticios no deben utilizarse como sustituto de una dieta equilibrada y un modo de vida sano

Bolsa & Inversión Parrillas

Ibex 35

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2018 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2018 (%)	PER 2018*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Acciona	66,42	2,75	-21,76	-2,38	12.153	4,52	14,68	82,99	C
Acerinox	11,96	3,78	-1,89	0,34	25.798	3,95	13,74	13,53	M
ACS	36,44	2,62	2,29	11,71	45.536	3,59	13,76	40,11	C
Aena	162,50	-1,10	-10,42	-3,85	162.657	3,89	18,76	169,87	M
Amadeus	68,48	0,85	31,19	13,92	60.612	1,75	27,39	62,54	M
ArcelorMittal	27,97	1,10	43,29	3,23	9.611	0,58	7,12	34,42	C
B. Sabadell	1,48	3,20	-18,86	-10,39	111.931	4,92	10,31	1,83	M
Bankia	3,34	2,96	-17,60	-16,18	30.712	3,86	12,71	3,98	V
Bankinter	8,37	1,55	2,10	5,92	27.321	3,57	14,14	8,59	V
BBVA	6,02	3,07	-16,60	-15,38	271.733	4,54	8,19	7,55	M
CaixaBank	3,73	2,64	-9,96	-4,04	144.973	4,82	10,17	4,56	M
Cellex Telecom	21,94	1,06	16,24	2,76	18.748	0,48	90,29	24,11	C
Dia	2,91	0,03	-46,70	-32,33	12.997	6,01	9,49	3,90	V
Enagás	23,01	0,88	-13,25	-3,60	27.714	6,71	12,51	23,69	V
Endesa	19,01	0,85	-13,95	6,44	36.187	7,15	14,12	20,25	M
Ferrovial	17,58	0,86	-14,22	-7,11	44.745	4,19	45,54	21,03	C
Gas Natural	20,96	-0,14	-5,78	8,88	28.711	4,94	16,29	20,54	M
Grifols	25,57	2,30	2,49	4,69	18.316	1,49	24,59	25,68	M
Iberdrola	6,17	1,61	-13,20	-4,49	122.357	5,36	13,24	7,15	C
Inditex	27,44	1,59	-24,00	-5,53	114.631	2,86	24,09	30,67	C
Indra	11,05	1,84	-14,74	-3,11	6.699	0,48	16,18	12,27	M
IAG	7,84	0,95	13,49	8,37	24.206	3,61	6,96	8,36	M
Inm. Colonial	9,24	1,65	27,45	11,55	16.772	2,25	34,22	9,51	M
Mapfre	2,66	2,78	-16,54	-0,52	22.255	5,89	9,87	2,89	V
Mediaset	7,88	2,26	-32,92	-14,70	8.722	7,61	12,90	9,54	M
Meliá Hotels	11,97	2,13	-13,61	4,09	8.588	1,36	19,88	13,92	C
Merlin Properties	11,87	0,68	6,05	7,04	14.282	4,20	18,57	13,26	C
Red Eléctrica	16,62	-0,21	-17,99	-11,20	26.287	5,84	12,77	17,90	M
Repsol	16,51	1,23	10,11	11,94	146.827	5,47	10,81	17,25	M
Santander	4,75	3,32	-16,55	-13,26	407.947	4,65	9,60	6,17	C
Siemens Gamesa	13,39	1,75	-33,24	17,10	23.956	1,03	23,57	14,41	M
Técnicas Reunidas	25,90	2,37	-24,92	-2,12	4.285	4,12	29,67	25,79	V
Telefónica	7,63	1,03	-23,31	-6,15	179.275	5,02	10,43	9,79	M
Viscofan	57,25	0,53	5,01	4,32	34.294	2,82	21,21	53,86	V

Ibex 35



Otros índices

* Datos a media sesión

	CIERRE	CAMBIO DIARIO %	CAMBIO 2018 %
Madrid	976,50	1,80	-3,81
París Cac 40	5.465,53	1,24	2,88
Fráncfort Dax 30	12.724,27	0,95	-1,50
EuroStoxx 50	3.453,54	1,38	-1,44
Stoxx 50	3.085,27	1,17	-2,91
Londres Ftse 100	7.701,77	0,31	0,18
Nueva York Dow Jones**	24.636,65	0,90	-0,33
Nasdaq 100**	7.074,73	1,54	10,60
Standard and Poor's 500**	2.732,56	1,01	2,20

Mercado continuo

Los más negociados del día

	VOLUMEN DE LA SESIÓN	VOLUMEN MEDIO SEIS MESES
Santander	407.947.400	472.517.400
BBVA	271.732.800	227.117.400
NH Hoteles	186.260.400	5.261.212
Telefónica	179.275.200	219.181.500
Aena	162.657.000	77.839.300
Repsol	146.827.400	113.822.100

Los mejores

	VAR. %
Ezentis	7,20
Adolfo Domínguez	6,85
Solaria	5,80
Reno de Médici	5,12
Almirall	5,09
Renta Corp	5,04

Los peores

	VAR. %
Montealbalito	-2,82
Fluidra	-2,71
Realia	-1,82
Vocento	-1,43
Aena	-1,10
Euskaltel	-1,06

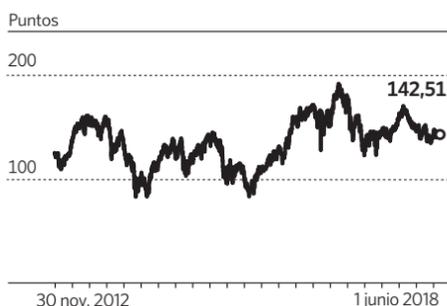
Los mejores de 2018

	CAMBIO 2018 %	MÁXIMO 12 MESES	MÍNIMO 12 MESES	VALOR EN BOLSA€*	VOLUMEN SESIÓN*	PER 2018*	PER 2019*	PAY OUT*	DEUDA/EBITDA*
1 Solaria	162,88	5,00	1,16	470	3.671	71,42	53,56	-	-
2 Vértice 360 [®]	132,15	0,03	0,00	63	2.807	-	-	0,00	-
3 Biosearch	84,03	1,48	0,41	63	393	-	-	0,00	1,34
4 Clínica Baviera	58,50	15,95	7,99	223	159	-	-	72,31	0,93
5 Natra	52,79	0,76	0,36	39	352	-	-	-	-

Eco10

142,51 CIERRE	↑ 2,60 VAR. PTS.	1,86% VAR.	-0,99% VAR. 2018
---------------	------------------	------------	------------------

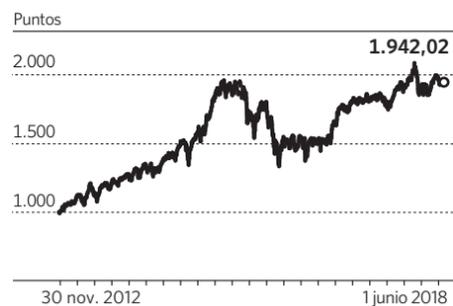
*El Eco10 se compone de los 10 valores, equiponderados, con más peso de la Cartera de consenso de ElEconomista, elaborada a partir de las recomendaciones de 53 analistas. Se constituyó el 16 de junio de 2006.



Eco30

1.942,02 CIERRE	↑ 18,38 VAR. PTS.	0,96% VAR.	-0,35% VAR. 2018
-----------------	-------------------	------------	------------------

*El Eco30 es un índice mundial creado por el Economista. Utiliza datos de la consultora en consenso de mercado FactSet, está calculado por la gestora de la bolsa alemana y forma parte de la familia de índices Stoxx.



Notas: (1) En millones de euros. (2) En miles de euros. (3) Número de veces que el beneficio por acción está contenido en el precio del título. (4) Porcentaje del beneficio neto que la empresa destina a dividendos. (5) Deuda total de la compañía entre su beneficio bruto de explotación. Fuentes: Bloomberg y Factset. ● La recomendación media de las firmas de inversión que cubren al valor equivale a un consejo de compra. ● La recomendación media de las firmas de inversión que cubren el título representa una recomendación de mantener al valor en cartera. ● La recomendación media de las firmas de inversión equivale a un consejo de venta de la acción.

Mercado continuo

	PRECIO	CAMBIO DIARIO (%)	CAMBIO 12 MESES (%)	CAMBIO 2018 (%)	VOLUMEN DE NEGOCIO AYER*	RENT./DIV 2018 (%)	PER 2018*	PRECIO OBJETIVO	CONSEJO
Abengoa	0,01	0,00	-33,33	0,00	20	-	-	-	-
Abertis	18,37	0,03	11,98	-1,00	16.857	4,57	-	17,76	V
Adolfo Domínguez	7,18	6,85	55,75	34,96	145	-	-	-	-
Adveo	1,56	2,30	-56,06	-36,59	8	-	3,47	3,60	M
Aedas	31,88	0,57	-	4,18	5.108	0,00	10.626,67	-	-
Airbus	99,82	2,59	32,92	19,62	662	1,75	22,32	110,57	C
Alantra Partners	14,75	2,79	20,80	8,78	252	-	-	-	-
Alba	49,65	0,71	-6,32	4,04	745	2,01	16,66	56,31	M
Almirall	11,36	5,09	-26,95	36,05	6.176	1,54	27,44	10,81	M
Amper	0,24	2,43	-4,07	25,91	1.651	-	-	-	-
Applus+	11,46	1,15	-0,22	1,64	2.532	1,15	17,80	12,95	C
Atresmedia	7,88	2,27	-27,11	-9,43	5.698	7,20	11,66	9,41	M
Audax	2,15	2,38	244,00	388,64	1.930	-	-	-	-
Axiare Patrimonio	16,62	1,71	4,86	-9,77	857	2,17	21,23	16,50	M
Azkoyen	8,54	0,23	14,63	6,75	217	2,34	15,53	9,40	C
Barón de Ley	106,50	0,47	-6,13	-3,18	104	0,00	17,47	119,75	C
Bayer	103,50	1,75	-13,28	-0,39	129	2,77	15,56	-	-
Biosearch	1,10	4,29	79,51	84,03	393	-	-	-	-
BME	29,60	2,42	-8,36	11,49	6.990	5,89	16,32	29,04	V
Bodegas Riojanas	5,60	0,00	26,13	-6,67	2	-	-	-	-
Borges	5,20	0,00	118,62	-4,59	4	-	-	-	-
CAF	40,50	1,38	6,61	18,49	770	1,66	16,80	43,88	C
Cata. Occidente	38,25	1,19	2,85	3,55	2.390	2,24	12,61	41,68	C
Cie Automotive	33,58	3,20	56,19	38,70	12.399	1,96	16,82	28,95	M
Clínica Baviera	13,65	0,00	33,60	58,50	159	-	-	-	-
Coca-Cola European P.	32,72	0,68	-10,99	0,11	396	3,19	14,38	-	-
Codere	8,99	-0,66	-12,89	12,52	499	-	-	-	-
Coemac	0,39	3,19	-25,38	-0,51	94	-	-	-	-
Deoleo	0,17	0,24	-6,67	-4,00	17	-	11,20	0,21	V
DF	0,29	1,78	-68,91	-13,33	133	6,99	28,60	0,34	V
Dogi	3,23	2,38	-20,93	-5,00	86	-	-	-	-
Dominion	4,81	1,05	31,78	11,47	1.475	0,67	19,09	5,11	C
Ebro Foods	20,98	0,77	-0,62	7,48	3.616	3,03	17,13	21,23	V
eDreams Odigeo	4,29	1,42	38,90	-10,17	486	0,00	14,14	4,56	M
Electron	13,50	2,74	16,08	1,58	177	2,22	11,34	12,10	V
Ence	6,90	2,37	95,74	25,45	5.666	3,33	15,16	6,20	M
Ercros	4,03	0,60	44,02	41,05	2.433	-	-	-	-
Europac	15,58	4,85	110,02	37,69	2.922	2,69	16,68	13,85	V
Euskaltel	7,90	-1,06	-19,50	16,21	2.124	4,11	20,15	8,20	M
Ezentis	0,67	7,20	3,67	9,30	1.299	-	39,41	0,85	C
Faes Farma	3,55	3,05	14,15	20,75	1.935	1,63	18,88	3,57	M
FCC	10,70	0,75	9,86	24,04	413	0,00	18,67	9,99	V
Fluidra	12,20	-2,71	96,77	3,30	2.667	1,15	29,19	11,09	M
Funespaña	7,55	0,00	4,86	2,44	-	-	-	-	-
GAM	1,96	0,26	-10,91	18,79	138	-	-	-	-
Gen. Inversión	2,00	0,00	1,52	2,56	-	-	-	-	-
Gestamp	6,91	1,99	19,88	15,93	2.001	1,98	14,12	7,11	M
Hispania	17,51	-1,02	17,32	11,53	40.540	4,59	19,99	16,95	M
Iberpapel	32,70	0,62	5,86	11,99	31	1,91	15,15	33,50	M
Inm. Sur	12,45	0,40	16,68	22,18	34	4,42	17,54	16,00	C
Inypsa	0,17	3,10	-9,48	11,74	114	-	-	-	-
Lar España	8,78	-0,68	14,37	1,89	1.277	5,67	19,25	10,12	C
Liberbank	0,43	1,83	-32,80	-1,63	1.576	1,38	13,18	0,57	C
Lingotes	19,70	2,50	-7,97	10,67	888	-	-	-	-
Logista	21,00	-1,04	-12,94	9,55	5.757	5,01	15,37	23,54	C
MásMóvil	116,20	-1,02	98,97	32,20	4.022	-	35,11	130,10	C
Metrovacesa	15,04	-0,20	-	-	1.370	-	-	-	-
Miquel y Costas	32,80	2,18	3,54	-8,91	459	1,81	17,78	36,98	M
Montealbalito	1,72	-2,82	-22,91	-24,73	79	-	-	-	-
Natra	0,66	4,12	11,36	52,79	352	-	-	-	-
Naturhouse	3,55	-0,98	-21,98	-12,13	158	8,82	10,76	4,43	M
Neinor	16,18	0,12	-10,61						

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Ramón Tejedor Director gerente del Instituto Aragonés de Fomento

"El IAF es proactivo en el apoyo a iniciativas empresariales innovadoras"

El Instituto Aragonés de Fomento (IAF) impulsa el tejido empresarial aragonés a través de programas que generan más I+D+i en la región en todos los sectores, aunque con especial hincapié en ámbitos como la energía, la agricultura o la eco-innovación.

¿Qué necesidades y oportunidades de mejora para las empresas tratan de cubrir a través de sus planes de actuación?

Nuestro Programa Aragón Empresa, es una actuación de apoyo a la competitividad de las empresas. Hoy por hoy, 5.000 ya son socias. Colaboramos en actuaciones estratégicas: empresa familiar, logística, excelencia, responsabilidad social, formación avanzada, expansión comercial y cooperación empresarial. Cada año más de 7.000 personas participan en actuaciones que cubren casi todo el te-



ritorio impulsando la vertebración de Aragón.

¿De qué herramientas dispone el IAF para impulsar nuevos proyectos empresariales innovadores?

El IAF es proactivo en el apoyo a las iniciativas empresariales innovadoras. Ayudamos a los proyectos que realizan su actividad en el seno de los Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI) y en los de la Red de Viveros y Parques Tecnológicos aragoneses. Contamos con un programa de apoyo a la contratación de titulados, quienes tras

realizar un período de prácticas en estas compañías asentadas en los parques tecnológicos, tienen la ocasión de iniciar su labor profesional en sectores cualificados, con líneas de ayudas a la inversión de proyectos que se desarrollen en los parques tecnológicos, CEEI y centros de emprendedores.

¿Qué planes tienen en marcha para reforzar la innovación en las pymes?

Por un lado, subvencionamos los gastos de preparación, elaboración y presentación de propuestas para la participación de las Asociaciones Em-

presariales Innovadoras (clusters) en los programas nacionales y europeos a través de los que se financia la I+D+i. Vamos a financiar los proyectos de innovación que, habiendo superado el corte marcado por la Comisión Europea y obtenido su Sello de Excelencia, no hayan obtenido financiación para desarrollar la Fase I del Instrumento Pyme.

¿Qué resultados han obtenido gracias al Instrumento Pyme?

Desde el comienzo del periodo de programación en 2014, Aragón ha obtenido unos resultados sobresalientes, con 35 propuestas aprobadas, 23 en Fase I y 12 en Fase II, obteniendo 19,5 millones de euros de financiación con esta convocatoria. Por temáticas, agricultura, energía y eco-innovación son las líneas donde más éxito se ha obtenido.

¿Qué sinergias tienen establecidas con la Asociación Europea de Agencias de Desarrollo (EURADA)?

El IAF es socio de EURADA desde su constitución, lo que nos permite estar en contacto con otras agencias eu-

ropeas. Los beneficios que obtenemos es tener información de primera mano sobre políticas regionales, nuevas fuentes de financiación, así como la búsqueda de socios para participar en proyectos transnacionales y realizar intercambio de buenas prácticas.

Recientemente han otorgado el I Premio Aragonés de Emprendimiento Social. ¿Qué han valorado a la hora de otorgar estos reconocimientos?

Hemos querido reconocer a quienes desde la innovación apuestan por dar respuesta a las necesidades que nos rodean, generando riqueza y empleo. Desarrollamos un "Programa de Emprendimiento Social" impulsando la colaboración entre los ámbitos educativo y económico para fomentar el emprendimiento y, en particular, el emprendimiento social.

Hemos premiado a tres empresas: Pensum (una app centrada en el ahorro personal basado en el consumo), Apadrina un Olivo (recuperación de olivares coordinado con desarrollo turístico y educativo) y Senderos de Teja (iniciativa centrada en el problema de la despoblación).



www.iaf.es



Saber que estaremos seguros

PROTECCIÓN DE PAGOS EN LA VENTA DE VIVIENDA SOBRE PLANO

El primer seguro dirigido a Promotoras Inmobiliarias que protege los pagos a cuenta y el total de la vivienda ante pérdidas económicas graves y eventuales del comprador

Economía

La Seguridad Social podrá nutrirse de ingresos voluntarios de los cotizantes

El Pacto de Toledo analiza el mismo trato fiscal que el que disfrutaban los planes de pensiones

Fuentes parlamentarias creen que los trabajos continuarán igual tras el cambio de Gobierno

Juan Ferrari MADRID.

La Comisión del Pacto de Toledo, aunque no ha entrado a debatir a fondo la recomendación número 1 sobre fuentes de financiación, insiste en la necesidad de aumentar los ingresos de la Seguridad Social. Dentro de las posibilidades que se han barajado, según confirman fuentes parlamentarias, se plantea abrir una vía para que los contribuyentes que lo deseen puedan realizar aportaciones voluntarias que aumenten su base cotizada y mejoren su pensión futura. Para incentivar dichos ingresos extra, en la Comisión se ha hablado de dotar dichas aportaciones con un tratamiento fiscal igual o similar al que disfrutaban los planes y fondos de pensiones.

Aunque el triunfo de la moción de censura y la formación de un nuevo Gobierno comandado por Pedro Sánchez abre un *impasse* de inciertas consecuencias, fuentes del Pacto de Toledo apuntan que los trabajos continuarán al mismo ritmo. En definitiva, remarcan, la composición del arco parlamentario no varía y la composición de la Comisión debería mantenerse igual. Otra cosa es si el Partido Popular y Ciudadanos mantienen sus tesis y la voluntad de llegar a acuerdos.

Nacido en el RETA

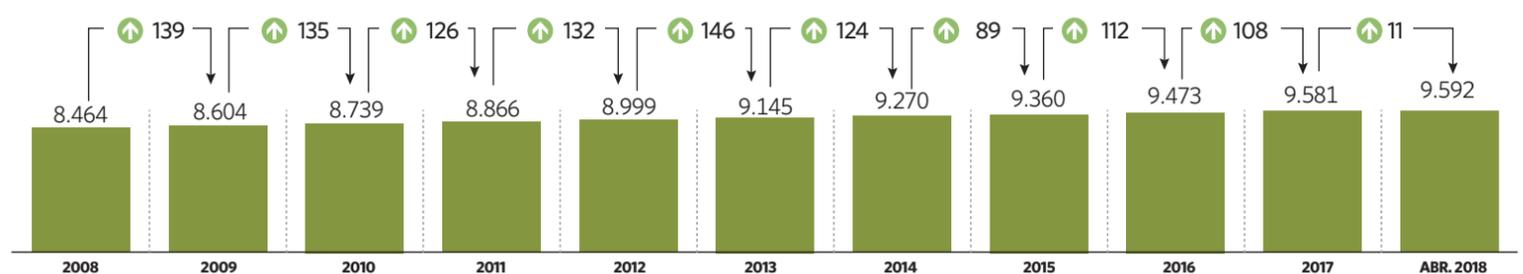
La propuesta de aportaciones voluntarias surgió en la Subcomisión del RETA (el sistema de pensiones de los autónomos) a propuesta de las asociaciones de estos trabajadores, aunque cuenta con el favor de la mayoría de los grupos. No obstante, los miembros de la subcomisión consultados por *elEconomista* puntualizan que de momento están en una fase previa. "Todavía no hemos entrado a discutir propuestas concretas para el RETA", aclaran.

Lo que sí señalan es que las aportaciones no se limitarían a los autónomos, sino que se extenderían al resto de trabajadores. Varios diputados han matizado, además, que no se entendería que se premiase fiscalmente las aportaciones a los planes y fondos de pensiones privados y no se diera el mismo trato en el sistema público.

Eduardo Abad, secretario general de Upta, afirma que el PSOE se ha mostrado favorable a introducir las aportaciones voluntarias al igual que Podemos y otros grupos parlamentarios con los que se ha reuni-

Alternativas al déficit de la Seguridad Social

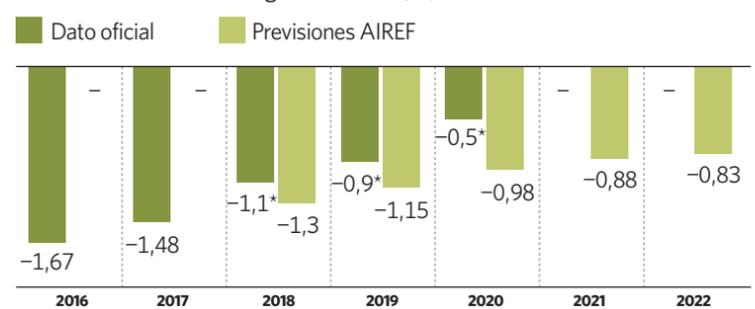
Evolución número de pensiones desde 2008 (miles de pensiones)



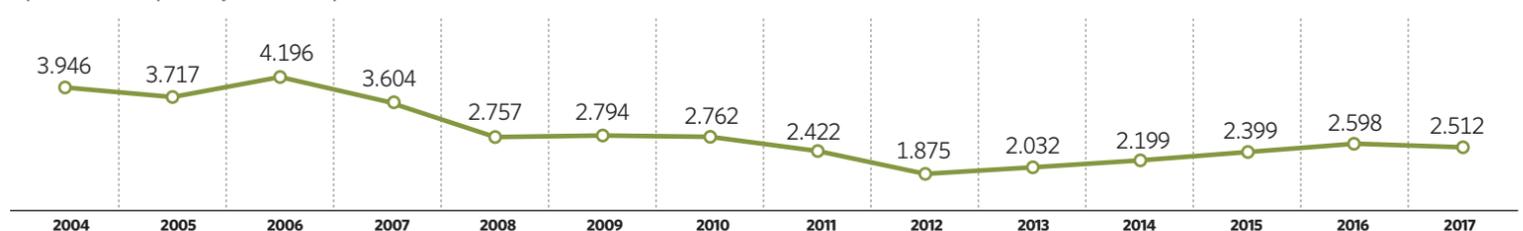
Evolución de la caja de la Seguridad Social (millones de euros)



Previsión de déficit de la Seguridad Social (%)



Aportaciones a planes y fondos de pensiones (millones de euros)



Fuente: Inverco y Seguridad Social. (*) Previsiones del Gobierno.

elEconomista

Hasta 8.000 euros al año

Los aportaciones a los planes de pensiones disminuyen la base imponible del IRPF en la misma cuantía, aunque hay que tener en cuenta que esta reducción de los impuestos a pagar no es más que un diferimiento del pago del impuesto de la renta hasta el momento del rescate, donde el tipo impositivo suele ser menor. La reducción por las aportaciones tiene un límite que la reforma fiscal estableció en 8.000 euros, independientemente de la edad que se tenga: ya no se hace distinción entre mayores y menores de 50 años como antes de la reforma fiscal del PP, o el 30 por ciento de los rendimientos netos del trabajo y actividades económicas.

do la asociación de autónomos. Sin embargo, el compromiso se centra de momento a los autónomos.

El Partido Popular también lo ve con buenos ojos. El ya ex secretario general de la Seguridad Social, Tomás Burgos, ha mostrado su interés por una idea que podría contribuir a aumentar los ingresos a la Seguridad Social. Al menos, es partidario para los trabajadores por cuenta propia.

En el caso del RETA, sus señorías están en una encrucijada respecto a cómo conseguir que aumenten las cotizaciones de los autónomos, un sistema que como el propio Burgos reconoce es deficitario pues los ingresos por cotizaciones son inferiores al coste de las prestaciones que reciben los autónomos. Una parte de la oposición, con el PSOE y Podemos a la cabeza, siguen la tesis defendida por Upta de que los autónomos coticen en función de sus ingresos reales, aunque estableciendo tramos.

El PP, por su lado, se alinea con la tesis de ATA, de que cada autó-

nomo elija en qué base quiere cotizar. No obstante, Burgos reconoce que el 37 por ciento de los autónomos tiene complementos a mínimos, cifra que se reduce al 22 por ciento en el Régimen General.

En la Seguridad Social alegan motivos técnicos para no ligar la cotización a los ingresos reales de

No se entendería primar en el IRPF las aportaciones a planes privados y no al sistema público

los autónomos. Sólo la declaración de la Renta podría servir de base para determinar dichos ingresos y, según el secretario de Estado de la Seguridad Social, el sistema no puede permitirse el lujo de retrasar las bases de recaudación a que se produzca la declaración del IRPF. Además, dependería de Hacienda.

En este contexto, las aportaciones voluntarias permitirán que aquellos autónomos que hayan tenido un buen ejercicio se animen a realizar contribuciones extra para completar sus aportaciones del año. En este sentido, se abriría una ventana en los dos o tres primeros meses de cada año para que los cotizantes que lo deseen completen sus aportaciones a la Seguridad Social a cuenta de los beneficios del año anterior.

Una opción que también se alargaría al resto de trabajadores, pues no tendría sentido aceptarlo para unos y no para otros, según fuentes parlamentarias. Sin embargo, equiparar fiscalmente las aportaciones a la Seguridad Social con las de los planes de pensiones supondrá una competencia a las gestoras privadas. En España, la prestación complementaria no acaba de cuajar y está lejos de otros países. En 2006 se tocó el máximo de aportaciones al sistema de fondos y planes privados, con cerca de 4.200 millones de euros. En 2017 se aportaron 2.512 millones de euros.

Dr. Diego Ferreño y Dr. José Antonio Casado Profesores titulares de la Universidad de Cantabria e investigadores del LADICIM

“Edificios más altos, trenes más rápidos... son retos del campo de los materiales”

El Laboratorio de la División de Ciencia e Ingeniería del Terreno y de los Materiales de la Universidad de Cantabria, más conocido por sus siglas LADICIM, ha mantenido una actividad investigadora muy prolífica durante los últimos cinco años: 15 tesis doctorales, 200 artículos científicos y 20 proyectos de investigación nacionales y europeos son algunas de sus cifras más representativas.

¿En qué principales líneas de investigación están volcando sus esfuerzos como grupo de I+D+i?

Trabajamos en cuatro ámbitos: integridad estructural; inge-

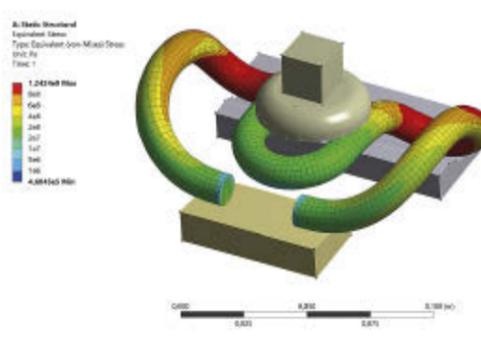


nería de la vía ferroviaria de alta velocidad; estudio de biomateriales y de hormigones. Nuestra investigación se centra en garantizar la capacidad de las estructuras para resistir las acciones a las que se verán sometidas en servicio. La integridad estructural se basa en una adecuada selección de materiales y en un cuidado diseño de los componentes. El enfoque es multi-escala: la realidad microestructural del material dicta su capacidad resistente. Por ello, nuestro equipo de trabajo es multidisciplinar (ingenieros, físicos, matemáticos, etc.).

Tenemos una gran actividad en la ingeniería de la superestructura ferroviaria”

¿Cuáles son sus contribuciones más destacables en el campo del deterioro de materiales?

Me gustaría destacar nuestra experiencia en el ámbito de la energía nuclear. Desde los años noventa, hemos asesorado a la central nuclear de Santa María de Garoña en su programa de gestión de materiales. Los aceros que conforman las vasijas nucleares



están sometidos a unas condiciones de trabajo muy severas: grandes esfuerzos mecánicos, elevada temperatura y fortísimas dosis de radiación de neutrones.

Este cóctel de solicitaciones provoca el deterioro de las propiedades resistentes del acero. Empleando procedimientos avanzados hemos demostrado que la vasija de esta planta podría haber trabajado en condiciones de seguridad por un periodo de tiempo superior a los 60 años. Actualmente, la empresa Inesco Ingenieros, spin-off del LADICIM, asesora a diversas centrales españolas a partir del conocimiento generado en nuestro grupo.

¿En qué novedades están trabajando en las líneas restantes?

Actualmente tenemos un gran volumen de actividad en el campo de la ingeniería de la superestructura ferroviaria. Somos uno de los tres laboratorios acreditados en el mundo para la cualificación del comportamiento estructural de las traviesas y sistemas de sujeción de las líneas de alta velocidad. Tenemos proyectos en funcionamiento en Estados Unidos, Canadá, Arabia Saudí (trazados Medina-La Meca y Norte-Sur) y Turquía.

¿Qué aplicaciones pueden tener estos avances en la industria y en la sociedad en su conjunto?

Moisés Naim suele decir que nos encontramos inmersos en lo que él denomina la “revolución del más”. En nuestro campo esto se traduce en que cada vez le exigimos más a nuestras estructuras: edificios más altos, trenes más rápidos, industrias más productivas y eficientes, etc. Estos retos solo se pueden afrontar desde los desarrollos en el campo de los materiales. Sin ellos, ni la industria ni la sociedad en su conjunto podrían seguir progresando. Esta es una de las conclusiones que extraemos tras 35 años de investigación en este campo.

www.ladicim.unican.es

Dra. Ángeles Juarranz Catedrática de Biología Celular y coordinadora del Grupo de Fotoenvejecimiento y Carcinogénesis de la UAM

“La idea de tratar al paciente y no la enfermedad es central en la medicina del siglo XXI”

En las últimas dos décadas el número de casos de carcinomas cutáneos no-melanoma han aumentado en todo el mundo. Estos tumores son los de mayor incidencia en la población caucásica. El Grupo de Fotoenvejecimiento y Carcinogénesis de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM), formado por expertos en Biología Celular y Molecular, patólogos y dermatólogos, trabaja en perfeccionar las técnicas de diagnóstico y los tratamientos. Los principales investigadores del Grupo son los doctores Ángeles Juarranz, Salvador González y Yolanda Gilaberte, todos ellos de prestigio internacional.

¿Cuándo se formó el Grupo y con qué objetivos?

El Grupo se creó en 1995 dentro del departamento de Biología de la Facultad de Ciencias de la UAM. Desde sus inicios se centró en el estudio de la biología del cáncer de piel y en la búsqueda de nuevas terapias de aplicación clínica para este tipo de cáncer. En esta dirección, el Grupo se ha centrado en la terapia fotodinámica (TFD). De hecho, hoy por hoy es referencia nacional e internacional en el estudio de esta opción terapéutica.

¿En qué estado de desarrollo se encuentra la TFD?

Esta terapia que ha ido ganando relevancia y en los últimos años se ha convertido en una excelente opción terapéutica para el tratamiento de ciertos cánceres de piel. En el ámbito de la dermatología oncológica, su aplicación es especialmente útil en el tratamiento de queratosis actínicas y algunos tipos de carcinomas escamosos y basocelulares, aunque no se emplea para el tratamiento de melanoma.

¿Cómo se aplica?

El procedimiento es sencillo y consiste en la administración tópica de compuestos con propiedades fotosensibilizadoras que se acumulan, preferentemente, en tejidos tumorales. La irradiación de estos tejidos con luz visible ocasiona la formación de especies altamente reactivas de oxígeno, que son las responsables finales de la destrucción selectiva del tumor.

¿Qué ventajas presenta frente a tratamientos convencionales?

Su capacidad de destruir tumores es selectiva ya que el fotosensibilizador ac-



Salvador González, Ángeles Juarranz y Yolanda Gilaberte

túa solo en la región que se ilumina y, por tanto, se preservan los tejidos sanos. Además, se puede administrar en solitario o en combinación con quimioterapia, radioterapia, inmunoterapia y cirugía. En el caso de la queratosis actínica, hemos comprobado que la TFD retrasa la aparición de nuevas queratosis, por lo que su uso no solo es reparador, sino también preventivo. Tras realizar estudios en células y modelos animales, actualmente es el tratamiento de elección de ciertos precánceres y cánceres de piel con especial relevancia en zonas donde además los resultados cosméticos son importantes como la cara.

¿En qué otros proyectos están trabajando?

Entre otros muchos proyectos, junto al Dpto. de Química Orgánica de la UAM y el Servicio de Dermatología del Hospital Ramón y Cajal, estamos desarrollando dispositivos que permitan predecir la respuesta a terapias en el ámbito del cáncer cutáneo, basándonos en la expresión de los biomarcadores. Este procedimiento permitirá seleccionar la terapia más adecuada a cada paciente minimizando los riesgos de recidivas, lo que supondrá un importante beneficio tanto para el paciente como para el sistema nacional de salud. La idea de tratar al paciente y no la enfermedad es central en la medicina del siglo XXI.

www.uam.es

Economía

Cuatro regiones españolas, entre las 10 más azotadas por el paro de la UE

Melilla, en segundo lugar, con una tasa del 27,6%, seguida por Extremadura, Andalucía y Canarias

El desempleo en el seno de la Unión oscila entre el 1,7% de Praga y el 29,1% de la periferia griega

Cristina Alonso MADRID.

Pese a la intensa recuperación experimentada por la economía española a lo largo de los últimos cuatro años, las estadísticas comunitarias nos siguen sacando los colores cuando ponen el foco en nuestro mercado laboral. Según los datos que maneja Eurostat, cuatro de las diez regiones con más paro de la Unión Europea son españolas. Se trata de la ciudad autónoma de Melilla, Extremadura, Andalucía y Canarias, y ostentan el dudoso honor de compartir *top ten* con otras cuatro regiones griegas y dos francesas.

La proporción que acaparan las autonomías españolas en esta *lista negra* no es de extrañar, habida cuenta de que, a nivel nacional, nuestro país sigue castigado por la segunda tasa de desempleo más elevada entre los socios comunitarios, sólo por detrás de Grecia. Aunque nuestro paro se ha reducido más de diez puntos desde lo peor de la crisis, cuando la tasa rozó el 27 por ciento de la población activa, todavía cerramos 2017 con un 16,5 por ciento, una cifra más que excesiva si se compara con el 7,6 por ciento registrado de media en la UE.

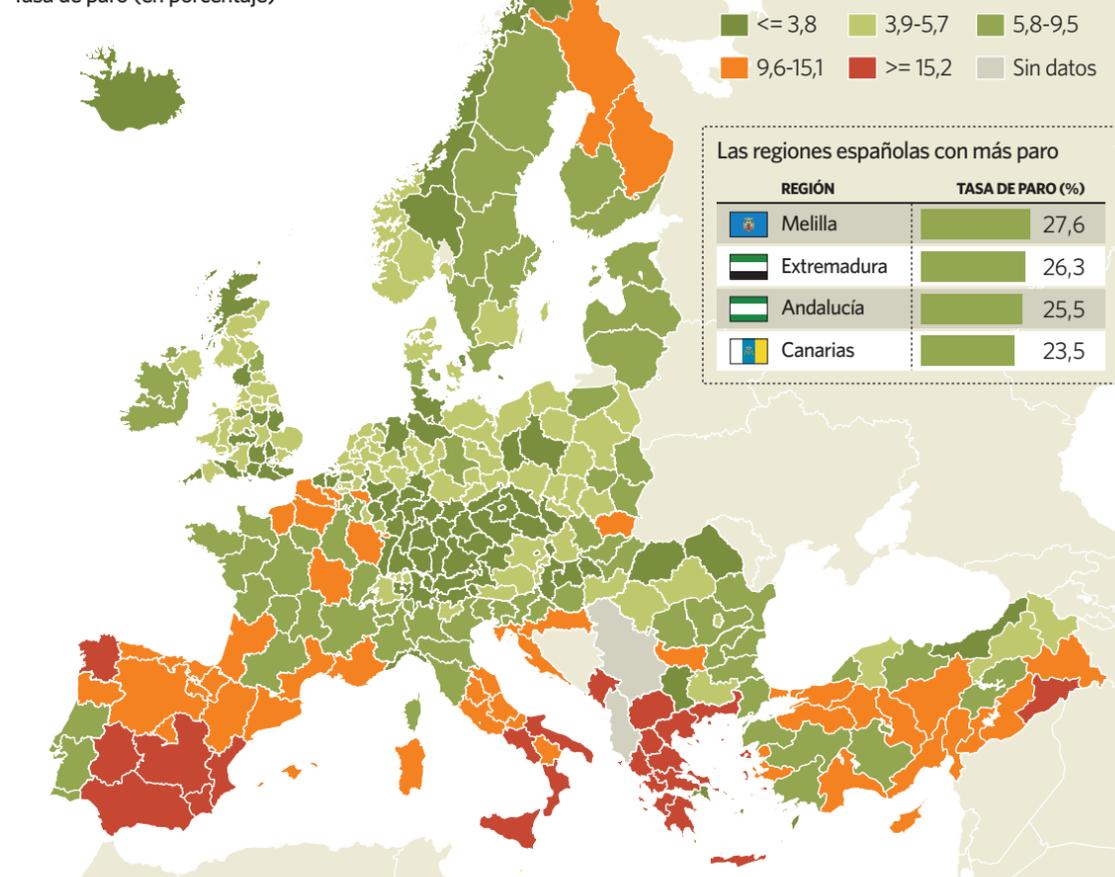
Es reseñable, no obstante, que en el ámbito regional nuestro país ha ido mejorando paulatinamente. No en vano, en 2016 había cinco regiones españolas entre la decena europea azotada con más paro, y en 2015 llegó a haber hasta seis. Ya han logrado escapar del listado Ceuta y Castilla-La Mancha, si bien todavía padecían el año pasado tasas de desempleo del 22,4 y del 20,8 por ciento, respectivamente.

Sin embargo, con los datos de cierre del ejercicio 2017, Melilla aún es la segunda región con más proporción de población activa desempleada de las 275 analizadas por la oficina estadística comunitaria. La ciudad autónoma, que arrastra una grave crisis de empleo desde hace ya más de una década, sostiene una desmesurada tasa de paro del 27,6 por ciento, siguiendo de cerca a la helena Macedonia occidental, cuya cifra se dispara al 29,1 por ciento, la más alta del entorno europeo.

La tercera posición la comparte con otra región griega Extremadura, con el 26,3 por ciento de ciudadanos en edad y disposición de trabajar desempleados. Visto así, los extremeños mantienen todavía niveles de paro excesivos, aunque es cierto que, en perspectiva, el esfuer-

Desequilibrio en los mercados laborales europeos

Tasa de paro (en porcentaje)



zo ha sido notable, desde el 36 por ciento que rozaron con la crudeza de la crisis económica en el año 2013.

Por detrás aparece la francesa Mayotte, con un 25,9 por ciento de paro. Situada en el extremo norte del canal de Mozambique, en el archipiélago de las Comoras, este departamento de ultramar supone

un caso aislado que poco tiene que ver con el contexto en el país galo, donde la tasa de desempleo nacional cayó al 9 por ciento en 2017.

Poco después se encuentra Andalucía, con un 25,5 por ciento de paro. Se trata de la comunidad autónoma con mayor peso relativo en el conjunto de la población desem-

pleada del Estado y llegó a catalogarse como la región europea con el mayor desempleo en el segundo trimestre de 2013. Pero en la fase de expansión, en 2007, la tasa no llegó a caer del doble dígito, lo que denota graves problemas en el trasfondo de un mercado altamente marcado por la estacionalidad del sector agrario y los servicios.

En séptimo lugar Eurostat coloca a Ipeiros (Grecia), con el 24,8 por ciento de parados, y luego, de nuevo, una española: Canarias (23,5 por ciento). Cierran el *ranking* Macedonia central (22,9 por ciento) y La Reunión francesa, donde el 22,8 por ciento de los activos se encuentran en situación de desempleo.

La dicotomía norte-sur

Estas desorbitadas cifras de las regiones del sur de Europa contrastan con los registros del área septentrional. El paro –que tanto preocupa a los españoles, según el barómetro del CIS– es una realidad prácticamente desconocida para gran parte de los alemanes. El país germano logra colocar nada menos que seis regiones entre las diez con menos desempleo de los veintio-

cho, con tasas de apenas el 2 por ciento. Se trata de áreas económicas, como es el caso de Alta Baviera, cuya capital es Múnich, que exhiben una especial fortaleza en Europa, gracias al éxito logrado en la transición desde un modelo que mezcla agricultura e industria pesada a un tejido industrial moderno.

Completan el verdadero *top ten* una región húngara y tres checas. En cabeza, Praga, con un paro casi friccional del 1,7 por ciento. Pleno empleo en un país que presume de indicadores que envidian gran parte de los socios comunitarios. La República Checa creció el año pasado un 4,4 por ciento, redujo su deuda pública hasta el 35 por ciento, al tiempo que los salarios crecieron un 7 por ciento y la inflación cayó por debajo del 2 por ciento, nivel ideal para el Banco Central Europeo, que aún no ha finiquitado los estímulos, cuan-

La República Checa, envidia de Europa: crece el PIB, baja la deuda y los precios, y suben los sueldos

Un español gana 1.000 euros menos al mes que un alemán

El mercado laboral español 'pincha' no solo en cantidad de parados, también en calidad de los puestos de trabajo. Prueba de ello es que el salario medio español es un 18 por ciento inferior al de los países de la Unión Europea, según un reciente informe de Adecco. En concreto, la remuneración media española ronda los 1.639 euros brutos mensuales y es 361 euros inferior a la europea, debido al incremento de la remuneración media en el entorno comunitario, que ha pasado de los 1.934 euros mensuales

de hace un año a los 2.000 actuales, frente al estancamiento de los sueldos en nuestro país. Pese a esta desventaja, hay 15 países en Europa, sobre todo del Este, que tienen salarios medios inferiores al español, un pro que no se da frente a los países más avanzados de la UE. De hecho, la brecha entre España y Alemania es de 1.080 euros mensuales, lo que significa que un trabajador medio español tiene que trabajar 20 meses para tener un ingreso similar al que obtiene un asalariado medio alemán en un año.

do el Banco Nacional Checo ya ha implementado tres subidas de tipos desde mediados de 2017 para aunar un crecimiento sostenible.

Esta dicotomía norte-sur se hace incluso más evidente en el desempleo juvenil, donde el 62,7 por ciento de los melillenses de entre 15 y 24 años quieren trabajar y no pueden. Esta abultada proporción es la más elevada de la UE. Otras nueve sureñas, entre ellas Ceuta, tienen a más de la mitad de la población activa joven en paro, sobre todo en zonas de Grecia, la vecina Francia e Italia. Mientras, la capital de la República Checa presenta un desempleo juvenil de tan sólo el 3,8 por ciento, al igual que Alta Baviera.

Y en lo que se refiere al paro de larga duración, la tendencia es similar: si bien ninguna región española está entre las diez con más parados que llevan más de un año buscando trabajo, seis de ellas están en Grecia, una en Italia y tres en Francia, con Mayotte en la peor situación (el 83,8 por ciento son parados de larga duración). En el otro lado, Suecia y Reino Unido tienen a las regiones mejor posicionadas, con tasas inferiores al 20 por ciento.

¿SON VIABLES LAS PROPUESTAS DEL 'CERCLE' PARA SUPERAR EL 'PROCÉS'?

Los académicos discrepan sobre la descentralización de impuestos y los límites del federalismo fiscal

Josep Ramon Torné SITGES.

El Círculo de Economía aprovechó su reunión anual de Sitges del pasado fin de semana para presentar en sociedad su fórmula para resolver el conflicto catalán. A grandes rasgos, la asociación apuesta por recuperar la seguridad jurídica y la confianza empresarial en Cataluña, devolver la convivencia y luchar contra la fractura cívica, mejorar la financiación autonómica, delimitar las competencias de la Generalitat y del Gobierno, y elevar el Estatuto al máximo rango normativo dentro de la Constitución y someter esta revisión a referéndum por parte de la ciudadanía catalana.

Varios expertos consultados por *elEconomista* valoran el acierto y la viabilidad de estas proposiciones, especialmente en el campo económico. "Es una propuesta valiente y que entra en el ancho de vía federal europeo", señala el catedrático de Economía de la UPF, Guillem López Casasnovas, que celebra que el Círculo de Economía entre en el debate sobre la reforma del sistema de financiación autonómica apelando a la responsabilidad fiscal entre las autonomías y el Estado central -que fija que cada administración debe recaudar lo suficiente para financiar los servicios en los que tiene competencia-, especialmente en lo referente a compartir las bases impositivas del IRPF, pero también de otros tributos como el IVA o el Impuesto sobre Sociedades. "Se trata de abrir ventanas y admitir que estos impuestos pueden descentralizarse, transitando desde el sistema de transferencias hacia un auténtico federalismo fiscal", concluye López Casasnovas. En este sentido, el catedrático también apunta que la propuesta abre la vía a un federalismo fiscal asimétrico -ya que debe ofrecerse a todas las autonomías, además de Cataluña, la posibilidad de unirse al sistema- porque probablemente no todas quieran asumir este grado de responsabilidad fiscal.

Por otro lado, el director ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Fedea), Ángel de la Fuente, considera positivo que se abra un diálogo sobre la reforma del sistema de financiación autonómica y valora favorablemente muchos aspectos de la propuesta del Círculo, aunque también critica otros. A su entender, la propuesta comportaría una gran simplificación del modelo, que prácticamente se reduciría al Fondo de



Joaquim Torra y Juan José Brugera. EFE

el Círculo de Economía lance una propuesta sobre un "tema clave" como la financiación autonómica y lo haga "lejos de la demagogia de unos y de otros". Pich señala como positivo que se abra la puerta a la competencia fiscal entre Comunidades siempre que se haga "ordenadamente", de manera que las autonomías no entren en una carrera de "promesas de gasto" que vuelva a disparar el déficit público. Según el economista, el Círculo acierta en proponer un sistema que sea generalizable a todas las Comunidades -y no solo para Cataluña- y no ve negativo que se introduzca un principio como la ordinalidad, aunque sea "difícil de aplicar".

Reforma del Estatuto

La otra propuesta estrella del Círculo de Economía es la reforma del Estatut para elevarlo al rango de norma constitucional dentro de la Carta Magna. López Casasnovas afirma que este cambio daría al texto estatutario un rango superior al de la Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) y lo consolidaría en el bloque de la constitucionalidad. De esta manera, el Tribunal Constitucional no podría "deshacer" pre-

La reforma del Estatuto permitiría situarlo por encima de la LOFCA y evitar enmiendas en el TC

ANÁLISIS DE LA ACTUALIDAD POLÍTICA Y ECONÓMICA. El número de junio de la revista repasa las propuestas empresariales para los nuevos gobiernos estatal y catalán; señala los hitos y citas del mes pasado y del siguiente, y toma el pulso de la economía regional, de las empresas catalanas y de temas candentes como las estafas en clínicas dentales.

Garantía de los Servicios Públicos Fundamentales. "Esto mejoraría la transparencia y generaría un reparto menos caprichoso que el actual en el que se respetaría la ordinalidad", indica De la Fuente.

Por otra parte, el economista considera que la propuesta del Círculo podría limitar excesivamente el grado de redistribución del sistema. Además, De la Fuente coincide con el Círculo en la necesidad de aumentar la autonomía tributaria de las Comunidades y su nivel de responsabilidad fiscal, pero cree que el modelo de corte norteamericano propuesto por la institución presenta riesgos importantes, incluyendo una menor eficiencia y un mayor riesgo de fraude fiscal si se opta por trocar la Agencia Tributaria.

Por su parte, el presidente del Consejo General de Economistas, Valentí Pich, también celebra que

ceptos de la norma estatutaria basándose en la LOFCA. En este sentido, el Círculo apunta que "la deslegitimación del Estatuto también ha sido fomentada por la devaluación de su función normativa provocada tanto por medidas del Gobierno central como por decisiones del TC a lo largo de las últimas décadas". Por su lado, De la Fuente considera positivo que en la Constitución se clarifiquen las competencias estatales y autonómicas, pero indica que un "blindaje incondicional" de estas últimas podría no ser lo más prudente a la vista de los "excesos" que se han cometido en Cataluña durante el proceso soberanista.

Para leer más www.economista.es/kiosco/

Catalunya
elEconomista

Economía

El PP se plantea anular parte de los Presupuestos que prometió al PNV

El Senado debatirá este martes las Cuentas Públicas con Montoro en funciones

C. Obregón/Agencias MADRID.

El Partido Popular, huérfano desde el viernes pasado de poder ejecutivo, quiere hacer valer su mayoría absoluta en el Senado presentando enmiendas que podrían anular algunas de las inversiones cerradas con el Partido Nacionalista Vasco durante las negociaciones de los Presupuestos Generales del Estado, según fuentes populares, y en el fondo, enmendándose a sí mismo.

“¡La fiesta ha empezado!”, advirtió el día de autos un exalto cargo del Ejecutivo de Rajoy, en alusión a lo que veremos en los próximos días con un “oposición firme y responsable”. No obstante, fuentes exgubernamentales también aseguran que de ningún modo impedirán que se tramite el grueso de las Cuentas Públicas. Pero hay otro tono, sobre todo al conocer el pacto que Pedro Sánchez cerró con los *jeltzales*, prometiéndoles mantener los Presupuestos y frenar el adelanto de las elecciones generales.

Ayer, desde el cuartel general de los populares en Madrid, la vicesecretaria Andrea Levy adelantó que su formación no descarta presentar algunas enmiendas –sin especificar cuales– que podrían ir destinadas a retirar inversiones en Euskadi pactadas con el PNV para que apoyase sus cuentas antes de desalojar a Rajoy de La Moncloa con los cinco votos favorables de su grupo a la moción de censura presentada por Pedro Sánchez.

La dirigente popular se atrevió a confesar que cumplirá con su labor parlamentaria, teniendo mayoría absoluta en el Senado, ya que hay un periodo de enmiendas, por lo que el Grupo Popular introducirá “aquellas enmiendas que crea mejor en el texto”, dijo Levy.

Y yendo más allá, advirtiendo a



Mariano Rajoy, ex presidente del Gobierno, entre Ana Pastor y Rafael Catalá. EFE

Los vetos de los ‘socios’ de Sánchez

El proyecto presupuestario de 2018 afronta esta semana el debate de cinco vetos presentados por varios grupos, que reclaman la devolución de las cuentas por falta de medidas sociales o defender la recentralización del Estado. Los vetos -presentados por Unidos Podemos, ERC, PDeCAT, EH Bildu y Compromís, socios de la moción de Sánchez- se debatirán el martes en el Pleno. El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, avanzó durante la moción de censura que mantendrá los Presupuestos del Ejecutivo anterior, unas cuentas que el propio PSOE rechazó en el Congreso de los Diputados y que están pendientes de su aprobación definitiva. El PSOE no ha presentado veto al presupuesto en el Senado, como sí hizo en el Congreso.

Nueva Canarias y, sobre todo a los nacionalistas vascos, antiguos socios de investidura de Rajoy, con quienes pactó el Cupo y el Concierto y negoció dos Presupuestos, además de un techo de gasto, Levy añadió que ahora les toca a ellos asumir sus responsabilidades, o dicho de otro, ver cómo algunas partidas prometidas se quedan en el camino.

Lo cierto es que las modificaciones que el PP introduzca en los PGE podrían ocasionar una situación incómoda para Sánchez, que tendría que buscar una mayoría de

votos con la que rechazar las enmiendas aprobadas por el PP en el Senado y así aprobar los PGE tal y como salieron del Congreso, donde el PSOE votó en contra de las cuentas.

Unas Cuentas huérfanas

El Pleno del Senado albergará esta semana el debate de totalidad de unos Presupuestos Generales del Estado que, al contrario de lo habitual, podrían no ser defendidos por ningún miembro del Gobierno. Esta peculiaridad se debe al singular escenario originado por el triunfo de la moción de censura que el pasado viernes otorgó la Presidencia del Gobierno al socialista Pedro Sánchez, y que conlleva que los ministros que conformaban hasta ahora el Gobierno encabezado por Rajoy queden en funciones hasta que el líder socialista forme un nuevo Ejecutivo. Así pues, de esta forma, en función del tiempo que tarden en anunciarse y en tomar posesión los nuevos ministros, el Pleno del Senado podría debatir el martes los PGE

El nuevo presidente podría tener que buscar una mayoría para rechazar las enmiendas del PP

con Cristóbal Montoro todavía como ministro de Hacienda y Función Pública en funciones. Sin embargo, ante la nueva situación, éste podría optar por no acudir a la sesión plenaria.

Otra posibilidad es que el martes ya se haya producido el cambio de cartera en el Ministerio de Hacienda y un nuevo ministro ocupe ya dicho cargo y acuda a defender el proyecto. Sin embargo, los acontecimientos ocurridos en la tramitación presupuestaria hasta este momento indican que, salvo sorpresa, las cuentas públicas tampoco serían defendidas por el nuevo ministro, ya que, desde el inicio de su tramitación en el Congreso de los Diputados, el PSOE se ha mostrado en contra de las cuentas elaboradas por el Ejecutivo popular.

Rajoy desvelará mañana su permanencia en política

Parte del PP quiere que el presidente tutele su sucesión y evite guerras

C.O MADRID.

Mañana se habrán disipado algunas dudas sobre las intenciones que el ex presidente del Gobierno y todavía presidente del Partido Popular tiene acerca de su futuro y el de su

partido. Este martes, el Comité Ejecutivo Nacional conocerá de primera mano la hoja de ruta en un momento crucial para la organización política, desplazada de manera fulminante y traumática del Gobierno, y con unas elecciones generales que *a priori* deberían llegar pronto, aunque solo con la certeza, al menos sí, de que existe una cita con las urnas el próximo 26 de mayo para renovar ayuntamientos, algunas comunidades y la repre-

sentación en el Parlamento Europeo. Mientras, miembros del PP quieren que Rajoy “tutele” su sucesión dentro del partido para evitar una “guerra civil”. Eso sí, admiten que hay que empezar cuanto antes a buscarse su hueco en el Congreso para que Ciudadanos no le arrebatase el liderazgo. Diferentes cargos pronostican que Rajoy intentará aguantar todo lo que pueda como presidente del PP y tomará la puerta de salida cuando el partido esté

encarrilado. Ese escenario pasa, explican, por evacuar consultas previas con los ‘barones’ del PP para promover una sucesión “ordenada” y sin precipitación.

Y entre los barones, Alberto Núñez Feijóo aparece en las quinielas de muchos miembros del PP como el “relevo natural” de Rajoy. Sin embargo, en las últimas horas ha reiterado que su mandato al frente de la Xunta de Galicia finaliza en 2020 y que su compromiso es cum-

plir con sus obligaciones como presidente autonómico.

De otra parte, la portavoz en el Parlamento, que podría recaer en Soraya Sáenz de Santamaría, es un puesto clave en esta nueva etapa de oposición que abrirá el PP para asegurarse protagonismo en un momento en el que Cs avanza en las encuestas. El PP se prepara para una “dura” oposición a Sánchez, que estará como mínimo un año en el Palacio de Moncloa.

Pedro Sánchez prepara un Gobierno que aguante hasta julio de 2020

Los analistas coinciden en que su Ejecutivo será débil y con acción limitada

C.O./Agencias MADRID.

El nuevo presidente español, Pedro Sánchez –que este lunes estrena su agenda política con la visita del presidente de Ucrania–, impulsado al poder tras una extraña alianza de partidos rivales unidos para tumbar al anterior Gobierno de Mariano Rajoy, está trabajando intensamente en la formación de un Ejecutivo en minoría que no incluirá a ningún miembro de su rival en la izquierda, Podemos. El líder del PSOE, un proeuropeísta que nunca había estado en un Gobierno antes de convertirse en jefe del Ejecutivo español el sábado, ha dicho que quiere que su Gabinete dure hasta mediados de 2020 cuando termine el período parlamentario.

Pero con solo 84 de los 350 escaños del Parlamento tras un inesperado salto al gobierno por el escándalo de corrupción que derrocó a Rajoy, no parece fácil poder garantizar la duración de su mandato.

Podemos, rival natural de los socialistas aunque su apoyo fue decisivo para la consecución de la moción de censura que alzó al PSOE al poder, sigue insistiendo en que quiere estar en el Gobierno al tiempo que ha pedido a los socialistas modificar un presupuesto que es vital para la gobernanza. Nacido en la crisis económica reciente, el partido morado pide políticas sociales generosas e impuestos más estrictos para la banca aunque cualquier cambio legislativo requeriría que se repitiese de nuevo la difícil mayoría de la cámara. La fragilidad parlamentaria y el hecho de que Sánchez llegue a la Moncloa sin pasar por las urnas hacen a muchos aventurarle un viaje corto, proyectando elecciones anticipadas antes del fin de la legislatura previsto en 2020.

“A pesar del cambio de timón, es muy poco lo que el nuevo gobierno español puede hacer realmente”, dijo el director de inversiones de renta fija europea de Fidelity, Andrea Iannelli, refiriéndose a la reducida mayoría del PSOE y al apoyo de partidos “con agendas políticas muy diferentes”.

“Un Ejecutivo socialista”

La petición de Podemos de entrar en el gobierno fue respondida negativamente por la portavoz de Sánchez la semana pasada, cuando señaló que el Ejecutivo sería “socialista”. En principio, Sánchez podría anunciar los miembros de su gobierno a lo largo de la semana que comienza con los mercados y analistas políticos muy atentos al perfil de los nombramientos.



Pedro Sánchez, este sábado en la toma de posesión del cargo de presidente del Gobierno. EFE

LOS GRANDES RETOS

1 Sistema de pensiones

Aunque previsiblemente espere al Pacto de Toledo, igualmente tendrá que meditar si toma la iniciativa de reformar el actual sistema de pensiones.

2 Techo de gasto

Urgente es la aprobación en julio del techo de gasto de 2019, que sentará las bases del Presupuesto de 2019, en caso de que tenga apoyos suficientes.

3 Privatización de Bankia

Sánchez tiene el reto de encontrar el momento para reformar la privatización de Bankia para recuperar las ayudas públicas o prorrogar el plazo para que el Estado salga del capital de la entidad nacionalizada.

4 Reforma de la financiación autonómica y local

Asimismo, tendrá que avanzar en la reforma de la financiación autonómica y local, que tenía que haberse abordado esta semana en el Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) y que el Ejecutivo de Mariano Rajoy pretendía sacar adelante con el apoyo del PSOE.

5 Impuestos digitales

Más compleja se presenta la puesta en marcha del nuevo impuesto a los servicios digitales planteado por Hacienda para contribuir a sufragar la subida de las pensiones y que el PSOE podría dejar aparcado.

6 Impuesto a la banca

Decidirá si pone en marcha el impuesto a la banca planteado por los socialistas para financiar pensiones.

Con la pretensión de gobernar con los Presupuestos del PP, que todavía tienen que pasar el trámite de un Senado en el que tiene mayoría absoluta el partido recién destituido del Gobierno, los especialistas estiman que Sánchez no podrá instrumentar grandes cambios en el rumbo de la política económica.

“El nuevo Gobierno va a ser muy débil”, dijeron el viernes los analistas de Natixis. “Corre el riesgo de sufrir permanentemente la presión continua de los partidos regionales y separatistas ... su esperanza de vida podría ser muy corta”, añaden los analistas de Natixis.

Cataluña, el principal desafío

En el que es uno de sus principales desafíos: tratar de encontrar una salida a la crisis catalana, Sánchez lo tendrá difícil pese a estar dispuesto a recuperar el “talante” del último presidente socialista para cumplir su promesa de recuperar la normalidad en las relaciones pese a que el nuevo gobierno catalán no ha tardado ni un día en presionarle con su agenda independentista.

En el lado opuesto, el líder socialista se encuentra con una economía en sólida recuperación, todavía uno de los países con mayor crecimiento de la zona euro.

El presidente verá a Trump en la cumbre de la OTAN

El 11 y 12 de julio coincidirán en una reunión de líderes

J.L.H. NUEVA YORK.

El presidente de España, Pedro Sánchez, estará en la cumbre de junio de Bruselas y regresará a esa ciudad los días 11 y 12 de julio para asistir a una cumbre con los jefes de Estado y de Gobierno de la OTAN, en la que participará el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, cuya administración ha expresado su deseo de seguir colaborando con el Ejecutivo español.

El mandatario republicano espera “construir” una relación con el nuevo mandatario español, el socialista Pedro Sánchez, y “confirmar su apoyo” a una “España fuerte y unida”, según indicaron fuentes de la Casa Blanca. “España es resistente, como lo demuestra la transición sin problemas al liderazgo del presidente Pedro Sánchez. Continuaremos trabajando con España, un aliado cercano, en una amplia gama de prioridades de seguridad”, aseguró un portavoz del Consejo de Seguridad Nacio-

EEUU recuerda que España es uno de los aliados más cercanos a la Casa Blanca

nal del Gobierno estadounidense. “Apreciamos mucho el liderazgo de España en la estabilización de Irak y en abordar las crisis en el Norte de África y el Sahel. El presidente (Trump) espera establecer una relación con su nueva contraparte y confirmar nuestro apoyo a una España fuerte y unida”, reiteró la fuente. En una declaración previa, el Departamento de Estado destacó que España es uno de los aliados “más cercanos” a EEUU, por lo que esperan seguir “trabajando estrechamente con el nuevo gobierno.”

El nuevo presidente del Gobierno volverá a cruzarse con su homólogo estadounidense a finales de noviembre con motivo de la cumbre del Grupo de los 20 que se celebrará en Buenos Aires, Argentina. Pero antes Sánchez podría viajar a EEUU para participar en septiembre en Nueva York en la apertura de la Asamblea General de Naciones Unidas.

Economía

Los miembros del G-7 aíslan a EEUU y condenan los aranceles de Trump

Desde La Casa Blanca acusan a Canadá de “exagerar” con su reacción

José Luis de Haro NUEVA YORK.

Tradicionalmente, Estados Unidos ha liderado la unidad dentro del Grupo de las Siete economías más importantes. Sin embargo, el pasado fin de semana, los ministros de Economía y Finanzas de Canadá, Francia, Alemania, Reino Unido y Japón se desmarcaron completamente de las políticas comerciales de Washington y señalaron que estas “ponen en riesgo la colaboración y cooperación” entre los miembros de este reducido pero influyente foro.

Un distanciamiento significativo que aventura uno de los cismas comerciales más profundos de los aliados de EEUU desde la II Guerra Mundial. “Ha sido un G7 tenso y difícil, diría que ha sido mucho más un G6 más uno que un G7”, señaló el pasado sábado desde Whistler, Canadá, el ministro de finanzas galo, Bruno Le Maire, quien calificó los recientes aranceles impuestos por la Casa Blanca como injustificados.

La semana pasada, la administración Trump dejó expirar las exenciones ofrecidas a la Unión Europea, Canadá y México activando así de forma inmediata los gravámenes del 25 por ciento y el 10 por ciento respectivamente sobre las importaciones de acero y aluminio procedentes de los socios más allegados a Washington.

La medida, instaurada oficialmente el pasado 23 de marzo de forma unilateral, está avalada por la Sección 232 de la Ley de Comercio de EEUU, que alega motivos de seguridad nacional. Una fórmula que el gobierno estadounidense también podría aplicar a la industria automotriz.

“Es absurdo pensar que Canadá podría de alguna manera ser un riesgo para la seguridad de EEUU”, señaló el ministro de Finanzas canadiense, Bill Morneau, tras finalizar el encuentro. El funcionario canadiense dejó claro que tanto su país como el resto de los cinco aliados quieren que Trump sea consciente de “la preocupación y decepción” causada por sus políticas comerciales que tachó como “destructivas”.

Aún así, el secretario del Tesoro de EEUU, Steven Mnuchin, intentó quitar hierro al asunto al determinar que el resto de miembros del G7 son “los aliados más importantes de EEUU” con los que su país mantiene una larga tradición de cooperación en distintos aspectos. “Creo que hubo un comentario por ahí que este fue el G6 más uno”, dijo en referencia a las palabras de su homó-



Donald Trump, presidente de Estados Unidos, durante un acto en La Casa Blanca. EFE

Trump dejó expirar las exenciones a la UE, Canadá y México, activando así los gravámenes

logo francés reiterando que este foro “es un grupo importante”.

“Estoy seguro de que el presidente espera con ansias venir a Canadá y reunirse todos los demás líderes para tratar muchas cuestiones importantes”, indicó en referencia a la cumbre de jefes de Estado del G7 que se celebra el 8 y el 9 de junio en Charlevoix, Quebec, auspiciada por el primer ministro Justin Trudeau. Esta será la primera visita de Trump como presidente a su vecino del norte.

Trudeau, en una entrevista concedida a la NBC, consideró “insultante” el hecho de que EEUU haya impuesto aranceles al acero y al aluminio a Canadá en un momento en que las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del

Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) han quedado estancadas. Es por ello que el primer ministro canadiense insistió en que su país seguirá presionando contra estas “prácticas comerciales injustas”. Canadá anunció el pasado jueves aranceles recíprocos sobre productos por valor de 16.600 millones de dólares canadienses y abrió un caso tanto en la Organización Mundial de Comercio como dentro del marco regulatorio del TLCAN.

Hablando del tratado comercial instaurado en 1994, el pasado viernes, el presidente de EEUU volvió a poner de manifiesto su preferencia por poner fin al acuerdo comercial tripartito y sustituirlo por acuerdos bilaterales por separado con México y Canadá.

El domingo, el director del Consejo Económico Nacional, Larry Kudlow, consideró en una entrevista con la cadena Fox News que Canadá y Trudeau están “exagerando su reacción” a las medidas comerciales de Trump para frenar “los abusos sufridos durante décadas”. Kudlow adelantó que los aranceles

al acero y aluminio para los aliados estadounidenses “podrían continuar por un tiempo” o “puede que no”, porque el plan sigue sujeto a posibles negociaciones.

Por su parte, la Unión Europea envió el viernes una solicitud de consultas con EEUU sobre las tarifas a las importaciones de acero y aluminio anunciadas por la Casa Blanca, lo que constituye el primer paso en el proceso de establecimiento de disputas ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), confirmó un funcionario del organismo global. Según informes de la UE, la medida estadounidense afecta exportaciones del bloque por un valor de 6.400 millones de euros.

El ejecutivo comunitario cuenta ya con una ofensiva que podría entrar en vigor en los próximos días. La primera lista consta de 186 productos con un potencial castigo de 2.800 millones de euros ya que sufrirán una subida en las tarifas arancelarias del 25 por ciento. También existe un segundo listado de 163 productos por valor de 3.600 millones de euros.

China advierte: la tregua comercial acabará si EEUU sigue adelante

Pekín amenaza con imponer también aranceles

J.L.H. NUEVA YORK.

El secretario de Comercio, Wilbur Ross, y el viceprimer ministro chino, Liu He, lideraron el sábado las negociaciones en Pekín entre las dos mayores economías del mundo con la intención de evitar un conflicto arancelario entre los dos países. Las reuniones culminaron sin un acuerdo concreto y con amenazas por parte del gigante asiático.

“Si Estados Unidos impone algún tipo de sanción, entre ellas aranceles, los compromisos negociados no se llevarán a cabo”, se pudo leer en un comunicado distribuido por la agencia Xinhua. En el mismo, se indicó que Ross y He habrían logrado un “progreso concreto” en algunos sectores, como el agrícola o el energético, donde Pekín estaría dispuesto a incrementar sus importaciones estadounidenses con el objetivo de reducir su superávit comercial con EEUU.

Sin embargo, los detalles todavía están por definir. Ross y la delegación estadounidense, que abandonaron la capital china a última hora del domingo, no participaron al cierre de esta edi-

50.000

MILLONES DE DOLARES

Es el valor de los productos chinos sobre los que recaerán aranceles del 25 por ciento.

ción en una declaración conjunta, pero el secretario de Comercio indicó que las conversaciones habían sido “francas y amistosas”.

Tras los avances logrados en Washington por el secretario del Tesoro, Steven Mnuchin, la semana pasada el presidente de EEUU, Donald Trump, dijo que seguirá adelante con la decisión de imponer aranceles de un 25 por ciento sobre una lista de productos chinos por valor aproximado de 50.000 millones de dólares. La composición específica se publicará el 15 de junio mientras dos semanas más tarde, EEUU anunciará nuevas restricciones de inversión para las empresas chinas. Fuentes del gobierno chino, citadas por *Wall Street Journal*, aclararon que si estas medidas entrasen en vigor, Pekín también pondrá aranceles sobre productos chinos.

Excelencia Empresarial G.H.

Remitido

Ricardo Casanovas Cofundador y CTO de Linke

"El Cloud es la mejor plataforma de innovación para las empresas"

Linke es una de las pocas empresas acreditadas en todo el mundo para formar parte de la red Premier Partner de Amazon Web Services, lo que la sitúa en un olimpo difícil de alcanzar dentro del mundo de las tecnologías de la información. Nació hace ocho años en Barcelona y ya tiene presencia en más de quince países donde ofrece sus servicios de computación en la nube a través de la plataforma cloud computing de Amazon Web Services (AWS).

¿Qué diferentes servicios están ofreciendo a sus clientes?

Ofrecemos servicios y soluciones tecnológicas a empresas en el ámbito de la plataforma Cloud Computing de Amazon Web Services (AWS), y especializadas en soluciones SAP.

Nuestro crecimiento ha estado muy alineado con la tendencia del mercado, pero también con el crecimiento de Amazon Web Services (AWS). De hecho, podríamos decir

que el éxito de AWS también ha sido el nuestro.

¿Qué ventajas pueden obtener las compañías gracias a la transición a la nube?

Trabajar en la nube reduce la complejidad en la gestión de la tecnología, ya que las empresas pueden concentrar en un único proveedor muchas de sus necesidades tecnológicas, al mismo tiempo que reducen costes.

Aunque la ventaja fundamental es que el Cloud Computing es la mejor plataforma de innovación para las empresas. Ofrece la oportunidad de innovar sin necesidad de realizar grandes inversiones iniciales.

¿De qué forma puede aumentar la competitividad de una empresa al utilizar el Cloud?

Cualquier empresa, sea cual sea el sector en el que trabaje, busca constantemente la forma en la que poder destacar entre sus competidores. Hoy por hoy, esa diferenciación tan buscada viene determinada, en muchas ocasiones, por un componente tecnológico: aplicando la tecnología a sus procesos empresariales para ser más eficientes o integrando tecnología en su producto final. Por tanto, la computación en la nube es una buena herramienta para lograr despuntar y ser más competitivos.

¿Qué características reúnen las infraestructuras que diseñan?

Nuestras infraestructuras son de pago por uso, escalables, dinámicas y automatizadas. Son además muy seguras, aspecto fundamental que se consigue desde los cimientos del diseño y permanece durante todo el proceso.

¿Qué significa para Linke formar parte de la red Premier Partner de Amazon Web Services?

Es el mayor reconocimiento que podemos obtener por parte de AWS. Ser AWS Premier Consulting Partner significa contar con el conocimiento, la experiencia, la capacidad de entrega y las referencias contrastadas en la realización de nuestra labor como expertos en computación en la nube.

¿Qué papel ha jugado el equipo humano en el crecimiento de Linke?

El equipo es lo más importante. Ha sumado y ha 'tirado del carro'



para llegar al punto en el que estamos. Los últimos tres años han sido de trabajo intenso. Estamos muy orgullosos de quienes forman parte del proyecto.

¿De qué forma esperan seguir evolucionando?

A partir de 2016 comenzamos a mirar hacia el exterior y durante los próximos años seguiremos en esta dirección. Tenemos el foco puesto en la internacionalización para crecer en Francia, Inglaterra, en la Costa Oeste de Estados Unidos y en Emiratos Árabes. Además, apostaremos por la innovación interna con el desarrollo de productos propios.

www.linkeit.com

Fran Villalba Segarra CEO de Internxt

"X Cloud soluciona los problemas de seguridad del cloud computing"

Con tan solo 21 años, Fran Villalba Segarra ha creado una empresa que dará mucho de qué hablar dentro de los servicios de computación en la nube o cloud computing: Internxt. Este emprendedor empezó a programar con 13 años y desde entonces no ha parado de evolucionar hasta crear este proyecto que, en breve, pretende traspasar nuestras fronteras. Conseguir la máxima seguridad en los productos cloud es una de sus obsesiones actuales. Hablamos con él de la actualidad del cloud y sobre su proyecto empresarial.

Como empresa de base tecnológica especializada en cloud computing, ¿qué ventajas ofrece Internxt a las empresas?

Internxt es una empresa que tiene como objetivo ofrecer servicios tecnológicos superiores a aquellos que acostumbramos a utilizar. Para ello, hacemos uso de innovadoras tecnologías, como es el caso de X Cloud, servicio con el que tenemos pensado revolucionar la industria

del cloud computing. Hace un año que estamos trabajando con este proyecto empresarial, aunque contamos con amplia experiencia previa en el sector. Durante este primer año nos hemos volcado en desarrollar nuestro primer producto (X Cloud) que ya está preparado para ser lanzado.

¿Qué es X Cloud? ¿Cómo podríamos definirlo?



X Cloud es una nube más segura y más privada respecto a otras que existen en el mercado. Hoy por hoy, ya todos somos conscientes de los problemas de seguridad con los que se están encontrando grandes operadores como Google o Facebook, por ejemplo. Con X Cloud queremos solucionar estos problemas de seguridad y privacidad a través de

una nube en la que los archivos estén totalmente seguros y sean solo accesibles al propio usuario.

Desde Internxt no interferimos en esta información que es propiedad exclusiva del usuario, ni vendemos sus datos como ocurre con las plataformas gratuitas. X Cloud ofrece además un diseño simple, intuitivo y personalizable.

¿Cómo estáis consiguiendo que esta plataforma sea tan segura?

Utilizamos una tecnología distribuida que permite dividir los archivos, una vez subidos a la nube, y los encripta de punto a punto. Este sistema resulta mucho más complicado de 'hackear' respecto a una nube convencional donde los archivos se almacenan en un servidor y no son sometidos a ningún proceso de encriptado. Es una opción más segura y más privada respecto a las que existen en la actualidad.

¿Cuándo estará disponible X Cloud?

Pronto lanzaremos la versión beta y durante los próximos meses nos centraremos en dar a conocer este producto, además de comenzar a desarrollar otros productos propios, siempre en base a nuestro objetivo de revolucionar diferentes industrias tecnológicas encontrando puntos débiles susceptibles de mejora. Con X Cloud estamos solucionando los problemas de seguridad de la computación en la nube gracias a la tecnología que estamos utilizando.

www.internxt.com

Economía

Merkel traza un plan para buscar mayor convergencia entre Estados

La canciller desvela su reforma de la eurozona, que prevé un Presupuesto común

elEconomista MADRID.

La canciller alemana, Angela Merkel, ha empezado a desvelar su concepto de reforma para la eurozona, en busca del ansiado consenso con el presidente francés, Emmanuel Macron, aunque sin desprenderse de sus líneas rojas, como es el rechazo a mancomunar la deuda. “Debemos estabilizar de forma consolidada el euro. Y los instrumentos de que disponemos hasta ahora no bastan para ello”, apuntó ayer la líder alemana en una entrevista al dominical de *Frankfurter Allgemeine*, donde, por primera vez, además de insistir en la voluntad de alcanzar un consenso con París, formula planes concretos.

El objetivo de la reforma de la eurozona debe ser una mayor convergencia entre los Estados miembros y crear instrumentos tales como un fondo monetario propio, emanado del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) que se creó durante la crisis de la deuda.

Tal fondo monetario europeo funcionará con instrumentos “como los que tiene el Fondo Monetario Internacional (FMI)”, dijo la canciller, y estará en disposición de actuar “si se crean situaciones de peligro” para la eurozona.

Junto a los créditos a largo plazo, “puedo imaginarme que también se planteen líneas crediticias a corto plazo, como de cinco años para países en dificultades”, afirmó Merkel, para quien tales ayudas se plantearían en “cantidades limitadas” y aceptando condiciones tales como su “devolución completa”.

“Estamos comprometidos con la solidaridad entre socios. Pero eso no debe derivar en una mancomunización de la deuda”, sostuvo, preguntada sobre el caso de Italia y las nuevas incertidumbres generadas en la euro zona con la formación



Ángela Merkel, canciller alemana. REUTERS

del Gobierno entre los populistas Movimiento Cinco Estrellas (M5S) y la Liga Norte.

“Creo firmemente que se debe respetar todo resultado electoral y todo Gobierno elegido democráticamente”, añadió Merkel, quien previsiblemente conocerá al nuevo primer ministro Giuseppe Conte a finales de la próxima semana, en la cumbre del G7 de Canadá.

La canciller, quien hasta ahora no se había pronunciado sobre el

modelo de reforma que aspira a consensuar con Macron, pero sí dejó claro que persisten “diferencias” entre su concepto y el del líder francés, habla ahora de dotar a la eurozona de un presupuesto común, aunque sin dejar claro si debe salir del fondo de la UE.

“Tenemos que aclarar aún si éste debe administrarse dentro o fuera de los presupuestos regulares de la UE”, afirmó la canciller, quien sitúa el monto de ese fondo adicional

para la zona euro en la “franja baja de los dígitos de miles de millones”.

Ya en lo que concierne al presupuesto del bloque comunitario para el periodo de 2021 a 2027, la canciller advirtió que la negociación no puede eternizarse, sino que debe quedar “cerrada” antes de las elecciones al Parlamento Europeo de 2019.

“Si seguimos aparcando las negociaciones, es posible que no seamos capaces de conceder ni una beca

Erasmus más”, argumentó, ya que de lo contrario no se podrán llevar adelante “importantes proyectos” comunitarios.

“Puede ser que deba retrasarse la ampliación de Frontex o que no se puedan implementar proyectos para luchar contra los orígenes de la migración (ilegal)”, afirmó, para añadir que asimismo podrían atascarse cuestiones como los fondos estructurales o programas de investigación”.

Merkel incidió en esas cuestiones en este inicio de junio, mes considerado trascendental para la búsqueda de esa reforma consensuada que París y Berlín quieren pre-

También contempla un fondo monetario propio y una nueva fuerza de intervención militar

sentar a sus socios en la cumbre de la UE de finales de mes.

La canciller alemana y el presidente francés se han emplazado mutuamente a lograr ese acercamiento de posturas para hacer viable una reforma que, más allá del plano estrictamente presupuestario, afecta al plano de la política de seguridad y de Exteriores.

Cercanos en defensa

Hasta ahora, ambos líderes han mostrado una fuerte afinidad en materia de Defensa y concretamente en lo que respecta a la creación de un grupo de intervención militar rápido, a la espera de que diriman sus diferencias en lo que compete a las Finanzas.

Según señaló Merkel a ese rotativo, “en estos tiempos de inseguridad, Europa debe ser capaz de actuar en cualquier momento”.

En aras de una mayor efectividad y dinamismo, la canciller apunta asimismo a la posibilidad de “reducir” el número de miembros de la Comisión Europea (CE): “Los grandes países deben estar dispuestos también a renunciar a un comisario por turno rotatorio. Eso contribuiría a mejorar la eficiencia de la Unión”, sostiene.

UN NUEVO ECOTRADER TE ESPERA

LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS MÁS INNOVADORAS DEL MERCADO



ANÁLISIS TÉCNICO
Estrategia de inversión



TOP 10
Análisis por fundamental



DIVIDENDOS
Los más rentables



VALORES INTERNACIONALES
Selección de ideas para invertir



PRUEBA GRATUITA 1 MES

www.ecotrader.es
900 907 210

Ecotrader.es

Tu estrategia de inversión para batir al mercado de la mano de los expertos de elEconomista.

David Figueras CEO de milcontratos.com

"Milcontratos.com nació para ayudar a ciudadanos, autónomos y pymes a ordenar su vida legal"

Milcontratos.com es una empresa pionera en España en un concepto que se está extendiendo con éxito en muchos países: el legaltech. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con su CEO, David Figueras.

¿Cómo surge la idea de crear milcontratos.com?

Vivimos en un mundo en el que los ciudadanos cada vez están más empoderados. Se trata de una generación a la que le gusta hacer las cosas por sí misma y eso, en el mundo del derecho, está cobrando cada vez más fuerza. En 2015 comenzamos a trabajar en la idea de ligar empoderamiento y derecho, en 2016 desarrollamos la tecnología y en 2017 lanzamos el servicio.

Pero desde fuera se tiene la sensación de que el derecho no es un área fácil para los ciudadanos...

En realidad, una gran mayoría de los asuntos jurídicos son fáciles de llevar a cabo. Entonces, ¿por qué no poner a disposición de los ciudadanos una herramienta que les permita hacerlo? Para los temas más complejos siempre será necesaria la mano experta del abogado.

¿Qué busca milcontratos.com?

Fundamentalmente, ayudar a ciudadanos, autónomos y pymes a ordenar su vida legal en asuntos del día a día. Si usted pregunta a cualquier persona cuántos contratos firma al mes, probablemente le responderá que ninguno. Sin embargo, si la pregunta es '¿cuántas operaciones en las que usted paga o cobra a cambio de un servicio hace al mes?', la cifra es mucho más alta: contratos de alquiler, obras en casa, otros servicios... Somos un país donde los contratos brillan por su ausencia entre el público al que nos dirigimos, por lo que en el momento de tener que hacer algún tipo de reclamación no disponemos de documentos jurídicos.

Y ahí entra su servicio online...

Eso es. El funcionamiento es muy sencillo y está adaptado para que cualquier persona pueda manejar la plataforma.



¿Un ejemplo?

Uno de los más habituales es el contrato de alquiler de un piso. Imagine que usted tiene una vivienda y la pone en alquiler. Cuando encuentra inquilino le bastará con entrar en milcontratos.com y utilizar el buscador para encontrar el contrato que busca entre los más de 1.800 documentos legales de nuestra base de datos. Una vez localizado solo deberá rellenar un formulario indicando los datos del arrendador y del arrendatario, el precio del alquiler y la duración del contrato. Una vez completado, podrá pagarlo (con tarjeta de crédito o Paypal) y descar-

garlo en PDF y Word, editarlo, enviarlo por email e incluso firmarlo digitalmente. Y todo eso en no más de 10 minutos.

¿Y si le surge alguna duda?

Mientras contesta las preguntas del formulario, el cliente tiene siempre a su disposición una ventana de chat para hablar con alguno de nuestros abogados. Él se ocupará de escuchar sus preguntas y darle la respuesta que necesite. En este sentido, es un servicio online pero que cuenta siempre con el apoyo de nuestro equipo de profesionales del derecho.

¿Es un servicio caro?

No, para nada. Tenemos diferentes planes y packs, pero también nos adaptamos a las necesidades y presupuestos del cliente. Por ejemplo, ahora con la entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), contamos con diversos servicios: desde algo tan necesario como es el diagnóstico de los documentos legales web del cliente (80 € + IVA) hasta la adaptación de los mismos por 120 € + IVA (incluye diagnóstico), o algo más completo e indispensable, como es el informe jurídico de adaptación de la

empresa, realizando un análisis del tratamiento de datos y brindando las directrices a seguir para adaptar la empresa al nuevo reglamento, por tan solo 150 € + IVA.

También es muy importante no dejar de mencionar la necesidad, para algunas empresas, de contar con un Delegado de Protección de Datos, el cual, si se piensa en incluirlo en el staff, tendría un alto coste, por lo que nosotros ofrecemos el servicio de DPO (por sus siglas en inglés) mucho más asequible.

Puede obtener más información en novedadesprotecciondedatos.com.

¿Está cubierto todo lo que necesita un posible cliente?

Con 1.800 documentos es difícil que algo se escape, pero si algún cliente necesita algo que no tenemos se lo redactamos en menos de 48 horas. Como curiosidad, le diré que nos llegó la petición de redactar un contrato de influenciar en redes sociales, lo hicimos y ya está disponible en nuestra base de datos. Además, ofrecemos los documentos en los idiomas que necesite el cliente en todo momento.

Habrán quien diga que es un servicio que perjudica a los abogados...

Es posible que alguien lo crea, pero no es así en absoluto. Le decía antes que vivimos en un país que no hace contratos para según que cosas, por lo que ese trabajo tampoco llega al abogado. Por contra, sí creo que plataformas como milcontratos.com colaboran a crear una cierta cultura legal y hacen que la gente perciba la importancia de tener ordenada su vida en esta materia. Si lo tiene, cuando tenga un problema de más envergadura y deba acudir a un abogado, lo hará con toda esa documentación que hemos ayudado a crear. Eso facilitará la labor del letrado y también colaborará a que la justicia sea más eficaz y rápida.

Es decir, que el legaltech llega para quedarse.

No tenga ninguna duda. De hecho, estamos convencidos que llegarán otras empresas que ofrezcan un servicio similar al nuestro y que colaborarán a empoderar aún más al ciudadano, al profesional autónomo y a la pequeña y mediana empresa. Y que llegarán incluso desde otros países con una mayor tradición, como Estados Unidos, el Reino Unido o Francia. Nosotros hemos sido pioneros y hemos recibido el respaldo en forma de acuerdo de un fabricante de software del nivel de SAGE, algo que nos dice que estamos en el buen camino.

MILCONTRATOS.COM

Inicio Contratos y otros documentos Modelos de letras Actualidad Precios Mi cuenta

El contrato que necesitas a un "click"
Contratos y documentos legales creados por abogados a tu alcance

¿Qué documento necesitas?

- 1. Elige tu documento**
Podrás localizar tu documento a través del buscador inteligente, el cual te facilitará la búsqueda.
- 2. Completa un simple formulario**
Un sencillo formulario te irá guiando paso a paso. Podrás firmar digitalmente tus documentos una vez finalizados.
- 3. Descárgatelo al instante**
Tu documento listo para descargar en PDF y Word (editable). Recibirás vía e-mail estos documentos.

Legal, fácil y rápido

INMOBILIARIO Compraventa, alquiler y más	LABORAL Comunicados, solicitudes y más	VEHICULOS Compraventa, gestiones y más	FAMILIA Testamentos, capitulaciones y más	PRÉSTAMO Hipotecas, retenciones y más	CONSUMO Cláusula Suelo, equipaje y más
MULTAS Escritos, denuncias, recusación y más	DEPORTE Profesional, cláusula de rescisión y más	SERVICIOS Agente comercial, ingenuidad y más	INTERNET Aviso legal, política de cookies y más	DEMANDAS Judiciales, penales, civiles y más	NOTARIOS Minutas notariales...

MILCONTRATOS.COM

www.milcontratos.com

Economía

Las tensiones comerciales arrojan dudas al crecimiento de Alemania

Las crisis políticas en Italia y España enturbian la economía germana

Rubén Gómez del Barrio BERLÍN.

Alemania crece de manera ininterrumpida desde hace quince trimestres y su mercado laboral ostenta cifras récord, pero la posibilidad de una guerra comercial con EEUU o el desasosiego que llega desde el sur de Europa están enturbianando sus perspectivas. Tras años de recuperación, los signos globales de incertidumbre están aumentando en Alemania lo que indica que la tendencia podría estar revirtiéndose.

La Cámara de Comercio e Industria de Alemania (DIHK) redujo su pronóstico económico para este año y la OCDE teme que las disputas comerciales tengan consecuencias negativas para la economía global. En su último informe, la DIHK redujo su pronóstico de crecimiento para la economía alemana al 2,2 por ciento para el próximo año, desde el 2,7 por ciento anterior. Para ello consultó a 24.000 empresas germanas que reconocieron que los cuellos de botella en el mercado laboral o las preocupaciones sobre el comercio global habían mermado la moral empresarial que a principios de año llegó alcanzar sus mejores datos en 25 años.

Exportaciones a la baja

No obstante, y desde el punto de vista interno, la situación es impecable con el desempleo en el 5,1 por ciento, su mínimo desde la reunificación, y la prolongada influencia positiva de la inversión de las empresas y del gasto de las familias animado por la creación de empleo y las subidas de salarios y pensiones.

Pero tras cuatro trimestres con un PIB dinámico, creciendo entre el 0,6 y el 0,9 por ciento, entre enero y marzo se frenó de forma significativa, al 0,3 por ciento, un dato que ha generado sorpresa en la mayoría de analistas. Un descenso que se explica por la mala evolución del sector exterior. Las exportaciones se contrajeron un 1 por ciento con respecto al trimestre previo y las importaciones cedieron un 1,1 por ciento, con lo que el aporte global del sector exterior al crecimiento del PIB fue de una décima. La situación podría empeorar tras el anuncio de Trump el jueves de aranceles a las importaciones de aluminio y acero provenientes de México, Canadá y Europa, alegando que no consiguió concesiones.

Algo que fue rechazado de inmediato por el gobierno alemán que como respuesta aludió a una Europa unida. "Nuestra respuesta a Estados Unidos, primero, solo puede ser la de una Europa unida", aseguró



Heiko Maas, ministro alemán de Asuntos Exteriores. EFE

el ministro alemán de Asuntos Exteriores, Heiko Maas, para añadir que la UE está "preparada" para reaccionar con las "medidas adecuadas". Pero Maas advirtió que "en un conflicto comercial no hay vencedores", según el cual por parte de la UE no hay el "menor interés" en que se tensen las relaciones.

"Desde el exterior llegan cada vez más disonancias. La incertidumbre

crece", aseguró por su parte el gerente de la DIHK, Martin Wansleben, quien asimismo alertó sobre los riesgos que se ciernen sobre el sector exterior alemán en una encuesta entre empresarios en la que la mayoría no contaba con exportar más al extranjero. El estudio incluía una revisión a la baja de la previsión de crecimiento de la economía alemana para este año, del 2,7 por ciento

que estimó a finales del año pasado, a un 2,2 por ciento. No fue la única caída. La OCDE también rebajó su previsión de crecimiento de Alemania, del 2,4 al 2,1 por ciento, y destacó la disminución de la "confianza" entre las empresas y el "gran riesgo" de la caída del comercio internacional.

En este sentido, los institutos económicos de Alemania ya advirtieron en abril de que el mayor factor de riesgo eran los movimientos proteccionistas en las relaciones comerciales. Argumentaron que en muchas empresas alemanas con vocación exportadora crece la incertidumbre por el curso de la política comercial del Gobierno estadounidense y mostraron su temor a que se desate una auténtica guerra comercial.

El presidente de la Federación de la Industria alemana, Dieter Kempf, tildó al creciente proteccionismo del "mayor riesgo coyuntural" para la economía alemana; en la misma línea se pronunció el consejo de expertos independientes del Gobierno alemán, los llamados "cinco sabios" y el Instituto de Kiel.

5,1
POR CIENTO

En mayo, la Oficina de Estadística alemana publicó la tasa de desempleo más baja desde la Reunificación de las dos Alemanias.

2,2
POR CIENTO

Diversos organismos internacionales como la OCDE o institutos económicos alemanes han rebajado las previsiones para 2019.

0,1
POR CIENTO

El sector exterior aportó una décima al crecimiento del PIB del primer trimestre, tras una contracción del 1 por ciento de las exportaciones.

0,3
POR CIENTO

La alarma saltó tras conocerse que el PIB creció un escueto 0,3 por ciento, rompiendo los registros de trimestres anteriores entre el 0,6 y el 0,9 por ciento.

"Empresaris de Catalunya" urge a la convocatoria de elecciones

Bou, preocupado por el "hipotecado" Gobierno del PSOE

R. G. del Barrio BERLÍN.

Empresaris de Catalunya (EC) expresó su "preocupación" ante el curso que pueda tomar la política española y de que el nuevo Gobierno esté "hipotecado" y "sometido" a una "macedonia política" sin "color ni futuro".

El presidente de la asociación, Josep Bou, realizó estas declaraciones en Berlín, donde se reunió con diferentes asociaciones empresariales germanas a las que explicó la situación económica y social de Cataluña, en contraste con la información que les llega a través de los medios independentistas. "Hemos venido a contar qué está sucediendo en Cataluña en el plano económico y también en el social. Porque una sociedad convulsa afecta a la economía", señaló.

Bou dijo tener "muchísima preocupación" por la posibili-

84
ESCAÑOS

Son los que tiene el PSOE en el Congreso de los Diputados, frente a los 134 del PP.

dad de que un partido con 84 diputados, en relación al PSOE, no tenga fuerzas suficientes para "legislar y gobernar" y esté "hipotecado por todos los lados, por gente que quiere destruir la nación" y abogó por una convocatoria urgente de elecciones de las que saldría un partido con más "fuerza" y "capacidad" para gobernar.

Matizó que no le preocupa el PSOE en particular, que ya ha gobernado anteriormente y contribuido al progreso en España, sino su "entorno", en el que percibe "ideologías perversas", y la forma en la que el secretario general, Pedro Sánchez, "ha buscado la investidura".

Asimismo, Bou receló de la propuesta presentada recientemente por otra asociación empresarial catalana, Circle d'Empresaris, porque su implementación llevaría "casi, casi independencia de facto", un riesgo dependiendo de quién esté al frente de la Generalitat. "Con lealtad institucional se podría hacer algo", pero "si se da todo eso a quien va a hacer con ello algo malo", esto puede "perjudicar el futuro de Cataluña".

Francisco Juan Vidal Director del Instituto Universitario de Restauración del Patrimonio de la Universitat Politècnica de València

"Queremos crecer en Iberoamérica, donde compartimos muchos lazos culturales"

El Instituto de Restauración del Patrimonio reúne a 120 investigadores de áreas tan diversas como bellas artes, arquitectura, urbanismo, ingeniería, historia, arqueología, química, geología y biología. Estructurado en dos áreas: patrimonio arquitectónico y patrimonio histórico documental, su principal objetivo es fomentar el conocimiento y el aprecio del patrimonio cultural por parte de los ciudadanos.

¿Cómo nació el Instituto de Restauración del Patrimonio?

El IRP es una estructura dedicada a la investigación y el desarrollo vinculada con la Universitat Politècnica de València (UPV). Nació en 1999 como una estructura no convencional de investigación, avalado por la reconocida trayectoria de varios investigadores de la universidad, y en 2006 fue reconocido como instituto universitario de investigación. Su objetivo general es potenciar la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación en el ámbito de la conservación y restauración del patrimonio cultural, promover su difusión y puesta en valor y formar especialistas en la materia. Pero su verdadera razón de ser, es contribuir al aprecio, la defensa, la difusión y el disfrute del patrimonio cultural por parte de los ciudadanos. Su misión fundamental es impulsar y canalizar la investigación de la UPV en el ámbito del conocimiento, la conservación y la restauración de los bienes culturales.

¿En qué líneas de investigación trabajan?

El instituto se estructura en dos grandes áreas: patrimonio arquitectónico y patrimonio histórico y documental. Se divide así porque las

otras estructuras de la universidad que forman titulados y tienen posgrados en la materia están vinculadas a ellas: la escuela de Arquitectura y la facultad de Bellas Artes. Las líneas de investigación están segmentadas en unidades especializadas que derivan de esas dos áreas. En patrimonio artístico documental hay unidades de pintura mural, pintura de caballete y retablos, material escultórico y ornamental, dorados y policromías, arqueología y etnología, artes decorativas y suntuarias, obra gráfica y documental, obra textil y materiales artísticos no convencionales o contemporáneos. En patrimonio arquitectónico tenemos arquitectura monumental, conjuntos históricos, patrimonio rural y paisajístico, patrimonio urbano, patrimonio industrial, arquitectura defensiva, sistemas constructivos tradicionales, arquitecturas vernáculas e incluso turismo cultural...

¿Cuáles son, en la actualidad, los proyectos más destacados?

En los últimos cuatro años los investigadores del IRP han participado en diez proyectos competitivos de I+D de ámbito europeo y en cerca de 30 proyectos de I+D de ámbito nacional, con financiación en las convocatorias públicas. Entre los europeos, trabajan en áreas como



arquitecturas clásicas para espectáculos (proyecto ATHENA), arquitectura excavada de la cuenca del Mediterráneo (proyecto CRHIMA), arquitectura vernácula (proyecto VERSUS) y bienes inmateriales vinculados con las fiestas y tradiciones europeas (proyecto Carnival). En el ámbito nacional tenemos más proyectos y los podemos clasificar en dos bloques: los que adoptan un enfoque más tecnológico (nanoelectroquímica para el estudio de metales, microondas para la desinsectación en madera, robótica para el diagnóstico, biotecnología microbiana, modelado e impresión 3D...) y los de corte más humanista, que tratan del conocimiento de una categoría concreta de bienes patrimoniales (torres vigía de costa, teatros romanos, arquitectura de tierra...). También tenemos, de forma más transversal, proyectos con un enfoque hacia la cooperación internacional y el desarrollo financiados con ayudas nacionales, en Burkina Faso, Marruecos, México, Ecuador y Guatemala. Entre ellos destaca un grupo de gran relevancia internacional, especializado en arquitectura maya.

¿Cuáles han sido sus principales éxitos?

Los resultados más visibles se derivan de la transferencia de conocimiento y tecnología. Los mismos orígenes del instituto tie-

nen relación con uno de estos trabajos: la recuperación integral de la Basílica de la Virgen de los Desamparados de Valencia, ejemplo singular de investigación e innovación multidisciplinar. A partir de ahí hemos tenido otros trabajos, como la restauración de las pinturas de la galería dorada del palacio ducal de los Borja, en Gandía, la restauración de los puentes históricos de la ciudad de Valencia y la consolidación y restauración de cubiertas de la iglesia de San Pietro in Montorio, en Roma (Italia). Y acabamos de terminar una intervención, con excelentes resultados, en las pinturas murales de la bóveda de la iglesia parroquial de San Nicolás Obispo, financiada por la fundación privada Hortensia Herrero. Un ejemplo exitoso de colaboración público-privada. La calidad de los resultados del IRP está acreditada por la amplitud y la relevancia de los premios y distinciones nacionales e internacionales que hemos obtenido. Entre ellos mencionar, por ejemplo, el premio Eurpoa Nostra en las ediciones de 2003, 2006, 2008, 2011 y 2012.

En la actualidad el IRP ostenta una cátedra UNESCO, con el lema "Universidad y Patrimonio".

¿Cómo divulgan su trabajo?

En nuestro caso, al tener un carácter multidisciplinar, los canales de difusión son muy variados y abarcan muchos medios. En 2016 los investigadores del IRP publicaron 82 artículos en revistas especializadas, 303 contribuciones a congresos, 88 capítulos de libros y 7

monografías. Además, tenemos nuestras propias revistas: Arché, donde publicamos los resultados de nuestras investigaciones, y R&R (Rehabilitación y Restauración), con actualidad del mundo de la restauración nacional. Y damos cobertura a otras dos publicaciones: Loggia (Arquitectura & Restauración) y EGA (Expresión Gráfica Arquitectónica). Por otro lado, organizamos el congreso Emerge (Jornadas de Investigación Emergente en Conservación y Restauración del Patrimonio), orientado a la promoción de investigación novel, y contribuimos a la organización de otros congresos. En formación, tenemos vinculación con los títulos de grado, máster y doctorado que se imparten en la UPV, donde imparten docencia casi todos nuestros investigadores.

¿Cuáles son sus planes de cara al futuro?

En junio de 2017 aprobamos el plan estratégico para el periodo 2017-2020 con cinco líneas: conseguir mayor visibilidad; apostar por la excelencia; crecer en Iberoamérica, donde compartimos muchos lazos culturales; optimizar los recursos propios y procurar que la labor del instituto sea aprovechada por la sociedad.



Economía

May, rehén de la división interna un año después del fiasco electoral

Está obligada a elegir bando y la mayoría silenciosa aboga por un 'Brexit' blando

Eva M. Millán LONDRES.

Theresa May conmemora el primer aniversario de su estreno en unos comicios generales, pero es difícil que en Downing Street haya ánimos de celebración. Tras descartar reiteradamente cualquier intención de un adelanto electoral, la primera ministra británica sorprendía en abril de 2017 con una convocatoria que quedará como uno de los grandes fiascos de su carrera política.

Dos semanas después de la activación oficial de la cuenta atrás del *Brexit* y animada por la inicial luna de miel tras acceder al Número 10, la tentación de reforzar la mayoría parlamentaria resultó irresistible para una política hasta entonces alérgica a correr riesgos. Las consecuencias de su decisión van más allá de su lugar en los manuales de Historia Contemporánea y se dejarán sentir no solo en el futuro de la derecha británica, sino en el de un país que, con su salida de la UE, se enfrenta a lo desconocido.

La debacle del 8 de junio constituye el paradigma de por qué un político ha de seguir su instinto. May era reacia a convocar otra cita con las urnas, transcurrido solo un año del plebiscito que sentenció el divorcio comunitario y apenas dos de la inesperada mayoría absoluta de David Cameron.

El lance era temerario, si la apuesta resultaba fallida: dado el objetivo de ampliar la hegemonía para evitar rebeliones parlamentarias durante las negociaciones de salida, la premier se arriesgaba a acabar rehén de Westminster, su peor pesadilla para la retirada de la UE. Perder la mayoría no solo la dejaría a expensas de diputados que habían demostrado sobradamente su disposición a quebrar la disciplina interna, sino que la retrataría como una líder débil ante Bruselas.

El más temido de los escenarios electorales se hizo realidad. May sufrió la humillación pública de reventar la hegemonía que Cameron había recabado para los *tories* por primera vez en veinte años y, para coronar el escarnio, se vio obligada a contar con el apoyo de los unionistas norirlandeses para formar gobierno y, de momento, evitar mudarse de la residencia oficial.

Si su intención era apuntalar su margen negociador para el *Brexit*, la ruina electoral la dejó prisionera no ya de su partido, letalmente dividido en torno a la ruptura, sino de una formación ultraconservadora, anti-UE y, crucialmente, resuelta a defender su agenda, que no es



La primera ministra británica, Theresa May. REUTERS

Los empresarios amenazan con desinversión si no hay claridad

El Gobierno británico está obligado a acelerar la definición de su modelo de *Brexit*, si no quiere exasperar todavía más a una Unión Europea que lo acusa de "jugar al escondite". La cumbre comunitaria programada para finales de este mes de junio debería servir para definir los aspectos fundamentales de la transición y, crucialmente, el modelo de relación de los futuros socios, pero la realidad a poco más de tres semanas del Consejo Europeo es que todo está por decidir. La incertidumbre juega en

contra de Reino Unido. Los analistas advierten de que las consecuencias económicas de una salida sin acuerdo serían más graves para quien ha decidido navegar en solitario que para un bloque de veintisiete miembros. Como prueba de ello, los empresarios han tomado nota ya y la semana pasada, en Downing Street, gigantes como BP, Nestlé o Iberdrola advirtieron a Theresa May de que "la incertidumbre acarrea menos inversión". Más presión, si cabe, para la primera ministra británica.

otra que evitar cualquier excepcionalidad que distancie al Ulster del resto de Reino Unido.

Vulnerabilidad de la 'premier'

Sin quererlo, en menos de un año May pasó de estar considerada "la única adulta en el Partido Conservador" a verse como una marioneta de las filias y fobias de una formación que continúa navegando en torno a su ombligo en lo que se refiere a Europa, ridiculizando así todavía más el envite de Cameron con el plebiscito comunitario, con el que pretendía zanjar para siempre la guerra abierta que la UE había generado en la derecha británica.

Como resultado, explotar la vulnerabilidad de la *premier* se ha convertido en el pasatiempo favorito de ministros conscientes de su inca-

pacidad para despedirlos y del bastión más eurófono de las bancadas conservadoras. El titular de Exteriores, Boris Johnson, ha establecido récords inéditos en los registros de desobediencia institucional y, casualmente, las voces que más ruido hacen son precisamente las de aquellos tipificados como potenciales reemplazos al frente del partido, independientemente de sus mal disimulados esfuerzos en desmentir aspiraciones sucesorias.

El problema es que, más allá de los efectos que su debilidad implica para su futuro político, las verdaderas repercusiones se ceban sobre la misión más trascendental afrontada por Reino Unido desde la II Guerra Mundial. La retirada de la UE determinará no solo su lugar en el esquema geopolítico, sino el modelo económico con el que aspira a continuar como una de las grandes potencias mundiales. Sin duda, su privilegiada posición en el mayor bloque comercial del planeta ha contribuido en las últimas décadas a reforzar este estatus de referencia. Perderla, por tanto, abre un delicado debate en busca de la nueva identidad del Reino Unido del siglo XXI, una definición que, inevitablemente, deberá ser concretada bajo la batuta de uno de los gobiernos con menor credibilidad en tiempos recientes.

Si la salida de la UE exigía altura de miras, el batacazo en las generales no ha hecho más que aumentar el ensimismamiento de una formación enfrentada ante la tarea más complicada de la historia moderna. La diatriba obligará a May a adoptar necesariamente una decisión salomónica entre el frente que apuesta por sesgar lazos con Bruselas y el que demanda lo que se ha acuñado como un "*Brexit* sensato".

A favor de la salida "sensata": la suma parlamentaria, los empresarios y los análisis de expertos

A su favor, la *premier* tiene la ventaja de que este segundo bando constituye la mayoría silenciosa, un colectivo que, aunque no ha hecho gala de las estridencias de sus oponentes, parece tener de su parte la aritmética parlamentaria -sobre todo si el Laborismo confirma sus ambiciones de garantizar una salida blanda-, el apoyo de empresarios, el refrendo de las estadísticas y, crucialmente, el subjetivo pero clave reinado del sentido común: la totalidad de los estudios evidencian que un divorcio duro implicaría contrapartidas económicas que nunca podrían mejorar los beneficios del modelo actual. Con suerte, May puede emplear la lógica para resolver el galimatías del *Brexit*, pero, teniendo los días contados, está obligada a actuar con diligencia.

Dra. M^a Pilar Marín Directora del Instituto de Magnetismo Aplicado (IMA)

“Los materiales magnéticos están demostrando múltiples aplicaciones en biomedicina”

El IMA fue el primer centro de investigación universitario creado en España tras la entrada en vigor de la Ley de Reforma Universitaria (LRU) en 1989. Pionero en nuestro país por impulsar la investigación aplicada en cooperación con empresas públicas y privadas, por sus instalaciones han pasado un centenar de investigadores de todo el mundo, se han leído 49 tesis doctorales, han logrado 36 patentes y han realizado 470 publicaciones. Recogiendo el testigo del anterior director del IMA, el doctor Antonio Hernando, la doctora M^a Pilar Marín abre una nueva etapa con proyección de futuro pero sin perder de vista el camino recorrido. .

Después de tres décadas de trabajo, ¿en qué aspectos ha sido pionero el IMA en nuestro país?

El IMA fue el primer Instituto Universitario creado tras la introducción del Real Decreto 1405/1989 de 3 de noviembre. Nació a partir del convenio firmado entre Renfe y la Universidad Complutense de Madrid, siendo pionero en realizar investigación básica de calidad y en desarrollar proyectos de investigación aplicada.

Ha logrado grandes hitos como la lectura de 49 tesis doctorales, la consecución de 36 patentes, ha contado con la visita de un Premio Nobel y ha constituido varias spin-off universitarias a través de las cuales el IMA ha podido revertir su conocimiento acumulado en la industria y, por tanto, en la sociedad.

Ahora, usted toma el relevo... ¿Con qué objetivos en mente?

El Instituto ha estado dirigido por el catedrático Antonio Hernando desde sus orígenes, quien ha cosechado grandes logros a lo largo de estos casi treinta años, habiendo sido incluso Premio Nacional de Investigación Juan de la Cierva en 2011.

Ahora en esta nueva etapa me toca a mí seguir trabajando, junto al resto del equipo, por mantener al IMA como referente investigador en magnetismo. En esta dirección, mi objetivo es continuar con las líneas de investigación que se han venido trabajando hasta ahora, centrándonos en algunas muy novedosas como los estudios en magnetoencefalografía; los trabajos con materiales tan innovadores como los microhilos magnéticos; el estudio de nanopartículas magnéticas y el estudio del grafeno. Entre otros proyectos, también continuaremos trabajando con ADIF en proyectos de líneas de alta velocidad, además de ofrecer soporte en materia de campos magnéticos a las empresas que lo requieran.

En cuanto a las líneas de investigación vinculadas a la biomedicina, ¿qué avances podemos destacar?

En los microhilos magnéticos (material compuesto por un núcleo magnético metálico recubierto por vidrio) hemos descubierto, tras muchos años de investigaciones, que presentan una gran propiedad: son elementos sensores inalámbricos que, si detectan una



tensión mecánica excesiva en una estructura, ‘nos avisan’ a través de unas antenas. En este sentido, se leyó recientemente una tesis doctoral que trataba sobre la incorporación de un sensor de este tipo en un organismo humano para casos de aneurismas (dilatación de las paredes de una arteria), permitiendo ‘avisar’ ante posibles problemas de estenosis (acumulación de células y aumento de la presión localizada) derivados de la operación. Esta solución, que ha tenido gran acogida en la comunidad médica, podría ser más sencilla y fiable para realizar el seguimiento postoperatorio, aunque estos hilos también tendrían utilidad en otros sectores.

Respecto a la magnetoencefalografía, es una técnica que permite avanzar en uno de los grandes retos de la ciencia: entender cómo funciona el cerebro, no solo para comprender la forma en la que razonamos, sino también para entender patologías como el Alzhéi-

El IMA investiga en líneas tan esperanzadoras para la biomedicina como los microhilos magnéticos, la magnetoencefalografía o las nanopartículas magnéticas

mer o la epilepsia, por ejemplo. Para poder ‘analizar’ el cerebro, hoy por hoy, tenemos la resonancia magnética nuclear, la encefalografía o la magnetoencefalografía.

¿Qué ventajas presenta la magnetoencefalografía frente a las otras técnicas?

Este sistema nos ofrece información en tiempo real, lo que se entiende que ayudará a comprender mejor el cerebro. El cerebro funciona a base de corrientes, cuando una neurona actúa, lo hace en base a corrientes eléctricas que generan campos magnéticos. Por tanto, gracias a la magnetoen-

El Instituto de Magnetismo Aplicado está compuesto por alrededor de veinte profesores, investigadores y doctorandos de la UCM y del CSIC

cefalografía podemos detectar y estimular estos campos magnéticos en tiempo real y extraer conclusiones en base a algoritmos matemáticos muy complejos. Ahora estamos en el camino de ir un paso más allá, para extraer más conclusiones mediante sistemas de Big Data.

¿Y en cuanto a la línea de grafeno? ¿En qué fase de desarrollo se encuentra?

Se encuentra en fase preliminar. Pretendemos encontrar la forma de extraer grafeno del grafito a través de técnicas aleo-mecánicas; queremos lograr un sistema de extracción escalable para la industria. También trabajamos en la combinación del grafeno con materiales magnéticos para tratar de modificar sus propiedades de absorción de ondas electromagnéticas, y estudiamos otras propiedades del grafeno relacionadas con el magnetismo.

Además de esta línea de grafeno, ¿la biomedicina será el principal camino a seguir por el IMA?

Sí, esta es una de las principales apuestas del Instituto, ya que los materiales magnéticos están demostrando múltiples aplicaciones en biomedicina. De hecho, a las líneas que hemos comentado anteriormente, la magnetoencefalografía y los micro hilos magnéticos, debemos sumar la línea de síntesis de nanopartículas magnéticas para aplicaciones biomédicas. Una de estas síntesis es la conocida como hipertermia, que utiliza estas nanopartículas para tratar los tumores cancerígenos. Teniendo en cuenta que las células tumorales mueren a una temperatura algo menor respecto a las células sanas, subiendo la temperatura, podemos eliminar las células tumorales sin perjudicar a las sanas. Esta es una línea de tratamiento oncológico en la que llevamos trabajando mucho tiempo.

Por último, ¿en qué proyectos internacionales están inmersos?

Trabajamos en un proyecto europeo dentro del marco H2020 para la mejora de imanes permanentes, lo que representa otra línea más del Instituto. A lo largo de los años hemos cultivado muchos contactos y proyectos con investigadores de todo el mundo y, gracias a este nuevo proyecto, seguiremos trabajando en la creación de un composite que permita sustituir los imanes de neodimio, material chino contra el que la UE pretende competir.



Economía

La comunidad global acusa a Maduro de crímenes de lesa humanidad

La crisis venezolana, en la agenda de la Asamblea de la OEA que se celebra hoy

Marcos Suárez Sipmann MADRID.

El repudio a la reciente farsa electoral en Venezuela es generalizado. El Grupo de Lima, espacio de coordinación sin estructura formal de algunos países de la Organización de Estados Americanos (OEA), la UE y el G-7 coinciden en su rechazo por fraudulento e ilegítimo.

Un nuevo elemento subraya la gravedad de la crisis del país caribeño. Según el informe del grupo de expertos independientes designado por el secretario general de la OEA, Luis Almagro, existe "fundamento suficiente" para concluir que se cometieron delitos de lesa humanidad en Venezuela, por lo que existiría una base legal para denunciar al Gobierno de Nicolás Maduro ante la Corte Penal Internacional (CPI).

Hoy lunes y mañana se celebra en Washington la 70 Asamblea General de la OEA. El orden del día incluye la crisis venezolana con este informe que identifica homicidios, ejecuciones extrajudiciales, torturas, detenciones injustificadas a opositores y 131 asesinados durante las protestas de 2014 y 2017. La OEA como institución no tiene capacidad para enviar un caso a la CPI aunque sí puede hacerlo cualquiera de los 35 Estados miembros del organismo panamericano.

Hasta ahora ningún país ha mostrado voluntad de hacerlo, algo aun más inexplicable tras este informe de violación de los derechos humanos. La prolongación del chavismo supone una gravísima amenaza para los propios venezolanos y la instancia panamericana no puede continuar sin adoptar ninguna sanción en contra del régimen.

Almagro podría enviar a título personal la información a la Corte Penal Internacional, como ya han hecho senadores de Colombia, Chile,

Inquietud en los cuarteles venezolanos

Maduro lleva un lustro en el poder y no ha pasado un año sin que alerte de que hay componendas en su contra. En la actualidad se trata de una férrea persecución a miembros activos de las fuerzas armadas y su entorno: más de cuarenta personas detenidas y por lo menos cuatro civiles desaparecidos. El régimen vigila al contingente de los *comacate* (comandantes, mayores, capitanes y tenientes). Pero Maduro es consciente de que, para alcanzar sus metas, los levantamientos deben tener una estructura que no tienen. La cúpula de las fuerzas armadas es leal, hay cohesión en la elite militar y eso impide que el descontento de la base y los mandos medios se traduzca en un alzamiento exitoso contra el régimen.

Perú y Argentina, así como la exfiscal venezolana Luisa Ortega Díaz. La diferencia radica en que si la denuncia ante la CPI viene de un Estado, la Oficina del Fiscal abre una investigación de manera automática; y si lo hace un individuo la Fiscalía debe recibir la autorización previa de un grupo de jueces.

Pero hay otra urgencia que concierne al éxodo que produce el régimen. Por lo menos cuatro millones de venezolanos han huido de su país desde que Hugo Chávez accediera al poder hace casi 20 años. Y la olea-



El presidente de Venezuela, Nicolás Maduro. REUTERS

da sigue aumentando, ya que solo desde el año pasado el chavismo ha generado más de 1,5 millones de migrantes.

Así, es hora de impulsar una iniciativa regional para regularizar el flujo de venezolanos y acogerlos de manera legal. El no hacerlo no cambiará la realidad; seguirán llegando, solo que la mayoría se quedará de manera ilegal, exponiéndose así a la explotación laboral. Pero no solo es una cuestión de justicia, es lo mejor desde el punto de vista económico. Con los permisos de trabajo crearían riqueza y contribuirían al fisco con mayor facilidad, y el elevar sus salarios ayudará a reducir la carga social.

Facilitar visados de tránsito

Un acuerdo sobre los migrantes venezolanos comprometería a los países del hemisferio a regularizar un mayor número de refugiados. No solo deben otorgar permisos

Desde el pasado año 1,5 millones de ciudadanos han huido por el régimen chavista

temporales de permanencia sino, en general, ser mucho más receptivos. Si logra implementarse el sistema, a los venezolanos que deciden irse de su país les será más fácil dispersarse en el continente, en vez de concentrarse solo en unos pocos países. Si se establecen vías legales para migrar se reducirá el caos en las fronteras reduciendo los riesgos de cruzar de forma clandestina. El pacto deberá incluir asimismo la entrega de visados de tránsito.

Ante el despotismo chavista la oposición venezolana se mantiene dividida e incoherente. El régimen, prepotente, pretende ignorar la realidad nacional e internacional.

Las opciones de las democracias americanas a la hora de intentar que se respeten los derechos básicos de los venezolanos son limitadas. Sin embargo, los miembros de la OEA deben defender la democracia en el continente.

En Colombia, Duque y Petro luchan por el voto de centro

La abstención retrocede en la primera vuelta de las presidenciales

M. S. Sipmann MADRID.

Colombia mostró madurez cívica en la primera vuelta de las presidenciales. Y por primera vez en mucho tiempo la abstención retrocedió. El candidato de derecha Iván

Duque se benefició de la popularidad de su mentor Álvaro Uribe. Tendrá que medirse con el ex guerrillero Gustavo Petro; primer representante de la izquierda colombiana con posibilidades.

Los electores castigaron a los partidos tradicionales: ni liberales ni conservadores tuvieron opción. El representante de la alianza de centroizquierda, Sergio Fajardo, sí tuvo al alcance de la mano pasar a segunda ronda. Los 4,5 millones de votos

del exalcalde de Medellín serán decisivos. Por ahora Fajardo no tiene intención de apoyar a nadie. Además le sería difícil hacerlo porque en el seno de su Coalición Colombia existe idéntica polarización que la que vive el país. Para mantener unido su movimiento y proyectarse para próximos comicios lo más probable es que deje libertad a sus electores. Eso quiere decir que se prolongará la incertidumbre del resultado.

Las diferencias entre el Centro Democrático de Duque y Colombia Humana de Petro son profundas. Duque busca el crecimiento económico dentro del actual modelo de desarrollo. Petro apuesta por una reforma constitucional que garantice educación, salud y justicia.

Los acuerdos con las FARC continuarán como tema de fondo. Duque ganó con un mensaje de preocupación por la seguridad y el

orden público, y a favor de impedir que los líderes guerrilleros responsables de crímenes ocupen cargos públicos y no cumplan penas de cárcel.

La emergencia humanitaria en la frontera con Venezuela seguirá presente en la campaña. A la dramática situación se une la presencia allí de restos de las FARC y los narcotraficantes. La clave para ambos consiste en moderar su discurso y completar su viaje al centro.

Gabriel Sotoca socio y director ejecutivo de StraTIC

"El I+D+i es un instrumento imprescindible en el éxito de cualquier empresa"

En el ecosistema empresarial actual, incorporar de forma eficiente la tecnología a los procesos de negocio puede ser el factor diferencial clave que permita a una empresa salir del pelotón y situarse en los primeros puestos de salida en su sector. Para lograr este posicionamiento destacado, existen consultorías especializadas en el entorno TIC que ayudan a las empresas a conseguir sus objetivos de negocio de la mano de la tecnología. StraTIC es una de las consultorías expertas en TIC que más ha crecido en España durante los últimos años gracias al fuerte componente estratégico que incorpora.

La tecnología está demostrando ser una gran aliada en la bonanza de negocios de muy diversa índole. En este sentido, ¿perciben que las empresas españolas tienen un grado de madurez tecnológico aceptable?

Si bien es cierto que toda la problemática relacionada con la tecnología está cada vez más presente en los comités de dirección de las compañías, aún existe mucho directivo tecnófobo que se muestra reacio a ver o valorar los beneficios que la tecnología puede aportar a su negocio.

Existen muchas variables que influyen en este grado de madurez: tamaño de empresa, sector, mercado al que se dirige, etc. Evidentemente, cuanto mayor es la empresa, más propensa es a introducir la tecnología en su negocio; pero no debemos olvidar que el tejido empresarial español está compuesto en más de un 95% por pymes (incluidas micropymes y

autónomos), por lo que tenemos por delante un arduo trabajo de evangelización.

¿De qué forma ayuda StraTIC a las empresas gracias a la consultoría estratégica que realiza en el área TIC?

Ayudamos a nuestros clientes a que consigan sus objetivos de negocio, poniendo a su alcance toda la tecnología que existe en su entorno, de ahí hemos acuñado nuestro lema: "Alineando Tecnología y Negocio".

Para conseguir dar con las mejores soluciones tecnológicas aplicables en cada caso, desarrollamos un proceso continuo de "vigilancia tecnológica" en el mercado que, posteriormente, debemos ser capaces de trasladar a cada uno de los negocios de nuestros clientes. Queremos recuperar el término de partner tecnológico en su sentido tradicional como "acompa-



Los socios de StraTIC: Juan Luis Marco - Director Técnico (izq.) y Gabriel Sotoca - Director Ejecutivo (dcha.)

ñante" o "socio", es decir, conseguimos que el cliente confíe en nosotros para acompañarle en sus procesos de digitalización.

¿Qué diferentes servicios ofrecen como partner tecnológico?

Tenemos estructurada nuestra actividad en cuatro líneas de negocio diferenciadas: Consultoría Tecnológica y de Procesos; Soluciones de Gestión Empresarial; Infraestructuras y Entornos de Seguridad y por último Mundo WWW.

En primer lugar, en la línea de Consultoría Tecnológica y de Procesos ofrecemos servicios orientados al

nivel estratégico dentro de las empresas; establecemos planes directivos/estratégicos; proyectos de optimización de costes; implantación de oficinas de proyectos, asesoría legal IT-RGPD, y, por supuesto, aquí incluiríamos todo lo relacionado con las nuevas tecnologías: Industria 4.0, Digitalización de Procesos, IoT, Machine Learning, ChatBots, etc.

En la línea de Soluciones de Gestión Empresarial incluimos todas las soluciones tecnológicas orientadas a la gestión corporativa: ERP, CRM, BPM, Business Intelligence, Sistemas de Gestión Documental, etc.

Como tercera gran área nos ocupamos de las Infraestructuras y Entornos de Seguridad a través de servicios y soluciones de y para infraestructuras tecnológicas (físicas, virtualizadas o Cloud). Aquí incluimos una línea especializada en soluciones de Seguridad de la Información que incluyen soluciones del tipo DLP (Data Loss Prevention) como IRM (Information Rights Management). Áreas potenciadas en los últimos meses por la implantación de la nueva normativa europea en protección de datos RGPD.

Por último, respecto al Mundo WWW, llevamos a cabo proyectos relacionados con el mundo Internet: desarrollo de aplicaciones o portales webs, soluciones e-commerce, diseño de Apps, servicios dedicados de SEO/SEM, etc.

¿Cómo consiguen dar con las soluciones más adecuadas para cada empresa?

Dentro de nuestro empeño en convertirnos en una empresa de referencia en el sector tecnológico, entendemos el I+D+i como un instrumen-

to imprescindible en el éxito de cualquier empresa. Por este motivo, de forma transversal a las cuatro líneas de negocio anteriormente comentadas, la actividad innovadora de StraTIC es fruto de la combinación de una actividad de vigilancia tecnológica y detección de tendencias a nivel global, con un ejercicio activo de escucha activa hacia las necesidades manifestadas por las empresas.

Cada proyecto que realizamos es único y así lo perciben nuestros clientes. Hoy en día el abanico de soluciones tecnológicas es muy amplio, y para resolver un mismo problema siempre hay distintas opciones o alternativas; nuestra labor consiste en evaluar y seleccionar aquella que mejor se ajuste a cada cliente para conseguir sus objetivos de negocio.

Poniendo el foco en la actualidad, con la reciente entrada en vigor del nuevo Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). ¿Perciben que las empresas están preparadas o existe aún mucho desconocimiento?

A pesar de que hemos tenido casi un par de años para adaptarnos a esta nueva normativa europea ha llegado la fecha de inicio de aplicación y casi la mitad de las empresas (tanto nacionales como europeas) no cumplen con los requisitos establecidos.

En los últimos meses estamos teniendo una avalancha brutal de información dirigida al sector empresarial, pero lejos de ser efectiva, ha creado una "desinformación" muy grande, precisamente por esa gran cantidad de información proveniente de diversas fuentes, incluso con enfoques distintos.

Hablar de un PROYECTO de implementación o de adecuación del RGPD en las empresas aún cuesta, pero debemos hacer todo lo posible por sentirnos "cómodos" en este nuevo entorno de control, asumiendo los riesgos que tenemos. Partimos de la base que estas medidas representan un cambio de paradigma dentro de las organizaciones y el punto de inicio es realizar un Análisis de los Riesgos a los que se enfrenta la compañía. Desde StraTIC disponemos de un gran abanico de soluciones tecnológicas en materia de DLP para salvaguardar la información crítica que se maneja en las empresas.

stratic.es

StraTIC
Consultoría Estratégica

Alineando Tecnología y Negocio

StraTIC
Consultoría Estratégica

www.stratic.es

Normas & Tributos

Los expertos abogan por reformas procesales para las macrocausas

El juez Ruz defiende crear una unidad orgánica de apoyo para los magistrados

Xavier Gil Pecharromán MADRID.

Pablo Ruz, titular del Juzgado de Instrucción 4 de Móstoles y ex magistrado del Juzgado Central de Instrucción 5 de la Audiencia Nacional (AN), cree “necesario dotar de carácter semipermanente, como tiene la Fiscalía Anticorrupción, un auxilio judicial fuerte a la instrucción de las macrocausas económicas y de corrupción en lo que supone análisis cuasipericial en materia económica, contable, Agencia Tributaria, Interventores del Estado, etc., que, aunque se está haciendo, cuesta mucho conseguirlo”.

Ruz defiende la necesidad de establecer “una unidad orgánica de apoyo, no para todos los juzgados de España –por falta de medios–, pero sí para los especializados que lleven este tipo de causas”. Y para lograr este objetivo abogó por aprovechar la reforma de la Ley de Enjuiciamiento Criminal (LECrim) para crear un cuerpo fijo de funcionarios al que el juez tenga acceso inmediato para consultas, informes y orientación de la dirección de la instrucción, lo que solo se logra fomentando que estos asuntos se conozcan en determinados órganos.

Explicó, asimismo que hay un embudo final que ralentiza los procedimientos, pero, por su experiencia, la causa del atasco y, por ende, de la dilación, no está tanto en la capacidad del juez de resolver o decidir con agilidad, como en el tiempo que tarda el perito de Hacienda en emitir su informe, puesto que pueden llegar a ser cuatro, cinco o más años, sin el cual el juez no puede seguir avanzando. “Lo mismo ocurre con los informes de la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE)” que, a su juicio, sigue siendo un órgano infratilitado o infradotado.

Una batería de medidas

La reforma es mejorable”, afirmó Ruz en el transcurso de su intervención en la jornada “Macro procesos judiciales de índole económica. Problemática y dificultad en su instrucción versus resultados de las sentencias existentes hasta el momento”, organizada en el marco del convenio de colaboración entre el Departamento de Derecho Procesal de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y Grant Thornton, y moderada Julio Banacloche, catedrático de Derecho Procesal de la UCM y Director del Departamento de Derecho Procesal y Derecho Penal y por Fernando Lacasa, socio del departamento de Forensic Grant Thornton.



El magistrado Pablo Ruz. EFE

Más allá iba Pilar Peiteado, catedrática de Derecho Penal de la UCM, que en su intervención planteó una batería de medidas que, en su opinión, vendría a solventar buena parte de los problemas que plantean los macroprocesos o las macrocausas.

La primera de ellas propone instaurar una instrucción colegiada.

Considera la catedrática Pilar Peiteado que hay que instaurar una instrucción colegiada

“Del mismo modo que contamos con colegios de jueces sentenciadores, quizás tendríamos que tener colegios de jueces instructores, pero teniendo en cuenta que “no es lo mismo aumentar la planta de jueces instructores que crear colegios de jueces instructores”.

“Para hacer notar que quienes

defienden la figura del fiscal instructor como una gran ventaja de eficacia frente al juez instructor tienen en el fondo detrás, implícito o explícito, el hecho de que en ocasiones el fiscal no es uno solo, sino que puede ser un colegio”, afirmó.

Sobre este asunto, Ruz explicó que aunque por su experiencia, suele haber una coincidencia de dirección de la instrucción entre juez y fiscal, casa mal que la última decisión sobre si en un punto de discrepancia la causa se lleva conexas o hay que partirla ya en varias piezas, no corresponda al juez y sí al fiscal.

Y explicó que “quizás tenga que llegar a corresponder al fiscal en un futuro, pero en el modelo procesal actual introduce un cierto anacronismo porque al final es el juez el que sigue decidiendo qué diligencias se adoptan y cuáles no”.

Ruz aseguró que la experiencia más positiva, suele seguir siendo y la reforma procesal en cierta medida lo permite- compartir un cierto tiempo de instrucción del grueso de estas causas en las que es muy

difícil separar comportamientos delictivos porque obedecen a una estructura organizada y con un reparto de roles y funciones.

Otra de las medidas planteadas por Pilar Peiteado se refiere a regular y plantearse la posibilidad del flujo de información entre piezas y procesos, de forma similar a lo que desde 2015 existe respecto de las diligencias restrictivas de derechos fundamentales de carácter tecnológico. En ciertos tipos de procesos se necesitaría una regulación de esas características, no referida solo a la intervención de comunicaciones telefónicas o a las diligencias tecnológicas.

Eficacia de cosa juzgada

También defendió Peiteado la introducción de la eficacia positiva o prejudicial de la cosa juzgada penal. “De hecho, en algunos ámbitos muy concretos, el legislador ya se lo empieza a plantear. Quizás, la contradicción entre la sentencia de un proceso penal y la de otro proceso también penal pueda evitarse con el efecto positivo de la cosa juzgada penal”, aseguró, al tiempo que proponía limitar radicalmente los recursos devolutivos en fase de instrucción, de modo que solo al final de la misma pueda plantearse a un órgano jurisdiccional superior que revise lo que se ha hecho hasta el momento.

Sacar mayor provecho

Junto a estas medidas de nueva creación, Peiteado expuso otras que ya existen pero a las que se les podría sacar mayor provecho. En esta línea, señaló, en primer lugar, la necesidad de una mayor “valentía u honestidad a la hora de aplicar todo lo que tiene que ver con la utilidad/inutilidad, pertinencia/impertinencia de las diligencias de investigación o las actuaciones de instrucción que las partes proponen”.

Apostó por utilizar con mayor claridad o argumentación el archivo provisional y también por la imputación moderada o la desimputación. Y sobre la facultad del juez para acordar la formación de piezas separadas para simplificar y activar el procedimiento ex artículo 762.6ª de la LECrim, señaló que es preciso clarificar algunos extremos, como el quién, cómo, y cuándo; cómo se aplican los plazos del artículo 324 de la LECrim a lo que se ha desgajado y en qué condiciones se puede reunir lo separado.

@ Más información en www.economista.es/ecoley

Luxemburgo confirma el derecho de visita de los abuelos

Amplía las personas con responsabilidad parental en el menor

Ignacio Faes MADRID.

El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha confirmado las conclusiones del abogado general que pedían la extensión a los abuelos de las visitas en los procesos de divorcio. El fallo, de 31 de mayo de 2018, recuerda que “el legislador de la Unión se decantó por no restringir el círculo de personas que pueden ejercer la responsabilidad parental o disfrutar de derechos de visita”.

De este modo, la sentencia entiende que el concepto de derecho de visita incluye no sólo el derecho de visita de los progenitores a su hijo, sino también el de otras personas con las que resulte importante que el menor mantenga relaciones personales, en especial sus abuelos.

El TJUE confirma así las conclusiones de abogado general Maciej Szpunar del pasado 12 de abril. El magistrado sostenía esta ampliación porque “dichas personas tienen vínculos familiares

El fallo confirma las conclusiones del abogado general del pasado abril

de hecho o de Derecho con el menor”.

Szpunar subrayó entonces que el Convenio de La Haya de 1996 adopta un concepto amplio del derecho de visita, corroborando así la integración en la vida familiar de las relaciones entre parientes próximos, que pueden desempeñar una función destacada.

En sus conclusiones el magistrado destacó que el Derecho de la Unión establece una norma de competencia única y uniforme según la cual son competentes para decidir las autoridades del Estado miembro de residencia habitual del menor. De este modo, recuerda “la importancia fundamental” que el Reglamento de Bruselas II bis concede al principio de primacía del interés superior del menor. “Aumentaría el riesgo de que un menor quedara sujeto a un litigio ante un órgano jurisdiccional con el que carece de lazos estrechos y el riesgo de procedimientos paralelos”, concluyó.

Gestión Empresarial

'CROWDLENDING', EL FUTURO DE LA FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

Conseguir acceso al crédito a través de una comunidad de inversores constituye una alternativa a la hora de diversificar las formas de obtención de recursos económicos en España

Eloisa Lamata MADRID.

Tras los años de crisis que han marcado la actividad económica española, la recuperación empieza a notarse. Y las pymes, que en España suponen el 99 por ciento del conjunto empresarial, han conseguido volver a situarse en la senda del crecimiento y siguen siendo las que más puestos de trabajo crean.

Sin embargo, uno de los principales problemas de las pequeñas y medianas empresas continúa siendo el acceso al crédito. Los avales imposibles o el endurecimiento de las garantías requeridas han llevado a que la obtención de financiación se convierta en un laberinto.

A pesar de todo, los datos son positivos. Según un reciente estudio, el 32 por ciento de las pymes considera que existe una mayor disposición por parte de los bancos para conceder préstamos a los empresarios. Esto se debe, en parte, a que cada vez existen más proveedores financieros que han ido adaptando sus productos a las necesidades de los clientes -pymes y autónomos-.

En este sentido, el *crowdfunding* si bien todavía no representa un peso muy relevante, puede suponer una alternativa complementaria a otras opciones más tradicionales, además de un nuevo producto de inversión para los inversores. A partir de 50 euros cualquier persona puede invertir en el crecimiento de una pequeña y media empresa a cambio de un porcentaje de rentabilidad. Es lo que se llama *crowdfunding* (P2P) o préstamos de particulares a proyectos empresariales a través de una plataforma online.

Evolución positiva

Según ha revelado la *fintech* Lendix al cumplir tres años en el mercado europeo y más de un año en el español, las empresas españolas solicitan de media unos 541.552 euros a través de la modalidad del *crowdfunding*.

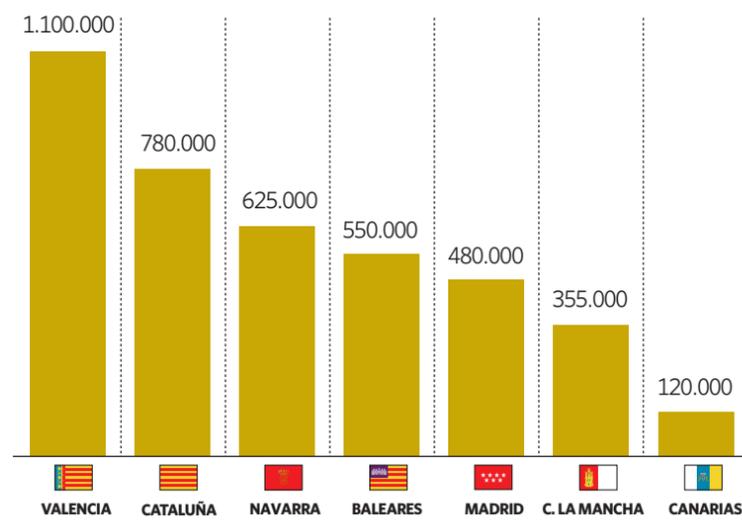
Esta media es superior a la de Italia y a la de Francia cuya cifra media de volumen de préstamos solicitados mediante esta alternativa está por debajo del medio millón de euros, concretamente en 415.939 euros en Francia y 492.517 euros en Italia lo que demuestra que en nuestro país la financiación mediante *crowdfunding* está creciendo y que, poco a poco, se está convirtiendo en una fuente de financiación alter-



ISTOCK

Volúmenes de préstamos mediante 'crowdfunding'

Datos en euros



Fuente: Lendix.

elEconomista

En cuanto al plazo de amortización medio, cabe destacar que en España los préstamos mediante *crowdfunding* se suelen amortizar en un plazo de unos 45 meses, un plazo que en Francia es superior, pues alcanza los 50 meses, y en Italia es algo inferior, pues la media está en 38 meses.

Necesidad por regiones

Con respecto al riesgo y a la calificación de los préstamos solicitados mediante *crowdfunding* en los tres países citados, Francia, Italia y España, se consideran de riesgo medio y eso hace que los tipos de interés que se cobran por ellos no sean muy altos, del orden del 4 por ciento al 6,75 por ciento.

En lo que hace referencia a los motivos por los que se solicita financiación mediante *crowdfunding*, el principal de ellos es el de hacer crecer a la compañía bien sea mediante su internacionalización, bien llevando a cabo campañas de marketing o bien mediante inversiones en bienes de equipo, por citar solo algunos ejemplos.

A nivel regional, las necesidades financieras son superiores para las empresas situadas en el norte, este y el levante español que para las del

Las compañías españolas solicitan 541.552 euros a través de esta modalidad

nativa más con la que las empresas pueden contar para diversificar sus fuentes y así no tener que recurrir siempre a la financiación bancaria tradicional.

En palabras de Grégoire de Lestapis, CEO de Lendix España, "la evolución del *crowdfunding* en España está siendo muy positiva. Antes de la aprobación de la Ley de Financiación Alternativa, solo las empresas que facturaban por encima de los 40 millones de euros tenían acceso a los mercados de capitales".

Asimismo, Lestapis añade que había un vacío para las compañías que facturan de entre 1 y 30 millones de euros, que las empujaba a recurrir a los bancos. Sin embargo, cree que ahora pueden diversificar sus fuentes de financiación más allá del sistema bancario tradicional y gracias al *crowdfunding*.

centro y sur. Según el estudio de Lendix, las empresas valencianas pidieron prestado de media 1,1 millón de euros para dinamizar sus negocios a través de la modalidad del *crowdfunding*, muy por encima de las compañías catalanas, cuya media fue de 780.000 euros, las navarras con 625.000 euros y las de Baleares con 550.000 euros.

En cambio, la media solicitada por las empresas madrileñas bajo la modalidad del *crowdfunding* fue de 480.000 euros, mientras que en Castilla-La Mancha se sitúa en 355.000 euros y en las Islas Canarias en 120.000 euros.

Para leer más

www.economista.es/kiosco/

Pymes
Asesoría y financiación

elEconomista

Gestión Empresarial

EDEM amplía la formación online y lanza un curso para business angels

Juan Roig indica que el fin es que haya “más y mejores empresarios y directivos”

O. Fontanillo VALENCIA.

La adaptación constante como estrategia clave para el éxito empresarial, en un contexto marcado por la transformación digital y la sostenibilidad empresarial, fue el eje central del acto de clausura del programa estrella de EDEM Escuela de Empresarios, el *Curso 15x15*, que contó con la presencia de más de 800 invitados. Una adaptación que tiene su reflejo en la oferta de la escuela de negocios impulsada por Juan Roig. Este año, EDEM ha incorporado dos programas pioneros en España, el *Máster en SAP S/4HANA Sales & SAP Retail*, enfocado al ámbito de la consultoría, y la *Escuela de Business Angels* -junto a Lanzadera, Angels y la asociación nacional de *business angels* Big Ban, que arranca su primera edición el 6 de junio-.

Además, EDEM ha lanzado una nueva línea de programas de formación directiva que combinan clases presenciales y online; el curso de verano *International Business Challenge*, dirigido a estudiantes universitarios internacionales, y dos *Executive MBA* con clases los fines de semana, uno con especialización en *Marketing y Ventas* y otro en *Finanzas*, según explicó su presidenta, Hortensia Roig.

“Queremos seguir ampliando la oferta de EDEM, para dar respuesta a los cambios y necesidades del tejido empresarial. Apostamos por el reciclaje y la reinversión conti-



Ceremonia de clausura de la 13ª edición del 'Curso 15x15' de EDEM Escuela de Empresarios. GUILLERMO LUCAS

El curso de alta dirección '15x15' ha instruido ya a más de 450 ejecutivos y consejeros

nua del empresario en un entorno en constante evolución, donde ya nada está asegurado”, subrayó.

En esta línea, el mecenas Juan Roig, presidente de Mercadona y presidente de honor de EDEM, destacó que “el objetivo es que haya más y mejores empresarios y directivos” y “seguir irradiando al resto

del mundo el modelo de calidad total” construido en Mercadona. Roig explicó que, “en Marina de Empresas formamos cada año a más de 2.000 alumnos en EDEM y estamos acelerando en este momento 115 empresas en Lanzadera, pero necesitamos que sean más y estoy seguro que, entre todos, haremos

más grande el proyecto, aunando esfuerzos y promoviendo un espíritu empresarial entre los jóvenes”.

15 sesiones con 15 líderes

Jordi Gual, presidente de Caixa-Bank, impartió la ponencia central del acto de clausura de la 13ª edición del *Curso 15x15*, en la que han participado 45 alumnos -de empresas como Pikolinos; Logifruit; PwC; Mercadona; Tiba; Isaval; Deloitte; Bertolín; Torre Oriá; MSC; Rimontgó o Atrevia, entre otras-. Desde 2006, ha formado a más de 450 consejeros y directivos.

Es un programa de alta dirección único en España, donde imparten las clases grandes líderes empresariales, nacionales e internacionales. La edición de 2018 ha contado con Juan Roig; Luis Aires, presidente

La escuela quiere dar respuesta a los retos planteados por la digitalización y la sostenibilidad

de BP España; Carlos Bertomeu, de Air Nostrum; José Ignacio Goirigolzarri, de Bankia; Clemente González, del Grupo Alibérico; Federico Michavila, de Torrecid; Manuel Palma, del Grupo Palma; Simón Pedro Barceló, de Barceló; José Remohí, del IVI; Francisco J. Riberras, de Gestamp; Francisco Román, de Vodafone; Josep Terradellas, de Casa Tarradellas; Alberto Vollmer, de Ron Santa Teresa; Pilar López, de Microsoft España; Enrique Lores, de Imagen e Impresión de HP, y Amuda Goueli, CEO de Destinia.

Se rindió homenaje al empresario, Paco Pons, que falleció en enero, quien fue presidente de EDEM el año de su fundación y vicepresidente de la escuela durante 13 años.

Los negocios inclusivos obtienen una mayor rentabilidad

Así se desprende del Observatorio Empresarial contra la Pobreza

elEconomista MADRID.

Actualmente, a las empresas les conviene ocuparse de su impacto social porque influye en su rentabilidad. Entre los beneficios que obtienen las compañías que se preocupan por su impacto social y se implican en lograr una economía sostenible e inclusiva destacan: la ventaja competitiva, que las refuerza en su posición de liderazgo en sus sectores; la reputación positiva de marca; la mitigación de riesgos o la atracción de talento y retención de emplea-

dos. Asimismo, la legitimidad en el mercado local o licencia para operar; la estabilidad, calidad y productividad de la cadena de suministro; diversificación de la cartera de productos y servicios; fomento de la capacidad innovadora de la empresa; y por último, valor frente a los inversores.

Las empresas españolas pueden convertir y transformar sus cadenas de valor en sistemas más inclusivos generando oportunidades para grupos vulnerables, desde la perspectiva de clientes (por ejemplo, a través de la oferta productos accesibles y asequibles), de proveedores y distribuidores (incorporando acciones que promueven su fortalecimiento y desarrollo) o de empleados (a través de una contratación más inclusiva).

12,9

MILLONES DE PERSONAS

En el territorio nacional continúan en riesgo de exclusión social (Tasa AROPE, INE 2016) y a nivel internacional, 4.000 millones de personas, que viven con carencias de productos y servicios que dificultan gravemente su calidad de vida. Las empresas españolas pueden convertir y transformar sus cadenas de valor en sistemas más inclusivos, generando oportunidades para grupos vulnerables desde la perspectiva de clientes, proveedores y empleados.

La creciente internacionalización de las empresas españolas -especialmente relevante tras la crisis económica-, representa una oportunidad para el impulso de los negocios inclusivos en sectores como alimentación y bebidas, tecnologías de la información y comunicación, salud y energía.

También en otros sectores, identificados como clave en el marco de los ODS, como infraestructuras, acceso a agua, vivienda, etc., donde las empresas españolas tienen presencia.

Retos sociales

Las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC) también ofrecen un campo de especial interés por su potencial para promover la inclusión y reducir las bre-

chas de acceso a múltiples servicios y productos para los grupos más vulnerables.

Concretamente, las TIC y el uso de teléfonos móviles han demostrado abrir el acceso al conocimiento de manera horizontal y participativa a nivel global, permitiendo no sólo el acceso a la información a las comunidades desfavorecidas, sino también su participación activa en los procesos de toma de decisión, empoderando su representatividad y ayudando a potenciar la creación de nuevas oportunidades económicas para todos.

En el informe se destaca cómo la sociedad, el mercado y las nuevas generaciones buscan una actuación empresarial consciente, responsable e implicada en la resolución de los retos sociales.

Vicent Alabau, Luis Leiva y Germán Sanchís Socios fundadores de Sciling

"El *machine learning* nos complementa para tomar mejores decisiones de negocio"

Sciling lleva un paso más allá el modelo clásico de agencia de desarrollo para construir soluciones de inteligencia artificial y aprendizaje automático adaptadas a las necesidades de sus clientes, desde la idea hasta el producto final. Ha recibido financiación del programa europeo "Horizonte 2020" en el marco del Instrumento Pyme orientado a empresas con un potencial innovador disruptivo. Actualmente, Sciling cuenta con el sello de Pyme innovadora, lo cual pone de manifiesto su fuerte apuesta por la I+D+i.

¿Cómo nace Sciling?

Sciling inició su actividad empresarial a mediados de 2014 dentro del ecosistema de emprendimiento de la Universitat Politècnica de València (UPV). Nuestra misión consistía en transferir los avances científicos en los que los tres doctores en informática del equipo promotor habían estado trabajando en los últimos años. En la actualidad, Sciling se ha consolidado como agencia especializada en proporcionar soluciones de inteligencia artificial y aprendizaje automático (*machine learning*) con un equipo altamente cualificado, compuesto por ingenieros, investigadores y doctores, siempre buscando la excelencia.

¿Cuál es la labor de Sciling como agencia especializada en el desarrollo de soluciones de aprendizaje automático?

Seguimos enfocados en nuestra misión inicial de transferencia de tecnología y conocimiento, pero ahora empezamos por minimizar los riesgos que este tipo de transferencia supone para una empresa. Tras varios proyectos con diferentes clientes, nos dimos cuenta de que la implantación de este tipo de soluciones conlleva un riesgo importante en I+D+i que es el que, con frecuencia, actúa como

agente disuasorio. Por tanto, nos centramos en poner los últimos desarrollos en el campo de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático al servicio de las empresas que luchan día a día por innovar y mantenerse actualizadas, aplicando tecnologías que suponen retos científicos a problemas del mundo real, pero siempre con la mirada puesta en el riesgo subyacente. Además, y de nuevo con el propósito de buscar la excelencia, estamos orgullosos de implementar buenas prácticas en todos nuestros campos de acción: gestión de proyectos y servicios (PRINCE2, ITIL), gobernanza de TI (COBIT), toma de requisitos, modelado de procesos (BPMN), minería de datos (CRISP-DM), desarrollo (Git, testing) y despliegue (Docker).

¿Cómo aplican esas buenas prácticas a la hora de afrontar un nuevo proyecto?

Aprovechamos los fundamentos de las metodologías ágiles y de metodologías contrastadas para el desarrollo de sistemas de aprendizaje automático, construyendo soluciones adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.

Posteriormente, realizamos un asesoramiento personalizado en todos los pasos del ciclo de vida de una



"Nos centramos en poner los últimos desarrollos en el campo de la inteligencia artificial y el aprendizaje automático al servicio de las empresas que luchan día a día por innovar"

solución de aprendizaje automático, con el objetivo de desarrollar un producto que sea capaz de entregar al negocio los beneficios prometidos.

Por último, también aplicamos buenas prácticas en testing y despliegue para garantizar que las soluciones implementadas funcionan y son robustas tanto ante potenciales errores, como en diferentes entornos de despliegue.

Entonces, ¿qué proceso siguen a la hora de integrar una solución de aprendizaje automático en una empresa?

Con el fin de minimizar el riesgo de poner en marcha una solución de este tipo, dividimos el proceso en cuatro fases. Primero, realizamos un análisis de la situación para comprender las expectativas que debe satisfacer el sistema a desarrollar. A continuación, realizamos una prueba de viabilidad para saber si el producto a desarrollar será capaz de entregar los beneficios esperados, seguido de un prototipo mínimo funcional que utiliza los da-

tos y recursos computacionales que tendría la solución final. Por último, pasamos a la fase de producto completo, solo si las fases anteriores han reportado resultados prometedores. Con ello, vamos eliminando riesgos poco a poco, reduciendo las probabilidades de fracaso del proyecto conforme vamos avanzando.

¿De qué forma puede ayudar el *machine learning* a una industria?

El aprendizaje automático permite optimizar cualquier proceso de negocio basado en datos, en cualquier tipo de industria y sector: desde un comercio electrónico que desea predecir qué clientes van a dejar de serlo, o gestionar su stock de manera más eficiente, hasta una planta embotelladora que busca detectar fugas tras el envasado de sus productos. El abanico de aplicaciones es enorme. En general, el *machine learning* nos complementa para tomar decisiones de negocio mejores y más informadas.

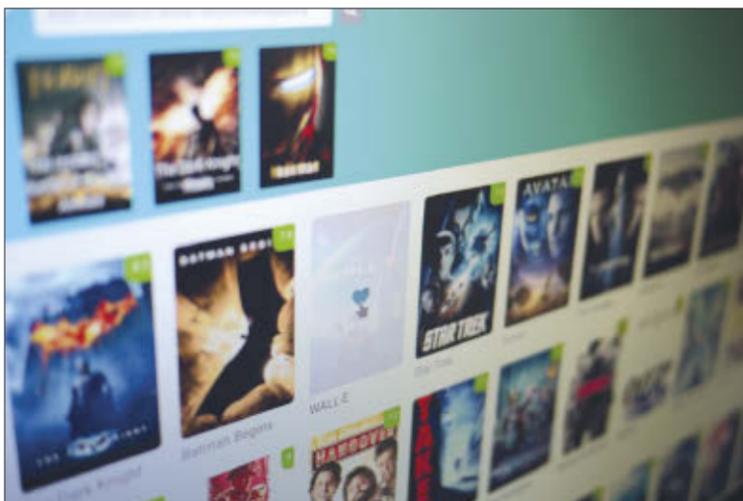
Por último, ¿cómo convierten una investigación en producto?

Muchas de las soluciones que implementamos son resultados de investigación que se conocen desde hace años. Ahora bien, en ocasiones hemos tenido que hacer investigación básica para conseguir los objetivos de negocio que nos venían dados. En esos casos, aplicamos primero esa investigación y al cabo del tiempo publicamos resultados o estudios, siempre y cuando esto no implique desvelar información confidencial.

Implantar *machine learning* en la empresa inteligente

En la actualidad, muchas Pymes españolas siguen encontrando dificultades para poder aplicar *machine learning* a sus procesos de negocio con el fin de ser más competitivas.

Esta situación se da con frecuencia debido a que la mayoría de las Pymes no han dado el salto hacia la transformación digital. Sin embargo, el mercado está haciendo una apuesta contundente en esta dirección, amenazando la supervivencia de aquellas empresas que no se adapten. En este entorno, Sciling se centra en desarrollar soluciones que proporcionen beneficios desde el primer momento, minimizando el riesgo, para luego iterar y perfeccionar dichas soluciones a medida que se van recogiendo esos beneficios.





PIB I Trime tre	IPC Abril	Ventas minoristas Marzo Ta a anual	Interés legal del dinero 7	Paro EPA I Trime tre	Déficit Comercial Febrero En millone	Euríbor me e	Euro / Dólar Dólar	Petróleo Brent Dólar	Producción industrial Enero Ta a interanual	Costes Laborales IV Trime tre 7	Oro Dólar por onza
0,7%	1,1%	1,9%	3%	16,74%	6.103	-0,184	1,1656	65,73	4%	0,7%	1.108,6

Juan Gil

Cofundador del grupo Juan Gil Bodegas Familiares

“Somos la historia de una ilusión por recuperar la forma tradicional de tratar la uva”

Begoña Ortega MADRID.

Juan Gil Bodegas Familiares es la historia de una empresa familiar y de unos hermanos que quisieron recuperar la forma tradicional de tratar la uva con cariño para producir un vino de gran calidad y a buen precio. En 2016, para celebrar el centenario de la compañía, lanzaron un concurso de bandas sonoras para apoyar a jóvenes compositores. Tras el éxito de esta iniciativa han lanzado la segunda edición del Premio Internacional de Composición de Bandas Sonoras Juan Gil, con el premio más importante de su categoría y de mayor dotación del mundo, con 50.000 euros a un único ganador.

¿Por qué una empresa de vinos apuesta por el talento musical?

El origen de este concurso viene de que en el año 2016 se celebró el centenario de la fundación de la bodega por mi bisabuelo y nosotros queríamos celebrarlo de una forma especial y distinta. Para celebrar el centenario, hicimos un vino especial, se grabó un corto mudo y se



NACHO MARTÍN

convocó un concurso para acompañar ese corto con la mejor banda sonora. Así nació esta iniciativa. Hemos decidido volver a lanzar el concurso de forma bienal, con el objetivo de que el propio sector, los profesionales de la música y del cine, lo hagan suyo, consideren que merece la pena y gane prestigio con el paso del tiempo.

¿Qué tipo de perfil se inscribe a este concurso?

En las bases del concurso establecimos que la edad de las personas interesadas en inscribirse debía ser de entre 18 y 35 años porque queríamos ayudar a los jóvenes talentos musicales a desarrollar su carrera. En esta segunda edición, se tiene en cuenta además la trayectoria profesional, para demostrar la formación y la experiencia suficiente para llevar a cabo el trabajo que han desarrollado. La obra ganadora de esta segunda edición se estrenará, interpretada simultáneamente a la proyección del corto, el 15 de noviembre de 2018 en el Auditorio Víctor Villegas de Murcia. Entre las limitaciones que se pueden presentar este año es la duración del corto, que es de 15 minutos, lo que puede dificultar el trabajo de los músicos y reducir el número de candidatu-

Personal: Nació en Jumilla en 1955. Casado y con tres hijos.

Carrera: Licenciado en Derecho y en Ciencias Políticas por la Universidad Complutense de Madrid.

Trayectoria: Consejero de sociedades del grupo Bodegas Juan Gil, así como miembro del consejo asesor de Vice ILP Foundation, dedicada al asesoramiento y búsqueda de inversión para *startup*.

ras, aunque nosotros esperamos que el número de participantes alcance los 300.

¿Qué hay que hacer para participar en este concurso?

El concurso está abierto a músicos de cualquier nacionalidad, de entre 18 y 35 años, el plazo de admisión de las obras a concurso se cierra el 9 de junio de 2018. Los compositores participantes deberán poner banda sonora a un corto rodado especialmente para el certamen, titulado *Esencia*, realizado por José Mellado, con guión de Tessa Díez, protagonizado por Jon Arias, con la intervención de Rafael Sandoval y Mariela Garriga y con la colaboración de Armando del Río y de Imanol Arias.

¿Cómo ha conseguido su empresa alcanzar el éxito actual?

Juan Gil es la recuperación de la tradición de mis padres y de mis abuelos, que murieron muy jóvenes. Yo me quedé sin padre cuando tenía 22 años. Con esa edad tuvimos dificultades para defender el negocio familiar. Nos quedó esa frustración, pero en un momento en el que todos éramos mayores de edad, ya teníamos nuestros oficios y nos ganábamos la vida holgadamente, pero decidimos recuperar la empresa familiar. Juan Gil es la historia de esa ilusión, con la creación de unos vinos que gustasen al consumidor más allá de las modas, que además fueran de mucha calidad a un precio razonable y, donde sobre todo, el cuidado de las uvas y el tratamiento de las mismas fuera especial. Nos fuimos primero a Estados Unidos y cuando teníamos una distribución allí se nos empezó a pedir vinos desde otros sitios. Entonces fue cuando iniciamos nuestra expansión por otras regiones de España.

Lo bueno de *ser tú mismo*,

es que no te pareces a nadie

Suscríbete a
elEconomista.es pdf
1 AÑO POR SOLO 29,98€
El Diario - Hemeroteca - Revistas Digitales

Disfruta ya de esta promoción en
www.economista.es/pdfatumismo/
o llamando al 902 88 93 93

elEconomista.es



fondos

EL ECONOMISTA LUNES, 4 DE JUNIO DE 2018

de inversión

Suplemento diario de 'elEconomista'

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
A&G FONDOS SGIIC						
Gbl Mngers Funds	7,96	1,66	0,99		Alt - Fund of Funds - M	22,72
ABANTE ASESORES GESTIÓN SGIIC						
Abante Asesores Gbl	16,14	1,06	2,50	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	102,07
Abante Blsa Absolut A	14,55	0,29	0,78		Alt - Fund of Funds - M	281,04
Abante Blsa	15,21	2,24	3,66	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	78,49
Abante Patrim Gbl A	17,97	0,88	1,70		Alt - Fund of Funds - M	66,50
Abante Rta	11,81	-1,38	-0,42	★★	€ Cautious Allocation	58,08
Abante Rentab Absolut A	11,29	-1,30	-0,01		Alt - Fund of Funds - M	31,84
Abante Selección	13,73	1,04	1,41	★★★	€ Moderate Allocation -	297,30
Abante Valor	12,74	-0,47	-0,27	★★	€ Cautious Allocation -	88,18
Okavango Delta A	16,90	4,44	-1,12	★★★★	Spain Eq	110,38
Smart-Ish Fondo de Gestore	13,39	1,26	2,64	★★★★	€ Flex Allocation	19,76
ALKEN LUXEMBOURG S.A.						
Alken Eurp Opport R	266,47	3,56	3,85	★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	2.691,91
Alken S C Eurp R	245,84	0,79	8,76	★★★★★	Eurp Small-Cap Eq	393,16
ALLIANZ GLOBAL INVESTORS GMBH						
Allianz Emerg Eurp A €	295,10	-3,45	0,75	★★★	Emerg Eurp Eq	130,57
Allianz Eurp Eq Clmt Trans	7.860,38	1,36	4,55	★★	Sector Eq Ecology	18,58
Allianz Pfandbrieffonds AT	144,87	-0,14	0,10	★★	€ Corporate Bond	149,33
Allianz Valeurs Durables	689,28	-0,52	2,53	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	894,71
ALLIANZ GLOBAL INVESTORS IRELAND LTD						
Allianz Emerg Markets Bond	50,97	-5,73	1,22	★★	Gbl Emerg Markets Bond	266,44
ALLIANZ POPULAR ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Cartera Óptima Decidida B	132,88	-0,50	0,29	★★★	€ Moderate Allocation -	351,26
Cartera Óptima Dinam B	173,37	2,37	3,12	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	297,29
Cartera Óptima Flex B	129,08	-0,16	-0,04	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	62,91
Cartera Óptima Moder B	127,63	-0,93	-0,47	★★★	€ Cautious Allocation -	1.295,04
Cartera Óptima Prud B	111,73	-1,04	-0,76	★★	€ Cautious Allocation -	1.888,27
Eurovalor Ahorro € B	1.799,97	-2,08	-0,95	★★★	€ Ultra Short-Term Bond	338,23
Eurovalor Ahorro Top 2019	124,28	-0,28	0,54		Fixed Term Bond	73,13
Eurovalor Asia	297,50	3,65	4,00	★★★	Asia-Pacific ex-Japan E	24,02
Eurovalor Blsa Española	351,04	-2,15	-2,35	★★★	Spain Eq	94,12
Eurovalor Blsa Eurp	69,97	1,04	-0,30	★★	Eurozone Large-Cap Eq	55,65
Eurovalor Blsa	299,40	-4,96	-4,80	★★	Spain Eq	67,61
Eurovalor Bonos Alto Rend	178,28	-2,17	1,33	★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	24,71
Eurovalor Bonos € LP	144,84	-2,06	0,29	★★★★	€ Dvsifid Bond	67,32
Eurovalor Cons Dinam B	120,57	-1,31	-0,45		Alt - Long/Short Debt	268,87
Eurovalor Divdo Europ	156,15	-1,86	1,26	★★★	Eurp Equity-Income	68,03
Eurovalor Estados Unidos	170,14	5,75	5,91	★★	US Large-Cap Blend Eq	46,53
Eurovalor Europ	148,05	0,55	-0,21	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	30,97
Eurovalor Gar Acc III	158,59	-3,34	0,37		Guaranteed Funds	279,82
Eurovalor Gar Energía	109,20	0,52	-0,18		Guaranteed Funds	59,62
Eurovalor Gar Estrategia	119,77	-8,10	-3,95		Guaranteed Funds	52,47
Eurovalor Gar Europ II	84,14	0,06	0,87		Guaranteed Funds	90,51
Eurovalor Mixto-15	92,08	-2,95	-1,25	★★	€ Cautious Allocation	208,90
Eurovalor Mixto-30	87,80	-3,24	-1,83	★★	€ Cautious Allocation	73,17
Eurovalor Mixto-50	83,72	-3,84	-2,43	★★	€ Moderate Allocation	32,02
Eurovalor Mixto-70	3,69	-1,91	-1,11	★★	€ Aggressive Allocation	47,57
Eurovalor Rta Fija Corto	93,88	-1,66	-0,29	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	117,98

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Eurovalor Rta Fija	7,21	-2,68	-0,81	★★	€ Dvsifid Bond	58,16
Eurovalor RV Emerg Gbl	153,37	-0,94	3,23	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	17,11
Optima Rta Fija Flex	115,05	-2,75	0,25	★★★	€ Flex Bond	109,17
ALPHA PLUS GESTORA SGIIC						
High Rate	20,98	1,54	3,83		Other Allocation	22,00
AMIRAL GESTION						
Sextant Autour du Monde A	225,09	1,60	5,51	★★★	Gbl Flex-Cap Eq	129,81
Sextant Grand Large A	450,26	-0,31	6,30	★★★★★	€ Flex Allocation	2.306,41
Sextant PEA A	1.034,09	1,42	13,26	★★★★	France Small/Mid-Cap Eq	486,53
Sextant PME A	222,24	3,81	15,44	★★★★	Eurozone Small-Cap Eq	192,05
AMISTRA SGIIC						
Amistra Gbl	0,87	-1,14	-1,96	★★	€ Flex Allocation - Gbl	16,13
AMUNDI ASSET MANAGEMENT						
Amundi 3 M I	-	-0,13	-0,11		€ Mny Mk	17.702,16
Amundi 6 M I A/I	22.483,73	-0,30	-0,02	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	10.011,19
Amundi ABS IC	244.148,15	0,42	1,37		Other Bond	1.959,55
Amundi Cash Institutions S	219.249,87	-0,13	-0,12		€ Mny Mk	19.931,45
Amundi Crédit 1-3 € IC	30.718,27	-1,32	0,63	★★★★★	€ Corporate Bond - Sh T	100,44
Amundi Dyarbt Volatilité I	6.153,48	-1,04	-0,26		Alt - Volatil	20,15
Amundi Gbl Macro 2 IC	3.204,33	-3,46	-1,38		Alt - Debt Arb	47,66
Amundi Rendement Plus IC	15.815,41	-1,43	1,14	★★★★	€ Cautious Allocation	1.498,10
Hymnos P C/D	455,38	-1,36	0,26	★★★★	€ Moderate Allocation	31,89
AMUNDI IBERIA SGIIC						
Amundi CP	12.383,17	-0,16	-0,18	★★★	€ Ultra Short-Term Bond	20,87
ING Direct FN Cons	11,80	-1,67	-0,46	★★★	€ Cautious Allocation -	206,38
ING Direct FN Dinam	13,99	-1,79	1,36	★★★★	€ Cautious Allocation	342,02
ING Direct FN € Stoxx 50	13,79	0,06	1,04	★★	Eurozone Large-Cap Eq	213,29
ING Direct FN Ibex 35	15,95	-3,86	-2,53	★★★	Spain Eq	335,79
ING Direct FN Mod	12,61	-1,75	0,43	★★★	€ Cautious Allocation	495,44
ING Direct FN S&P 500	15,19	4,98	7,36	★★★	US Large-Cap Blend Eq	282,02
AMUNDI LUXEMBOURG S.A.						
Amundi F Bd Eurp AE-C	197,83	-1,33	0,27	★★★★	Eurp Bond	81,01
Amundi F II Abs Ret Ccis A	5,30	-1,67	-0,74		Alt - Currency	312,31
Amundi F II € Bond E €	9,89	-1,27	-0,99	★★★	€ Gov Bond	824,45
Amundi F II Eurp Potential	181,82	3,05	1,74	★★★	Eurp Mid-Cap Eq	1.225,10
Amundi F II Gbl Ecology A	266,34	0,98	0,44	★★★	Sector Eq Ecology	1.163,23
Amundi F II Pio Gbl Select	103,12	0,72	2,72	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	1.571,28
Amundi F II Pio NA Bas Val	86,53	-0,16	0,45	★★	US Large-Cap Vle Eq	449,57
Amundi F II Pio US Rsrch E	10,90	5,00	6,07	★★★★	US Large-Cap Blend Eq	946,44
Amundi F II Pio \$ AggtBd A	83,86	1,24	-0,60	★★★★	\$ Dvsifid Bond	1.326,51
Amundi SF € Commodities A	26,09	2,80	-4,25		Commodities - Broad Bas	230,97
Amundi SF € Curve 10+year	8,76	0,84	0,67	★★★	€ Bond - Long Term	131,27
Amundi SF € Cv 1-3 year E	5,82	-0,87	-1,18	★★	€ Gov Bond - Sh Term	754,09
Amundi SF € Cv 3-5 year E	6,57	-1,54	-0,95	★★	€ Gov Bond	257,43
Amundi SF € Cv 7-10 year E	8,11	-0,60	0,80	★★★★	€ Gov Bond	183,76
Amundi Total Rtm A € DA	45,39	-1,00	-0,21		Alt - Multistrat	282,14
ARQUIGEST SGIIC						
Arquiuno	22,09	-0,75	-0,64	★★★	€ Cautious Allocation	48,51
ATL 12 CAPITAL GESTIÓN SGIIC						
atl Capital Best Mngers FI	12,53	0,19	-0,70	★★	€ Moderate Allocation -	29,48

Cómo leer nuestras tablas: El valor liquidativo está expresado en euros. Las estrellas miden la rentabilidad en función del riesgo que ha tomado cada producto en los últimos tres años (cinco estrellas es la máxima calificación y una la menor). Patrimonio: en millones de euros. Cómo se seleccionan los datos: Sólo se incluyen los fondos que tengan las siguientes características: estén dirigidos a particulares, tengan una inversión mínima inferior a los 10.000 euros, un patrimonio superior a los 15 millones de euros y antigüedad de al menos 3 años. Fecha del fichero: 1 de junio según últimos datos disponibles.

Información facilitada por **MORNIGSTAR**

Más información en: eleconomista.es/fondos

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Atl Capital Cartera Patrim	12,04	0,35	-1,06	★★	€ Cautious Allocation	42,23
atl Capital Cartera Táctic	9,12	-0,50	-1,49	★★	€ Moderate Allocation	15,87
atl Capital Lqdez A	12,04	-0,07	-0,06		€ Mny Mk	21,56
Espinosa Partners Inversio	13,54	-2,17	-1,43	★★★★	€ Flex Allocation	20,88
Fongrum Valor	16,79	1,31	-0,65	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	26,19

AVIVA INVESTORS LUXEMBOURG SA

Aviva Investors EM Lcl Ccy	14,51	-1,86	-1,57	★★★★	Gbl Emerg Markets Bond	3.142,46
Aviva Investors Emerg Eurp	5,03	-8,64	1,17	★★★★	Emerg Eurp ex-Russia Eq	24,02
Aviva Investors Eurp Eq A	14,32	-0,16	1,94	★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	183,84
Aviva Investors Eurp Corp	3,53	-1,51	0,52	★★	€ Corporate Bond	42,73
Aviva Investors Eurp Eq In	13,42	-1,90	0,84	★★★★	Eurp ex-UK Large-Cap Eq	2.336,34
Aviva Investors Eurp RIEst	14,16	1,86	0,94	★★★★	Prpty - Indirect Eurp	43,73
Aviva Investors Lg Trm Eur	17,19	0,87	1,10	★★★★	€ Bond - Long Term	23,62
Aviva Investors S/T Eurp B	8,31	-1,40	-1,11	★★	€ Gov Bond - Sh Term	15,60

AXA FUNDS MANAGEMENT S.A.

AXAWF € Credit Plus A C €	18,38	-1,13	1,06	★★★★	€ Corporate Bond	803,72
AXAWF Fram € Relative Vle	72,12	0,49	2,43	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	303,54
AXAWF Fram Eurp Microcap F	289,73	2,64	11,80	★★★★	Eurp Small-Cap Eq	268,49
AXAWF Fram Eurp Opps F C €	80,71	2,57	0,27	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	476,23
AXAWF Fram Eurp S C F C €	202,23	5,23	8,23	★★★★	Eurp Mid-Cap Eq	1.048,76
AXAWF Fram Eurp RI Est Sec	204,22	1,10	2,33	★★★★	Prpty - Indirect Eurp	704,65
AXAWF Fram Gbl RI Est Secs	146,28	1,13	1,30	★★★★	Prpty - Indirect Gbl	222,92
AXAWF Fram Human Capital F	163,24	-1,20	3,02	★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	469,15
AXAWF Fram Italy F C €	245,27	-0,44	-0,14	★★★★	Italy Eq	355,78
AXAWF Fram Talents Gbl F C	500,13	8,40	6,72	★★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	153,05
AXAWF Gbl Emerg Mkts Bds F	107,25	-5,76	2,27	★★★★	Gbl Emerg Markets Bond	116,16
AXAWF Gbl H Yld Bds F Dis	36,15	-1,09	2,28	★★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	936,80
AXAWF Optimal Income F C €	207,28	-0,08	1,44	★★★★	€ Flex Allocation	822,32

AXA INVESTMENT MANAGERS PARIS

AXA Aedificandi AD	371,47	1,23	7,59	★★★★	Prpty - Indirect Eurozo	590,23
AXA Court Terme AD	1.555,32	-0,17	-0,21		€ Mny Mk - Sh Term	833,81
AXA Trésor Court Terme C	2.443,75	-0,19	-0,31		€ Mny Mk - Sh Term	253,63

BANKIA FONDOS SGIC

Bankia 2018 € Stoxx II	112,96	-1,62	-1,96		Guaranteed Funds	54,97
Bankia 2018 EuroStoxx	128,25	-1,67	-2,35		Guaranteed Funds	59,06
Bankia Banca Privada CP €	1.344,07	-1,04	-0,22	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	164,00
Bankia Banca Privada Selec	13,69	-2,42	0,90	★★★★	€ Aggressive Allocation	41,92
Bankia Blsa Española Unive	893,63	-3,37	-5,14	★	Spain Eq	56,50
Bankia Blsa USA Universal	6,98	4,71	3,09	★★	US Large-Cap Blend Eq	42,03
Bankia Bonos CP (I)	1.664,47	-0,64	-0,82	★★	€ Ultra Short-Term Bond	94,69
Bankia Bonos CP Universal	1,30	-1,10	-0,03		€ Ultra Short-Term Bond	92,70
Bankia Bonos Duración Flex	11,28	-1,42	-0,92	★★	€ Dvsifid Bond	22,43
Bankia Bonos Int Universal	9,75	-1,06	-0,73	★★	€ Dvsifid Bond	142,57
Bankia Dívdo España Univer	17,58	-3,78	-1,64	★★★★	Spain Eq	68,45
Bankia Dívdo Europ Univer	18,55	-3,94	-5,42	★	Eurp Equity-Income	107,93
Bankia Duración Flex 0-2 U	10,53	-1,44	-0,53	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	951,69
Bankia Emerg Universal	14,02	1,18	1,61	★★★★	Gbl Emerg Markets Eq	56,13
Bankia € Top Ideas Univer	8,00	-1,43	-0,77	★★	Eurozone Large-Cap Eq	89,86
Bankia Evolución Decidido	116,22	0,70	0,10		Alt - Fund of Funds - M	53,49
Bankia Evolución Mod Unive	110,25	-0,80	-1,69		Alt - Fund of Funds - M	209,72
Bankia Evolución Prud Univ	127,26	-0,96	-0,63		Alt - Fund of Funds - M	2.738,24
Bankia Fondtes CP Universa	1.422,24	-0,74	-0,85		€ Mny Mk	29,66
Bankia Fonduxo Universal	1.805,47	-5,53	-4,56	★★★★	€ Moderate Allocation	230,39
Bankia Gar Blsa 3	8,51	-0,81	-1,88		Guaranteed Funds	82,23
Bankia Gar Blsa 5	11,27	-1,89	-0,99		Guaranteed Funds	110,36
Bankia Gobiernos € LP Univ	11,05	-1,96	-0,91	★★	€ Gov Bond	24,16
Bankia Ind Eurostoxx Unive	77,62	-0,68	0,81	★★	Eurozone Large-Cap Eq	37,39
Bankia Ind Ibox Universal	150,23	-4,86	-2,90	★★★★	Spain Eq	49,90
Bankia Mix Rta Fija 15 Uni	11,73	-1,60	-0,89	★★★★	€ Cautious Allocation	354,39
Bankia Mix Rta Fija 30 Uni	10,93	-1,33	-0,49	★★	€ Cautious Allocation	91,15
Bankia Mix RV 50 Universal	15,12	-1,64	-1,13	★★★★	€ Moderate Allocation	24,32
Bankia Mix RV 75 Universal	7,18	-2,30	-1,30	★★	€ Aggressive Allocation	18,95
Bankia Rta Fija LP Univer	16,77	-1,48	-1,09	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	37,70
Bankia Rta Variable Gbl Un	105,62	-0,31	-3,02	★	Gbl Large-Cap Blend Eq	223,50
Bankia S & Mid Caps España	383,29	1,29	3,06	★★★★	Spain Eq	194,70

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Bankia Soy Así Cauto Unive	129,64	-0,55	0,04	★★★★	€ Cautious Allocation -	4.587,87
Bankia Soy Así Dinam Unive	125,48	-0,01	0,21	★★★★	€ Aggressive Allocation	180,17
Bankia Soy Así Flex Univer	118,05	-0,34	0,51	★★★★	€ Moderate Allocation -	1.383,52
BMN Intres Gar 10	12,48	-0,13	-0,02		Guaranteed Funds	15,46
BMN Intres Gar 11	15,02	-0,63	0,28		Guaranteed Funds	34,73
Liberty € Rta	12,89	-1,26	-1,18	★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	15,03
Liberty € Stock Mk	10,69	-1,08	-0,43	★	Eurozone Large-Cap Eq	18,32

BANKINTER GESTIÓN DE ACTIVOS SGIC

Bankinter Ahorro Activos €	851,60	-0,75	-0,49		€ Mny Mk	513,38
Bankinter Blsa España R	1.363,90	-1,18	-0,66	★★★★	Spain Eq	323,99
Bankinter Cesta Consold Ga	830,11	-1,14	-2,70		Guaranteed Funds	17,01
Bankinter Diner 1	716,92	-0,45	-0,59		€ Mny Mk	125,37
Bankinter Diner 2	884,47	-0,37	-0,43		€ Mny Mk	133,06
Bankinter Dívdo Europ R	1.460,88	-4,33	1,59	★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	522,72
Bankinter EE.UU. Nasdaq 10	1.886,09	8,29	13,54	★★★★	Sector Eq Tech	43,62
Bankinter España 2020 II G	988,18	-1,47	-0,83		Guaranteed Funds	27,10
Bankinter Eurib 2024 II Ga	966,90	-2,44	-0,58		Guaranteed Funds	60,67
Bankinter Eurobolsa Gar	1.557,69	-9,10	-1,62		Guaranteed Funds	24,44
Bankinter Europ 2021 Gar	167,15	-0,91	-0,18		Guaranteed Funds	30,66
Bankinter Eurostoxx 2024 P	1.280,67	-1,20	2,41		Guaranteed Funds	35,23
Bankinter Eurozona Gar	799,49	-1,17	0,37		Guaranteed Funds	33,15
Bankinter Fondo Monetar	1.769,08	-0,34	-0,54		€ Mny Mk	19,99
Bankinter Futur Ibox	107,62	-3,99	-2,70	★★★★	Spain Eq	143,90
Bankinter G. Emp Españolas	615,76	-7,96	-1,89		Guaranteed Funds	15,99
Bankinter Gest Abierta R	28,98	-2,93	-1,23	★★	€ Dvsifid Bond	78,63
Bankinter Ibox 2024 Plus G	105,53	-1,98	-0,62		Guaranteed Funds	15,54
Bankinter Ibox 2026 Plus I	86,74	-1,89	-1,96		Guaranteed Funds	28,43
Bankinter Ind América R	1.171,76	0,98	8,68	★★	US Large-Cap Blend Eq	201,89
Bankinter Ind Blsa Español	956,05	-2,13	-3,48		Guaranteed Funds	16,91
Bankinter Índice España 20	82,59	-2,81	1,13		Guaranteed Funds	24,94
Bankinter Ind Europ Gar	762,82	-1,51	-1,13		Guaranteed Funds	26,99
Bankinter Ind Europeo 50	661,52	-0,05	0,83	★★	Eurozone Large-Cap Eq	70,25
Bankinter Ind Japón R	762,54	-3,86	1,35	★	Jpn Large-Cap Eq	79,20
Bankinter Media Europ 2024	107,62	-3,31	-1,33		Guaranteed Funds	30,99
Bankinter Mercado Europeo	1.429,77	-9,30	-3,27		Guaranteed Funds	17,72
Bankinter Mix Flex R	1.132,63	-2,71	-1,91	★★★★	€ Moderate Allocation	126,18
Bankinter Mix Rta Fija R	97,49	-1,29	-0,47	★★★★	€ Cautious Allocation	372,61
Bankinter Multiselección C	70,42	-1,33	-0,75	★★	€ Cautious Allocation -	91,10
Bankinter Pequeñas Compañí	367,55	2,64	3,10	★★★★	Eurp Mid-Cap Eq	57,59
Bankinter Rta Dinam	1.197,19	-0,83	-1,28		Alt - Multistrat	29,23
Bankinter Rta Fija Iris Ga	1.084,60	-7,62	-0,88		Guaranteed Funds	15,07
Bankinter Rta Fija LP R	1.310,31	-2,62	-0,72	★★★★	€ Dvsifid Bond	267,84
Bankinter Rta Fija Marfil	1.341,94	-8,13	-0,65		Guaranteed Funds	17,01
Bankinter Rta Variable € R	69,53	-0,71	-4,63	★	Eurp Large-Cap Vle Eq	71,82
Bankinter RF Amatista Gar	66,40	-6,65	0,10		Guaranteed Funds	17,72
Bankinter RF Coral Gar	1.033,41	-5,68	0,60		Guaranteed Funds	16,52
Bankinter Sector Finanzas	591,50	-2,96	-2,66	★★	Sector Eq Financial Ser	34,18
Bankinter Sostenibilidad	118,80	0,38	2,21	★★★★	Gbl Large-Cap Vle Eq	76,74

BANQUE DE LUXEMBOURG INVESTMENTS S.A.

BL- Gbl Bond Opport B € Ac	684,92	-1,78	-0,12	★★★★	Gbl Bond - € Hedged	384,02
BL-Bond € B €	1.093,91	-0,21	-0,83	★★	€ Dvsifid Bond	52,03
BL-Corporate Bond Opps A €	229,85	-1,10	-0,52	★	€ Corporate Bond	168,09
BL-Emerging Markets A €	131,39	-2,13	-0,12	★★★★	Gbl Emerg Markets Alloc	460,39
BL-Equities Dividend A €	126,53	0,82	0,10	★★★★	Gbl Equity-Income	511,12
BL-Equities Eurp B €	7.399,78	4,19	3,44	★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	1.083,33
BL-Equities Horizon B €	1.061,10	1,90	2,60	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	43,55
BL-Fund Selection 50-100 B	188,11	1,52	1,00	★★★★	€ Aggressive Allocation	129,46
BL-Fund Selection Eq B	208,77	1,63	1,70	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	84,77
BL-Global 30 A €	666,27	1,38	-0,57	★★★★	€ Cautious Allocation -	151,07
BL-Global 50 A €	933,99	2,21	0,49	★★★★	€ Moderate Allocation -	361,07
BL-Global 75 B €	2.481,15	2,39	1,42	★★★★	€ Aggressive Allocation	532,48
BL-Global Eq B €	854,60	3,16	2,85	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	281,68
BL-Global Flex € A	120,14	-0,03	1,23	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	1.375,99

BARCLAYS WEALTH MANAGERS FRANCE

Barclays Bond € Convert A	15,59	0,09	0,83	★★★★	Convert Bond - Eurp	91,86
Barclays Eq € A € Acc	23,76	5,42	6,84	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	232,63

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
BBVA ASSET MANAGEMENT SGIIC						
BBVA Blsa Asia MF	26,91	3,04	2,47	★★	Asia ex Jpn Eq	25,32
BBVA Blsa Ch	15,20	8,26	0,86	★★★	Ch Eq	41,14
BBVA Blsa Desarrollo Soste	17,56	2,18	2,61	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	51,44
BBVA Blsa Emerg MF	13,80	0,39	2,35	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	44,26
BBVA Blsa €	8,53	0,87	0,57	★	Eurozone Large-Cap Eq	116,04
BBVA Blsa Europ	82,21	2,96	-2,73	★	Eurp Large-Cap Blend Eq	278,89
BBVA Blsa Europ Finanzas	282,36	-8,44	-8,39	★★	Sector Eq Financial Ser	32,00
BBVA Blsa	24,43	2,15	-4,39	★	Spain Eq	193,67
BBVA Blsa Ind €	9,19	-0,50	0,64	★★	Eurozone Large-Cap Eq	138,05
BBVA Blsa Ind	22,30	-4,35	-2,89	★★★	Spain Eq	188,14
BBVA Blsa Ind Japón (Cubie	6,02	-1,64	2,37	★	Jpn Large-Cap Eq	32,76
BBVA Blsa Ind USA (Cubiert	17,90	0,83	7,45		Other Eq	36,04
BBVA Blsa Japón	6,56	1,97	3,31	★★★	Jpn Large-Cap Eq	22,11
BBVA Blsa Latam	1.255,59	-0,02	-0,57	★★★	Latan Eq	28,61
BBVA Blsa Tecn. y Telecom.	17,33	8,92	9,83	★★★	Sector Eq Tech	242,97
BBVA Blsa USA (Cubierto)	16,04	0,53	4,45	★	US Large-Cap Blend Eq	128,77
BBVA Blsa USA A	21,64	5,40	4,39	★★	US Large-Cap Blend Eq	735,90
BBVA Bonos 2018	13,28	-0,59	-0,50		Fixed Term Bond	30,69
BBVA Bonos Corpor LP	13,03	-1,43	-0,36	★	€ Corporate Bond	150,26
BBVA Bonos CP Plus	15,70	-0,96	-0,83	★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	20,98
BBVA Bonos Dólar CP	70,65	3,09	-2,22		\$ Mny Mk	101,89
BBVA Bonos Int Flex Eur	14,51	-1,26	-0,97	★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	82,61
BBVA Bonos Int Flex	15,40	-0,78	-0,83	★★	Gbl Bond - € Biased	585,75
BBVA Bonos Plaz II	13,13	-0,38	0,06		Fixed Term Bond	31,49
BBVA Bonos Plaz IV	1.137,63	-0,42	0,09		Fixed Term Bond	39,69
BBVA Bonos Rentas II	13,64	-0,70	-0,64		Fixed Term Bond	57,55
BBVA Bonos Rentas IV	14,38	-0,47	-0,10		Fixed Term Bond	47,41
BBVA Bonos Rentas V	13,14	-0,36	0,30		Fixed Term Bond	58,59
BBVA Diner CP	7,41	-0,30	-0,36		€ Mny Mk	58,79
BBVA Diner Fondtes CP	1.449,01	-0,39	-0,43	★★	€ Ultra Short-Term Bond	64,32
BBVA Fon-Plazo 2018	12,90	-0,65	-0,81		Guaranteed Funds	55,71
BBVA Gest Conserv	10,76	-0,66	-1,07	★	€ Cautious Allocation	631,18
BBVA Gest Decidida	7,74	1,22	1,15	★★★	€ Aggressive Allocation	92,86
BBVA Gest Moder	6,21	0,35	0,71	★★★	€ Moderate Allocation -	214,66
BBVA Gest Ptción 2020 BP	13,74	-0,11	1,50		Guaranteed Funds	35,73
BBVA Mejores Ideas (Cubier	8,30	0,70	1,70	★	Gbl Large-Cap Blend Eq	66,94
BBVA Plan Rentas 2018	13,32	-0,37	-0,93		Guaranteed Funds	60,58
BBVA Rend Europ	14,04	0,21	-0,72		Other	97,63
BBVA Rend Europ II	12,56	-0,14	-0,66		Other	60,13
BBVA Retorno Absoluto	3,60	-0,82	1,24		€ Flex Allocation - Gbl	935,81
BBVA Solidaridad	901,75	-0,62	-1,10	★★	€ Cautious Allocation	16,06
CX Evolució Rendes 5	13,36	-0,18	1,80		Fixed Term Bond	38,88
CX Evolució Rendes Maig 20	7,91	-0,25	1,11		Fixed Term Bond	15,19
CX Propietat FII	2,78	-15,88	-6,33		Prpty - Direct Eurp	50,74
Multiactivo Mix Rta Fija	784,30	-0,91	0,19	★★★	€ Cautious Allocation -	19,14
Quality Inver Conserv	10,99	-0,53	-0,34	★★	€ Cautious Allocation -	10.948,14
Quality Inver Decidida	12,01	0,91	0,39	★★	€ Aggressive Allocation	924,47
Quality Inver Moder	12,33	0,12	-0,11	★★	€ Moderate Allocation -	6.834,14
Quality Mejores Ideas	9,90	4,02	1,55	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	527,91
BELGRAVE CAPITAL MANAGEMENT LTD						
Vitruvius Eurp Eq B €	317,99	2,79	-1,71	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	73,08
BESTINVER GESTIÓN SGIIC						
Bestifond	213,11	1,70	5,99	★★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	1.837,58
Bestinver Blsa	65,81	4,73	5,70	★★★★★	Spain Eq	324,38
Bestinver Int	45,54	1,19	5,90	★★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	1.619,15
Bestinver Mix	31,15	2,78	3,55	★★★	€ Aggressive Allocation	41,96
Bestinver Mix Int	10,30	0,46	3,70	★★★★★	€ Aggressive Allocation	138,17
Bestinver Rta	11,89	-0,76	-0,58		€ Dvsifid Bond - Sh Ter	142,28
BMO (F&C MANAGEMENT LTD)						
F&C Eurp Eq A	20,90	3,02	2,17	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	24,06
F&C Eurp S C A € Inc	27,71	-3,33	-1,06	★★	Eurp Small-Cap Eq	73,11
F&C Gbl Convert Bond A	20,01	2,93	-0,10	★★★	Convert Bond - Gbl	562,77
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT BELGIUM						

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
BNPP B Strategy Gbl Defens	269,77	-0,36	0,16	★★	€ Cautious Allocation -	769,84
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT FRANCE						
BNP Paribas Moné Etat Priv	1.064,57	-0,20	-0,34		€ Mny Mk	26,65
BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT LUXEMBOURG						
BNPP L1 Bond € Pre Classic	141,72	-1,93	-0,69	★★★	€ Dvsifid Bond	85,64
BNPP L1 Eq Netherlands Cla	1.246,92	2,33	5,20	★★	Netherlands Eq	581,88
BNPP L1 Eq Eurp Classic €	33,83	1,05	-0,62	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	1.045,10
BNPP L1 Stainble Actv Bal	203,86	-0,44	0,37	★★	€ Moderate Allocation -	211,77
BNPP L1 Stainble Actv Gr C	217,28	-0,28	0,61	★	€ Aggressive Allocation	115,24
Parvest Bond € C C	219,61	-0,65	0,40	★★★	€ Dvsifid Bond	972,84
Parvest Bond € Corporate C	185,48	-1,41	1,22	★★★	€ Corporate Bond	2.264,80
Parvest Bond € Md Term C C	183,47	-0,78	0,06	★★★	€ Dvsifid Bond	538,47
Parvest Dvsifid Dynam C C	248,62	-2,82	1,87	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	1.815,52
Parvest Eq Eurp Mid C C C	832,77	1,39	2,09	★★★	Eurp Mid-Cap Eq	68,68
Parvest Eq Eurp Vle C C	172,55	-1,91	-1,14	★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	522,96
Parvest Flex Bond Eurp Cor	50,15	-0,89	0,30	★★	€ Flex Bond	720,64
Parvest Gbl Environment N	179,16	-1,91	2,80	★★★★	Sector Eq Ecology	813,59
Parvest Mny Mk € C C	208,76	-0,18	-0,20		€ Mny Mk	1.137,00
Parvest STEP 90 € C C	105,73	-1,29	-3,41		Guaranteed Funds	51,12
Parvest Sust Bd € Corp C C	146,56	-1,77	0,58	★★★	€ Corporate Bond	961,30
Parvest Sust Eq Hi Div Eur	91,60	-2,53	-3,01	★★	Eurp Equity-Income	407,86
BNP PARIBAS GESTIÓN DE INVERSIONES SGIIC						
BNP Paribas Blsa Española	20,56	-2,53	-0,52	★★★	Spain Eq	63,70
BNP Paribas Caap Dinam A	12,41	1,29	1,49	★★★	€ Aggressive Allocation	31,74
BNP Paribas Caap Equilibra	17,43	0,39	0,36	★★★	€ Moderate Allocation -	102,63
BNP Paribas Caap Mod A	11,29	-0,61	-0,41	★★	€ Cautious Allocation	93,97
BNP Paribas Dvsifid	11,16	-0,37	0,55	★★★	€ Moderate Allocation	80,14
BNP Paribas €	9,67	-2,11	0,32	★★★★★	€ Gov Bond - Sh Term	15,64
BNP Paribas Gbl Ass Alloca	11,62	0,14	1,18	★★★	€ Moderate Allocation	58,49
BNP Paribas Gbl Dinver	12,79	-0,22	0,65	★★★	€ Moderate Allocation -	33,32
BNP Paribas Mix Mod A	11,40	-1,28	0,64	★★★★	€ Cautious Allocation -	39,60
BNP Paribas Rta Fija A	874,71	-2,26	-0,83	★★	€ Dvsifid Bond	20,46
BNP Paribas Rta Fija Mixta	5,60	-0,26	-0,23	★★	€ Cautious Allocation -	15,32
Segunda Generación Rta A	8,68	-1,18	1,10	★★★	€ Cautious Allocation -	110,15
BNY MELLON GLOBAL MANAGEMENT LTD						
BNY Mellon Gbl Hi Yld Bd A	2,26	1,54	1,31	★★	Gbl H Yld Bond	83,49
BNY Mellon S C Euroland €	5,54	4,36	8,69	★★★★	Eurozone Mid-Cap Eq	124,71
CAIXABANK ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Caixabank Blsa All Caps Es	17,33	0,31	-1,63	★★★	Spain Eq	182,87
Caixabank Blsa Div. Europ	6,70	-1,44	-4,89	★	Eurp Equity-Income	198,15
Caixabank Blsa España 150	5,77	-6,34	-6,10	★	Spain Eq	90,06
Caixabank Blsa España 2019	7,83	-0,70	-0,61		Other	34,26
Caixabank Blsa Gest España	36,87	-2,39	-5,29	★★	Spain Eq	339,13
Caixabank Blsa Gest € Está	25,77	0,51	1,32	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	1.122,90
Caixabank Blsa Gest Europ	6,91	2,35	-0,73	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	145,04
Caixabank Blsa Ind € Están	32,87	-0,15	0,03	★	Eurozone Large-Cap Eq	344,07
Caixabank Blsa Ind Esp. Es	8,17	-3,93	-2,80	★★	Spain Eq	256,34
Caixabank Blsa Sel. Asia E	11,92	3,30	4,74	★★	Asia ex Jpn Eq	33,45
Caixabank Blsa Sel. Emerg.	9,20	-0,60	2,37	★★	Gbl Emerg Markets Eq	599,94
Caixabank Blsa Sel. Europ	12,51	0,14	-2,32	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	929,33
Caixabank Blsa Sel. Gbl Es	11,56	1,83	1,68	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	1.372,95
Caixabank Blsa Sel. Japón	6,84	3,78	3,20	★★★	Jpn Large-Cap Eq	253,85
Caixabank Blsa Sel. USA Es	14,62	5,75	4,66	★★	US Large-Cap Blend Eq	37,19
Caixabank Blsa S Caps € Es	15,38	-1,78	4,62	★★	Eurozone Mid-Cap Eq	132,72
Caixabank Blsa USA	13,30	4,38	6,07	★★★	US Large-Cap Blend Eq	33,72
Caixabank Comunicaciones E	16,88	13,00	13,77	★★★	Sector Eq Tech	232,63
Caixabank España Rta Fija	7,29	-0,68	0,30		Fixed Term Bond	68,56
Caixabank España Rta Fija	8,45	-0,88	1,59		Fixed Term Bond	35,37
Caixabank Multisalud Estan	18,17	1,89	0,80	★★★★	Sector Eq Healthcare	370,62
Caixabank Rta Fija Dólar E	0,41	3,36	-1,85	★★	\$ Dvsifid Bond - Sh Ter	89,02
Caixabank RF Alta Calidad	9,38	0,03	0,23	★★	€ Dvsifid Bond	19,69
Caixabank RF Corporativa E	7,94	-1,50	0,81	★★★	€ Corporate Bond	179,37
Caixabank RF Selección H.Y	9,35	-1,97	0,83	★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	51,60
Microbank Fondo Ético	7,96	-1,82	-0,35	★★★	€ Moderate Allocation -	66,58

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
CAJA INGENIEROS GESTIÓN SGIIC						
Caja Ingenieros Blsa € Plu	7,42	1,40	3,08	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	46,34
Caja Ingenieros Blsa USA A	10,83	3,58	3,27	★★	US Large-Cap Blend Eq	16,08
Caja Ingenieros Emerg A	13,80	-2,61	3,60	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	32,16
Caja Ingenieros Gest Alter	6,07	-0,67	-1,94		Alt - Fund of Funds - M	16,87
Caja Ingenieros Gbl A	7,81	1,47	3,03	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	100,70
Caja Ingenieros Iberian Eq	10,16	3,30	3,81	★★★★	Spain Eq	25,29
Caja Ingenieros Prem A	701,51	-0,81	-0,24	★★	€ Flex Bond	89,71
Caja Ingenieros Rta A	14,07	0,77	1,27	★★	€ Aggressive Allocation	27,33
Fonengin ISR A	12,63	0,02	-0,24	★★★	€ Cautious Allocation -	132,35
CAJA LABORAL GESTIÓN SGIIC						
Caja Laboral Blsa	19,83	-4,18	-3,75	★★★	Spain Eq	18,06
Caja Laboral Blsa Gar IX	10,10	-0,85	0,05		Guaranteed Funds	35,17
Caja Laboral Blsa Gar XV	9,11	-0,55	0,54		Guaranteed Funds	30,76
Caja Laboral Blsa Gar XVI	11,43	-1,15	0,37		Guaranteed Funds	28,02
Caja Laboral Patrim	13,94	-2,17	-2,05	★★	€ Cautious Allocation	21,69
Caja Laboral Rta Fija Gar.	7,83	-0,52	1,06		Guaranteed Funds	23,46
Caja Laboral Rta Fija Gar.	9,53	-0,26	0,27		Guaranteed Funds	16,37
Caja Laboral Rta Fija Gar.	7,60	-0,59	1,02		Guaranteed Funds	37,91
Laboral Kutxa Avant	7,39	-1,77	0,17		€ Flex Bond	308,13
Laboral Kutxa Blsa Gar VI	9,75	-0,72	-0,43		Guaranteed Funds	37,89
Laboral Kutxa Blsa Gar XVI	10,56	-0,58	0,53		Guaranteed Funds	36,92
Laboral Kutxa Blsa Gar XX	10,76	-0,56	0,23		Guaranteed Funds	114,41
Laboral Kutxa Blsa Gar XXI	9,13	-0,85	0,26		Guaranteed Funds	37,44
Laboral Kutxa Blsa Univers	7,34	2,49	2,02	★	Gbl Large-Cap Blend Eq	27,43
Laboral Kutxa Diner	1.158,81	-0,24	-0,31		€ Mny Mk	22,82
Laboral Kutxa Eurib Gar II	7,49	-0,49	0,45		Guaranteed Funds	21,25
Laboral Kutxa Eurib Gar II	10,58	-0,25	0,07		Guaranteed Funds	55,61
Laboral Kutxa Rta Fija Gar	9,66	-0,54	0,60		Guaranteed Funds	71,57
Laboral Kutxa Rta Fija Gar	10,19	-0,62	0,58		Guaranteed Funds	21,55
Laboral Kutxa RF Gar III	11,78	-0,40	0,63		Guaranteed Funds	62,32
Laboral Kutxa RF Gar V	10,79	-0,42	0,19		Guaranteed Funds	72,23
Laboral Kuxta Bolsas Eurp	8,08	0,29	0,02	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	62,68
CANDRIAM BELGIUM						
Candriam Sust € Corporate	468,01	-1,61	1,09	★★★	€ Corporate Bond	80,66
Candriam Sust € Shrt Trm B	252,92	-0,79	-0,26	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	70,21
Candriam Sust Eurp C C	26,86	1,40	0,92	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	102,61
Candriam Sust High C C	420,82	0,00	0,53	★★★	€ Aggressive Allocation	50,66
Candriam Sust Low C C	4,66	-0,58	-0,23	★★★	€ Cautious Allocation	70,54
Candriam Sust Md C C	7,12	-0,18	0,23	★★★	€ Moderate Allocation	216,03
Candriam Sust Wrđ C € C	29,77	1,85	1,96	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	33,13
Candriam Stainble € Bonds	267,20	-1,05	0,16	★★★	€ Dvsifid Bond	117,05
CANDRIAM FRANCE						
Candriam Index Arb Classiq	1.371,02	-0,38	0,29		Alt - Dvsifid Arb	998,51
Candriam Risk Arb C	2.522,07	-0,52	-0,85		Alt - Event Driven	102,92
CANDRIAM LUXEMBOURG						
Candriam Bds € C € Dis	274,98	-1,32	0,60	★★★	€ Dvsifid Bond	508,70
Candriam Bds € Convergence	3.433,65	-3,58	-0,51	★★★★	Emerg Eurp Bond	58,77
Candriam Bds € Gov C € C	2.288,93	-1,09	0,30	★★★	€ Gov Bond	600,73
Candriam Bds € Govt Invmt	990,98	-1,74	0,09	★★★	€ Gov Bond	538,30
Candriam Bds € High Yld C	1.107,36	-1,75	3,44	★★★★	€ H Yld Bond	2.019,73
Candriam Bds € Long Term C	4.644,26	-2,54	1,18	★★★	€ Bond - Long Term	69,58
Candriam Bds € Sh Term C €	2.082,28	-0,65	0,05	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.917,08
Candriam Bds Gbl Infl Shrt	138,84	-0,76	-		Gbl Inflation-Linked Bo	294,18
Candriam Bds Gbl Gov C € C	135,99	2,14	-0,20	★★★	Gbl Bond	96,47
Candriam Bds Gbl Hi Yld C	95,95	-2,52	2,56	★★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	368,19
Candriam Bds International	984,02	-2,11	-0,49	★★★	Gbl Bond - € Hedged	372,21
Candriam Eqs L Em Mkts C €	641,48	0,02	5,05	★★★★★	Gbl Emerg Markets Eq	1.537,40
Candriam Eqs L Eurp C € C	1.041,56	0,03	-0,20	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	630,98
Candriam Eqs L Eurp Innovt	2.142,35	3,23	5,11	★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	611,82
Candriam Eqs L Germany C €	294,60	-4,88	-0,14	★★	Germany Large-Cap Eq	117,50
Candriam Mny Mk € C Acc	526,25	-0,35	-0,58		€ Mny Mk	1.130,09
CAPITALATWORK MANAGEMENT COMPANY S.A.						
CapitalatWork As Eq at Wor	221,56	2,43	3,27	★★	Asia-Pacific incl Jpn E	220,63
CapitalatWork Cash+ at Wor	154,49	0,06	-0,33	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	190,58

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
CapitalatWork Contrarian E	650,01	4,19	6,07	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	704,50
CapitalatWork Corporate Bo	275,21	-0,58	0,54	★★★★	Gbl Corporate Bond - €	325,06
CapitalatWork Eurp Eqs at	433,28	-2,20	1,30	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	479,54
CapitalatWork Inflation at	186,51	0,39	-0,61	★★	€ Inflation-Linked Bond	201,96
CARMIGNAC GESTION						
Carmignac Court Terme A €	3.737,11	-0,19	-0,27		€ Mny Mk - Sh Term	375,56
Carmignac Emergents A € Ac	871,73	-8,26	-0,36	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	1.024,82
Carmignac Euro-Entrepreneu	368,32	-1,32	3,39	★★★	Eurp Mid-Cap Eq	304,39
Carmignac Euro-Patrim A €	371,97	4,08	3,54		Alt - Long/Short Eq - E	359,37
Carmignac Investissement A	1.249,17	3,55	-1,10	★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	4.474,35
Carmignac Patrim A € Acc	641,95	-1,20	-2,11	★★★	€ Moderate Allocation -	20.082,04
Carmignac Profil Réactif 1	213,79	-2,78	-1,62	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	108,58
Carmignac Profil Réactif 5	184,43	-1,38	-1,21	★★	€ Moderate Allocation -	222,98
Carmignac Profil Réactif 7	229,93	-2,14	-1,40	★★	€ Aggressive Allocation	114,19
Carmignac Sécurité A € Acc	1.738,44	-0,73	0,41	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	14.177,28
CARMIGNAC GESTION LUXEMBOURG						
Carmignac Pf Capital Plus	1.153,52	-1,87	-0,97	★★	€ Cautious Allocation -	1.582,54
Carmignac Pf Commodities A	338,25	9,58	3,44	★★★★	Sector Eq Natural Rscs	695,27
Carmignac Pf Emerg Discv A	1.475,46	-3,73	2,15	★★	Gbl Emerg Markets Small	306,92
Carmignac Pf Grande Eurp A	205,05	3,40	0,90	★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	187,38
Carmignac Pf Uncons Gbl Bd	1.379,52	-1,59	1,32	★★★★	Gbl Bond	1.292,53
CARTESIO INVERSIONES SGIIC						
Cartesio X	1.853,88	-0,89	0,60	★★★★	€ Cautious Allocation	559,66
Cartesio Y	2.258,49	0,44	1,42	★★★★	€ Flex Allocation	294,07
COMGEST ASSET MANAGEMENT INTL LTD						
Comgest Gw Eurp € Acc	24,36	5,68	4,46	★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	2.306,85
CPR ASSET MANAGEMENT						
CPR Credixx Invest Grade P	13.511,00	-1,42	2,04	★★★★	Gbl Bond - € Biased	146,01
CPR EuroGov+ MT P	490,17	-1,34	-0,07	★★	€ Gov Bond	15,04
CPR Focus Inflation US P	464,04	0,59	0,55	★★★	Gbl Inflation-Linked Bo	279,79
CREDIT AGRICOLE BANKOIA GESTIÓN SGIIC						
Bankoia-Ahorro Fondo	113,43	-0,76	0,02		€ Mny Mk	55,51
Credit Agricole Mercaeurop	7,17	0,61	0,61	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	17,85
Credit Agricole Mercapatri	16,31	-1,34	-1,02	★★★	€ Cautious Allocation	27,24
Credit Agricole Selección	6,91	-0,91	-0,22		Alt - Fund of Funds - M	60,11
Fondgeskoa	247,50	-1,98	-2,68	★★	€ Moderate Allocation	20,16
CREDIT SUISSE FUND MANAGEMENT S.A.						
CS (Lux) Corporate Sh Dur	83,04	-0,76	-0,21	★★★	€ Corporate Bond - Sh T	522,54
CS (Lux) Gbl Vle Eq B €	12,13	-2,02	6,79	★★★★	Gbl Flex-Cap Eq	215,44
CS (Lux) Italy Eq B €	451,67	1,84	0,64	★★★	Italy Eq	49,86
CS (Lux) Portfolio Balanc	177,89	-0,58	0,38	★★★	€ Moderate Allocation -	443,44
CS (Lux) Portfolio Gw € B	176,31	-0,36	0,87	★★★	€ Aggressive Allocation	130,45
CS (Lux) Portfolio Reddito	81,72	-1,03	0,17	★★★★	€ Cautious Allocation -	169,85
CS (Lux) Portfolio Yld € A	122,58	-0,90	0,03	★★★	€ Cautious Allocation -	565,78
CS (Lux) Sm and Md Cp Germ	2.934,99	5,48	12,07	★★★	Germany Small/Mid-Cap E	473,51
CS (Lux) S and Mid Cp Eurp	3.145,07	4,59	6,11	★★★★	Eurp Mid-Cap Eq	113,52
CREDIT SUISSE GESTIÓN SGIIC						
CS Blsa B	162,75	-2,22	-4,70	★★★	Spain Eq	44,86
CS CP B	12,89	-0,73	0,09		€ Mny Mk	799,83
CS Director Flex	16,05	0,16	-2,00	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	25,15
CS Director Gw	25,48	-0,38	-0,89	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	20,12
CS Director Income	13,04	-2,82	-1,37	★★	€ Moderate Allocation -	18,49
CS Gbl AFI	5,26	-1,60	-1,15	★★	€ Flex Allocation - Gbl	16,19
CS Gbl Fd Gest Atva	12,52	-0,22	-0,24	★★	€ Moderate Allocation -	15,48
CS Rta Fija 0-5 B	903,88	-1,53	0,82	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	230,35
DEGROOF PETERCAM ASSET MANAGEMENT S.A.						
Atlas Real State EMU B € C	78,78	1,53	8,83	★★★	Prpty - Indirect Eurozo	195,75
DPAM Capital B Bonds € M/T	474,95	-1,63	0,31	★★★★	€ Dvsifid Bond	380,92
DPAM Capital B Eqs EMU Beh	107,33	0,55	3,88	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	825,80
DPAM Capital B Eqs US Idx	123,80	5,93	7,76	★★★★	US Large-Cap Blend Eq	1.005,11
DPAM Capital B Eqs USBehvr	115,39	2,44	4,01	★★★	US Large-Cap Vle Eq	904,57
DPAM Capital B RI Ett EMU	112,62	0,84	6,91	★★★	Prpty - Indirect Eurozo	82,27
DPAM INVEST B Bonds Eur A	49,77	-1,41	1,06	★★★★	€ Gov Bond	336,86

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Fidelity Asia Pac Opps Y-A	22,25	4,07	11,53	★★★★★	Asia-Pacific ex-Japan E	113,03
Fidelity € Sh Term Bond Y-	26,34	-0,90	0,38	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	2.047,85
FLINVEST						
Entprenurs	512,72	0,70	1,44	★★★	Eurp Flex-Cap Eq	188,21
FONDITEL GESTIÓN SGIIC						
Fonditel Albatros A	9,78	-0,91	-0,06	★★	€ Moderate Allocation -	192,49
Fonditel Rta Fija Mixta In	7,93	-1,24	-0,54	★★	€ Cautious Allocation	33,72
FUNDPARTNER SOLUTIONS (EUROPE) S.A.						
LTIF Classic €	428,10	4,71	4,51	★★	Gbl Flex-Cap Eq	164,97
LTIF Natural Rscs €	122,12	10,36	11,50	★★★★★	Sector Eq Natural Rscs	17,94
G.I.I.C. FINECO SGIIC						
Fon Fineco Diner	953,05	-0,18	-0,20		€ Mny Mk	62,57
Fon Fineco Eurolíder	13,00	0,38	2,50		Other	123,77
Fon Fineco Gest	20,07	0,44	2,45		Other	358,69
Fon Fineco Gest II	7,92	1,96	1,90		Other	74,81
Fon Fineco I	13,84	-0,83	-1,06	★★	€ Moderate Allocation	48,71
Fon Fineco Patrim Gbl A	18,22	-0,07	0,81		€ Moderate Allocation -	424,92
Fon Fineco Rta Fija Plus	15,82	-0,76	-0,28	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	312,53
Fon Fineco Valor	11,27	-0,64	-0,11	★	Eurozone Large-Cap Eq	44,62
Millenium Fund	17,93	1,09	3,28		Other	179,10
Multifondo América A	19,92	0,92	6,77		Other Eq	67,20
Multifondo Europ A	19,70	1,20	0,58	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	136,41
GAM (LUXEMBOURG) SA						
GAM Multibond € Bond € B	422,48	-1,35	0,42	★★★★	€ Dvsifid Bond	61,73
GAM Multibond Total Rtrn B	39,93	-2,18	-1,18	★★	€ Flex Bond	238,85
GAM Multicash Mny Mk € B	2.018,58	-0,38	-0,67		€ Mny Mk	121,30
GAM Multistock Eurp Focus	434,33	2,51	2,21	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	214,62
GAM Multistock German Focu	269,59	-3,73	2,61	★★★★★	Germany Large-Cap Eq	131,60
GAM Multistock Gbl Eq Inc	101,56	1,40	1,20	★★	Gbl Equity-Income	33,02
JB Strategy Balanc € A	118,32	-1,06	-0,16	★★★★	€ Moderate Allocation -	276,40
JB Strategy Gw € A	100,88	-0,41	0,25	★★★★	€ Aggressive Allocation	30,33
JB Strategy Income € A	112,55	-1,35	-0,69	★★★★	€ Cautious Allocation -	272,75
RobecoSAM Smart Energy B €	27,55	8,68	7,03	★★★★★	Sector Eq Alternative E	630,00
RobecoSAM Smart Materials	257,58	-0,69	9,51	★★★★★	Sector Eq Industrial Ma	685,72
RobecoSAM Stainble Water B	304,35	0,91	5,45	★★★★	Sector Eq Water	932,50
GAMAX MANAGEMENT AG						
Gamax Asia Pac A	19,77	1,38	4,33	★★★★★	Asia-Pacific incl Jpn E	118,24
Gamax Funds Junior A	15,76	4,03	4,58	★★★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	317,17
Gamax Funds Maxi-Bond A	6,08	-3,65	-1,74	★	€ Gov Bond	489,09
GENERALI INVESTMENTS LUXEMBOURG SA						
Generali IS AR Credit Stra	100,29	-1,43	-2,14		Alt - Long/Short Debt	343,34
Generali IS € Corporate Bo	151,02	-1,90	0,16	★★★★	€ Corporate Bond	174,65
GÉRIFONDS (LUXEMBOURG) S.A.						
Piguet International Bond	171,58	-1,78	-0,83	★★★★★	Gbl Bond - € Biased	43,10
GESBUSA SGIIC						
Fonbusa	165,28	-1,13	-2,28	★★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	16,07
Fonbusa Fd	78,28	-0,74	-0,64	★★	€ Aggressive Allocation	27,29
Fonbusa Mix	113,16	-1,63	-2,66	★★	€ Moderate Allocation	29,55
GESCONSULT SGIIC						
Gesconsult CP	710,35	-0,97	0,10	★★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	239,27
Gesconsult León Valores Mi	28,48	4,57	3,97	★★★★★	€ Moderate Allocation	112,53
Gesconsult Rta Fija Flex A	28,21	0,69	0,18	★★★★	€ Cautious Allocation	89,58
Gesconsult Rta Variable A	51,04	7,21	7,51	★★★★★	Spain Eq	77,41
Rural Seleccin Conserv	83,46	-0,60	0,67		€ Cautious Allocation	55,11
GESCOOPERATIVO SGIIC						
Gescooperativo Deuda Corpo	543,00	-0,94	0,41	★★	€ Corporate Bond - Sh T	48,80
Gescooperativo Deuda Sober	656,11	-0,41	-0,69		€ Mny Mk	37,62
Gescooperativo Gest Cons	758,55	-1,42	-0,54	★★	€ Cautious Allocation	358,10
Gescooperativo Gest Decidi	986,24	-0,28	1,09	★★★★	€ Moderate Allocation -	29,93
Rural Bonos 2 Años	1.135,33	-1,25	-0,68	★★★★	€ Gov Bond - Sh Term	59,86
Rural Emerg Rta Variable	805,32	-1,35	1,25	★★	Gbl Emerg Markets Eq	16,88
Rural € Rta Variable	654,39	-0,25	0,40	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	68,48

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Rural Gar 9,70	897,06	-0,43	0,03		Guaranteed Funds	72,51
Rural Mix 15	780,21	-0,93	0,07	★★★	€ Cautious Allocation	656,76
Rural Mix 20	731,47	-1,30	-0,08		€ Cautious Allocation	315,07
Rural Mix 25	858,94	-1,53	-0,51	★★	€ Cautious Allocation	666,24
Rural Mix 50	1.420,26	-2,43	-1,69	★★	€ Moderate Allocation	53,79
Rural Mix Int 15	787,57	-0,43	-0,62		€ Cautious Allocation -	61,89
Rural Mix Int 25	887,54	0,29	-0,15	★★★★	€ Cautious Allocation -	91,95
Rural Multifondo 75	944,27	0,51	1,70	★★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	34,72
Rural Rend	8.349,15	-0,91	-0,25	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	30,66
Rural Rta Fija 1	1.258,01	-0,91	-0,54	★★	€ Ultra Short-Term Bond	258,78
Rural Rta Fija 3	1.310,52	-1,44	-0,12	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	122,76
Rural Rta Fija 5	923,03	-1,73	0,00	★★★★	€ Dvsifid Bond	22,00
Rural Rta Variable España	619,16	-3,54	-3,90	★★	Spain Eq	149,42
Rural Rta Variable Int	666,83	3,19	1,54	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	27,71
Rural Rentas Gar	813,53	-0,45	-0,04		Guaranteed Funds	123,54
Rural Tecnológico Rta Vari	517,66	13,79	10,35	★★★★	Sector Eq Tech	36,44
GESIURIS ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Catalana Occidente Blsa Es	31,06	-2,24	0,06	★★★★★	Spain Eq	34,42
Catalana Occidente Blsa Mu	12,93	2,90	2,72	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	15,89
Catalana Occidente Patrim	17,32	0,25	1,16	★★★★	€ Flex Allocation	22,69
Gesuris Fixed Income	12,74	-0,03	0,23	★★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	35,61
Gesuris Patrimonial	19,96	2,54	4,34	★★★★★	€ Flex Allocation	24,78
Privary F2 Discrecional	112,05	-1,27	-0,67		Other Allocation	16,17
GESNORTE SGIIC						
Fondonorte Eurobolsa	7,45	1,06	2,57	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	117,77
Fondonorte	4,39	-0,28	0,67	★★★★★	€ Cautious Allocation	500,40
GESPROFIT SGIIC						
Fonprofit	2.067,46	0,07	0,76	★★★★	€ Moderate Allocation -	287,44
Profit CP	1.648,64	-0,90	0,01		€ Ultra Short-Term Bond	63,93
GESTIFONSA SGIIC						
Dinercam	1.254,57	-0,02	0,01		€ Mny Mk	27,86
Dinifondo	833,73	-0,36	0,17	★★★★	€ Cautious Allocation	46,33
Foncam Minorista	1.921,06	-0,09	0,79	★★★★★	€ Dvsifid Bond	49,60
Fondo Seniors	9,40	-0,15	0,61	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	19,91
Gestifonsa RV España Minor	75,33	0,46	1,91	★★★★	Spain Eq	18,90
RV 30 Fond	15,42	-0,22	0,85	★★★★	€ Cautious Allocation	94,80
GNB - INTERNATIONAL MANAGEMENT SA						
NB Eurp Eq R	94,92	-2,41	-4,08	★	Eurp Large-Cap Blend Eq	18,87
NB Gbl Enhancement	891,55	-1,74	0,75	★★	€ Corporate Bond	35,43
NB Momentum	129,92	4,35	1,44	★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	33,62
NB Opportunity Fund	154,32	-2,46	0,94	★★★★	€ Flex Bond	25,75
GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT GLOBAL SE						
GS Eurp CORE@ Eq Base Inc	16,85	1,63	5,09	★★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	2.544,27
GS Gbl Fxd Inc Plus Hg Ba	14,47	-1,70	0,12	★★★★	Gbl Bond - € Hedged	1.246,01
GROUPAMA ASSET MANAGEMENT						
Groupama Trésorerie IC	40.327,79	-0,12	-0,06		€ Mny Mk	7.107,75
GRUPO CATALANA OCCIDENTE GESTIÓN DE ACTI						
Fonbilbao Acc	61,08	-1,53	-1,70	★★★★★	Spain Eq	178,30
Fonbilbao Eurobolsa	6,51	-0,64	-0,19	★★	Eurozone Large-Cap Eq	31,87
Fonbilbao Int	9,50	3,05	4,03	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	28,53
GCO CP	22,78	-0,31	0,41	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	39,16
GCO Rta Fija	8,67	-0,64	-0,04	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	25,71
GVC GAESCO GESTIÓN SGIIC						
Bona-Renda	12,40	5,27	9,20	★★★★★	€ Aggressive Allocation	17,43
Fondguissona	12,99	-0,03	0,46		€ Cautious Allocation	18,95
Fondguissona Gbl Blsa	24,27	0,29	1,42	★★	Eurp Flex-Cap Eq	60,16
GVC Gaesco Bolsalíder A	9,27	-1,29	-3,27	★★	Spain Eq	17,59
GVC Gaesco Constantfons	9,17	0,02	0,01		€ Mny Mk	109,54
GVC Gaesco Emergentfond	209,07	-0,28	-0,39	★★	Gbl Emerg Markets Eq	22,54
GVC Gaesco Europ	4,59	-1,56	-0,66	★	Eurp Large-Cap Vle Eq	43,89
GVC Gaesco Fondo de Fd	13,91	3,66	2,69	★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	33,40
GVC Gaesco Multinacional	73,37	-2,12	1,87	★★	Gbl Large-Cap Vle Eq	17,11
GVC Gaesco Patrimonialista	12,21	-2,05	-1,73	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	65,73

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
GVC Gaesco Retorno Absolut	152,15	-3,62	0,18		Alt - Multistrat	95,99
GVC Gaesco S Caps A	14,97	0,06	7,99	★★	Eurozone Small-Cap Eq	59,81
GVC Gaesco T.F.T.	12,61	2,46	6,24	★★★	Sector Eq Tech	34,59
Robust RV Mixta Int	9,25	0,75	2,79	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	16,83

HSBC INVESTMENT FUNDS (LUXEMBOURG) S.A.

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
HSBC GIF € Rsve AC	17,13	-0,23	-0,42		Mny Mk - Other	80,97
HSBC GIF Euroland Eq Smr	81,63	-1,83	5,96	★★★	Eurozone Mid-Cap Eq	458,51
HSBC GIF Euroland Eq AC	42,58	-3,95	1,59	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	870,83
HSBC GIF Euroland Gw M1C	18,17	1,74	4,40	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	185,41
HSBC GIF Turkey Eq AC	21,06	-18,15	-6,11	★★★★	Turkey Eq	48,48

IBERCAJA GESTIÓN SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Ibercaja Blsa A	21,86	-4,92	-3,76	★★	Spain Eq	83,38
Ibercaja Blsa Europ A	7,19	-2,15	-1,98	★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	145,96
Ibercaja Blsa Int A	10,85	2,33	1,54	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	53,49
Ibercaja Blsa USA A	12,03	4,17	5,17	★★★	US Large-Cap Blend Eq	25,91
Ibercaja BP Rta Fija A	7,00	-1,91	-0,42	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.967,54
Ibercaja Capital Gar 5	6,41	-0,76	1,81		Guaranteed Funds	46,84
Ibercaja Crec Dinam A	7,24	-0,87	-0,43		Alt - Multistrat	1.566,85
Ibercaja Dólar A	6,59	3,03	-2,13		\$ Mny Mk	152,55
Ibercaja Emerg A	14,71	-0,12	2,15	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	50,90
Ibercaja Emerg Bonds A	6,84	-2,46	0,27		Gbl Emerg Markets Bond	279,50
Ibercaja Finan A	4,19	-5,84	-3,01	★★	Sector Eq Financial Ser	26,72
Ibercaja Flex Europ 10-40	7,82	-1,63	-1,52	★★	€ Moderate Allocation	311,96
Ibercaja Flex Europ 50-80	9,77	-2,01	-2,55	★★	€ Aggressive Allocation	90,90
Ibercaja Fondtes CP	1.288,02	-0,82	-0,80	★★	€ Ultra Short-Term Bond	76,89
Ibercaja Gest Gar 5	7,35	-1,13	-1,25		Guaranteed Funds	43,06
Ibercaja H Yld A	7,24	-1,52	0,10	★	€ H Yld Bond	122,00
Ibercaja Horiz	10,76	-1,79	0,25	★★★	€ Dvsifid Bond	174,89
Ibercaja Japón A	6,23	1,72	4,73	★★	Jpn Large-Cap Eq	15,88
Ibercaja Nuevas Oportun A	11,00	0,25	1,24	★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	108,38
Ibercaja Petro q A	15,02	7,66	5,03	★★★★★	Sector Eq Energy	24,56
Ibercaja Rta Int	7,34	-0,94	-1,13	★★★★	€ Cautious Allocation -	20,54
Ibercaja Sanidad A	9,60	1,58	-3,23	★★	Sector Eq Healthcare	213,63
Ibercaja Sector Inmob A	25,72	-0,59	4,04	★★★★	Prpty - Indirect Gbl	32,33
Ibercaja Selección Blsa A	11,03	-0,23	0,87	★★	Gbl Large-Cap Vle Eq	73,19
Ibercaja Selección Capital	9,89	-0,49	0,37	★★★	€ Aggressive Allocation	53,84
Ibercaja Selección Rta Fij	12,08	-1,35	-0,40	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	272,82
Ibercaja Selección Rta Int	9,05	-1,01	-0,21	★★★	€ Cautious Allocation	249,06
Ibercaja S Caps A	14,90	-0,75	5,70	★★	Eurp Small-Cap Eq	334,07
Ibercaja Tecnológico A	3,71	6,22	9,49	★★★	Sector Eq Tech	264,52
Ibercaja Util A	13,51	0,82	-1,46	★★★	Sector Eq Util	16,99

IMANTIA CAPITAL SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Abanca Rta Fija CP	12,00	-0,40	0,07	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	698,52
Abanca Rta Fija Flex	12,03	-1,68	0,47	★★★★	€ Dvsifid Bond	622,69
Abanca Rta Variable Mixta	648,61	-1,81	-1,34	★★	€ Moderate Allocation -	18,73
Imantia CP Minorista	6,87	-0,48	-0,08	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	154,70
Imantia Decidido	52,19	-2,12	-2,84	★	€ Moderate Allocation -	23,34
Imantia Deuda Subordinada	14,44	-3,72	1,10		Other Bond	15,87
Imantia Flex	20,51	-2,32	-5,07		€ Flex Allocation - Gbl	18,12
Imantia Fondpósito Minori	12,10	-0,31	-0,30	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	448,49
Imantia Gbl Cons	11,81	-1,21	-0,67		Alt - Fund of Funds - M	15,91
Imantia Rta Fija Flex Mino	1.798,43	-1,65	0,60	★★★★★	€ Dvsifid Bond	123,43
Imantia RV Iberia	23,72	0,00	-4,08	★★	Spain Eq	30,89

INTERMONEY GESTIÓN SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Intermoney Variable € I	167,08	1,00	5,42	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	51,69

INVERSEGUROS GESTIÓN SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Nuclefón	135,78	-2,24	0,18	★★	€ Cautious Allocation	18,76

INVESCO MANAGEMENT S.A.

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Invesco Asia Infrás E € Ac	13,27	1,53	0,33	★★	Sector Eq Infrás	441,07
Invesco € Bond A € Acc	7,45	-0,99	1,16	★★★★★	€ Dvsifid Bond	739,25
Invesco Pan Eurp Eq A € Ac	21,28	2,46	-0,59	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	3.593,56
Invesco Pan Eurp Hi Inc A	14,36	-1,48	1,77	★★★★★	€ Cautious Allocation	11.452,44
Invesco Pan Eurp Sm Cp Eq	25,68	1,82	3,32	★	Eurp Small-Cap Eq	125,75
Invesco US Structured Eq E	21,60	5,06	5,00	★★★	US Large-Cap Vle Eq	69,02

J. SAFRA SARASIN FUND MANAGEMENT (LUXEMB)

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
JSS Eq Real Estt Gbl P € a	204,18	1,06	0,29	★★★	Prpty - Indirect Gbl	33,72
JSS GlobalSar Balanc € P €	359,22	-0,61	1,53	★★★★	€ Moderate Allocation -	56,33
JSS GlobalSar Gw € P € acc	181,59	0,01	3,07	★★★★	€ Aggressive Allocation	27,95
JSS OekoSar Eq Gbl P € dis	193,10	8,25	3,64	★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	166,04
JSS Quant Port Gbl € P €	135,44	-2,51	-1,03	★★	€ Moderate Allocation -	135,53
JSS Stainble Bd € Corp P €	159,58	-1,44	0,79	★★	€ Corporate Bond	71,74
JSS Stainble Bond € P € di	112,32	-1,11	0,26	★★★	€ Dvsifid Bond	63,22
JSS Stainble Eq RE Gbl P	160,44	0,84	0,02	★★★★	Prpty - Indirect Gbl	15,68
JSS Stainble Eq Eurp P € d	100,49	4,07	1,07	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	53,44
JSS Stainble Eq Gbl P € d	159,02	4,56	2,25	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	54,36
JSS Stainble Green Bd Gbl	134,62	-2,49	-0,66	★★	€ Dvsifid Bond	20,01
JSS Stainble Port Bal € P	198,92	1,27	-0,59	★★★	€ Moderate Allocation -	208,77
JSS Stainble Water P € dis	191,65	0,14	4,59	★★★	Sector Eq Water	218,13
JSS Thematic Eq Gbl Real R	182,76	0,91	2,81	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	112,00
JSS Thematic Eq Gbl P € di	231,87	1,84	2,53	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	187,42

J.CHAHINE CAPITAL

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Digital Stars Eurp Acc	973,48	4,75	10,16	★★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	533,27

JANUS HENDERSON INVESTORS

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Janus Henderson Emerg Mark	13,42	-4,72	2,07	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	335,78
Janus Henderson Hrzn Eurol	50,40	0,24	3,56	★★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	2.056,87
Janus Henderson Hrzn Pan E	28,52	-1,42	-1,28	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	1.615,08
Janus Henderson Hrzn PanEu	47,57	4,00	6,16	★★★★	Prpty - Indirect Eurp	421,31
Janus Henderson Hrzn PanEu	52,93	0,06	9,22	★★★	Eurp Small-Cap Eq	988,97
Janus Henderson Pan Eurp R	6,53	1,19	0,35	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	846,61
Janus Henderson PanEurp Sm	14,13	2,07	6,90	★★★★	Eurp Small-Cap Eq	229,89

JPMORGAN GESTIÓN SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Breixo Inversiones IICICI	1,44	-0,40	-1,46		Alt - Fund of Funds - M	259,03

JUPITER UNIT TRUST MANAGERS LTD

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Jupiter Eurp Gw L € Acc	35,02	7,56	5,66	★★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	2.697,83
Jupiter Eurp Opps L € Acc	24,61	0,53	-0,20	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	355,49

JYSKE INVEST INTERNATIONAL

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Jyske Invest Balanc Strate	154,20	-2,69	1,09	★★★	€ Moderate Allocation -	151,06
Jyske Invest Dynam Strateg	189,19	-2,92	1,34	★★★★	€ Moderate Allocation -	23,59
Jyske Invest Emerg Local M	163,74	-1,78	-1,12	★★★	Gbl Emerg Markets Bond	24,08
Jyske Invest Emerg Mk Bond	284,90	-5,12	2,11	★★★	Gbl Emerg Markets Bond	27,08
Jyske Invest Favourite Eq	129,95	-1,75	0,28	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	121,79
Jyske Invest German Eq CL	161,09	-0,82	3,96	★★★★	Germany Large-Cap Eq	23,93
Jyske Invest H Yld Corp Bo	200,26	-2,15	3,37	★★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	93,55
Jyske Invest Stable Strate	178,35	-2,43	1,10	★★★★	€ Cautious Allocation -	301,25

KBC ASSET MANAGEMENT SA

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
KBC Bonds Capital Acc	943,58	1,07	0,09	★★★	Gbl Bond	22,91
KBC Bonds Convert Acc	837,97	1,66	-1,65	★★★	Convert Bond - Gbl	383,94
KBC Bonds Corporates € Acc	896,49	-1,23	1,33	★★★	€ Corporate Bond	1.114,97
KBC Bonds Emerg Eurp Acc	841,80	-5,77	-3,68	★	Emerg Eurp Bond	37,29
KBC Bonds High Interest Ac	2.004,71	-1,19	-2,96	★	Gbl Bond	478,11
KBC Bonds Inflation-Linked	995,10	-1,54	0,46	★★★	€ Inflation-Linked Bond	223,27
KBC Rta €renta B Acc	2.884,42	-1,00	0,46	★★★	€ Gov Bond	109,68
KBC Rta Sh € B Acc	710,09	-1,05	-0,69	★★★	€ Gov Bond - Sh Term	362,93

KUTXABANK GESTIÓN SGIC

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Kutxabank Blsa EEUU Estánd	9,47	-3,48	6,04	★	US Large-Cap Blend Eq	488,00
Kutxabank Blsa Emerg Están	11,78	-0,95	1,81	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	191,45
Kutxabank Blsa Estándar	18,77	-4,77	-2,83	★★★	Spain Eq	228,80
Kutxabank Blsa Eurozona Es	5,87	-1,63	-1,04	★★	Eurozone Large-Cap Eq	626,99
Kutxabank Blsa Int. Estánd	9,40	0,57	2,59	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	295,11
Kutxabank Blsa Japón Están	4,03	-2,47	1,60	★	Jpn Large-Cap Eq	190,87
Kutxabank Blsa Nueva Eco.	5,00	6,87	12,47	★★★	Sector Eq Tech	51,74
Kutxabank Blsa Sectorial E	6,02	2,84	-1,18	★★	Sector Eq Private Eq	292,23
Kutxabank Bono Estándar	10,19	-1,40	-1,11	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.170,24
Kutxabank Divdo Estándar	9,96	-3,15	-1,47	★★	Eurozone Large-Cap Eq	1.010,13
Kutxabank Fondo Solidario	7,77	-0,76	-0,13	★★★	€ Cautious Allocation	24,34
Kutxabank Gar Blsa Europ 2	7,71	-1,57	-0,40		Guaranteed Funds	48,09
Kutxabank Gest Atva Inv. E	9,74	-1,47	0,58	★★★	€ Aggressive Allocation	75,86

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Kutxabank Gest Atva Patri.	9,69	-1,48	-1,57	★★	€ Cautious Allocation -	1.038,97
Kutxabank Gest Atva Rend.	21,37	-1,71	-1,12	★★★	€ Moderate Allocation -	404,31
Kutxabank Monetar	810,29	-0,34	-0,43		€ Mny Mk	67,35
Kutxabank Multiestrategia	6,38	-1,28	-1,17		Alt - Fund of Funds - M	191,40
Kutxabank Rta Fija Corto	9,60	-0,45	-0,37	★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	319,28
Kutxabank Rta Fija Emp	6,77	-0,45	-0,32	★★★	€ Ultra Short-Term Bond	22,74
Kutxabank Rta Fija LP Está	953,37	-2,06	-0,42	★★★	€ Dvsifid Bond	646,53
Kutxabank Rta Gbl Estándar	20,71	-0,78	-2,08	★★	€ Cautious Allocation -	503,65
Kutxabank Tránsito	7,31	-0,34	-0,47		€ Mny Mk	81,98

LA FINANCIÈRE DE L'ECHIQUIER

Echiquier Agenor	359,19	6,44	10,35	★★★★	Eurp Mid-Cap Eq	652,19
Echiquier Agressor	1.969,33	-3,62	-0,40	★★	Eurp Flex-Cap Eq	1.117,34
Echiquier Convexité Eurp A	1.335,49	-0,97	0,10	★★★	Convert Bond - Eurp	202,41
Echiquier Major	242,27	5,86	0,47	★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	792,23
Echiquier Patrim	920,69	-0,93	0,85	★★★	€ Cautious Allocation	778,10

LA FRANÇAISE ASSET MANAGEMENT

La Française Trésorerie R	86.608,61	-0,17	-0,14		€ Mny Mk	5.194,77
---------------------------	-----------	-------	-------	--	----------	----------

LAZARD FRÈRES GESTION

Lazard Alpha Eurp A	568,65	-4,04	-1,85	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	132,61
Lazard Credit FI IVC	14.477,33	-2,41	2,79		Other Bond	765,28
Lazard Dividendes Min VaR	299,42	-1,56	2,82	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	124,35
Lazard Eq SRI C	1.721,19	-0,34	2,84	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	185,45
Lazard Patrim Croissance C	375,19	0,27	3,19	★★★★	€ Aggressive Allocation	607,62
Lazard S Caps € I A/I	864,64	-1,38	9,68	★★★	Eurozone Small-Cap Eq	971,37
Norden	202,11	1,37	0,44	★★★★	Nordic Eq	1.031,23

LEGG MASON INVESTMENTS EUROPE LTD

Legg Mason QS MV Eurp Eq G	163,26	0,40	-0,25	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	66,36
Legg Mason WA € Core+ Bd A	104,76	-0,71	0,34	★★	€ Dvsifid Bond	113,40

LIBERBANK GESTIÓN SGIIC

Liberbank Ahorro A	9,73	-0,77	-0,44	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	137,33
Liberbank Cartera Conserv	7,09	-1,97	-1,81	★★	€ Cautious Allocation -	418,87
Liberbank Cartera Dinam A	7,90	-0,37	0,88		€ Aggressive Allocation	27,10
Liberbank Cartera Moder A	7,40	-1,31	-0,61	★★	€ Moderate Allocation -	162,19
Liberbank Diner	852,30	-0,35	-0,44		€ Mny Mk	50,69
Liberbank Gbl A	8,28	0,06	-2,24	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	105,93
Liberbank Mix-Renta Fija A	9,55	-0,40	-1,35	★★	€ Cautious Allocation	51,49
Liberbank Rend Gar	8,44	-0,96	0,50		Guaranteed Funds	61,48
Liberbank Rend Gar II	7,99	-3,92	-2,23		Guaranteed Funds	132,51
Liberbank Rend Gar IV	9,58	-6,67	-1,89		Guaranteed Funds	210,76
Liberbank Rend Gar V	8,00	-6,62	-3,50		Guaranteed Funds	142,24
Liberbank Rta Fija Flex A	7,58	-0,73	-0,50		Alt - Multistrat	53,24
Liberbank Rta Variable Esp	10,87	-0,69	-2,00	★★	Spain Eq	24,53
Liberbank Rta Variable € A	7,58	2,22	1,86	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	24,35
Liberbank Rentas A	9,49	-0,47	-0,14	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	127,32

LOMBARD ODIER FUNDS (EUROPE) SA

LO Funds Absolut Rtrn Bd €	11,75	-0,34	-0,83		Alt - Long/Short Debt	30,23
LO Funds Emerg Rspnb Eq En	9,12	-1,01	-0,64	★★	Gbl Emerg Markets Eq	48,28
LO Funds € Credit Bond € R	12,66	-1,34	-0,39	★★	€ Corporate Bond	27,64
LO Funds € Rspnb Corp Fdmt	18,65	-1,22	0,24	★★	€ Corporate Bond	74,41
LO Funds Golden Age Syst.	16,59	0,80	2,09		Other Eq	576,38
LO Funds Short-Term Mny Mk	111,08	-0,24	-0,38		€ Mny Mk - Sh Term	449,26

MAN GROUP PLC

Man Convert Eurp D € Acc	180,18	-1,76	-1,16	★★	Convert Bond - Eurp	43,52
Man Convert Far East D € A	1.905,01	0,86	-0,37		Convert Bond - Other	125,60
Man Convert Gbl D € Acc	156,04	0,02	0,03	★★★	Convert Bond - Gbl € He	352,59
Man GLG Gbl Convert DL H €	132,74	-0,29	-0,30	★	Convert Bond - Gbl € He	204,09

MAPFRE ASSET MANAGEMENT SGIIC

Fondmapfre Blsa América	12,07	-0,25	5,12	★★★	US Large-Cap Blend Eq	202,65
Fondmapfre Blsa Europ	65,26	-1,41	-0,26		Eurp Large-Cap Blend Eq	113,04
Fondmapfre Blsa	29,42	-2,44	-1,18	★★	€ Aggressive Allocation	256,12
Fondmapfre Diversf	16,46	-1,76	0,02	★★★	€ Aggressive Allocation	102,21
Fondmapfre Estrategia 35	21,10	-3,37	-2,40	★★★	Spain Eq	66,28
Fondmapfre Gbl	9,86	2,67	4,53	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	180,26

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Fondmapfre Rta Corto	12,87	-1,96	-0,82	★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	120,70
Fondmapfre Rta Larg	12,43	-1,54	-0,02	★★★	€ Dvsifid Bond	54,89
Fondmapfre Rta Medio	18,88	-2,15	-0,62	★★	€ Dvsifid Bond	69,88
Fondmapfre Rta Mix	9,76	-2,06	-0,84	★★	€ Cautious Allocation	477,20
Mapfre Fondtes Plus	15,73	-0,85	-0,22		€ Cautious Allocation	444,69
Mapfre Puente Gar 12	15,53	-0,04	-1,83		Guaranteed Funds	29,51
Mapfre Puente Gar 4	8,27	-0,72	-2,21		Guaranteed Funds	50,41
Mapfre Puente Gar 7	9,13	-2,69	-0,76		Guaranteed Funds	21,02

MARCH ASSET MANAGEMENT SGIIC

Fonmarch	29,88	-1,19	0,92	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	180,64
March Cartera Conserv	5,73	-0,46	0,45	★★★	€ Cautious Allocation -	422,26
March Cartera Decidida	1.037,78	0,62	2,32	★★★★	€ Aggressive Allocation	40,86
March Cartera Moder	5,37	0,00	1,05	★★	€ Moderate Allocation -	182,27
March Europ Blsa A	11,92	-1,38	-0,92	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	84,85
March Gbl A	928,33	0,56	3,47	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	97,51
March Patrim Defensivo	11,42	-0,90	-0,24		Alt - Fund of Funds - M	222,34
March Rta Fija CP	98,93	-0,99	-0,14	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	131,85

MDO MANAGEMENT COMPANY S.A.

EDM Intern. Credit Portfol	272,28	-2,34	1,28	★★★	€ H Yld Bond	161,51
EDM Intern. Strategy R €	399,13	0,31	-1,27	★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	287,83

MEDIOLANUM GESTIÓN SGIIC

Mediolanum Activo S-A	10,81	-1,52	0,91	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	512,95
Mediolanum Alpha Plus S-A	9,81	-1,62	-0,89		Alt - Fund of Funds - M	26,09
Mediolanum Crec S-A	18,96	-0,80	-0,39	★★★	€ Moderate Allocation	64,98
Mediolanum España R.V. S	16,08	2,89	-2,52	★★★	Spain Eq	35,22
Mediolanum Europ R.V. S	8,63	0,59	-0,92	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	45,02
Mediolanum Fondcuenta S	2.582,60	-0,90	-0,76		€ Mny Mk	52,12
Mediolanum Mercados Emerg	15,13	-4,37	3,09	★★★★	Gbl Emerg Markets Alloc	37,57
Mediolanum Prem S	1.107,93	-0,57	0,05		€ Mny Mk	64,67
Mediolanum Rta S-A	31,04	-1,53	1,59	★★★★★	€ Dvsifid Bond	72,07

MEDIOLANUM INTERNATIONAL FUNDS LIMITED

Mediolanum BB Dynam Collec	12,09	0,47	-1,08	★★★	€ Moderate Allocation -	278,69
Mediolanum BB Emerg Mkts C	11,44	-1,98	-0,28	★★	Gbl Emerg Markets Eq	461,73
Mediolanum BB Eq Pwr Cpn C	10,92	-0,86	-1,53	★	Gbl Equity-Income	780,05
Mediolanum BB € Fixed Inco	5,93	-1,00	-0,52	★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.328,89
Mediolanum BB Eurp Collect	6,96	0,35	-1,92	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	556,04
Mediolanum BB Gbl Hi Yld L	11,52	0,47	-0,90	★★	Gbl H Yld Bond	2.679,45
Mediolanum BB MS Gbl Sel	9,80	7,34	4,52	★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	2.176,44
Mediolanum BB Pac Collecti	7,70	2,11	2,87	★★	Asia-Pacific incl Jpn E	165,96
Mediolanum BB US Collectio	6,55	3,20	3,32	★	US Large-Cap Blend Eq	272,17
Mediolanum Ch Counter Cycl	5,20	-0,74	-2,17	★★	Sector Eq Healthcare	594,80
Mediolanum Ch Cyclical Eq	7,42	3,69	3,02	★★★★	Sector Eq Industrial Ma	792,10
Mediolanum Ch Emerg Mark E	9,14	-1,25	-0,04	★★	Gbl Emerg Markets Eq	624,53
Mediolanum Ch Energy Eq L	7,63	6,70	-0,54	★★★★	Sector Eq Energy	238,77
Mediolanum Ch € Bond L B	6,42	-1,32	-1,07	★★	€ Gov Bond	422,18
Mediolanum Ch € Income L B	4,66	-1,48	-1,60	★	€ Gov Bond - Sh Term	598,09
Mediolanum Ch Eurp Eq L A	5,77	0,56	-1,83	★	Eurp Large-Cap Blend Eq	997,84
Mediolanum Ch Financial Eq	3,97	-1,05	0,32	★★★	Sector Eq Financial Ser	560,99
Mediolanum Ch Germany Eq L	6,86	-2,61	3,27	★★	Germany Large-Cap Eq	182,17
Mediolanum Ch Internationa	8,36	-1,65	-1,52	★	Gbl Bond - € Hedged	416,02
Mediolanum Ch Internationa	11,18	2,06	0,84	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	1.160,68
Mediolanum Ch Internationa	6,43	-1,29	-2,54	★	Gbl Bond - € Hedged	210,05
Mediolanum Ch Italian Eq L	4,90	-1,53	-3,15	★★	Italy Eq	250,62
Mediolanum Ch Liquity € L	6,76	-0,31	-0,03	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	584,46
Mediolanum Ch Liquity US \$	4,54	3,67	-2,15		Mny Mk - Other	90,59
Mediolanum Ch North Americ	9,80	4,55	4,85	★★	US Large-Cap Blend Eq	1.606,23
Mediolanum Ch Pac Eq L A	7,24	-0,74	-0,07	★★	Asia-Pacific incl Jpn E	565,91
Mediolanum Ch Solidity & R	11,19	-3,04	-1,98		Other	664,21
Mediolanum Ch Spain Eq L A	7,95	2,34	-3,25	★★★	Spain Eq	110,31
Mediolanum Ch Tech Eq L A	5,02	11,51	11,08	★★★★	Sector Eq Tech	567,77

MERCHBANC SGIIC

Merchfondo	87,56	-4,54	9,99	★★	US Large-Cap Gw Eq	93,01
Merch-Fontemar	24,61	-1,57	0,91	★★	€ Cautious Allocation -	40,38
Merch-Universal	46,09	-1,21	3,61	★★★	€ Moderate Allocation -	39,11

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
METAGESTIÓN SGIIC						
Metavalor	625,21	5,23	8,21	★★★★★	Spain Eq	112,14
Metavalor Gbl	89,24	2,28	2,39	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	381,52
Metavalor Int	75,35	6,57	9,01	★★★★★	Gbl Flex-Cap Eq	63,16
MÉTROPOLE GESTION						
Metropole Sélection A	643,36	1,05	-0,37	★★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	1.580,67
METZLER IRELAND LTD						
Metzler Eastern Eurp A	99,40	-7,06	2,68	★★★	Emerg Eurp Eq	60,02
Metzler Eurp Gw A	187,05	1,67	4,43	★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	426,13
Metzler Eurp Smaller Compa	318,65	3,09	7,25	★★★★	Eurp Small-Cap Eq	682,81
Metzler Gbl Selection A	80,45	-0,41	1,64	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	50,50
Metzler International Gw A	71,63	5,82	5,44	★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	48,98
Metzler Jap Eq A	57,79	0,98	6,55	★★	Jpn Flex-Cap Eq	32,27
MFS MERIDIAN FUNDS						
MFS@ Meridian Eurp Core Eq	38,15	3,50	5,35	★★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	87,76
MFS@ Meridian Eurp Researc	36,51	2,01	2,02	★★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	1.994,99
MFS@ Meridian Eurp Smlr Co	60,34	3,04	4,99	★★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	1.072,64
MFS@ Meridian Eurp Vle A1	42,82	2,83	4,55	★★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	5.008,46
MIRABAUD ASSET MANAGEMENT (ESPAÑA) SGIIC						
Mirabaud Sh Term España	12,29	-0,62	-0,13	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	22,87
MIRABAUD ASSET MANAGEMENT (EUROPE) S.A.						
Mirabaud Eq France A €	258,55	2,89	6,48	★★★★	France Large-Cap Eq	123,87
Mirabaud Eq Spain A €	27,40	-1,79	-1,70	★★★★	Spain Eq	57,36
MORGAN STANLEY INVESTMENT MANAGEMENT (AC)						
MS INV EMEA Eq A	77,69	-6,00	1,76		Other Eq	117,35
MS INV € Corporate Bond A	50,37	-1,74	1,85	★★★★	€ Corporate Bond	4.726,64
MUTUACTIVOS SGIIC						
Mutuafondo A	33,75	-1,16	0,30	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.041,26
Mutuafondo Blsa A	153,98	0,03	-0,53	★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	57,41
Mutuafondo Bolsas Emerg A	399,61	-0,37	3,50	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	31,20
Mutuafondo CP A	136,65	-0,51	0,00	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	944,08
Mutuafondo Fd A	165,75	2,04	2,92	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	15,28
Mutuafondo Gest Óptima Con	152,86	-1,68	-0,72	★★	€ Cautious Allocation -	37,14
Mutuafondo Gest Óptima Mod	165,23	-2,82	-0,52	★★	€ Moderate Allocation -	153,47
Mutuafondo H Yld A	28,54	-2,69	1,60	★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	55,45
Mutuafondo LP A	179,26	-0,79	1,18	★★★★★	€ Dvsifid Bond	127,81
Mutuafondo Tecnológico A	128,25	9,32	10,73	★★★★	Sector Eq Tech	21,32
Mutuafondo Valores A	324,82	4,19	3,31	★★★	Eurp Flex-Cap Eq	93,75
NN INVESTMENT PARTNERS LUXEMBOURG SA						
NN (L) Emerg Mkts Hi Div P	276,33	-0,63	0,87	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	373,81
NN (L) Emerg Eurp Eq P C €	60,63	-3,35	3,33	★★★	Emerg Eurp Eq	56,75
NN (L) EURO Eq P C €	161,36	-2,60	2,71	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	455,41
NN (L) € High Dividend P C	556,52	-0,38	3,52	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	845,08
NN (L) € Income X C €	1.283,50	-3,50	2,33	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	71,84
NN (L) Eurp High Div P C €	406,92	-1,05	-2,21	★★★	Eurp Equity-Income	335,85
NN (L) Gbl Eq Impt Opps X	423,70	2,50	1,69	★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	338,39
NN (L) Gbl High Div P C €	436,79	-1,24	0,68	★★	Gbl Equity-Income	661,72
NN (L) Gbl Stainble Eq P C	322,49	2,92	3,48	★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	1.878,63
NN (L) Pat Aggressive P C	842,96	1,11	2,58	★★★★★	€ Aggressive Allocation	236,87
NN (L) Pat Bal Eurp Sust P	723,92	-0,96	1,41	★★★	€ Moderate Allocation	310,14
NN (L) Pat Balanc P C €	1.481,09	0,28	1,60	★★★★★	€ Moderate Allocation -	829,70
NN (L) Pat Defensive P C €	630,69	-0,19	0,62	★★★★	€ Cautious Allocation -	533,82
NN (L) Prestige & Luxe P C	972,97	14,56	9,24	★★★	Sector Eq Consumer Good	138,58
NORD EST ASSET MANAGEMENT						
NEF Emerg Mk Bond R Acc	25,78	-4,87	0,42	★★★	Gbl Emerg Markets Bond	205,34
NEF Emerg Mk Eq R Acc	50,56	-2,45	2,27	★★★★	Gbl Emerg Markets Eq	254,63
NEF € Bond R Acc	18,46	-1,02	0,05	★★★	€ Dvsifid Bond	156,21
NEF € Eq R Acc	16,80	-0,71	2,63	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	333,10
NEF € Sh Term Bond R Acc	13,51	-1,67	-0,78	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	309,26
NEF Gbl Bond R Acc	15,18	0,13	-0,88	★★★	Gbl Bond	193,72
NEF Gbl Eq R Acc	9,60	2,78	3,06	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	129,12
NORDEA INVESTMENT FUNDS SA						

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Nordea 1 - Eurp Corporate	47,63	-1,04	1,25	★★★	€ Corporate Bond	478,33
Nordea 1 - Eurp Covered Bo	12,70	1,03	1,85	★★★★	€ Corporate Bond	1.118,37
Nordea 1 - Eurp Vle BP €	66,00	4,85	3,39	★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	1.383,94
Nordea 1 - Gbl Bond BP €	16,76	1,70	-0,51	★★★	Gbl Bond	111,01
Nordea 1 - Heracles L/S MI	54,51	-12,12	-7,43		Alt - Systematic Future	71,18
Nordea 1 - Nordic Eq BP €	84,09	2,11	1,91	★	Nordic Eq	235,05
Nordea 1 - Norwegian Eq BP	29,07	7,87	10,53	★★	Norway Eq	130,81
Nordea 1 - Stable Rtrn BP	16,22	-3,34	0,44	★★★★	€ Moderate Allocation -	14.306,49
Nordea FoF Tactical Alloca	166,99	0,86	1,13	★★★	€ Moderate Allocation -	16,16
NOTZ, STUCKI EUROPE SA						
DGC Bond A € Acc	168,78	-2,65	0,76	★★★★	Gbl Bond - € Hedged	82,59
NOVO BANCO GESTIÓN SGIIC						
Fondibas	11,33	-2,60	-0,35	★★	€ Cautious Allocation	18,30
Fondibas Mix	7,27	-1,58	-0,55	★★	€ Cautious Allocation	16,71
Gescafondo	17,12	2,38	1,93		Other Allocation	15,23
Gesdivisa	20,66	-0,26	0,06		Other Allocation	49,64
NB 10	29,54	-0,77	0,25	★★★	€ Cautious Allocation	40,72
NB Blsa Selección	13,89	-1,77	-2,64	★★	Spain Eq	20,33
NB Capital Plus S	1.900,67	-1,02	0,52	★★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	206,91
NB Gbl Flex 0-100	13,48	3,78	2,58	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	21,02
NB Patrim S	846,79	-1,91	-0,11	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	22,09
ODDO BHF ASSET MANAGEMENT SAS						
Oddo BHF Avenir CR-EUR	4.003,01	1,44	11,43	★★★★	France Small/Mid-Cap Eq	1.093,93
Oddo BHF Avenir € CR-EUR	301,18	1,48	9,64	★★★★	Eurozone Mid-Cap Eq	644,20
Oddo BHF Avenir Eurp CR-EU	581,54	2,89	9,19	★★★★★	Eurp Flex-Cap Eq	3.278,19
Oddo BHF Eurp Convert Mod	160,70	-0,94	-2,23	★★	Convert Bond - Eurp	158,02
Oddo Eurp Banks CR-EUR	156,34	-10,49	-8,64	★	Sector Eq Financial Ser	60,10
Oddo Immobilier DR-EUR	906,40	1,74	7,95	★★★★	Prpty - Indirect Eurozo	255,20
Oddo Proactif Eurp CR-EUR	201,61	-0,44	-0,35	★★★★	€ Flex Allocation	914,29
OLD MUTUAL GLOBAL INVESTORS (UK) LIMITED						
Old Mutual Eurp Best Ideas	18,52	0,88	1,36	★★★	Eurp Flex-Cap Eq	111,74
Old Mutual Eurp Eq A € Acc	0,91	-3,01	-3,77	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	33,45
OSTRUM ASSET MANAGEMENT						
Natixis Souverains €	523,27	-1,58	0,33	★★★★	€ Gov Bond	957,74
PATRIVALOR SGIIC						
Patribond	18,43	2,39	2,45	★★★	€ Aggressive Allocation	67,32
Patrival	11,32	3,26	2,02	★★★	€ Aggressive Allocation	44,77
PICTET ASSET MANAGEMENT (EUROPE) SA						
Pictet - Emerg Eurp P €	334,32	-7,84	2,16	★★	Emerg Eurp Eq	118,39
Pictet-EUR Bonds P	544,17	-1,45	0,91	★★★★	€ Dvsifid Bond	368,07
Pictet-EUR Corporate Bonds	195,71	-1,56	0,82	★★★	€ Corporate Bond	1.046,24
Pictet-Europe Index P €	190,34	0,94	1,31	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	1.873,20
Pictet-European Eq Sel P €	719,20	2,35	4,31	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	285,31
Pictet-European Stainble E	253,49	-0,33	1,34	★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	304,36
Pictet-Short-Term Mny Mk €	136,13	-0,22	-0,39		€ Mny Mk - Sh Term	1.467,27
Pictet-Small C Eurp P €	1.251,75	0,34	6,04	★★★	Eurp Small-Cap Eq	243,16
POPULAR GESTIÓN PRIVADA SGIIC						
PBP Ahorro CP A	8,46	-0,32	-0,26	★★★	€ Ultra Short-Term Bond	84,52
PBP Blsa España A	21,26	1,50	1,52	★★★	Spain Eq	20,58
PBP Blsa Europ A	5,81	-1,98	0,51	★★	Eurozone Large-Cap Eq	35,63
PBP Fd de Autor Selecc. Gb	10,85	-1,14	0,44	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	32,67
PBP Gest Flex A	6,69	1,09	1,37	★★★	€ Flex Allocation	64,94
PBP Rta Fija Flex A	1.718,63	-1,79	-0,45		Alt - Long/Short Debt	87,06
QUAERO CAPITAL SA						
Quaero Capital Argonaut E-	741,74	3,26	16,30	★★★★★	Eurp Small-Cap Eq	315,96
Quaero Capital Smaller Eur	158,04	-1,18	11,91	★★★	Eurp Small-Cap Eq	167,12
RAIFFEISEN KAPITALANLAGE GMBH						
Raiffeisen-Eurasien-Aktien	188,05	-0,09	0,76	★★	Gbl Emerg Markets Eq	452,53
Raiffeisen-Euro-Corporates	117,62	-0,79	1,65	★★★★	€ Corporate Bond	203,58
Raiffeisen-Europa-HighYiel	81,90	-1,37	2,56	★★★	€ H Yld Bond	765,45
Raiffeisen-Euro-Rent	83,84	-0,20	0,94	★★★★	€ Dvsifid Bond	701,30
Raiffeisen-Osteuropa-Aktie	213,00	-4,41	-0,44	★★	Emerg Eurp Eq	286,36
Raiffeisen-Osteuropa-Rent	97,97	-5,02	-0,71	★★★	Emerg Eurp Bond	134,26

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Raiffeisen-Russland-Aktien	76,22	5,25	7,47	★★★	Russia Eq	69,46
RENTA 4 GESTORA SGIIC S.A.						
ING Direct FN Rta Fija	13,32	-0,86	0,62	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.630,06
Rta 4 Blsa R	35,14	2,37	6,94	★★★★★	Spain Eq	87,86
Rta 4 Pegasus R	15,72	0,15	1,84		Alt - Multistrat	534,98
ROBEKO INSTITUTIONAL ASSET MGMT BV						
Robeco Gbl Stars Eq €	37,99	2,76	4,34	★★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	2.516,90
ROBEKO LUXEMBOURG SA						
Robeco All Strategy € Bond	90,06	-1,08	0,20	★★★	€ Dvsifid Bond	451,36
Robeco Asia-Pacific Eq D €	168,56	1,24	3,16	★★★★	Asia-Pacific incl Jpn E	785,04
Robeco BP Gbl Premium Eq B	166,48	1,47	3,81	★★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	2.823,05
Robeco Chinese Eq D €	108,10	6,29	2,95	★★★	Ch Eq	484,56
Robeco Emerg Markets Eq D	194,00	-2,48	3,79	★★★★	Gbl Emerg Markets Eq	977,53
Robeco Emerg Stars Eq D €	217,95	-4,41	2,47	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	1.130,71
Robeco € Credit Bonds DH €	141,73	-1,07	1,52	★★★	€ Corporate Bond	811,52
Robeco € Gov Bonds DH €	155,61	-1,11	0,41	★★★★	€ Gov Bond	936,16
Robeco Eurp H Yld Bonds DH	213,05	-1,24	4,10	★★★★	€ H Yld Bond	259,05
Robeco Gbl Consumer Trends	212,39	12,09	9,71	★★★★★	Sector Eq Consumer Good	1.673,28
Robeco Gbl Total Rtrn Bond	56,37	-2,39	-0,94	★★★	Gbl Bond - € Hedged	1.994,48
Robeco H Yld Bonds DH €	142,75	-2,37	3,66	★★★★	Gbl H Yld Bond - € Hedg	8.253,19
Robeco New Wrđ Financial E	69,68	4,30	5,64	★★★★	Sector Eq Financial Ser	930,51
Robeco Prpty Eq D €	159,67	2,36	1,72	★★★★	Prpty - Indirect Gbl	375,48
ROBECOSAM AG						
RobecoSAM Stainble Eurp Eq	54,95	0,94	2,08	★★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	639,68
ROTHSCHILD ASSET MANAGEMENT						
R Club C €	166,07	-0,33	0,53	★★★★	€ Flex Allocation	473,66
R Conviction Convert Eurp	283,28	-0,41	-0,52	★★★	Convert Bond - Eurp	241,21
R Conviction € C €	192,81	-1,00	-0,06	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	668,77
R Conviction Eurp C €	52,10	0,72	-0,59	★★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	115,69
R € Crédit C €	443,28	-1,51	1,49	★★★★	€ Corporate Bond	1.182,30
R Midcap € C €	294,07	-3,44	0,88	★★	Eurozone Mid-Cap Eq	61,68
SABADELL ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Inversabadell 10 Base	10,89	-0,76	-0,11	★★	€ Cautious Allocation -	204,75
Inversabadell 25 Base	11,48	-0,23	0,34	★★★	€ Cautious Allocation -	403,04
Inversabadell 50 Base	9,75	0,47	1,15	★★★	€ Moderate Allocation -	96,57
Inversabadell 70 Base	9,92	0,95	1,39	★★★	€ Aggressive Allocation	39,48
Sabadell América Latina Bl	7,38	-9,77	-4,71	★	Latan Eq	28,66
Sabadell Asia Emergente Bl	13,43	1,08	2,49	★	Asia ex Jpn Eq	82,44
Sabadell Bonos Emerg Base	14,89	-1,91	-0,27	★★	Gbl Emerg Markets Bond	70,95
Sabadell Bonos € Base	10,34	-0,96	-0,20	★★	€ Dvsifid Bond	55,64
Sabadell Dólar Fijo Base	14,88	0,29	-2,00	★★	\$ Dvsifid Bond	39,45
Sabadell Emergente Mix. Fl	12,04	-0,90	0,49	★★★	Gbl Emerg Markets Alloc	53,45
Sabadell España Blsa Base	10,34	-2,99	-7,13	★★	Spain Eq	118,01
Sabadell España Divdo Base	18,87	0,92	1,47	★★★★	Spain Eq	233,41
Sabadell Estados Unidos Bl	14,79	3,72	7,28	★★★	US Large-Cap Blend Eq	153,41
Sabadell € Yld Base	19,85	-1,72	2,31	★★★	€ H Yld Bond	197,59
Sabadell Euroacción Base	15,63	-4,63	1,20	★★	Eurozone Large-Cap Eq	413,08
Sabadell Eurp Blsa Base	4,45	-1,92	-0,24	★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	159,82
Sabadell Eurp Emerg. Blsa	5,78	-7,48	-2,53	★	Emerg Eurp Eq	19,74
Sabadell Eurp Valor Base	10,78	-2,68	-1,26	★★	Eurp Large-Cap Vle Eq	225,33
Sabadell Financial Capital	11,94	-4,77	0,10	★★	€ Corporate Bond	22,85
Sabadell Fondtes LP	8,40	-0,74	-0,40	★★★	€ Gov Bond - Sh Term	64,18
Sabadell Gar Extra 17	8,82	0,05	-2,78		Guaranteed Funds	146,21
Sabadell Gar Extra 18	13,27	-0,96	-2,01		Guaranteed Funds	398,92
Sabadell Gar Extra 20	11,12	-0,85	-1,15		Guaranteed Funds	183,26
Sabadell Gar Extra 21	13,21	-0,71	-0,69		Guaranteed Funds	189,24
Sabadell Intres € Base	9,36	-0,97	-0,25	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	1.146,44
Sabadell Japón Blsa Base	2,52	0,38	2,04	★	Jpn Large-Cap Eq	94,18
Sabadell Rend Base	9,30	-0,29	-0,07	★★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	2.533,43
Sabadell Rentas	9,15	-1,13	2,67		€ H Yld Bond	60,16
Sabadell RF Mixta España B	8,61	-0,71	-1,67	★	€ Cautious Allocation	19,21
SANTA LUCÍA GESTIÓN SGIIC						
Santalucía CP B	13,69	-0,56	-0,34	★★★★	€ Ultra Short-Term Bond	387,48

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Santalucía Fonvalor € B	16,08	-1,30	1,69	★★★★	€ Moderate Allocation	220,60
Santalucía Rta Fija B	17,84	-2,10	0,48	★★★★	€ Dvsifid Bond	226,42
SANTANDER ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Inveractivo Confianza	15,78	-1,56	-0,89	★★★	€ Cautious Allocation	97,32
Inverbanser	38,00	0,07	1,73	★★★	€ Flex Allocation	74,28
Openbank CP	0,18	-1,06	-0,29		€ Mny Mk	55,37
Santander Acc Españolas A	21,97	0,24	2,92	★★★★	Spain Eq	1.403,12
Santander Acc € A	3,85	1,32	1,25	★★★	Eurozone Large-Cap Eq	573,39
Santander Acc Latinoameric	22,68	-5,44	-0,05	★★★	Latan Eq	35,72
Santander CP Dólar A	61,46	2,82	-2,95		\$ Mny Mk	77,10
Santander Divdo Eurp A	8,76	-2,19	-2,55	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	688,46
Santander Índice España Op	101,10	-3,84	-2,48	★★★	Spain Eq	269,98
Santander Índice € Openban	158,88	0,24	0,93	★★	Eurozone Large-Cap Eq	253,52
Santander Inver Flex A	64,99	-0,90	-1,85	★	€ Flex Allocation - Gbl	138,00
Santander Multigest	64,69	-1,45	-0,74		Alt - Fund of Funds - M	39,10
Santander PB Cartera 40	9,65	-1,18	-0,61	★★	€ Cautious Allocation -	1.112,49
Santander PB Cartera 90	283,51	-1,36	0,12	★★	€ Moderate Allocation	69,73
Santander Rta Fija Privada	103,53	-1,81	0,06	★★	€ Corporate Bond	353,85
Santander Responsabilidad	135,12	-2,14	-1,05	★★★	€ Cautious Allocation	854,57
Santander RF Convert A	974,93	-1,16	0,22	★★	Convert Bond - Eurp	127,25
Santander Selección RV Asi	296,61	3,14	2,55	★★	Asia-Pacific ex-Japan E	21,53
Santander Selección RV Eme	119,09	0,93	3,17	★★	Gbl Emerg Markets Eq	57,05
Santander Selección RV Jap	41,41	2,92	3,18	★★	Jpn Large-Cap Eq	20,38
Santander Selección RV Nor	71,38	4,79	5,25	★★	US Large-Cap Blend Eq	234,59
Santander S Caps España A	248,36	3,13	9,36	★★★★★	Spain Eq	1.277,52
Santander S Caps Eurp A	139,02	1,36	1,12	★★	Eurp Mid-Cap Eq	313,09
Santander Solidario Divdo	91,89	-1,62	-2,51	★★★	Eurp Equity-Income	28,13
Santander Tándem 0-30 A	13,76	-2,51	-1,00	★★★	€ Cautious Allocation	3.590,10
Santander Tándem 20-60	42,18	-2,05	-1,19	★★	€ Moderate Allocation	707,74
SCHRODER INVESTMENT MANAGEMENT LUX S.A.						
Schroder ISF EURO Govt Bd	6,67	-0,56	0,71	★★★	€ Gov Bond	781,29
Schroder ISF EURO S/T Bd A	4,09	-0,82	-0,35	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	583,88
Schroder ISF Eurp Eq Yld A	12,37	6,21	2,32	★★★★	Eurp Equity-Income	134,03
Schroder ISF Eurp Smlr Com	41,62	1,34	6,23	★★★	Eurp Small-Cap Eq	357,04
Schroder ISF Italian Eq A	27,13	-0,71	1,54	★★★	Italy Eq	281,47
SEB INVESTMENT MANAGEMENT AB						
SEB Ass Selection C	15,72	-7,36	-3,44		Alt - Systematic Future	1.322,37
SWISSCANTO ASSET MANAGEMENT INTERNATIONA						
Swisscanto (LU) BF Vision	68,15	-1,13	-0,08	★★★	€ Dvsifid Bond	285,40
Swisscanto (LU) EF Glb Inn	316,41	6,18	3,45	★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	49,54
Swisscanto (LU) EF Gbl Ene	860,42	8,41	-1,12	★★★★	Sector Eq Energy	28,34
Swisscanto (LU) PF Rspnb A	172,07	1,57	2,31	★★★★★	€ Moderate Allocation -	16,88
Swisscanto (LU) PF Rspnb B	175,98	0,83	1,74	★★★★★	€ Moderate Allocation -	138,92
Swisscanto (LU) PF Rspnb S	119,45	-0,28	0,81	★★★★★	€ Cautious Allocation -	151,72
SYCOMORE ASSET MANAGEMENT						
Sycomore Allocation Patrim	137,86	-0,76	2,16	★★★★	€ Moderate Allocation -	636,35
Sycomore L/S Opport A	370,59	0,12	2,80		Alt - Long/Short Eq - E	926,89
Sycomore Partners X	1.797,08	0,49	3,19	★★★★★	€ Flex Allocation	1.322,17
Sycomore Shared Gw A	402,13	2,80	4,40	★★★★	Eurozone Flex-Cap Eq	138,71
Synergy Smaller Cies A	814,03	-3,52	11,60	★★★	Eurozone Small-Cap Eq	348,27
SYZ ASSET MANAGEMENT (LUXEMBOURG) SA						
OYSTER Dynam Allocation C	218,51	-2,58	1,06	★★★★	€ Flex Allocation	48,50
OYSTER € Fixed Income C €	254,11	-1,78	-0,11	★★★	€ Dvsifid Bond	115,62
OYSTER Eurp Corporate Bds	272,17	-2,47	0,21	★★★★	€ Corporate Bond	334,42
OYSTER Eurp Mid & S C C €	529,41	2,90	5,01	★★	Eurp Mid-Cap Eq	92,22
OYSTER Eurp Opps C € PF	469,07	-0,03	0,37	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	836,49
OYSTER Italian Opport C €	41,43	-0,74	0,83	★★★	Italy Eq	91,70
OYSTER Italian Vle C € PR	285,15	-6,70	-2,15	★★	Italy Eq	37,33
OYSTER Mit-Asst Dvsifid C	311,70	-1,24	1,72	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	171,38
THREADNEEDLE INVESTMENT SERVICES LTD						
Threadneedle Eurp Corp Bd	1,36	-1,04	1,38	★★★	€ Corporate Bond	373,03
THREADNEEDLE MANAGEMENT LUXEMBOURG S.A.						
Threadneedle (Lux) Eurp St	28,28	-0,18	0,73	★★★★	€ Flex Bond	71,60

Fondos

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Threadneedle (Lux) Pan Eur	39,77	4,52	9,20	★★★★	Eurp Small-Cap Eq	572,81
TIKEHAU INVESTMENT MANAGEMENT						
Tikehau Credit Plus A	134,15	-0,45	1,64	★★★★	€ Flex Bond	470,81
TREA ASSET MANAGEMENT SGIIC						
Trea Cajamar CP	1.215,55	-0,54	0,24		€ Mny Mk	373,57
Trea Cajamar Crec	1.325,77	-0,41	0,87		€ Moderate Allocation	164,45
Trea Cajamar Patrim	1.273,09	-1,19	0,90	★★★	€ Cautious Allocation	495,35
TREETOP ASSET MANAGEMENT SA						
TreeTop Convert Intl A €	312,55	-2,09	-0,49	★★★	Convert Bond - Gbl € He	376,62
TRESSIS GESTIÓN SGIIC						
Adriza Gbl R	13,03	2,79	2,72	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	37,29
Adriza Neutral	14,96	0,28	2,00	★★★★	€ Moderate Allocation -	121,57
Boreas Cartera Atva R	82,72	1,07	1,81	★★★★	€ Flex Allocation - Gbl	28,54
Harmatan Cartera Conserv	11,82	-1,37	-1,69	★★	€ Cautious Allocation -	23,69
Mistral Cartera Equilibrad	778,97	-0,04	-0,16	★★★	€ Moderate Allocation -	105,46
TRIADOS INVESTMENT MANAGEMENT B.V.						
Triodos Stainble Pioneer €	39,09	2,65	0,13	★★★	Gbl Flex-Cap Eq	268,19
UBP ASSET MANAGEMENT (EUROPE) S.A.						
UBAM Corporate € Bond AC €	193,65	-1,22	1,30	★★★	€ Corporate Bond	117,22
UBAM Dr Ehrhardt German Eq	1.915,36	0,46	5,66	★★★	Germany Large-Cap Eq	29,75
UBAM Dynam € Bond AC €	252,93	-0,72	-0,42	★★	€ Corporate Bond - Sh T	711,12
UBAM € Bond AC €	1.000,36	-0,91	0,40	★★★★	€ Dvsifid Bond	129,13
UBAM Eurp Eq AC €	449,71	2,28	0,04	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	503,14
UBS FUND MANAGEMENT (LUXEMBOURG) S.A.						
Focused Fund High Grade Bo	136,77	0,18	0,30	★★	€ Dvsifid Bond	63,24
Focused Fund High Grade LT	168,55	0,66	1,59	★★★★	€ Dvsifid Bond	23,23
UBS (Lux) BF € P-acc	394,84	-0,76	0,40	★★★	€ Dvsifid Bond	211,27
UBS (Lux) BF € Hi Yld € P-	203,53	-1,41	3,20	★★★★	€ H Yld Bond	2.250,75
UBS (Lux) BFConvert Eurp €	153,09	-0,28	0,45	★★★	Convert Bond - Eurp	641,26
UBS (Lux) BS Convnt Gbl €	15,42	2,53	3,49	★★★★★	Convert Bond - Gbl € He	3.624,05
UBS (Lux) BS Emerg Eurp €	120,18	-3,73	1,53	★★★★★	Emerg Eurp Bond	83,95
UBS (Lux) BS € Corp € P-ac	15,09	-1,44	0,76	★★	€ Corporate Bond	919,90
UBS (Lux) BS Sht Term € Co	123,55	-0,44	-0,24	★★	€ Corporate Bond - Sh T	579,71
UBS (Lux) EF € Countrs Opp	99,92	1,36	3,25	★★★★	Eurozone Large-Cap Eq	675,29
UBS (Lux) EF Eurp Oppo (EU)	808,18	2,36	-0,04	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	508,79
UBS (Lux) EF Gbl Sust Inn	90,61	4,04	5,01	★★★	Sector Eq Ecology	102,17
UBS (Lux) EF Mid Caps Eurp	1.136,27	5,57	7,37	★★★	Eurp Mid-Cap Eq	195,26
UBS (Lux) ES S Caps Eurp €	397,10	5,08	5,33	★★★	Eurp Small-Cap Eq	283,45
UBS (Lux) KSS Eurp Eqs (EU)	21,22	5,73	2,68	★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	105,79
UBS (Lux) KSS Gbl Allc (E)	14,27	0,14	0,50	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	409,83
UBS (Lux) KSS Gbl Allc Fo	12,34	-0,88	-0,64	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	63,70
UBS (Lux) KSS Gbl Eqs \$ €	22,73	3,70	4,46	★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	62,60
UBS (Lux) Md Term BF € P A	203,15	-0,83	-0,45	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	271,76
UBS (Lux) Mny Mk € P-acc	829,01	-0,21	-0,33		€ Mny Mk	1.437,99
UBS (Lux) Mny Mk Invest €	437,25	-0,22	-0,37		€ Mny Mk	150,40
UBS (Lux) SF Balanc (EUR)	1.696,59	-0,81	2,16	★★★	€ Moderate Allocation -	788,26
UBS (Lux) SF Eq (EUR) P-ac	485,46	0,70	4,26	★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	97,16
UBS (Lux) SF Fixed Income	1.032,94	-1,93	-0,24	★★	Gbl Bond - € Hedged	133,84
UBS (Lux) SF Gw (EUR) P-ac	3.475,66	-0,15	3,28	★★★	€ Aggressive Allocation	168,91
UBS (Lux) SF Yld (EUR) P-a	3.367,33	-1,22	1,32	★★★★	€ Cautious Allocation -	1.172,07
UBS (Lux) SS Fixed Income	218,69	-1,88	-0,22	★★	Gbl Bond - € Hedged	64,84
UBS GESTIÓN SGIIC						
Dalmatian	9,13	-0,65	0,16	★★★	€ Cautious Allocation -	26,46
Tarfondo	14,21	-1,08	0,51	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	30,74
UBS Capital 2 Plus	6,39	-1,84	1,85	★★★	€ Flex Allocation	86,99
UBS España Gest Atva P	12,99	-0,96	-0,36	★★★	Spain Eq	32,97
UBS Retorno Activo	6,25	-1,50	-0,32	★★	€ Cautious Allocation -	137,33
UBS Valor P	6,17	-0,28	-0,40		€ Dvsifid Bond - Sh Ter	30,81
UNIGEST SGIIC						
Fondespaña-Duero Gar. Blsa	389,10	-0,74	-0,42		Guaranteed Funds	61,32
Fondespaña-Duero Gar 2022-	82,80	-0,68	2,13		Guaranteed Funds	94,85
Fondespaña-Duero Horiz 201	76,71	-0,65	-0,07		Fixed Term Bond	63,79

	VALOR LIQUIDATIVO	RENTAB. 2018 %	RENTAB. 3 AÑOS %	MORNIGSTAR RATING	MORNIGSTAR GIF	PATRIMONIO
Unifond 2018-II	8,00	0,12	0,06		Guaranteed Funds	35,64
Unifond 2018-V	11,62	-0,45	-0,43		Guaranteed Funds	59,93
Unifond 2018-VI	10,25	-0,40	-0,20		Guaranteed Funds	21,82
Unifond 2018-X	7,76	-0,60	-0,33		Guaranteed Funds	57,05
Unifond 2019-I	8,01	-0,37	0,18		Guaranteed Funds	56,82
Unifond 2020-II	9,94	-0,56	0,99		Guaranteed Funds	33,86
Unifond 2020-III	11,83	-0,78	0,41		Guaranteed Funds	33,64
Unifond 2021-I	10,50	-0,63	1,26		Guaranteed Funds	51,89
Unifond 2024-IV	10,26	-2,41	-1,11		Guaranteed Funds	385,70
Unifond Audaz	60,03	-3,24	-0,16	★★	€ Flex Allocation	57,32
Unifond Blsa Gar 2020-IV	8,26	-2,20	-0,47		Guaranteed Funds	80,84
Unifond Blsa Gar 2023-X	88,80	-3,96	0,37		Guaranteed Funds	142,81
Unifond Cons	69,33	-1,76	-0,68		Alt - Fund of Funds - M	1.206,84
Unifond Emerg A	146,15	-4,93	2,70	★★★	Gbl Emerg Markets Eq	20,09
Unifond Emprendedor	62,82	-2,97	-0,76	★★	€ Moderate Allocation	101,55
Unifond Fondtes LP A	99,85	-0,91	-0,11	★★★★	€ Gov Bond - Sh Term	58,15
Unifond Gbl Macro	8,04	-1,94	-1,44		Alt - Gbl Macro	23,99
Unifond Mix Rta Fija	13,90	-1,38	-1,40	★	€ Cautious Allocation	93,18
Unifond Mix Rta Variable	67,82	-0,33	-1,32	★★	€ Aggressive Allocation	25,75
Unifond Mod	67,57	-2,33	-0,71	★★	€ Cautious Allocation	620,45
Unifond Rta Fija €	1.255,85	-1,15	-0,53	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	106,41
Unifond Rta Variable Españ	378,89	-2,49	-3,68	★★★★	Spain Eq	59,01
Unifond Rta Variable €	11,10	0,20	-1,49	★	Eurozone Large-Cap Eq	42,44
Unifond RF LP	104,65	-1,36	-0,43	★★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	65,03
Unifond Tesor. A	7,29	-0,38	-0,41		€ Mny Mk	187,23
UNIGESTION						
Uni-Global Eq Eurp SA-EUR	3.202,11	0,96	2,78	★★★★★	Eurp Large-Cap Blend Eq	1.876,11
UNION BANCAIRE GESTION INSTITUTIONNELLE						
UBAM Convert Eurp AC €	1.636,21	-1,99	-3,68	★★	Convert Bond - Eurp	65,01
UNION INVESTMENT LUXEMBOURG SA						
UniAsiaPacific A	136,44	2,83	3,88	★★	Asia-Pacific ex-Japan E	454,08
UniEM Fernost A	1.708,73	-1,15	2,29	★★★	Asia ex Jpn Eq	133,94
UniEM Osteuropa A	1.854,55	-0,96	0,08	★★	Emerg Eurp Eq	109,41
UniEuropa Mid&Small Caps	55,13	1,17	3,64	★★	Eurp Mid-Cap Eq	298,26
UNION INVESTMENT PRIVATFONDS GMBH						
UniFavorit: Aktien	140,05	5,01	6,72	★★★★	Gbl Large-Cap Gw Eq	2.517,61
UniKapital	109,42	-0,67	-0,49	★★★	€ Dvsifid Bond - Sh Ter	390,09
UniNordamerika	281,98	6,12	7,28	★★★	US Large-Cap Blend Eq	163,90
UNIVERSAL-INVESTMENT GMBH						
Acatis Aktien Gbl Fonds UI	315,70	4,43	3,13	★★★	Gbl Large-Cap Vle Eq	278,21
Leonardo UI T	148,11	-0,32	3,86	★★★★	€ Flex Allocation	53,57
UNIVERSAL-INVESTMENT LUXEMBOURG SA						
Berenberg Aktien Strategie	85,36	0,85	3,51		Germany Large-Cap Eq	81,64
FPM F Stockp Germany All C	396,26	-6,47	5,30	★★	Germany Small/Mid-Cap E	95,34
FPM F Stockp Germany Small	420,87	-8,35	15,29	★★★★	Germany Small/Mid-Cap E	152,27
VECTOR ASSET MANAGEMENT S.A.						
Vector Navigator C1 Acc	2.177,50	3,08	6,04	★★★★★	Gbl Large-Cap Blend Eq	217,97
VONTOBEL ASSET MANAGEMENT S.A.						
Variopartner Tareno Waterf	187,97	1,39	1,33	★★★	Sector Eq Water	89,20
Vontobel Absolut Ret Bd (E)	90,72	-0,60	-1,72		Alt - Long/Short Debt	87,51
Vontobel € Corp Bd Mid Yld	106,56	-2,28	1,07	★★★	€ Corporate Bond	1.888,92
Vontobel € Bond A €	143,97	-1,33	0,42	★★★★	€ Dvsifid Bond	80,50
Vontobel Eurp Eq A €	268,75	-1,39	1,45	★★★	Eurp Large-Cap Gw Eq	435,13
WELZIA MANAGEMENT SGIIC						
Welzia Ahorro 5	11,73	-0,61	0,23	★★	€ Cautious Allocation -	101,10
Welzia Banks	7,01	-4,45	-2,04	★★★	Sector Eq Financial Ser	17,41
Welzia Crec 15	12,56	-1,61	1,62	★★★	€ Flex Allocation - Gbl	52,76
Welzia Gbl Opport	12,55	0,15	3,55		€ Flex Allocation - Gbl	47,74

Fondos



Ecotrader.es

Tu estrategia de inversión para batir al mercado de la mano de los expertos de **elEconomista.es**

Ecotrader.es



ANÁLISIS TÉCNICO
Estrategia de inversión



DIVIDENDOS
Los más rentables



TOP 10
Análisis por fundamental

VALORES INTERNACIONALES
Selección de ideas para invertir



ANÁLISIS TÉCNICO
Estrategia de inversión



TOP 10
Análisis por fundamental



DIVIDENDOS
Los más rentables



VALORES INTERNACIONALES
Selección de ideas para invertir

Ecotrader.es ofrece la información exclusiva sobre los mercados financieros y pone a su disposición las herramientas más innovadoras. Ecotrader le permite elaborar estrategias de inversión con los mejores análisis técnicos así como fundamentales.

En 2017 cuenta con la cartera de bolsa española más rentable, nuestro Top 10 por fundamentales que gana un 30%.

PRUEBA
GRATUITA
1 MES

www.ecotrader.es
900 907 210

elEconomista.es

LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS MÁS INNOVADORAS DEL MERCADO