ESTRATEGIAS de INVERSIÓN

www.estrategiasdeinversión.com

Número 225
Marzo 2026
10 euros

- Acciones caras frente a oportunidades ocultas tras el gran rally del Ibex 35
- Más allá del ruido: invertir donde hay valor real en el mercado español
- Tribunas de Neuberger Berman, Dominion, Squirrel e Indosuez WM



¿CÓMO PROTEGEMOS NUESTRA CARTERA EN TIEMPOS CONVULSOS?

FÓRMULAS PARA "TRANQUILIZAR" NUESTRO PORTFOLIO

La **eficiencia** y la **sostenibilidad** en el centro de nuestra propuesta de valor.

La **tecnología** como elemento transformador.

La **cultura** como base de lo que hacemos.



1.153M€
Facturación

76M€
FCF operativo en 2024

19%
RONA

DOMINION

Eficiencia & sostenibilidad

ir@dominion-global.com



SILVIA MORCILLO /
Directora de
Estrategias de Inversión

De la criba tecnológica a la amenaza geopolítica: el mercado se piensa si pisar el freno

Cerramos un febrero que ha sido, cuanto menos, vibrante. Si el 2026 arrancó con la inercia ganadora del pasado ejercicio, febrero ha puesto los pies en el suelo con una dosis de realidad macroeconómica, volatilidad geopolítica y, sobre todo, una brecha cada vez más evidente entre los ganadores y los rezagados de esta era tecnológica. El Ibex 35 sigue demostrando resiliencia en torno a los 18.000 puntos en plena temporada de resultados y con unos bancos que siguen capitalizando el actual entorno de tipos.

En Wall Street, las dudas en torno a la IA dejan una lección: el mercado ya no compra cualquier historia en torno a esta tecnología, exigen rentabilidad real mientras, del lado macro, los datos nos dan una de cal y otra de arena. Por un lado, la inflación en Estados Unidos baja al 2,4% aunque la alegría podría ser efímera. El prometido ataque de EE.UU. sobre Irán es uno de los "cisnes negros" que sobrevuela el mercado. Una escalada en la región amenaza con disparar los precios del petróleo, lo que inevitablemente redundaría en un repunte de la inflación a nivel global, atando las manos de los bancos centrales.

En este entorno, el oro sigue siendo el "seguro de vida" para la cartera. El metal precioso vuelve a brillar como el activo descorrelacionado por excelencia para proteger nuestro patrimonio.

Sigue siendo momento de cautela. La volatilidad ha vuelto para quedarse en todas las clases de activos. Ahora no vale comprar el mercado en su conjunto; es el momento de ser selectivos y de exigir calidad en cada valor que incorporemos a nuestra cartera. ■

¡Que tengan buen trading!



smorcillo@estrategiasdeinversion.com

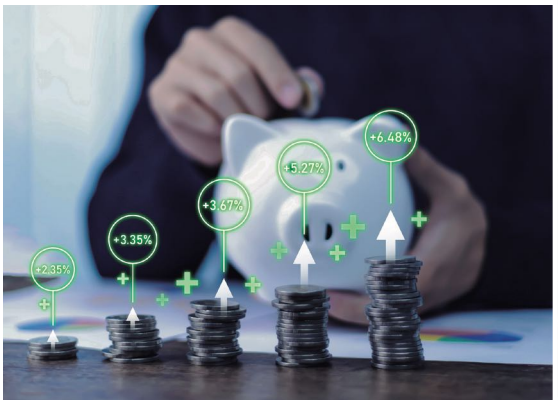
ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN
La primera revista mensual para invertir
en los mercados financieros

Aviso Legal: *La información y estrategias ofrecidas en esta publicación no deben ser consideradas recomendaciones personalizadas de asesoramiento e inversión, siendo cada inversor el que deberá valorar los riesgos y tomar la decisión sobre su inversión, y en ningún caso son vinculantes de responsabilidad al resultado económico que de su uso resultara por quienes las pusieran en práctica.*

Suscríbase por tan sólo 69 euros al año
Información y suscripción: 902 99 52 88
www.estrategiasdeinversion.com

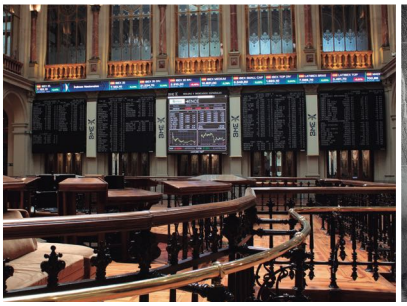
Edita: PUBLICACIONES TÉCNICAS PROFESIONALES
Plaza de Canalejas, 6 - 3ª planta. 28014 Madrid
Tel.: 91 574 72 22 – Fax: 91 409 59 38
info@estrategiasdeinversion.com
Depósito Legal: M-44979-2005

SU
MA
RIO











ESTRATEGIAS de INVERSIÓN

Editor: Juan Ángel Hernández
CEO: José Ignacio Serres
Director General: Manuel López Torrents
Dirección: Silvia Morcillo

Redacción: Raquel Jiménez, Natalia Obregón, Ismael Abdelkhalek, Alicia Cerrato y Luis Suárez

Análisis: María Mira, José Antonio González, Carlos Arenas y Álvaro Nieto

Motor: Wenceslao Pérez Gómez
Viajes: eDreams ODIGEO

Colaboran en este número: Daniel Argumedo, Robert Casajuana, Neuberger Berman, Dominion, Squirrel , Wenceslao Pérez Gómez, Sergio Ortega y Manuel Barangé.

Diseño y maquetación: Javier López

Producción y control de calidad: Kamigraf S.L.
Agencias: Shutterstock, Iberonews e Infobolsa

Depósito legal: M-12355-2019

Contacto y Publicidad:
91 574 72 22
Redacción:
info@estrategiasdeinversion.com
Suscripciones:
902 99 52 88

Atención al suscriptor:
Javier Serres
suscripciones@estrategiasdeinversion.com

MARZO 2026 | Nº 225



CONTENIDOS

3 **EDITORIAL**

6 **EL MIRADOR**

EN PORTADA

10 La gran pregunta: ¿cómo protegemos nuestra cartera de inversiones en tiempos convulsos? Fórmulas a seguir para tranquilizar nuestro portfolio. Por Natalia Obregón.

14 Firmas: Neuberger Berman, Dominion y Squirrel

16 Acciones caras frente a oportunidades ocultas tras el gran rally del Ibex 35 y la fiebre por la IA. Por Luis Suárez.

24 Más allá del ruido: invertir donde hay valor real en el mercado español. Por María Mira.

MERCADOS

26 Cartera tendencial. Análisis de acciones. Por José Antonio González.

32 Análisis fundamental Europa: Allianz. Por María Mira y Rafael Ojeda.

34 Análisis fundamental USA: P&G. Por María Mira y Rafael Ojeda.

36 Vectores de crecimiento: Logista, ejemplo de la diversificación asentada en su gran solidez orgánica. Por Natalia Obregón.

FONDOS DE INVERSIÓN

44 El inversor ante el 2026: cómo navegar en un "desorden controlado".

46 La brújula, evolución de los fondos nacionales. Por Sergio Ortega.

48 Cartera de fondos de inversión. Por Carlos Arenas.

50 Fondos por descubrir: Agave. Por Manuel Barangé.

52 Entrevista a Giuseppe Di Benedetto, especializado en tecnología médica y gestor del fondo MIV Global Medtech Fund

Y ADEMÁS

55 Motor. Por Wenceslao Pérez

56 Viajes. Por eDreams ODIGEO

58 Entrevista a Carlos de Andrés, director de ventas en Iberia, WisdomTree


sacyr
Imaginamos y creamos
infraestructuras que
nos hagan avanzar.
sacyr.com



DANIEL LÓPEZ DE ARGUMEDO
Director de Gestión de Divisas en Solutions+

KEVIN WARSH AL TIMÓN DE LA FED **EN PLENA OLA DE LA IA**

La designación como candidato para presidir la Fed a partir de mayo de Kevin Warsh ha servido para calmar a los mercados agitados por la agresiva actuación de la administración republicana a nivel interno y externo. En todo caso, el Senado tendrá que ratificarlo, normalmente un trámite, pero esta vez algunos republicanos han supeditado su voto favorable a que se abandone la investigación sobre Powell. Sobre el papel estamos ante un experto percibido por el mercado como independiente, aunque es un firme defensor de que la revolución tecnológica de la IA permitirá bajar aún más los tipos de interés, mensaje especialmente atractivo para los deseos de Trump. Los expertos no se ponen de acuerdo sobre las implicaciones de la irrupción de esta tecnología. Buena parte de ellos considera que la primera fase de esta ola será especialmente demandante de recursos como se puede advertir ya en las cifras de inversión, circunstancia que incluso podría generar inflación. Otros, sin embargo, advierten de que la mejora de los procesos ya está aquí. Lo cierto es que EE.UU. apenas creó en 2025 181.000 nuevos empleos y sin embargo la actividad se mantiene sólida lo que refleja un importante incremento de la productividad. Sin duda se abre un periodo de incertidumbre en el que se debería confiar menos en los modelos de los bancos centrales y más en palpar el terreno que se pisa, aunque pueda parecer un sistema menos científico. Veremos si esta disrupción alcanza a la Eurozona, necesitada de dar un impulso a su maltrecha competitividad, factor clave para disponer de recursos que le permitan una mayor independencia. ■



La inquietud por la IA desata el pánico en el sector del software

El sector software sufrió estas semanas atrás su mayor corrección desde la gran crisis financiera. El sector estadounidense se dejó más de un 14% en enero, continuando en la primera mitad de febrero con caídas de alrededor del 10%, debido a los temores relacionados con la IA.

Detrás de estos descensos existía una inquietud de un mercado que, aún, teme que la inteligencia artificial no se quede solo en optimizar el software actual, sino que, por el contrario, debilite ciertos pilares de los modelos de suscripción que han impulsado el crecimiento del sector en la última década.

En Estados Unidos, compañías como Unity Software, Rapid7 o Braze llegaban a perder más de la mitad de su valor en bolsa tras estas caídas, y grandes compañías como Palantir o Salesforce también retrocedían cerca de un 30%. A este lado del charco las correcciones también llegaron. En Europa, valores como SAP, la compañía más importante del sector en todo el continente, se llegaba a dejar, desde enero, en torno a un 20% de su valor bursátil. ■

ArcelorMittal es el valor del Ibex 35 que más subidas experimenta en el último mes, y se afianza como la acción más alcista de lo que llevamos de 2026. La acerera suma un 17,5% en las últimas semanas, para acumular en el año un 40%, en el momento de redacción del artículo. Eso sí, esta revalorización dejaría sin apenas potencial al valor, que según el consenso de analistas de Reuters se fija en torno al 1,9%, con un precio objetivo de 55,75 euros, aunque con la recomendación mayoritaria de 'comprar'. ■

La acción más bajista del último mes, con diferencia, **Amadeus**. Los títulos de la compañía se han dejado durante este período de tiempo más de un 16%, y ya es el valor del selectivo español que más caídas experimenta en lo que llevamos de año. Aún así, hay esperanzas a medio plazo para la entidad. Según los expertos que siguen a Amadeus recogidos por Reuters, cuenta con un potencial a 12 meses superior al 56%, con un precio objetivo de 75,93 euros y un consejo mayoritario de 'comprar'. ■

EL PERSONAJE: KEVIN WARSH

Trump ya tiene al genio de la lámpara: Warsh cumplirá sus deseos de recortes de tipos

Tras meses y meses de broncas continuas entre Trump y Powell, finalmente el presidente estadounidense desvelaba que Kevin Warsh es su candidato para sustituir al actual dirigente de la Fed cuando su mandato expire en mayo.

Warsh ya fue miembro de la junta de gobernadores de la Reserva Federal entre 2006 y 2011, experimentando épocas convulsas para los mercados como la crisis financiera de 2008, y actuó como el enlace entre el organismo y Wall Street.

Donald Trump, desde que volvió a habitar la Casa Blanca, defiende una postura favorable a los recortes de tipos, llegando a contradecir (e intentar ridiculizar) en numerosas ocasiones a Powell y poniendo en entredicho la independencia de la Fed. Y puede que haya encontrado el candidato ideal para



sus deseos: "Él cree que hay que bajar los tipos", declaraba al Wall Street Journal hace apenas unas semanas.

Además, en el momento de oficialidad de la candidatura de Warsh en su red Truth Social, Trump afirmaba que "pasará a la historia como uno de los grandes presidentes de la Fed, quizá el mejor". ■

Agenda MARZO 2026 *¿Qué mueve el mercado?*

Fecha	Interés (más en www.estrategiasdeinversion.com)
2/3/26	PMI Manufacturero de España, Alemania, Eurozona, Reino Unido, China y Estados Unidos/ Ventas minoristas de Alemania
3/3/26	IPC de la Eurozona
4/3/26	PMI Servicios de España, Alemania, Eurozona y Reino Unido, China y Estados Unidos/ Precios de producción y desempleo de la Eurozona
5/3/26	Producción industrial de España/ Ventas minoristas de la Eurozona/ Precios de importación de EE UU
6/3/26	PIB de la Eurozona/ Pedidos de fábrica de Alemania/ Tasa de desempleo y nóminas no agrícolas de EE UU
9/3/26	IPC e IPP de China/ Producción industrial de Alemania/ Índice Sentix de la Eurozona
10/3/26	PIB de Japón/ Balanza comercial de Alemania y China
11/3/26	Ventas minoristas de España/ IPC de Alemania y de Estados Unidos
12/3/26	IPP de Estados Unidos
13/3/26	IPC de España y de Francia/ Producción industrial de la Eurozona/ PIB, producción industrial y balanza comercial de Reino Unido/ Precios mayoristas de Alemania/ PCE (gasto de consumo personal) y PIB de EE UU
16/3/26	Ventas minoristas y producción industrial de China/ Producción industrial de Estados Unidos
17/3/26	Índice Zew de sentimiento económico de Alemania y la Eurozona/ Precio de importación y exportación de Estados Unidos
18/3/26	Decisión de tipos de la Fed/ IPC de la Eurozona
19/3/26	Decisión de tipos del BCE y del Banco de Inglaterra
20/3/26	Balanza comercial y cuenta corriente de la Eurozona
23/3/26	Confianza del consumidor de la Eurozona
24/3/26	PMI compuesto adelantado de Alemania, Francia, Eurozona, Reino Unido y Estados Unidos/ IPC de Japón
25/3/26	IPC e IPP de Reino Unido/ Índice Ifo de confianza empresarial en Alemania
26/3/26	PIB de España/ Masa monetaria M3 de la Eurozona/ Índice GfK de sentimiento del consumidor de Alemania
27/3/26	IPC adelantado de España/ Ventas minoristas de Reino Unido
30/3/26	Ventas minoristas de España/ Confianza del consumidor de la Eurozona/ IPC adelantado de Alemania
31/3/26	IPC adelantado de la Eurozona y Francia/ Ventas minoristas, desempleo y precios de importación de Alemania



ROBERT CASAJUANA /
Socio economista SLM

ATENTOS A JAPÓN

En febrero, Sanae Takaichi consiguió la victoria más holgada en las elecciones de Japón desde el fin de la II guerra mundial y se posiciona como el primer ministro con más poder desde entonces. Las acciones japonesas reaccionaron positivamente y los bonos negativamente. Vamos a centrarnos en los bonos porque ante la aparición de la inflación en un país históricamente deflacionario, y con las consiguientes subidas de tipos, preocupa que el servicio de una deuda pública descomunal superior al 200% de su PIB, sea demasiado onerosa para el tesoro japonés. El bono soberano a 30 años cayó en precio con una rentabilidad acercándose peligrosamente al 4%. Por si fuera poco, la primera ministra Takaichi anunció una política fiscal expansiva, con mayor gasto en defensa y una importante moratoria en el IVA de los alimentos hasta el 0%, sin aclarar cómo financiará la consiguiente pérdida de ingresos en las ya maltrechas arcas públicas. Sabemos que, durante décadas de rentabilidades bajísimas en sus bonos domésticos, Japón ha doblado en 20 años la compra de activos internacionales, sobretodo bonos, por un importe que es el doble de su PIB o $6Trn y también sabemos que, la mitad de estos activos foráneos son yanquis, siendo el primer tenedor de deuda pública americana, por delante de China. Mal escenario para los treasuries: si los japoneses venden solo un 2% de sus activos internacionales, y estas ventas se concentran en los treasuries americanos, implicaría una subida media de la rentabilidad de los treasuries del 0.5% y por consiguiente del coste del servicio de la deuda americana, que hoy ya es superior al monumental gasto en defensa. ■



La era de las grandes ambiciones

BÉNÉDICTE KUKLA Y GRÉGORY STEINER /
Estratega jefe y Responsable Global de Asignación de Activos (CFA) de Indosuez Wealth Management

Los mercados financieros navegan en un contexto de ambiciones firmes en todos los frentes: las políticas audaces de Donald Trump, la expansión global de China y el vertiginoso crecimiento de las empresas de IA marcan la pauta. Europa y Jerome Powell buscan preservar su credibilidad frente a un liderazgo estadounidense impredecible. Los precios del oro se benefician de este regreso de la incertidumbre, mientras que Japón atrae la atención con sus propias ambiciones económicas. Para los inversores, el reto es claro: distinguir las oportunidades reales del ruido geopolítico y centrarse en los fundamentales.

LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE SUPERA LAS EXPECTATIVAS

Situamos las previsiones de crecimiento del PIB al 2,7% para 2026, frente al 2,1% del consenso de mercado. A medida que el impacto de los aranceles se desvanece, algunos sectores en dificultades podrían experimentar una recuperación, ya que la relación pedidos/inventarios apunta a una posible mejora en la industria manufacturera. Por último, el relajamiento de las condiciones financieras y la disminución, aunque relativa, de los tipos hipotecarios también deberían respaldar una recuperación moderada del mercado inmobiliario en 2026.

La presión sobre la Fed para nuevas bajadas de tipos se intensifica. Anticipamos una nueva bajada en 2026 (hasta el 3,5%), pero los últimos datos de inflación (2,6% en diciembre), más fiables de lo previsto, podrían llevar a la Reserva Federal (Fed) a ir más allá.

Por último, de cara a las elecciones de mitad de mandato (noviembre de 2026), el presidente Trump ha anunciado varias medidas a favor del crecimiento, que van desde topes a los tipos de interés de las tarjetas de crédito hasta la concesión de cheques con ingresos para los hogares con menos recursos, financiados por los aranceles.

LA FRÁGIL RECUPERACIÓN DE EUROPA

La recuperación de la zona euro continúa a pesar de la desaceleración de las exportaciones y de un contexto incierto, ya que el acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea sigue congelado. En 2026, la política europea se orienta hacia la diversificación comercial (Mercosur, India), el avance del "Competitiveness Compass2" y el apoyo a la defensa a través de SAFE3, cuyos desembolsos se esperan para el segundo semestre, mientras que se ha aprobado un préstamo de 90.000 millones de euros a Ucrania.

El plan fiscal alemán avanza lentamente, pero los desembolsos comienzan justo cuando se acercan las elecciones regionales. Se espera que la economía alemana repunte en el segundo semestre gracias a la recuperación de la inversión y a una política fiscal expansiva. El crecimiento de la zona euro estará respaldado por la demanda interna, políticas fiscales y monetarias acomodaticias y una inflación por debajo del objetivo, lo que favorece el poder adquisitivo.

El mercado laboral sigue siendo sólido, el consumo en Francia se recupera y las empresas se benefician de la bajada de los tipos de interés. Sin embargo, la fortaleza del euro y la baja productividad lastran las exportaciones. Se prevé que la inflación se mantenga por debajo del objetivo del BCE en 2026, debido a los efectos negativos sobre los precios de la energía, los reajustes de los precios de los servicios a principios de año, así como los primeros signos de desinflación importada en los precios de los bienes industriales alemanes. En este contexto, se espera que el BCE vuelva a bajar sus tipos en 25 puntos básicos (pb), hasta el 1,75%.

RESILIENCIA DE ASIA

La desinflación continúa en Asia, lo que permite a los bancos centrales mantener políticas acomodaticias. India ha superado a Japón para convertirse en la cuarta economía mundial, con la ambición de alcanzar a Alemania, según el informe anual del gobierno.

Las previsiones de crecimiento de Japón se han revisado al alza gracias al aumento del gasto público, aunque persisten riesgos debido a la divergencia de las políticas de tipos de interés de los bancos centrales y a las medidas fiscales inflacionistas.

En China, a pesar de una desaceleración en el cuarto trimestre, el crecimiento anual alcanzó el 5%, en línea con el objetivo de Pekín. Las previsiones para 2026 apuntan a un 4,7%, impulsadas por medidas de apoyo progresivas y una reorientación hacia el consumo. En conjunto, se espera que Asia siga siendo el motor del crecimiento mundial en 2026. ■

REIG JOFRE



Universalizando la salud que más importa

En un entorno global marcado por el cambio y la exigencia, nuestro compromiso es claro: hacer accesible la salud esencial allí donde se necesita.

Con más de 90 años de trayectoria, integramos ciencia, tecnología e industria para que la salud que realmente importa llegue más lejos, con calidad, rigor y fiabilidad. Desarrollamos, producimos y distribuimos soluciones esenciales de salud, desde los tratamientos más críticos y especializados hasta la prevención, acompañando a los pacientes en cada etapa de su vida.

Con vocación global y compromiso local, llevamos la salud que importa allí donde se necesita.

www.reigjofre.com



LA GRAN PREGUNTA: ¿CÓMO PROTEGEMOS NUESTRA CARTERA DE INVERSIONES EN TIEMPOS CONVULSOS?

Fórmulas a seguir para tranquilizar nuestro porfolio

La gran diferencia entre la situación actual y la del pasado año en los mercados radica en que la incertidumbre permanece, agravada por una mayor volatilidad aderezada por las dudas crecientes de los inversores. En ese contexto, nos preguntamos cómo enfocar la salvaguarda de nuestras carteras para que, asumiendo el riesgo inherente a la búsqueda de rentabilidad, podamos combatir los bruscos altibajos del mercado.

POR **NATALIA OBREGÓN** / REDACCIÓN

La protección de las carteras debe ser casi una obligación a decir de los expertos del mercado y no solo algo puntual para momentos de convulsión. **Pablo García, director general de Divacons Alphavalue**, destaca que "hemos realizado algo de caja en determinados valores y sectores. Posteriormente, volvimos a entrar en mercado y, en este momento, estamos deshaciendo algunas posiciones, tomando beneficios y actuando con mayor prudencia".

Y es que la volatilidad, con más que mayúsculas que estamos padeciendo los inversores, parece ser una llave de ida y vuelta. "Aunque la volatilidad repuntó puntualmente —con un VIX en torno a los 17 puntos—, posteriormente volvió a relajarse y no se ha producido un verdadero episodio de pánico en los mercados de renta variable, a diferencia de lo ocurrido en el bitcoin o incluso en algunos metales preciosos. No obstante, consideramos que la renta variable podría ser el siguiente activo en experimentar episodios de mayor volatilidad, y es probable que determinados factores políticos vuelvan a desempeñar un papel relevante en este proceso", señala el experto.

Teniendo todo esto en cuenta, miramos al método y las fórmulas a seguir para proteger nuestra cartera ante la posibilidad de altibajos, esos sustos por los que, a pesar de considerar que el superciclo alcista seguirá presente, especialmente cuando en EE.UU. se pongan en marcha los estímulos fiscales, como señala **Manuel Pinto, jefe de análisis de XTB**, podemos tener correcciones de cuantía en momentos determinados, y que nos pille, cuanto menos, preparados.

IDEAS GENERALES PARA PROTEGER NUESTRA CARTERA

Los consejos en este caso son un gran añadido. La cabeza fría cuando hablamos de mercados financieros es lo mejor. Ni dejarse llevar por las ganancias ni por las pérdidas cuando llegan en cuantía. Vender a lo loco y en pánico no es la manera.

El **analista de iBroker, Antonio Castelo**, nos propone hasta 7 ideas a tener en cuenta para salvaguardar el porfolio de la volatilidad. Y nos indica que "mirar la cartera 10 veces al día aumenta la probabilidad de tomar malas decisiones. Mejor revisión periódica con cabeza fría que seguimiento minuto a minuto con el corazón en la boca".

El primero pasa por definir estructura y el colchón de una cartera. Como cada inversor tiene su perfil, destaca que "tener un porcentaje de renta variable adecuado a nuestro perfil inversor (rentabilidad/ riesgo). El error más frecuente no es qué acciones se tienen, sino cuánta renta variable se tiene. Los gestores de carteras suelen aplicar a sus clientes una regla práctica: si una caída del 20–25% en bolsa te quita el sueño, es que llevas demasiada para tu perfil", señala el analista.

Y en este ámbito destaca "definir un horizonte de inversión realista. Volatilidad a 6 meses es ruido; a 10 años es casi "normalidad estadística". Cuanto más corto es el horizonte, más peso debería tener la parte estable (renta fija de calidad, liquidez, productos defensivos)".

El segundo pasa por otro básico de fondo de armario financiero: diversificar la cartera. El tercero, considera Castelo, es elegir calidad por encima de "historias bonitas", en especial en renta variable.

En la renta fija encontramos la cuarta idea: que funcione como estabilizador y siempre, nos dicen desde iBroker, bien elegida. La quinta que establece Castelo es muy importante: rebalancear periódicamente la cartera.

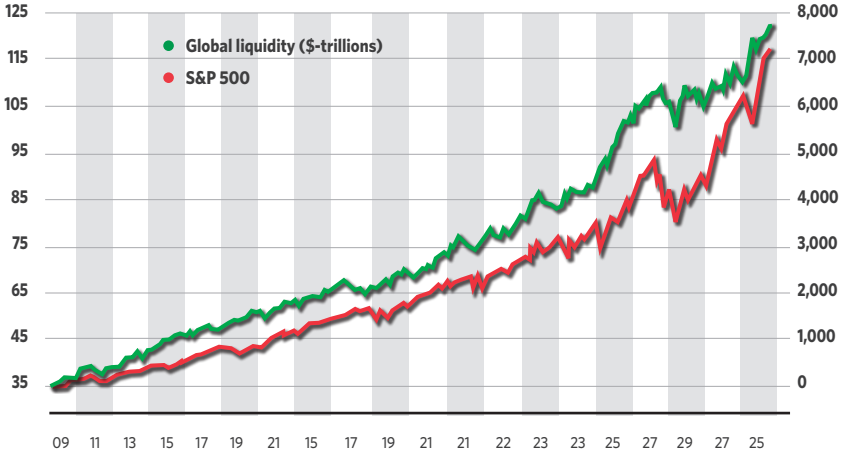
La sexta tiene mucho que ver con el control personal. Se trata de mantener la disciplina y nuestro comportamiento como inversores. Una premisa que califica de 'muy difícil' y nos da este consejo: "una cartera bien protegida nunca será la que más suba en el año bueno, pero sí la que mejor te permita dormir y permanecer invertido, que es lo que de verdad genera rentabilidad a largo plazo". Establecer stops loss basados en nuestro umbral de dolor inversor, sobra decirlo, es fundamental.

Y un séptimo añadido como fórmula de cobertura. "Los derivados sirven para cubrir carteras y no solo para especular", algo que muchos inversores desconocen.

MEJORES DIVIDENDOS DEL IBEX 35 EN ESTE MOMENTO

	Rentabilidad por dividendo
Sabadell	20,71%
Telefónica	8,2%
Unicaja	8,15%
Naturgy (Gas Natural)	7,38%
Enagás	7%
Logista	6,58%
REPSOL	6,19%

Liquidez global vs S&P 500



Fuente: Bloomberg.

LA LIQUIDEZ EN LA SITUACIÓN ACTUAL

A veces nos preguntamos por qué algunos grandes inversores funcionan como lo hacen y operan en determinadas situaciones de una manera concreta.

Es el caso de los niveles récord de liquidez que mantiene Berkshire Hathaway desde 2025, con la cartera de empresas, probablemente, más importante del planeta financiero global.

Hablamos de 381.700 millones de dólares y letras del Tesoro a corto plazo desde el primer trimestre del pasado ejercicio y supone, aproximadamente, »

La protección de las carteras debe ser casi una obligación a decir de los expertos del mercado y no solo algo puntual para momentos de convulsión

» un 7,3% del nivel de su cartera, a lo que se une que se considera vendedor neto de acciones durante los últimos trimestres para el vehículo inversor del recién retirado, Warren Buffett.

Como indica desde **iBroker, Antonio Castelo**, "tener X meses de gastos en liquidez o activos muy conservadores es el mejor "seguro anti-pánico". Si sabes que no necesitas vender bolsa para vivir, es

Desde Divacons **Alphavalue, Pablo García** señala que "las carteras siempre deben protegerse de una forma u otra, en cualquier situación. Actualmente mantenemos además un nivel de liquidez más elevado del que hemos tenido en los últimos ocho o diez meses, desde aproximadamente mayo, tras el episodio del mes de abril, conocido como el mal llamado "Día de la Liberación" (el que nosotros conocemos como el de la imposición de aranceles por parte de Donald Trump".

La acumulación de efectivo, algo de dinero extra en estas situaciones, es una constante para los expertos del mercado, y no supone perder oportunidades, porque se puede estar listo para buscar nuevas posibilidades de inversión en el mercado y aprovechar las que han de llegar o bien estar listo para ellas.

De hecho, uno de los consejos que nos da Fidelity para 'navegar' en estos tiempos en el mercado es invertir de forma consistente, incluso en tiempos difíciles. Y pone como ejemplo que hacerlo con cabeza y esperar los momentos adecuados para entrar son muy importantes si invertimos a largo plazo.

Así, las subidas suelen ser en torno al 10% de media, según indican en los periodos de crecimiento, pero en los de recesión, incluso, superan esas cotas con mayores niveles de doble dígito, donde los activos no dejan de subir, solo que cambian los que lo hacen en los mercados financieros.

De ahí la importancia de la diversificación, con nada de poner "todos los huevos en la misma cesta". En ese sentido y en este 2026, desde Goldman Sachs AM destacan que "nuestra expectativa es que las oportunidades en renta variable seguirán ensanchándose en un entorno de mayor dispersión de temas seculares, mientras que la volatilidad potencial refuerza la importancia de diversificar fuentes de renta y riesgo". Su apuesta por la liquidez alcanza el 4,2% para todo el ejercicio.

LOS DIVIDENDOS: CÓMO GANAR SIN VENDER EN RV

La rentabilidad por dividendo en España sigue siendo una envidia global, ya que en Estados Unidos, aunque las cuantías, por ejemplo, en millones de dólares que paga Microsoft son muy elevadas, la rentabilidad por cada acción es mucho menor en comparación con el resto del mundo, de tan solo el 0,91%.

Desde Allianz Global Investors señalan que el crecimiento de los dividendos en Europa continuará a lo largo del ejercicio, tal y como lo hizo en el anterior.

Según los cálculos de las compañías que integran el índice STOXX Europe 600, repartirán alrededor de 454.000 millones de euros en dividendos, frente a los 437.000 millones de euros de 2025, lo que supone un incremento interanual del 4%.

"La tendencia alcista de los dividendos en Europa se mantiene. Aunque en 2026 el crecimiento será similar al de 2025, esperamos un avance más significativo en 2027, impulsado por el aumento de los beneficios de las empresas europeas en 2026 euros, explica **Grant Cheng, gestor de AllianzGI**.

En el caso de España, las empresas incluidas en el índice podrían distribuir 27.700 millones de euros en dividendos en 2026, un 15% más que el año anterior (24.000 millones de euros).

En global, y según BME, las cotizadas de nuestro país repartieron un montante de 38.760 millones de euros entre sus accionistas en el pasado ejercicio. Y esto, sumado a la cada vez más habitual recompra de acciones, elevaría la cifra hasta rozar los 50.000 millones de euros, una cifra histórica.

Con los riesgos habituales de la renta variable y compensando, por poner el ejemplo de los bancos con un año de rentabilidades anuales históricas, se compensa la potencial pérdida de valor de años precedentes en su cotización.

Una inversión, la relacionada con los dividendos, que tiene grandes adeptos en España, otra de las fórmulas para proteger su cartera. ■

El VIX se mueve cerca de los máximos de noviembre



Fuente: Bloomberg.



atrys

Primera compañía privada de tratamiento oncológico en España

Líderes en telemedicina en lengua española en el mundo

Comprometidos con la prevención y en el cuidado personalizado de la salud

Combinamos excelencia médica y tecnología para mejorar la salud de las personas y la eficiencia del sistema sanitario.



Entorno macro favorable
para los activos de riesgo

REBEKAH MCMILLAN /
Portfolio manager on the Neuberger multi asset team

Consideramos que el entorno macroeconómico es favorable y que podría respaldar a los activos de riesgo en 2026. Sin embargo, un régimen de inversión caracterizado por una mayor volatilidad en el crecimiento y la inflación, una creciente influencia de las iniciativas de política fiscal y un aumento del riesgo geopolítico en un contexto de valoraciones elevadas exige una gestión proactiva del riesgo y un enfoque selectivo.

En términos generales, el crecimiento de la economía mundial mantiene su solidez, en un contexto de recuperación de la renta real y de estabilidad de la demanda externa. Si bien la debilidad del mercado laboral exige una cierta prudencia, el potencial de crecimiento impulsado por la inteligencia artificial ofrece margen al alza.

La inflación continúa disminuyendo, aunque de manera desigual, lo que allana el camino para una política monetaria de orientación expansiva. Sin embargo, estamos asistiendo a una notable divergencia en las trayectorias de los distintos bancos centrales: la Reserva Federal, el Banco Central Europeo, el Banco de Japón y el Banco de Inglaterra se mueven a velocidades diferentes, dada su dependencia de los datos. Por su parte, las medidas de estímulo fiscal anunciadas en las distintas regiones, como Estados Unidos, Europa, Japón y China, prometen ofrecer un impulso notable en ámbitos como la defensa, las infraestructuras y la digitalización. Por último, las tensiones geopolíticas se han intensificado, en un entorno en el que la seguridad nacional, los activos estratégicos y el comercio continúan impulsando la fragmentación.

Esta divergencia está favoreciendo la dispersión entre las distintas regiones, clases de activos, sectores y curvas de tipos. En este contexto, y ante la compresión de las primas de riesgo y las elevadas valoraciones que presentan muchos mercados, lo más importante es determinar en qué segmentos conviene asumir riesgo.

Ante el elevado crecimiento nominal y el apoyo político, pensamos que el liderazgo del mercado de renta variable podría continuar ampliándose hacia las compañías de menor tamaño y los mercados no estadounidenses. Algunos mercados emergentes, como China, Taiwán o Corea, ofrecen acceso al liderazgo tecnológico, mientras que otros, como la India, han registrado una notable mejora de la demanda interna y presentan valoraciones relativamente atractivas. En renta fija, identificamos oportunidades en mercados no estadounidenses de tipos de interés, especialmente en Europa, donde podrían ser necesarios más recortes de tipos de los que descuenta actualmente el mercado. La deuda de mercados emergentes ofrece unos niveles elevados de rentabilidad, unos fundamentales sólidos y un efecto divisa favorable en un contexto de debilidad del dólar. En las materias primas confluyen factores estructurales y cíclicos de carácter favorable, lo que genera una dinámica positiva de oferta y demanda en ámbitos como los metales industriales y preciosos.



La gestión de riesgos se centra ahora en el proceso, con la necesidad de mantener un enfoque disciplinado en lo que respecta a la valoración y el reequilibrio de las carteras y de gestionar la exposición de manera activa, adoptando al mismo tiempo un enfoque a largo plazo que permita hacer frente al contexto de volatilidad. Por su parte, los inversores multiactivo deben poner un mayor énfasis en la calidad, la diversificación y el equilibrio, e incorporar asignaciones a activos alternativos y con perfil diversificador que contribuyan a proteger las carteras frente a posibles dificultades relacionadas con el crecimiento, la inflación o el contexto geopolítico. ■

Rentabilidad fundamentada en innovación y sostenibilidad

Biotecnología vegetal para la dermocosmética del futuro

Plan estratégico Vytrus Biotech /2024-2027



Suscríbete a nuestra newsletter corporativa para estar al día de nuestras últimas noticias

Descubre el Plan en nuestra web de inversores



Acciones caras frente a oportunidades ocultas

tras el gran rally del Ibex 35 y la fiebre por la IA

La Bolsa española viene de un 2025 espectacular y en el arranque de 2026, aunque las cosas se están tomando con más calma, los inversores tampoco se pueden quejar. El Ibex 35 ha llegado a superar los 18.000 puntos y los niveles actuales hubiesen parecido impensables hace solo dos años. Pero, ¿es sostenible esta situación? No es de extrañar que a algunos les pueda asaltar cierta sensación de vértigo. Por ello, es más importante que nunca saber separar el grano de la paja y detectar qué sectores y acciones se encuentran sobrevalorados y cuáles ofrecen todavía una buena oportunidad de entrada.

POR **LUIS SUÁREZ** / REDACCIÓN

Es imposible hablar de la buena marcha del Ibex 35 sin mencionar a los bancos, que han tirado del selectivo español gracias a un espectacular comportamiento. Sin embargo, en el arranque de 2026 parecen haber frenado. "El atractivo del sector no estará ya tanto en el potencial crecimiento de sus resultados como en sus valoraciones, muy relacionada a la rentabilidad sobre fondos propios que sean capaces de alcanzar, así como en sus atractivas políticas de remuneración al accionista, tanto vía dividendo como por recompra de acciones propias", señala **Juan J. Fernández-Figares, director de análisis de Link Securities**. "Creo que hay que seguir teniendo bancos en cartera, eso sí, sin esperar los grandes retornos que han ofrecido sus acciones en el último año y medio".

El negocio bancario cuenta con dos claves fundamentales, añade el **analista independiente José Ramón Sánchez Galán**: de un lado, "la banda de tipos de interés en una banda entre el 2% y el 2,25% estimado para 2026, confortable para los márgenes del sector". De otro, "el incremento de la concesión de créditos e hipotecas, en media, un incremento de entre el 4 y el 5% de media". Sin embargo, el experto apunta que "los niveles técnicos apuntan a un agotamiento de la tendencia, lo que invita a una pausa para detectar la posibilidad de mirar hacia otras alternativas". No obstante, "tampoco hay que descartar mantener los valores ya

que, por ejemplo, entidades como Santander y CaixaBank aún ofrecen ratios atractivos para el medio plazo".

Un sector tradicionalmente defensivo, como es el de las utilities, también lo ha hecho muy bien en el último año. "Tradicionalmente se trata de empresas con altos dividendos por lo cual siempre es aconsejable para inversores defensivo y largoplacista", apunta Sánchez Galán. Además, desde el entorno surgen "una serie de catalizadores a tener en cuenta para conseguir un mayor interés sobre el sector".

En primer lugar, "dada su extrema exposición a los tipos de interés, su paulatino descenso ha propiciado aligerar la carga financiera de sus cuentas". El experto cita también la expansión de la Inteligencia Artificial, que precisa de un aporte suplementario de energía para su desarrollo", así como el "incremento importante de inversión debido a el Plan de Transición Energético", destacando como beneficiarios Redeia o Iberdrola y la diversificación geográfica y productiva con las energías renovables, ampliando las posibilidades de mercado. "Es necesario resaltar que se trata de inversiones a plazos largos y conservadores".

"El potencial de crecimiento de la demanda eléctrica irá creciendo a medida que se vayan construyendo los centros de datos para la IA", abunda Fernández-Figares. "Otro atractivo del sector es la rentabilidad por dividendo, que suele ser elevado y bastante segura, dada la elevada visibilidad de resultados que tienen estas compañías". "También considero interesante tener algo de utilities en cartera", añade el analista de Link, que matiza que "el mayor atractivo es su carácter defensivo, al ser la demanda de sus productos/servicios muy inelástica, es decir, sea cual sea la fase del ciclo que se esté atravesando, el consumo eléctrico será necesario".

SECTORES INFRAVALORADOS Y SOBREVALORADOS

En el entorno actual, lo cierto es que hay "pocos sectores infravalorados", avisa el analista de Link Securities, aunque "quizás sería interesante tomar algunas posiciones en compañías más ligadas al ciclo económico, tales como las de materiales, las constructoras o las acereras, que pueden verse beneficiadas además de la potencial reconstrucción de Ucrania, en caso de que cese el conflicto".

Sánchez Galán considera que "todavía hay sectores con potencial de crecimiento". En general, el Industrial (por ejemplo Acerinox o ArcelorMittal) que se encuentran con potenciales cuentas de resultados muy optimistas, Infraestructuras (Sacyr o ACS) favorecidos por las últimas bajadas de tipos que alivian la carga de la deuda, el Turismo y el Consumo (IAG) cuyo tirón se ha evidenciado sobre todo con más de 97 millones en 2025 y expectativas de llegar a los 100 en 2026 o Farmacéuticas (Grifols o Rovi) que podrían duplicar sus propios resultados gracias al desarrollo de la Inteligencia Artificial o movimientos corporativos (sobresaliendo por ejemplo, las fusiones a nivel mundial).

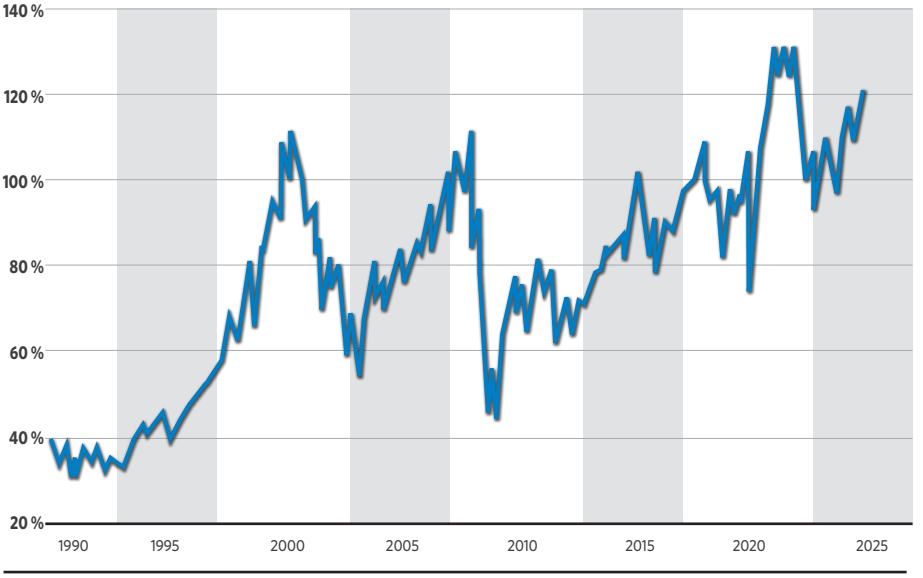
En una situación alcista como la actual es importante distinguir si la subida es "técnica" o "fundamental", apunta también el analista independiente. "Desde el primero, es posible asistir a un cierto agotamiento que precisa de algo de reposo en la tendencia. Desde el Fundamental, todavía pueden encontrar alternativas de mercado por lo cual la infravaloración ha de ser considerada como una oportunidad de negocio".

Sánchez Galán apunta como un sector infravalorado el de las telecomunicaciones, con Telefónica a la cabeza. La compañía "va poco a poco aumentando su rentabilidad por dividendo y puede ser una gran beneficiada de la reorganización del sector en el entorno europeo". En el sector de la energía apunta a Repsol, "con las posibilidades de expansión en Venezuela con una situación con perspectivas optimistas y la posibilidad de ampliar mercados en Libia desde hace cerca de 20 años".

¿Y cuáles serían los sectores sobrevalorados? Aquellos que, "por el momento, ya han recorrido una tendencia técnica por encima de lo fundamental. Hay que esperar para nuevas entradas ya que se atisban ciertas correcciones a corto plazo. Por ahora, precaución y mesura inversora". »

Valoraciones de las acciones globales

Capitalización del mercado bursátil mundial como % del PIB



Fuente: Haver Analytics, Worldscope, Goldman Sachs Research

El atractivo del sector no estará ya tanto en el potencial crecimiento de sus resultados como en sus valoraciones, así como en sus atractivas políticas de remuneración al accionista, tanto vía dividendo como por recompra de acciones propias"

» "Aunque los bancos pueden ser uno de los sectores de referencia, hay que tener cierta cautela ya que algunos resultados ya han sido descontados por el mercado (por ejemplo, los beneficios récord del BBVA). CaixaBank y Santander presentan osciladores técnicos elevados lo que indica que podrían entrar en una fase de corrección momentánea. En cuanto a los fundamentales, siguen siendo una buena apuesta a largo".

El Turismo, "con excelentes perspectivas para el presenta año como ya se ha comentado, también necesita descansar tras una arrolladora tendencia alcista". Por último, en el sector del consumo Inditex se encuentra en niveles máximos. "Sigue siendo uno de los preferidos del mercado, pero al igual que los anteriores, ventas récord precisan de seguir en la misma línea y eso ha de invitar a la cautela a ver si es capaz de sostener esa tendencia vendedora".

WALL STREET: ¿ES HORA DE VENDER LA IA?

Si se pone el foco al otro lado del Atlántico, Wall Street ha cabalgado en los últimos años a lomos de la inteligencia artificial, una nueva tecnología disruptiva con capacidad para transformar la sociedad en su conjunto, como ya hiciese Internet hace unas décadas. Pero como ocurrió entonces, la gran duda es si se ha creado una burbuja, teniendo en cuenta que los enormes gastos de capital para alimentar la IA podrían no traducirse en ganancias contantes y sonantes para las empresas que los están acometiendo.

"Los inversores probablemente tendrán que mirar más allá del grupo concentrado de acciones que impulsaron el mercado en los últimos años a medida que los rendimientos de referencia se vuelven más modestos y surgen oportunidades de selección de acciones en un conjunto más diverso de regiones, sectores y estilos", según Peter Oppenheimer, estratega jefe de renta variable global en Goldman Sachs Research. El experto avisa de que el mercado se enfrenta "a vientos en contra que no estaban presentes durante los mercados alcistas estructurales anteriores", entre los que cita "valoraciones elevadas, tasas de interés e inflación más altas, expansión más lenta del comercio mundial, crecimiento económico lento y crecientes demandas sobre el gasto público".

En conjunto, estos factores significan que "es probable que los rendimientos absolutos sean inferiores a los de otras subidas sostenidas del mercado". Pero Oppenheimer afirma que podría haber oportunidades para que los inversores superen al mercado bursátil en general: "los inversores de renta variable pueden beneficiarse de la diversificación, tanto dentro del sector tecnológico como entre diferentes industrias". "El aumento de las restricciones comerciales, la depreciación del dólar y el mayor apoyo fiscal y los esfuerzos de localización también podrían generar oportunidades de inversión en empresas con enfoque nacional y sólidas posiciones de mercado".

En los últimos meses, "está comenzando a producirse una rotación hacia sectores más ligados a la actividad económica, de corte cíclico", explica Fernández-Figares. También "hacia las pequeñas y medianas empresas, que presentan valoraciones más atractivas y que se pueden ver muy favorecidas de la resistencia que muestra la economía estadounidense, así como de la reducción de impuestos".

Cuando se habla de valores ligados a la IA, "es importante distinguir entre empresas basadas sobre expectativas y empresas con perspectivas reales", destaca Sánchez Galán; y todo parece indicar que "el mercado ya está apreciando la diferencia". "No se trata, en definitiva, de cambiar de sector sino de orientación del negocio de las empresas de IA o que han incorporado la IA a su negocio".

Así, "las grandes cifras de inversión (más de 200.000 millones de dólares como Meta, Amazon o Microsoft) están por materializarse en resultados positivos y el mercado está a la espera. Otras empresas presentan múltiplos elevados". Palantir estaría en una posición más delicada, con valoraciones más de 100 veces sus ventas que, en caso de no cumplirse, llevarían a caídas de entre el 20 y el 30%, generalmente. Ejemplos contrarios se encuentran Nvidia y Broadcom a pesar de sus altos múltiplos, "estos sí podrían ser reales ya que los fabricantes de chips tienen una cartera de pedidos confirmados al menos, hasta 2027".

El analista independiente cree que hay alternativas de inversión dentro de la IA más allá de los valores tecnológicos. Por ejemplo, energía e infraestructuras, ya que la propia IA precisa de electricidad y bases de datos. "Empresas relacionadas con la energía nuclear y eléctricas son las más favorables en este sentido, como Constellation Energy o Vistra, o aquellas dedicadas a suministros industriales. Aquí encontramos a Vertiv o Eaton". También cita el sector de biotecnología y salud de precisión (Eli Lilliy o Amgen), que ya está en incipiente crecimiento ya sea en fármacos o su aplicación. Y, por último, Ciberseguridad predictiva y preventiva para empresas, "muy necesaria en los tiempos que corren con constantes ciberataques y ciberamenazas que necesitan modelos sofisticados que salvaguarden la información y la protección de datos y negocios". Tal es el caso de CrowdStrike o Palo Alto Networks. ■

Descubre más en **llyc.global**

LLYC



LET'S FLY

El instinto dice: quédate donde haya más gente.
La audacia dice: olvídate del instinto.

En LLYC, creemos que solo siendo audaces podemos crear valor y llevar a las marcas mucho más lejos. Por eso, sumamos a nuestra oferta el mejor talento en creatividad, influencia e innovación.

MARKETING + CORPORATE AFFAIRS

La simplificación como motor de valor real

DOMINION

Hace apenas una década, los centros de datos eran infraestructuras poco visibles para el gran público, confinadas al ámbito de las telecomunicaciones y grandes corporaciones. Hoy, sin embargo, su papel se ha vuelto absolutamente central. Todo lo que hacemos, desde pedir un taxi por una app hasta ejecutar algoritmos de inteligencia artificial, depende de estas infraestructuras. No cualquier centro de datos, sino aquellos diseñados para manejar grandes volúmenes de información de manera eficiente, segura y cada vez más sostenible.

En entornos de mercado donde la complejidad suele restar valor, la simplificación es una vía eficaz para aflorarlo. Quienes siguen a Dominion desde hace años recordarán que, tras nuestra salida a bolsa, la compañía fue percibida principalmente como growth, apostando por nuevos mercados, geografías y negocios apoyados en grandes tendencias globales. Hoy, sin embargo, la compañía se encuentra en una fase distinta, marcada por la transformación y la puesta en valor de nuestros activos.

A menudo, el verdadero valor de una compañía puede quedar temporalmente oculto por circunstancias coyunturales, dificultades de valoración o percepciones de mercado.

En el contexto actual de mercado, marcado por la volatilidad y la dispersión en las valoraciones de distintos sectores, la capacidad de identificar y poner en valor compañías sólidas y resilientes resulta fundamental como medida de cobertura y equilibrio en las carteras de inversión. Esta premisa encaja con el momento actual de Dominion. El Plan Estratégico 2023-2026 fue concebido como un proceso de transformación dirigido a fortalecer las bases de crecimiento futuro y a ajustar el perfil de riesgo y rentabilidad del grupo. Se trata de un plan orientado a mejorar la visibilidad del valor del negocio, optimizar la asignación de capital y reforzar la generación de caja, elementos clave para garantizar la solidez y la capacidad de generar valor sostenible ante distintos escenarios de mercado.

EL EJE CENTRAL DE ESTE PLAN ES LA SIMPLIFICACIÓN

A lo largo de los últimos ejercicios se han tomado decisiones en línea con ese objetivo, como la desinversión en actividades no estratégicas, concretamente aquellas con márgenes inferiores al promedio del conjunto de negocios del grupo y con menor aportación al valor global. También se ha reordenado la presencia y nuestra estrategia en infraestructuras renovables, un segmento donde la valoración de activos es especialmente compleja, por su heterogeneidad en geografías y por los largos horizontes de maduración, y que en ocasiones ha contribuido a una infravaloración.

Un ejemplo reciente lo constituyen los parques renovables en Italia o en República Dominicana, ya desinvertidos, que han permitido aflorar el valor para la compañía, y extraer aprendizajes relevantes sobre la gestión y rotación de activos en este tipo de negocios.

De forma paralela, se está reforzando la presencia en actividades alineadas con la economía circular y la descarbonización. En estos ámbitos, tanto la estructura fragmentada del mercado europeo como el tirón de la demanda abren una oportunidad para la consolidación y para la mejora de márgenes. El potencial de crecimiento en nuevas geografías y la contribución a la sostenibilidad industrial también son relevantes en la redefinición estratégica.

Otra vertiente importante de este proceso de simplificación es la mejora en la presentación y transparencia del negocio. El rediseño organizativo, que articula la compañía en dos grandes áreas estratégicas, busca facilitar la valoración de cada segmento y la comprensión de los distintos motores de crecimiento y comparables del mercado, y por parte de inversores y analistas externos.

En empresas multiservicio y multigeografía como Dominion, parte del valor puede quedar diluida o no apreciada en toda su dimensión, dificultando un análisis o comprensión del modelo de negocio de forma adecuada. Por ello, se ha priorizado la agrupación eficiente y el reporting claro, de modo que todos los activos, incluidas participaciones minoritarias en sectores como hospitales o infraestructuras, estén debidamente reflejados en la valoración global del grupo.

A nivel de gobierno corporativo, la alineación de intereses entre la dirección y los accionistas constituye una de las premisas que suelen buscar los inversores value. En el caso de Dominion, tanto el presidente como el CEO figuran entre los principales accionistas de la compañía, lo que asegura una visión de largo plazo y un compromiso directo en las decisiones estratégicas. Este factor, junto al rigor financiero y la generación recurrente de caja, dota de solidez a la compañía ante los retos que plantea el actual ciclo de transformación.

Por eso, más allá de la volatilidad del corto plazo, nuestra prioridad es hacer visible el verdadero valor de Dominion, fruto de activos sólidos, equipos comprometidos, la retención del talento y una visión alineada con el accionista, quede plenamente reflejado ante nuestros inversores. ■

alquiber
Renting Flexible

RENTING FLEXIBLE

de vehículos industriales para empresas

Paga solo por lo que necesitas en una sola **cuota mensual** sin sorpresas y con **todo incluido.**

Consulta el catálogo completo en nuestra página web.

alquiber.es



- Kilometraje amplio
- Cuota mensual con todo incluido
- Contratos de 3 a 60 meses
- Sin penalización por cancelación anticipada
- Vehículo de sustitución (sujeto a disponibilidad)
- Disponibilidad inmediata del vehículo
- Posibilidad de cambiar, ampliar o modificar la flota sin penalización
- Asistencia en carretera las 24h-365 días

TU FLOTA CON EL MEJOR RENTING FLEXIBLE

¡Solicita tu presupuesto!

919 26 19 40

comercial@alquiber.es

www.alquiber.es



DAVID PEÑA /
Director de Mercado
de Capitales de Squirrel

Squirrel: crecimiento visible con ambición global

En un contexto económico y sociopolítico cambiante, donde las expectativas de mercado pueden alterarse a golpe de un post de 280 caracteres en X, contar con oportunidades de inversión claras y consistentes no es un anacronismo, es una necesidad.

En el siglo XXI, unas de las ventajas competitivas más diferenciales residen en la gestión masiva de datos, la ventaja tecnológica y el talento creativo aplicado al negocio. En este marco, Squirrel se configura como una "rara avis" del sector audiovisual y del entretenimiento, ya que no es solo una compañía de Media, ni únicamente una gestora de Contenido, ni una firma de medios de comunicación, es un ecosistema integrado que transforma narrativa, contenido y datos en resultados medibles para las marcas y en valor para clientes y accionistas.

La compañía se conformó y estructuró para operar bajo un modelo "flywheel" de crecimiento, autosuficiente y diversificado. Combina expansión orgánica —apoyada en relaciones recurrentes con clientes de primer nivel— con adquisiciones estratégicas (tres operaciones relevantes de M&A en 2025) que refuerzan sus capacidades con crecimiento orgánico superior a sus peers.

Y es que este círculo virtuoso se traduce en mayor escala y facturación media por cliente, permitiéndole acompañar a las marcas en su crecimiento, acceder a nuevos mercados, desarrollar líneas de negocio basadas en IA y redes sociales, y acelerar su expansión internacional mediante integraciones selectivas.

En el núcleo del modelo se sitúan activos de alta calidad: contenido premium y propiedad intelectual creativa.

En Contenido, Squirrel impulsa la creación, producción y distribución de formatos, eventos y propuestas audiovisuales, reforzando su impacto y monetización.

En paralelo, fortalece su Network con nuevos canales de televisión —off y online— y una cuota de pantalla, aún reducida, pero en expansión.

En Media, la compañía va más allá del audiovisual tradicional al desarrollar soluciones para redes sociales e influencers, con foco actual en el mundo latino hablante y una estrategia clara de expansión hacia el mercado anglosajón. Estos activos operan en la economía de la atención y el marketing basado en datos, generando valor creciente y barreras competitivas sostenibles.



Complementariamente, Squirrel despliega herramientas de monetización y gestión para creadores de contenido, profesionalizando el ecosistema y ampliando su oferta de soluciones y consolidándose como socio estratégico en la economía digital.

Desde el punto de vista financiero, combina ambición con prudencia. Aunque parte de las elevadas tasas de crecimiento acumuladas proceden de operaciones corporativas (la facturación creció a una TACC 2019-25 del 68%), el apalancamiento es contenido, con un ratio deuda neta/EBITDA de 1,4x en 2025 y un rating crediticio de BBB- con Outlook positivo, lo que le permite invertir en tecnología, talento y expansión sin una exposición excesiva al ciclo económico y monetario.

Igualmente clave es la alineación total de intereses: el fundador y principal accionista de Squirrel —junto con gran parte de los fundadores de las compañías integradas— lideran activamente el negocio, asegurando visión de largo plazo y coherencia estratégica.

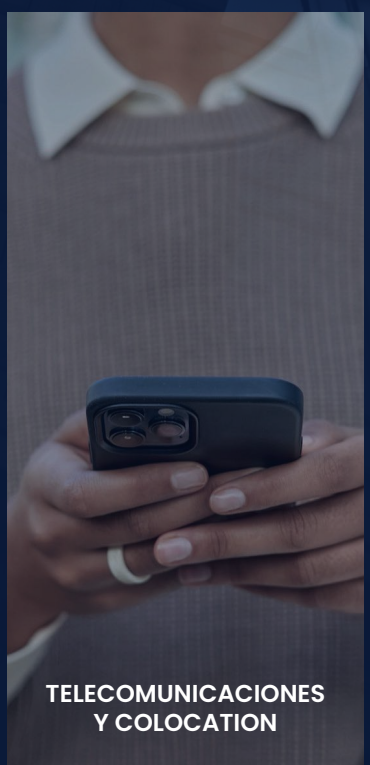
Mirando adelante, Squirrel está bien posicionada para una creación sostenida de valor mediante integración de capacidades, captura de sinergias y mayor escala.

En conclusión, Squirrel representa una tesis de inversión clara: crecimiento visible, activos estratégicos de calidad, balance sólido, liderazgo alineado y un modelo capaz de convertir creatividad y tecnología en rentabilidad recurrente. ■

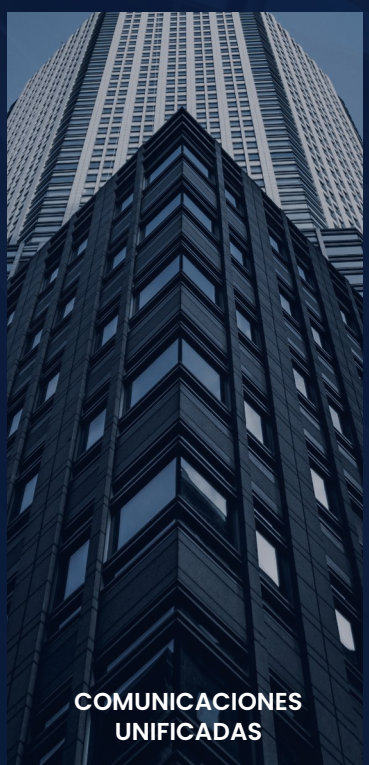
Grupo Gigas

Tecnología para un crecimiento sostenible









Nuestras marcas

gigas CLOUD · omi · Tpartner · zerovoz · onmovil



MÁS ALLÁ DEL RUIDO: invertir donde hay valor real en el mercado español

La valoración de activos en el mercado bursátil español muestra para un buen número de compañías un gap relevante entre sus cotizaciones y sus fundamentales. Mientras que el sentimiento inversor suele centrarse en la volatilidad de corto plazo, un análisis basado en criterios de valor intrínseco revela oportunidades en empresas donde el precio actual no refleja la capacidad de generación de caja ni la fortaleza de sus balances. El incluir este tipo de compañías en nuestras carteras, nos ayuda a rebajar el riesgo global.

POR **MARÍA MIRA** / analista

En base a la evolución del negocio en los últimos ejercicios y la proyección de resultados para 2026/27, localizamos un grupo de compañías del Ibex 35, Mercado Continuo y del segmento BME Growth que presentan descuentos fundamentales que sugieren oportunidades de inversión interesantes para el minorista.

Dentro del Ibex 35, el sector siderúrgico representado por Acerinox y ArcelorMittal destaca por una desconexión notable entre sus ratios de valoración y su potencial operativo. Acerinox, por ejemplo, cotiza con un PSV (Precio/Ventas) de apenas 0,51x, lo que implica que el mercado valora la compañía por debajo de la mitad de su facturación anual proyectada. Esta situación se vuelve más evidente al observar su PEG de 0,04x, una métrica que indica que el crecimiento esperado de sus beneficios no está descontado en el precio de la acción. ArcelorMittal mantiene una tendencia similar, ofreciendo una exposición a la industria pesada global con un descuento sobre su valor contable (PVC de 0,93x) inusual en escenarios de normalización económica.

En el mismo selectivo, Sacyr y Naturgy se consolidan como activos estratégicos debido a su recurrencia en la generación de flujos de caja. Sacyr ha

Ratios fundamentales de las compañías del Ibex 35

2026e	PER	PEG	PSV	PCF	EV/Ebitda	PVC	ROE	DFN/ Ebitda	Divd/Yield
ACERINOX	11,89	0,04	0,51	7,77	7,15	1,36	11,47%	1,89	4,63%
ARCELORMITTAL	14,04	0,45	0,80	8,72	7,32	0,93	6,65%	1,00	0,94%
SACYR	20,84	0,76	0,75	3,94	8,20	2,03	9,72%	5,72	2,79%
NATURGY	12,89	-	1,26	6,32	7,26	2,50	19,40%	2,50	7,55%
MEDIAS	14,92	0,42	0,83	6,69	7,48	1,71	11,81%	2,78	3,98%

Ratios calculados con estimaciones propias (EI) en base a consenso del mercado y cotización al cierre del 13/02/2026

Ratios fundamentales de las compañías del mecado continuo

2026e	PER	PEG	PSV	PCF	EV/Ebitda	PVC	ROE	DFN/ Ebitda	Divd/Yield
TUBACEX	18,47	0,02	0,53	6,58	5,73	1,09	5,88%	2,23	5,94%
REIG JOFRE	12,28	0,48	0,59	6,52	6,11	0,95	7,72%	0,92	1,83%
PROSEGUR	11,14	0,93	0,29	5,05	4,60	1,59	14,28%	2,21	5,60%
DOMINION	12,77	0,13	0,43	4,48	3,81	1,38	10,81%	0,62	2,94%
TÉC. REUNIDAS	12,58	0,39	0,41	11,60	5,98	3,55	23,23%	-	2,38%
FAES	15,16	0,75	2,72	13,43	9,93	1,94	12,80%	-	2,59%
VISCOFAN	15,48	1,63	2,02	10,38	8,84	2,56	15,56%	0,41	5,38%
SQUIRREL	15,06	0,38	0,72	6,34	5,62	2,81	18,65%	0,80	-
IZERTIS	27,74	0,71	1,36	14,30	9,08	2,34	8,44%	-	-
APERAM	19,06	0,01	0,48	8,86	8,29	1,02	5,38%	2,00	4,76%
MEDIAS	15,97	0,54	0,96	8,75	6,80	1,92	12,3%	1,31	3,93%

Ratios calculados con estimaciones propias (EI) en base a consenso del mercado y cotización al cierre del 13/02/2026

completado una transición hacia un modelo de negocio basado en concesiones de infraestructuras, lo que le otorga una visibilidad de ingresos muy superior a la de una constructora tradicional. Por su parte, Naturgy se posiciona como una opción de rentabilidad por dividendo sólida, con un Yield estimado del 7,55%. Esta rentabilidad se apoya en una eficiencia operativa destacable, reflejada en un ROE del 19,40%, factor que el mercado parece estar infravalorando frente a otros sectores con mayor exposición al ciclo.

Al analizar el Mercado Continuo, se identifican casos de infravaloración fundamental destacable. Técnicas Reunidas es un ejemplo claro, con un ROE proyectado del 23,23% para 2026 y un PSV de solo 0,41x. A pesar de la recuperación de sus márgenes y la solidez de su cartera de proyectos, el mercado todavía descuenta un escenario de riesgo que no se alinea con la realidad operativa.

El segmento industrial del Continuo, con Tubacex y Aperam, destaca en sectores críticos como materiales avanzados y energía. Sus cotizaciones se sitúan muy cerca de su valor contable (PVC cercano a 1,0x), sin descontar el valor de los flujos de caja futuros.

Por otro lado, empresas defensivas como Viscofan o Reig Jofre presentan estructuras de capital muy saneadas. La baja relación de deuda neta frente al beneficio operativo (DFN/EBITDA) les confiere una ventaja estratégica que el mercado suele ignorar hasta que se producen movimientos corporativos.

En servicios y gestión, Prosegur y Dominion muestran una dinámica de "generadoras de flujo" con múltiplos moderados. Dominion presenta una eficiencia operativa elevada, pero su valoración se ve penalizada por la complejidad percibida de su estructura. Sin embargo, su PCF (Precio/Flujo de Caja) indica una capacidad de retorno al accionista muy superior a lo que su PER sugiere.

El segmento BME Growth, caracterizado habitualmente por primas de crecimiento, ofrece actualmente valoraciones más propias del estilo "value". LLYC, con un ROE del 24% y un PER de 6,79x, es un caso atípico: una consultora de alta rentabilidad cotizando a múltiplos de una sola cifra.

Esta infravaloración se extiende a Alquiber, donde el ratio de Precio sobre Flujo de Caja (PCF) de 0,60x es excepcional; indica que la compañía genera en menos de un año una caja operativa equivalente a su valor total en bolsa, otorgando un margen de seguridad muy elevado. Making Science completa este análisis con un PSV de 0,18x, creciendo a tasas superiores a sus comparables mientras el mercado espera una mayor estabilidad en sus márgenes antes de ajustar su valoración. ■

Ratios fundamentales de las compañías del BME Growth

2026e	PER	PEG	PSV	PCF	EV/Ebitda	PVC	ROE	DFN/ Ebitda	Divd/Yield
LLYC	6,79	0,14	0,65	4,40	5,07	1,87	24,00%	2,31	2,58%
MAKING SCIENCE	20,44	0,39	0,18	7,40	5,59	2,35	8,33%	2,06	-
ALQUIBER	6,09	0,18	0,34	0,60	3,21	1,06	15,17%	2,66	2,44%
MEDIAS	11,11	0,24	0,39	4,13	4,62	1,76	15,83%	2,34	2,51%

Ratios calculados con estimaciones propias (EI) en base a consenso del mercado y cotización al cierre del 13/02/2026



La capitulación del Growth frente al Value

Mientras los grandes nombres tecnológicos ceden su trono tras años de dominio absoluto, la amplitud del S&P 500 se mantiene en zona de máximos, demostrando que el dinero no huye de la renta variable, sino que busca refugio en la "economía física" y en valoraciones más razonables. Este escenario de saneamiento, aunque robusto, nos obliga a una gestión del riesgo disciplinada, ajustando nuestra exposición al 70% para priorizar sectores cíclicos y de infraestructura frente al agotamiento de múltiplos en el sector software.

POR **JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ** / ANALISTA TÉCNICO DE EI

Nos encontramos en un punto de inflexión donde el liderazgo indiscutible de las grandes tecnológicas, que durante tanto tiempo sostuvieron el peso de los índices sobre sus hombros, ha comenzado a diluirse en favor de una estructura de mercado mucho más coral y equilibrada. Lejos de interpretar este fenómeno como un síntoma de debilidad o el preámbulo de un mercado bajista convencional, los indicadores sugieren que estamos ante un saneamiento necesario del sentimiento alcista. En un contexto donde la rentabilidad del bono a 10 años de EEUU presiona el nivel del 4,5% y la inflación persiste como un ruido de fondo, el inversor ha dejado de buscar "crecimiento a cualquier precio" para centrarse en compañías con fundamentales sólidos.

ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y FUNDAMENTAL

Estamos presenciando cómo el liderazgo indiscutible de las grandes tecnológicas, que durante tanto tiempo sostuvieron el peso de los índices sobre sus hombros, comienza a diluirse en favor de una estructura de mercado mucho más coral y equilibrada. A continuación, analizamos esta dinámica a través de tres pilares gráficos que confirman que, lejos de ser un síntoma de debilidad, estamos ante un saneamiento del sentimiento alcista.

El primer gráfico que debemos observar es el ratio entre el S&P 500 Equal Weight (SP500EW) y su homólogo ponderado por capitalización bursátil S&P 500 (SP500) -ver Figura 1-. Tras un periodo prolongado de dominio absoluto de las "Mega-Caps", estamos asistiendo

al mayor deterioro de las compañías con mayor capitalización componentes del índice S&P 500 visto desde el año 2022.

Este movimiento sugiere que el mercado ya no depende exclusivamente de un puñado de valores tecnológicos. Debemos vigilar como próximo hito la ruptura de la directriz bajista primaria o de largo plazo, ruptura respaldada por un MACD semanal que comienza a cruzar a terreno positivo, indica que el inversor está volviendo la mirada hacia el "resto" de la bolsa. Es una victoria del promedio frente a la excepción, una señal de que la liquidez está fluyendo hacia compañías que habían quedado rezagadas mientras el foco se centraba solo en la Inteligencia Artificial.

Si profundizamos en el estilo de inversión, el ratio VTV (Value) frente a VUG (Growth) es revelador. Tras años de dominio del estilo Growth, la estructura de precios ha cumplido una figura de acumulación o de implicaciones alcistas en forma de Hombro-Cabeza-Hombro invertido (HCHi), la cual le ha permitido superar la directriz decreciente primaria o de largo plazo, todo ello aderezado con amplias divergencias positivas por parte del oscilador de momento MACD semanal, así como por un gradual incremento »

FIGURA 1. Diferencial entre S&P 500 EW (SP500EW) **y S&P 500** (SP500) **en escala semanal con volatilidad** (ventana central superior)**, MACD** (ventana central inferior) **y volumen de contratación** (ventana inferior)



Fuente: ProRealTime y elaboración propia.

FIGURA 2. Diferencial entre Value ETF (VTV) **y Growth ETF** (VUG) **en escala semanal con volatilidad** (ventana central superior)**, MACD** (ventana central inferior) **y volumen de contratación** (ventana inferior)



Fuente: ProRealTime y elaboración propia.

FIGURA 3. Línea Avance - Descenso del S&P 500 en escala diaria con MACD (ventana inferior)



Fuente: StockCharts.com y elaboración propia.

» por parte de la actividad de contratación.

Esta rotación hacia el Value no es casual. En un contexto donde la rentabilidad del bono a 10 años coquetea con el 4,5% y la inflación se mantiene como un ruido de fondo persistente, los inversores están buscando refugio en activos con fundamentales sólidos, dividendos y valoraciones razonables. El agotamiento de las valoraciones extremas en el sector tecnológico está permitiendo que sectores más rezagados encuentren en estos momentos toda la atención de los inversores.

Lo que diferencia a esta rotación de un mercado bajista convencional es, sin duda, la amplitud de mercado, la cual analizamos mediante la Línea de Avance-Descenso del índice S&P 500. A pesar de la pérdida de peso de las grandes tecnológicas, este indicador de amplitud no sólo no ha retrocedido, sino que se mantiene en zona de máximos, cotizando por encima de sus medias móviles de 50 y 200 sesiones.

La tendencia es fuertemente alcista en lo que a amplitud se refiere. Mientras algunos gigantes tecnológicos ajustan sus múltiplos, el número de acciones que suben diariamente sigue siendo superior a las que bajan. La salud del mercado es robusta porque la base es cada vez más ancha, dependiendo en menor grado de las grandes tecnológicas. No estamos ante una huida generalizada hacia la liquidez, sino ante una búsqueda de refugio dentro de la propia renta variable.

Como señalamos en nuestro análisis macroeconómico del pasado mes, el dinero no quiere estar en efectivo por miedo a la inflación y la deuda, prefiere

FIGURA 4. Índice S&P 500 (SP500) **en escala semanal con volatilidad** (ventana central superior)**, MACD** (ventana central inferior) **y volumen de contratación** (ventana inferior)



Fuente: ProRealTime y elaboración propia.

distribuirse de forma más inteligente a lo largo y ancho del mercado.

ANÁLISIS CUANTITATIVO Y TÉCNICO

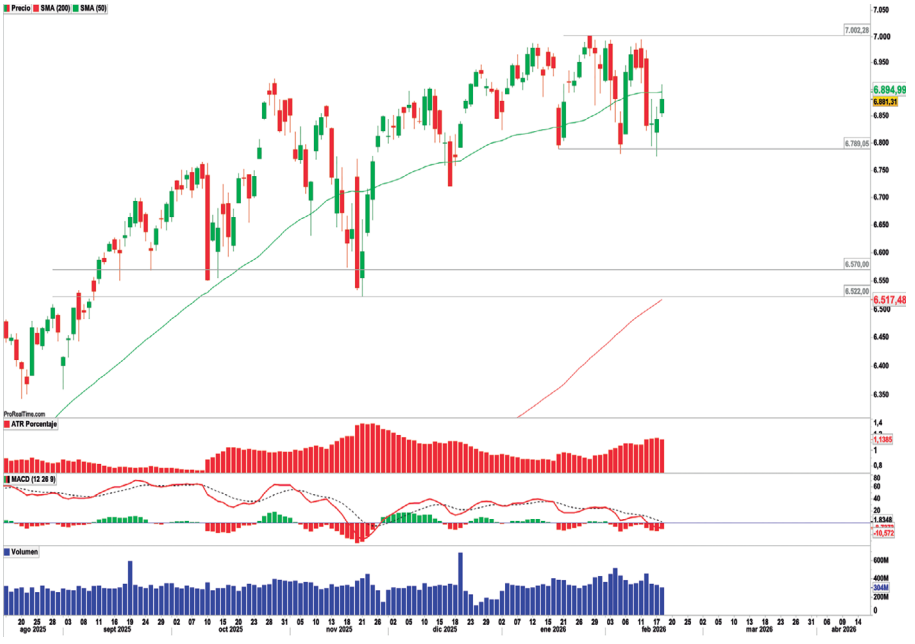
Y es precisamente aquí donde entramos de lleno en lo que consideramos "el mercado", concretamente, nos referimos a la evolución del principal índice de referencia bursátil, el S&P 500.

Verdaderamente, el contexto chartista o de lectura de precios no se ha visto alterado desde nuestro último comentario mensual, por lo que reiteramos lo comentado: "Pese a cotizar en zona de resistencia dinámica, la cual identificamos como la banda superior de un importante canal creciente primario o de muy largo plazo, así como de extender lecturas de divergencias bajistas respecto al oscilador de momento MACD semanal, lo cierto es que la serie de precios permanece por encima de soportes importantes y, por ende, no tenemos nada objetivo y/o sólido con lo que trabajar un cambio de sentimiento en favor de las ventas".

Incluso en gráfico diario el contexto de precios no ha sufrido grandes cambios, siendo el cambio más destacable una lateralidad más acentuada en el corto plazo y un último mínimo creciente proyectado a partir de los 6.789 puntos a diferencia de los 6.720 puntos que destacamos hace una semanas. Desde el plano analítico cuantitativo si que tenemos novedades y, tal y como pueden apreciar en la Figura 6, pese a que el color verde permanece como claro dominador, comenzamos a ver índices geográficos, tanto en Europa como en EEUU que comienzas a perder cierto fuelle alcista, pasando de lecturas "Muy Fuertes" a "Fuertes" en nuestros indicadores de fuerzas tendenciales aplicados al medio y al largo plazo.

Lo anterior no es de momento argumento en sí mismo suficiente como para modificar nuestro perfil de riesgo, pero sí para ajustar nuestro grado de exposición al mercado tal y como veremos posteriormente. De momento, con las bolsas pegadas a máximos y con una rotación en proceso, no consideramos el deterioro cuantitativo como algo problemático pero, desde luego, es un elemento que vamos a vigilar de cerca. »

FIGURA 5. Índice S&P 500 (SP500) **en escala diario con volatilidad** (ventana central superior)**, MACD** (ventana central inferior) **y volumen de contratación** (ventana inferior)



Fuente: ProRealTime y elaboración propia.

FIGURA 6. Monitor de fuerzas tendenciales aplicados a los principales índices bursátiles de EEUU y Europa

Valor	Precio	Fuerza	LP	MP
IBEX 35	18.197,900	Muy fuerte	↑	↗
IGBM	1.793,700	Muy fuerte	↑	↗
EURO STOXX 50	6.104,600	Fuerte	↑	→
DAX	25.287,320	Muy fuerte	↑	↑
S&P 500	6.881,310	Fuerte	↑	→
DOW JONES IND AVERAGE	49.662,660	Muy fuerte	↑	↑
NASDAQ 100	24.898,869	Fuerte	↑	→
BEL 20	5.677,830	Muy fuerte	↑	↑
CAC 40	8.429,030	Muy fuerte	↑	↑
PSI 20	9.142,990	Muy fuerte	↑	↑
AEX	1.010,540	Muy fuerte	↑	↑

» Fuente: Indicadores de Fuerza Tendencial y elaboración propia.

» La fortaleza agregada del mercado sigue siendo robusta, pero el liderazgo ha cambiado de manos: el mundo físico y la infraestructura básica son ahora los verdaderos motores de la rentabilidad bursátil. Como ejemplo de ello, vamos a centrarnos en el sector protagonista de la presente pieza, el sector Tecnología que ha perdido cuatro puestos en nuestro ránking sectorial agregado, el cual presenta el presenta un fuerte contraste entre la fuerza a largo plazo (5,00) y el medio plazo (2,00) en EEUU, lo que sugiere que, si bien la tesis de la IA sigue intacta como motor secular, las valoraciones actuales son exigentes y requieren una fase de consolidación. En este contexto, el hardware ha superado al software, ya que las empresas de semiconductores y equipos de infraestructura tienen una visibilidad de ingresos más inmediata que las de aplicaciones de software. No se trata de abandonar el sector, sino de rotar hacia los proveedores de infraestructura y empresas de pequeña capitalización (small caps) que ofrecen valoraciones más atractivas y se benefician de la bajada de tipos.

Lo anterior evoluciona en línea con lo observado con la sobreponderación de la economía física, esto es, las compañías industriales y la construcción mantienen la mayor fuerza agregada (4,50) con una estabilidad envidiable. La visibilidad que otorga el gasto en defensa y la reconstrucción de infraestructuras energéticas los convierte en los nuevos líderes del mercado.

A partir de aquí, seguimos viendo atractivo el aumento de +8 puestos en el ránking por parte de las Utilities y Energía, lo que no parece sea un movimiento transitorio. Es el resultado de la intersección entre la seguridad nacional y la necesidad de alimentar la revolución de la IA.

POSICIONAMIENTO DE LA CARTERA TENDENCIAL DE EI

Tal y como hemos comentado anteriormente, la valoración cuantitativa del mercado o S&P 500 se ha visto reducida recientemente de "Muy Fuerte" a "Fuerte" y, si bien tal y como hemos defendido lo consideramos un movimiento dentro de un proceso de rotación sectorial, esto impacta en el grado de exposición al mercado por parte de la cartera tendencial de Estrategias de Inversión.

De hecho, gracias al retroceso en las valoración cuantitativa del S&P 500, y con las recientes salidas de la cartera tendencial, actualmente nos encontramos cumpliendo con el rango u horquilla propuesta por nuestra tabla de posicionamiento -ver

FIGURA 7. Clasificación sectorial agregada correspondiente al mes de febrero 2026

Sector	Fuerza LP (UE)	Fuerza MP (UE)	Fuerza LP (EEUU)	Fuerza MP (EEUU)	Fuerza Agregada Sectorial	Cambio Fuerza Agregada ENE26
Bienes y Servicios Industriales	5,00	4,00	5,00	4,00	4,50	0
Construcción y Materiales	5,00	4,00	5,00	4,00	4,50	0
Minoristas	5,00	4,00	5,00	4,00	4,50	5
Petróleo y Gas	5,00	4,00	5,00	4,00	4,50	8
Servicios Públicos	5,00	4,00	5,00	4,00	4,50	8
Cuidados a la Salud	5,00	3,00	5,00	4,00	4,25	-3
Recursos Básicos	4,00	4,00	5,00	4,00	4,25	-2
Bancos	5,00	4,00	5,00	2,00	4,00	-4
Servicios Financieros	5,00	3,00	5,00	2,00	3,75	1
Tecnología	5,00	3,00	5,00	2,00	3,75	-4
Viajes y Ocio	5,00	2,00	4,00	2,00	3,25	0
Bienes Personales y del Hogar	4,00	1,00	1,50	4,50	2,75	2
Inmobiliario	1,50	3,50	1,50	4,50	2,75	5
Telecomunicaciones	5,00	4,00	1,00	1,00	2,75	3
Químicos	1,50	3,50	0,50	4,50	2,50	4
Seguros	5,00	2,00	1,00	1,50	2,38	-7
Automóviles y Recambios	1,50	0,50	5,50	1,00	2,13	-10
Alimentación y Bebidas	0,00	1,00	1,00	4,50	1,63	-2
Medios de Comunicación	0,00	0,00	0,50	0,50	0,25	-4

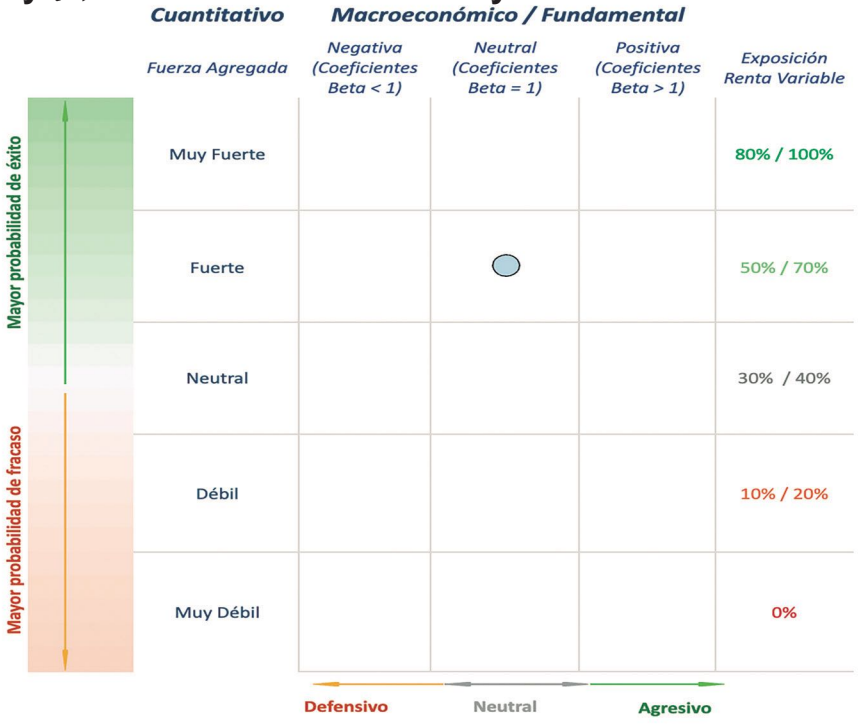
Fuente: Indicadores de fuerza tendencial de EstrategiasdeInversion.com y elaboración propia.

Figura 8-, la cuál se establece en torno al 50% / 70% de grado de exposición.

Actualmente la cartera tendencial presenta un grado de exposición del 70%, frente un 30% en liquidez, exposición distribuida de manera equiponderada entre las siete estrategias abiertas que se pueden ver en la Figura 9, cada una de ellas con un peso del 10%. Simultáneamente, todas las estrategias están desarrolladas sobre compañías que a nivel cuantitativo presentan lecturas "Fuertes" o "Muy Fuertes" en los indicadores tendenciales de medio y largo plazo, por lo que estamos satisfechos con la ubicación actual de la cartera tendencial.

Para terminar, recordarles como cada mes que seguimos trabajando diariamente para buscar alternativas en compañías que cumplan con todos nuestros requisitos, tanto a nivel técnico como cuantitativo, para implementarlas en el radar y en la cartera cuando proceda. Por supuesto, todos y cada uno de los movimientos quedan registrados / publicados en la propia web de Estrategias de Inversión con el objetivo de facilitar el seguimiento de la gestión de la cartera tendencial modelo. ■

FIGURA 8. Posicionamiento actual de la cartera tendencial de Estrategias de Inversión en función a (1) Fuerza Agregada y (2) Análisis Macroeconómico y Fundamental



Fuente: EstrategiasdeInversion.com y elaboración propia.

FIGURA 9. Listado de compañías en cartera al cierre de 18 de febrero 2026

Compañía	Peso	Fecha Entrada	Precio Entrada	Precio 18/02	Stop	%	Distancia % Stop	Fuerza
Apple	10%	09/02/26	277,9	264,26	251,94 Cd	-4,91% ▼	-4,66%	Muy fuerte
ENGIE	10%	15/10/25	19,23	26,82	24,88 Cd	39,47% ▲	-7,23%	Muy fuerte
Fluidra	10%	06/01/26	24,5	25,04	24,28 Cd	2,20% ▲	-3,04%	Muy fuerte
Goldman Sachs Gr	10%	20/06/25	638,83	933,66	876,79 Cd	46,15% ▲	-6,09%	Fuerte
Martin Marietta	10%	24/12/25	640,05	661,73	639,16 Cd	3,39% ▲	-3,41%	Muy fuerte
Northrop Grumman	10%	06/01/26	614,56	724,83	664 Cd	17,94% ▲	-8,39%	Muy fuerte
Orange	10%	31/12/25	14,255	16,88	16,075 Cd	18,41% ▲	-4,77%	Muy fuerte
Liquidez	30%							

Fuente: EstrategiasdeInversion.com y elaboración propia.

Allianz

Allianz SE es una de las mayores aseguradoras y gestoras de activos del mundo. Fundada en 1890 y con sede en Múnich, Alemania, opera de forma global ofreciendo seguros de propiedad y accidentes, seguros de vida y salud, y servicios de gestión de activos (a través de marcas como PIMCO y Allianz Global Investors).

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS

La compañía cotiza bajo el símbolo ALV en la Bolsa de Fráncfort (sistema XETRA), y es un peso pesado en los índices DAX 40 y Euro Stoxx 50. En el selectivo alemán, Allianz figura habitualmente entre las cinco corporaciones con mayor peso relativo, compitiendo en relevancia con líderes como SAP, Siemens o Airbus. A diferencia de otras grandes firmas europeas, carece de un accionista de control; por el contrario, destaca por un elevado capital flotante donde más del 80 % del accionariado es de naturaleza institucional. En este grupo sobresalen gestoras globales de la talla de BlackRock y Vanguard, además del fondo soberano de Noruega, Norges Bank.

En el plano operativo y financiero, Allianz ha reportado un desempeño muy positivo durante los primeros nueve meses de 2025. El volumen de negocio total ascendió a 141.200 millones de euros, lo que representa una mejora del 8,5 % respecto al ejercicio previo, gracias a una sólida tracción comercial en todas sus áreas geográficas y líneas de producto. La rentabilidad operativa alcanzó los 13.100 millones de euros, un incremento interanual del 10,4 %, con una contribución positiva de todas las divisiones, lideradas por el segmento de seguros generales. Este impulso se tradujo en un beneficio neto atribuible a los accionistas de 8.400 millones de euros, elevando la rentabilidad sobre el capital (ROE) hasta el 18,5 %, frente al 16,9 % registrado al cierre de 2024.

Asimismo, el Grupo mantiene una solvencia robusta con un ratio Solvencia II del 209 %, respaldado por una notable generación de capital operativo que garantiza la continuidad de sus políticas de retribución.

El plan estratégico actual de Allianz abarca el periodo 2025-2027 y tiene un objetivo principal: hacer crecer el negocio de forma segura y rentable para sus accionistas. La compañía se ha fijado alcanzar una rentabilidad sobre el capital (ROE) por encima del 13%. Además, espera que el beneficio por acción aumente de media entre un 5 % y un 7 % cada año gracias a la mejora de sus ventas y a una gestión más eficiente de sus recursos.

Para garantizar que este crecimiento sea sólido, Allianz se com-



La recomendación bajo criterios de valoración fundamental es positiva para un horizonte de inversión de largo plazo

promete a mantener su ratio de solvencia siempre por encima del 180%, asegurando que tiene capital de sobra ante cualquier imprevisto del mercado. Estos objetivos financieros son los que permiten que la empresa mantenga su promesa de pagar dividendos atractivos y estables a sus inversores durante todo el ciclo que finaliza en 2027.

Este plan estratégico se basa en un modelo diversificado que integra con éxito los seguros de No Vida, Vida y Salud con una de las plataformas de gestión de activos más potentes del mundo. Su plan actual prioriza la digitalización y la simplificación para optimizar el ratio de gastos y fidelizar al cliente, logrando niveles de eficiencia líderes en el sector.

No obstante, el Grupo enfrenta también desafíos significativos, destacando una inflación no excesiva, pero sí persistente, que presiona al alza los costes de los siniestros. A esto se suma el riesgo climático, dado que la mayor frecuencia de desastres naturales puede impactar severamente la rentabilidad técnica.

Por otra parte, su división de gestión de activos presenta una alta sensibilidad a las variaciones de los tipos de interés y al sentimiento del mercado, factores que pueden derivar en salidas de capital o compresión de márgenes. Finalmente, la compañía debe navegar en un entorno regulatorio cada vez más estricto que exige una adaptación constante.

En una valoración por ratios y múltiplos bursátiles y bajo estimación de resultados para 2026, Allianz no cotiza cara frente a sus principales competidores. Pese a cotizar con PER y PVC más elevado frente al promedio de sus comparables, esta diferencia se ven compensadas por una eficiencia operativa excepcional, reflejada en una rentabilidad sobre el capital que supera con creces la media sectorial.

En síntesis, la compañía se posiciona como una opción de inversión de alta calidad que prioriza la solidez patrimonial y la generación de valor constante, justificando su prima de valoración frente a rivales con dividendos más altos pero menores niveles de rentabilidad interna. ■

■ **Análisis fundamental vs comparables**

2026e	PER	PVC	Solvencia II	ROE	Div.-Yield
Allianz	13,8	1,45	209%	18,50%	4,20%
AXA	10,5	1,1	222%	16%	5,80%
Zurich Ins.	16,5	2,3	255%	20%	4,80%
Assic. Generali	10,2	0,95	214%	13,50%	6,10%
Munich Re	11,2	1,65	210%	18%	3,80%
Swiss Re	10,8	1,15	250%	14,50%	5,50%
Mapfre	10,2	0,95	210%	12%	5,50%
MEDIAS	11,89	1,36	224,29%	16,07%	5,10%

Ratios calculados con la cotización al cierre del 12/02/2026 y estimaciones propias (EI) basadas en consenso del mercado.



RAFAEL OJEDA /
Analista independiente

ALLIANZ UN VALOR DEFENSIVO **A TENER MUY EN CUENTA**

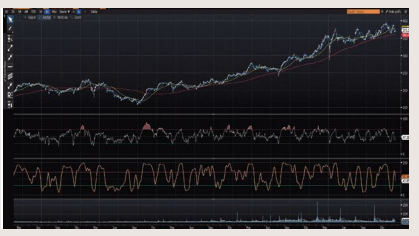
Las perspectivas de mercado sugieren que Allianz podría comportarse mejor que el promedio europeo si los mercados europeos mantienen resiliencia, aunque con riesgos por macroeconomía global y sectorial. La acción cotiza aproximadamente en torno a 370€ con un rango para 52 semanas que ha oscilado entre 286€ a 396€.

El consenso de analistas señala un objetivo promedio de precio a 12 meses cercano a 388 € con un rango entre 325 € y 459 € en el largo plazo. El nivel psicológico y técnico en torno a los €370-€385 actúa como zona clave. Un cierre sostenible por encima de estos niveles podría activar una ruptura técnica alcista.

Las medias móviles muestran señales mixtas en algunos paneles técnicos y débil control de tendencia. Algunos indicadores sugieren fuerza vendedora dominante, con múltiples señales de venta frente a pocas de compra (según análisis técnico diario).

El momentum reciente no es claramente alcista y pesa más el sesgo lateral-descendente que alcista. La señal general más reciente en plazos cortos tiende hacia neutral-bajista, pero con potencial de recuperación si se supera la resistencia crítica de corto plazo.

En términos de análisis técnico de mercado, Allianz muestra señales mixtas, con falta de confirmación de impulso alcista sostenido pero sin estructura claramente bajista de largo plazo. Es crítico vigilar niveles técnicos clave de resistencia (por encima de ~€380-€390) y soportes importantes si el precio se debilita. ■



P&G atiende a consumidores en todo el mundo con una de las carteras más fuertes de marcas líderes, confiables y de calidad, que incluyen, Always®, Ambi Pur®, Ariel®, Bounty®, Charmin®, Crest®, Dawn®, Downy®, Fairy®, Febreze®, Gain®, Gillette®, Head & Shoulders®, Lenor®, Olay®, Oral-B®, Pampers®, Pantene®, SK-II®, Tide®, Vicks®, and Whisper®. La comunidad de P&G incluye operaciones en aproximadamente 70 países en todo el mundo y la compañía cotiza en la Bolsa de Nueva York (NYSE) bajo el símbolo PG.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS

Procter & Gamble finaliza su año fiscal en junio y ha cerrado ya el primer semestre del ejercicio 2026. En este periodo, la compañía acumuló ventas netas de aproximadamente 44.600 millones de dólares, con un crecimiento impulsado por un 3 % en el primer trimestre y un 1 % en el segundo, respecto al año anterior. El beneficio neto acumulado fue de unos 9.100 millones de dólares, reflejando un fuerte desempeño en el primer trimestre y cierta presión en el segundo.

La evolución por segmentos mostró un comportamiento heterogéneo: Beauty y Health Care destacaron por su crecimiento orgánico, mientras que otros segmentos se mantuvieron planos o decrecieron. En el segundo trimestre, Beauty incrementó sus ventas orgánicas alrededor de 4 %, impulsado por volúmenes y precios; Health Care creció cerca de 3 %; Grooming y Fabric & Home Care permanecieron esencialmente sin cambios; y el segmento de Baby, Femenino y Familiar registró una caída de aproximadamente 4 %, reflejando debilidad en volúmenes y mix.

La generación de caja operativa se mantuvo sólida, con 5.400 millones de dólares en el primer trimestre y 5.000 millones en el segundo, mientras que la productividad del flujo de caja libre ajustado se situó en torno al 102 % en el primer trimestre y 88 % en el segundo. En términos de márgenes, P&G experimentó presión en el margen bruto y operativo en el segundo trimestre, aunque mantuvo rentabilidad gracias a mejoras de productividad y ajustes de precios.

VALORACIÓN FUNDAMENTAL

Desde enero de 2026, Shailesh Jejurikar asumió el cargo de Director Ejecutivo de la compañía, con la misión de



Bajo criterios de valoración fundamental y para un horizonte de inversión de largo plazo, la recomendación para Procter & Gamble es positiva

liderar la nueva etapa de crecimiento de P&G. Su amplia experiencia, tanto en mercados desarrollados como emergentes, junto con su trayectoria como CEO global de las divisiones de Cuidado de Telas y del Hogar, le proporciona el perfil y la visión necesarios para guiar a la empresa hacia sus objetivos estratégicos.

De cara al año fiscal 2026, P&G mantiene su previsión de crecimiento de ventas totales entre 1 % y 5 %, esperando que el efecto neto del tipo de cambio y las adquisiciones aporten aproximadamente un punto porcentual positivo. El beneficio por acción básico se proyecta con un crecimiento de 0 % a 4 %, equivalente a 6,83–7,09 dólares por acción, con un punto medio de 6,96 dólares.

La compañía anticipa costes de materias primas neutrales, un efecto positivo del tipo de cambio de aproximadamente 200 millones de dólares después de impuestos, costes adicionales por aranceles estimados en 400 millones, y un impacto neto negativo de 250 millones por mayores gastos financieros e impuestos. Las inversiones de capital se estiman entre 4 % y 5 % de las ventas netas, mientras que el margen del flujo de caja libre ajustado se espera entre 85 % y 90 %.

P&G proyecta pagar unos 10.000 millones en dividendos y recomprar aproximadamente 5.000 millones en acciones durante el ejercicio fiscal 2026.

En síntesis, se trata de una compañía con un negocio diversificado y global, con marcas reconocidas y premium y con un perfil financiero estable, con crecimiento moderado y generación de caja sólida.

Sobre la base de criterios de valoración fundamental y de una comparativa por múltiplos considerando estimaciones de resultados para 2026, los títulos de P&G no parecen caros, aunque el descuento respecto al mercado es modesto. La compañía cotiza con un PER de 22,81x, frente a una media de 18,6x de sus competidores y 24,5x en el caso de Colgate-Palmolive. No obstante, cuando se ajusta el PER por el crecimiento estimado del beneficio por acción (múltiplo PEG), P&G muestra infravaloración relativa, reflejando un potencial atractivo frente a sus comparables. ■

■ **Análisis fundamental vs comparables**

2026e	PER	PEG	PSV	PCF	EV/Ebitda	ROE	Divd/Yield
P&G	22,81	3,08	4,48	19,90	17,11	29,63%	2,61%
Unilever	19,46	13,90	2,98	17,96	12,98	29,78%	3,23%
Colgate-Palmolive	24,90	6,70	3,76	21,20	16,27	180,00%	2,02%
Kimberly-Clark	14,19	3,75	2,61	10,57	11,59	119,20%	4,76%
J&J	21,42	6,66	6,02	19,38	16,37	32,55%	2,12%
Clorox	18,16	1,42	2,35	14,22	13,07	143,00%	4,12%
MEDIAS	20,16	5,92	3,70	17,21	14,57	89,03%	3,14%

Datos calculados con estimaciones propias (EI) y cotización al cierre del 11/02/2026



RAFAEL OJEDA /
Analista independiente

P&G UN GIGANTE ANTE **UN AÑO LLENO DE DESAFIOS**

Procter & Gamble es una de las mayores compañías de bienes de consumo del mundo, con un portfolio de marcas líderes en cuidado personal, limpieza del hogar y salud. Su tendencia a corto plazo es ligeramente alcista, siendo a medio y largo plazo neutral/lateral presentando indicadores mixtos.

Su nivel de soporte principal se sitúa en 147,30 $, con soportes adicionales en 145 $ y 138 $ en marcos más amplios de medio y largo plazo.

La zona de 147 $ es crítica, puesto que perderle con volumen implicaría un aumento considerable del riesgo bajista e irnos a los 138 $. La zona de 150-153 $ funcionan como referencia táctica para posiciones de corto plazo.

La primera banda de resistencia significativa en gráficos diarios recientes se sitúa en 164-168 $., la siguiente resistencia psicológica se sitúa en 170 $ y requeriría un volumen alto para una superación sostenida.

Las lecturas de los indicadores RSI y MACD nos indican un momentum general oscilando sin tendencia definida pero con potencial de ruptura direccional si se activan ciertos niveles clave de soporte o resistencia, especialmente con confirmación de volumen.

Escenario complejo pero que seguro afrontarán con diligencia en un año extremadamente desafiante. ■



Logista

Ejemplo de diversificación asentada en su gran solidez orgánica

Logista es una gran desconocida entre el público en general. Su importancia es clave en la economía española, pero, también hay que tener en cuenta que está más cerca de cada uno de nosotros que otras cotizadas del Ibex 35.

POR **NATALIA OBREGÓN** / REDACCIÓN

Cualquier libro que tenga en casa, aparato electrónico, los medicamentos e incluso cualquier tipo de alimento de una tienda de conveniencia que tengamos en nuestro hogar, puede provenir de Logista, uno de los principales operadores logísticos de toda Europa.

Para el analista de iBroker, Manuel Castelo, Logista ha repuntado "tras presentar resultados que confirman la buena salud de su negocio, con alta visibilidad, elevada generación de caja y una rentabilidad por dividendo muy atractiva, funcionando como un valor defensivo dentro de una cartera diversificada".

Solidez, por tanto, en una compañía considerada por muchos como muy apropiada para mantener en cartera en estos momentos de volatilidad y para la que su consejero delegado, Íñigo Meirás, anticipa la vuelta al crecimiento a través de nuevas adquisiciones y de otros factores, tales como elevar su exposición a la distribución de productos farmacéuticos en Italia o bien aumentar el segmento tabaquero y hacerlo a través de productos de nueva generación.

Y así es, con avances en este volátil año bursátil de 2026, en el que la diversificación y las rotaciones de cartera han convertido a Logista en una empresa acorde con los tiempos bursátiles que corren.

Pero sobre todo por un factor añadido muy a tener en cuenta. En un contexto como el español, con inversores conservadores y muy atentos al dividendo, la remuneración al accionista del operador logístico se convierte en una de las preferidas. Es el quinto mejor valor del Ibex 35 en este concepto, con una rentabilidad por dividendo que alcanza el 6,29%.

Hablamos de 277 millones de euros abonados a sus accionistas a cuenta de los resultados del pasado ejercicio, 74 millones a cuenta el pasado agosto y los 2043 millones de dividendo complementario por importe de 203 millones de euros abonado el 26 de febrero último.

De esta forma, la retribución por cada título de Logista alcanza los 2,09 euros. Y es que este pago, supone que la compañía reparte entre sus accionistas el 99% de su beneficio neto consolidado.

Se trata de una compañía que, en términos bursátiles, alcanza una capitalización que supera los 4.400 millones de euros, con un crecimiento muy significativo en los últimos tres ejercicios de casi 1.300 millones de valor en bolsa de Logista.

Un valor que sigue rompiendo los precios objetivos de los analistas por encima de los 34,48 euros por acción, con subida de doble dígito acumulada en lo que va de año, por encima del 44% en los últimos dos y con una trayectoria ascendente que roza el 64% en los últimos tres ejercicios bursátiles. Se trata de un periodo que coincide con su entrada en el Ibex 35, al que se incorporó en diciembre de 2022 sustituyendo a PharmaMar.

Entre las mejores recomendaciones de los analistas nos encontramos con los tres consejos de compra que acumula en la media del mercado que recoge Reuters, mientras que, entre las individuales, destaca la mirada de Bernstein que desde mediados de febrero coloca al valor en neutral, pero eleva su precio objetivo hasta los 35 euros por acción desde los 33 precedentes.

Durante 2025, la compañía alcanzó un beneficio neto de 71 millones de euros en su primer trimestre fiscal del ejercicio 2026, el que va de octubre a diciembre, con una caída del 8,4% impactada por costes de reestructuración y por la ausencia de plusvalías frente al periodo precedente.

Y es que, como señalaba a Estrategias de Inversión, el director financiero de la compañía, Pedro Losada, "la eficiencia de costes es una parte esencial de nuestra operativa y está en el ADN de la compañía".

Frente a ellos, subida del 3,3% de los ingresos de Logista hasta rozar los 3.400 millones de euros, en especial por la buena marcha de Iberia e Italia.

También se trata de una compañía que ha adquirido un gran compromiso con la sostenibilidad. Además, está reconocida con la calificación Plata en el rating de sostenibilidad de Ecovadis y se encuentra entre el 9% de las compañías con mejor desempeño en este ámbito a nivel global.

En Medio Ambiente, en concreto, obtiene su mejor clasificación relativa por su gestión en este ámbito y se coloca en el 1% superior a nivel mundial. ■

SOCIETE GENERALE



VALE, NO ERES EL LOBO DE WALL STREET PERO TAMPOCO LA OVEJITA

Invertir ya no significa solo comprar acciones, fondos o depósitos. Existen formas más flexibles, dinámicas y estratégicas de participar en el mercado.
Entra ahora en:

mejoratuperfilinversor.com

CONSTRUYENDO TU LIBERTAD FINANCIERA:

Invirtiendo con productos cotizados

HÉLIO DA SILVA CLÁUDIO
Distribución productos cotizados de Société Générale

En los dos artículos anteriores hablamos de cómo el inversor se convierte en arquitecto de su propia libertad financiera. Primero definimos los cimientos, el equilibrio entre el ahorro y la inversión, y después aprendimos a construir en tres dimensiones: el qué, el cómo y el cuándo.

Hoy damos un paso más: exploramos los materiales con los que podemos construir esa libertad. Porque ningún arquitecto trabaja solo con ladrillos, necesita acero, cristal, madera, herramientas de precisión, ..., cada uno con sus ventajas y desventajas. En el mundo financiero, esos materiales son los distintos activos de inversión a los que tenemos acceso.

Entre ellos, están los Productos Cotizados, instrumentos transparentes, regulados y accesibles.

EL PARADIGMA DEL RIESGO

Todos los productos financieros, ya sean acciones, bonos corporativos, bonos gubernamentales, etfs, fondos, Productos Cotizados, futuros, ..., siguen una regla muy sencilla:

Cuanto menor es el riesgo, menor es el rendimiento esperado, pero mayor la certeza del resultado. Y viceversa, cuanto mayor es el riesgo, mayor es el rendimiento esperado, pero menor la certeza del resultado.

Muchos ahorradores sienten que entrar en el mundo de la inversión es arriesgado, pero ocurre exactamente lo contrario. El error común es pensar que evitar riesgo es protegerse. En realidad, evitar todo riesgo es un riesgo en sí, porque te encierras en una fortaleza que sí, es segura, pero tiene un coste silencioso, la pérdida de poder adquisitivo. Mientras la economía crece, las empresas innovan, el capital del ahorrador permanece quieto, por lo que, en términos reales, la capacidad de compra retrocede. Lo que hoy parece suficiente, mañana no lo es. Por eso, cuanto mejor entiendes las herramientas (los productos financieros), más libertad financiera tienes, porque dejas de depender de un único camino.

LAS DOS GRANDES FAMILIAS DE LOS PRODUCTOS COTIZADOS

Recapitulemos qué es un Producto Cotizado: son instrumentos financieros que se negocian en bolsa, ligados a índices, acciones, materias primas o divisas (los denominados activos subyacentes), que permiten a los inversores ajustar su exposición al riesgo y acceder a mercados globales, personalizando su experiencia de inversión.

Los Productos Cotizados se pueden dividir en dos grandes categorías: los Productos Cotizados de inversión y los Productos Cotizados apalancados.

1. Productos cotizados de inversión

Estos productos no usan apalancamiento por lo que están pensados para aquellos que buscan un equilibrio entre seguridad y rendimiento. Por eso, se suelen usar para horizontes más a largo plazo, porque las fluctuaciones a corto plazo del mercado tienen poco impacto en el valor a largo plazo del producto.

Si buscas inversiones seguras y tranquilas estos son tus productos.

Entre ellos existen los siguientes productos:

- Certificados de Capital Protegido (CCP)
- Reverse Convertibles (RCB)
- Bonus Warrants
- Certificados Tracker

2. Productos cotizados apalancados

Por otro lado, estos productos, como bien indica su nombre, sí usan apalancamiento, por lo que, están diseñados para estrategias activas de mayor riesgo. Estos se utilizan en estrategias a corto plazo (p. ej. para el trading).

¿Qué significa realmente apalancamiento? Significa que el inversor puede tomar una posición mayor que el capital que invierte. Esto provoca que cualquier movimiento del activo subyacente se amplifique en el precio del producto. Desde un punto de vista más técnico, el nivel de apalancamiento viene determinado por la relación entre el precio del activo subyacente (spot) y lo que cuesta el producto (prima). Cuando menor es el coste del producto en relación al valor de la posición al que este ligado, mayor es el apalancamiento. Por eso, si el activo subyacente sube, el producto suele encarecerse y el apalancamiento disminuye, si el activo subyacente cae, el producto se abarata y el apalancamiento efectivo aumenta. Este princi-

pio se cumple independientemente de si el producto está estructurado con barreras, u otras características que pueden influir.

Si el activo subyacente sube un 10%, un apalancamiento de 5x hará que un producto alcista suba un 50%. Los beneficios potenciales aumentan, pero también las pérdidas posibles. Si el activo subyacente baja un 10%, un producto alcista pierde un 50% de valor. Por esta razón el apalancamiento debe usarse con precaución y siempre con importes reducidos.

Si buscas inversiones agresivas, estos son tus productos.

Entre ellos existen los siguientes productos:

- Warrants Tradicionales
- Turbo Warrants
- Multi Warrants
- Inline Warrants

¿QUÉ TIENEN DE ESPECIAL LOS PRODUCTOS COTIZADOS?

Lo que distingue a los Productos Cotizados es que combinan tres características que, juntas, son muy difíciles de encontrar en otros productos: flexibilidad, asequibilidad, acceso global.

En primer lugar, destacan por su flexibilidad. Cualquier inversor puede adaptar la estructura del producto a sus propias preferencias. Te permiten elegir el nivel de riesgo que quieras asumir, el plazo de vida del producto que mejor encaja con tu estrategia, el tipo de barrera que deseas (barreras knock-out, barreras de protección), el activo subyacente a seguir y, en general, la forma en que quieres que el producto se comporte ante los movimientos del mercado. Es, en esencia, la posibilidad de diseñar tu propia herramienta, ajustada exactamente al tipo de movimiento que quieres aprovechar.

En segundo lugar, los Productos Cotizados son instrumentos asequibles. Te permiten empezar con importes pequeños, lo que facilita a cualquier persona la posibilidad de usar estos productos sin necesidad de disponer de gran capital. Veamos un ejemplo: exponerse al movimiento de una acción puede costar, digamos, 500 €, pero con un los Producto Cotizado con solo 50 € se puede conseguir la misma exposición. Por eso, para un inversor empezando a construir su libertad financiera, esta característica puede ser fundamental.



Y, en tercer lugar, ofrecen un acceso real a mercados globales. Con un solo producto, con una sola compra, se puede invertir en índices, en acciones, en materias primas, en divisas, en temáticas, ... y más. Lo que, por normal, puede costar 10 o incluso 50 compras separadas, con un solo producto se puede conseguir todo en uno. Esto permite construir una cartera internacional desde el primer día. Además, comprar una acción china puede involucrar tener acceso a la bolsa china, sin embargo, con los Productos Cotizados, los activos subyacentes internacionales se negocian como si estuviesen "traídos" a tu mercado nacional.

¿Y QUÉ PINTA SOCIÉTÉ GÉNÉRALE EN TODO ESTO?

Société Générale emite nuevos Productos Cotizados todos los días y los pone disponibles para su compra a través de los brókeres principales del mercado. Y lo más interesante: si un inversor necesita un producto sobre un activo subyacente específico o con características concretas, puede solicitarlo mandando un correo a productoscotizados@sgcib.com o llamando a +49 697174825 (disponible de 9:00 a 18:00 CET).

Con el ladrillo de hoy, y los dos anteriores, concluimos la base de nuestra libertad financiera. Ya entendemos qué papel pueden desempeñas los Productos Cotizados dentro de una cartera moderna. A partir de aquí, en los siguientes artículos de esta serie empezaremos a adentrarnos en cada producto de forma individual, explorando cómo funcionan, para qué escenarios están diseñados y que lugar pueden tomar dentro de una estrategia bien pensada. Pasamos a examinar cada habitación, cada material, cada herramienta con más detalle, siempre con el mismo objetivo: invertir con criterio. ■

¿QUIERE SABER MÁS?

Visita https://bolsa.societegenerale.es y descubre cómo los productos cotizados pueden ayudarte a proteger y hacer crecer tu patrimonio.

7/7

Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/7 indicativo de menor riesgo y 7/7 de mayor riesgo

Producto que no es sencillo y puede ser difícil de comprender

La inversión en Productos Cotizados requiere una vigilancia constante de la posición. Los Productos Cotizados comportan un alto riesgo si no se gestionan adecuadamente. Existe la posibilidad de que el inversor pierda la totalidad de su inversión. Antes de invertir los inversores deben consultar el KID, el Folleto Base y las Condiciones Finales del producto disponibles en https://bolsa.societegenerale.es/

ETF ÓPTIMO PARA PERFILES que buscan gestionar riesgo

En el entorno actual de 2026, con tipos de interés del BCE estabilizados en el 2,0% y una inflación en la Eurozona controlada cerca del objetivo del 2%, un componente de renta fija ofrece rentabilidades reales positivas sin volatilidad extrema que nos permiten diversificar nuestras carteras con el foco puesto en controlar riesgos. Si a esto unimos posiciones en renta variable, centradas en sectores defensivos y de calidad, que presenten balances sólidos frente a la incertidumbre definiremos una estrategia diversificada por activos y con riesgo moderado.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO ANÁLISIS

En base a esta estrategia, seleccionamos el Amundi Multi-Asset Portfolio Defensive UCITS ETF Dist, identificado con el ticker F702 e ISIN DE000ETF7029. Se trata de un fondo de fondos de gestión pasiva sistemática domiciliado en Alemania. Emitido por Amundi Luxembourg S.A. y lanzado al mercado el 7 de marzo de 2018, su moneda base es el euro y sigue una política de distribución anual de dividendos. Su estructura de costes es altamente competitiva, con un Ratio de Gastos Totales (TER) del 0,40% anual. Actualmente gestiona activos por un valor aproximado de 66,4 millones de euros y cumple estrictamente con la normativa UCITS, presentando un perfil de riesgo bajo, nivel 2 sobre 7, lo que lo hace idóneo para la preservación de capital.

La regla de asignación estratégica es fija (50/40/10) que se reequilibra anualmente para evitar desviación de riesgo: Renta Fija (50%): Se concentra en bonos gubernamentales de la eurozona (especialmente de corto plazo 1-3 años) y cédulas hipotecarias alemanas (Pfandbriefe), aportando estabilidad y liquidez. Renta Variable (40%): Ofrece exposición global diversificada a través de sub-ETFs que replican índices como el STOXX Europe 600 y el S&P 500, capturando el crecimiento económico mundial. Materias Primas (10%): Inversión directa en oro físico mediante ETCs (como Xetra-Gold), actuando como cobertura ante riesgos sistémicos. El ETF no cubre el riesgo divisa.

Por geografías, el fondo concentra su mayor peso en Europa (25,18%), apoyándose en bonos seguros para dar estabilidad a la cartera. Para captar crecimiento, se diversifica por el resto del mundo: un 14,67% en Estados Unidos, un 9,12% en Asia (liderado por Japón) y un 6,80% en mercados emergentes. Esta estructura permite equilibrar la protección de los activos europeos con el potencial de las principales economías globales.

Este fondo cotizado ha demostrado una notable resiliencia, con una volatilidad contenida y una recuperación sólida tras los ajustes de tipos de años previos.

Ratio de Sharpe de 1,56 a tres años, lo que demuestra que la gestión sistemática logra rentabilidades significativamente superiores a los activos sin riesgo con una eficiencia mayor que la de competidores de gestión activa más costosos. Este rendimiento se ve reforzado por un Ratio de Sortino de 3,19, el cual valida que la volatilidad del fondo es mayoritariamente constructiva al concentrarse en movimientos al alza y limitar eficazmente las correcciones, cumpliendo así con su objetivo defensivo. Asimismo, el fondo aporta un valor añadido o Alpha positivo estructural, situado habitualmente entre el 0,12% y el 0,50% anual, gracias a la combinación estratégica de sub-fondos de bajo coste y la ejecución disciplinada de reequilibrios automáticos de cartera. Por último, la Beta, que se sitúa en niveles de control del riesgo sistémico superiores a la media, permite al inversor capturar una parte sustancial del crecimiento de la renta variable asumiendo solo una fracción del riesgo de caída de las acciones.

En síntesis, se trata de un ETF óptimo para perfiles conservadores o moderados que buscan gestionar riesgo. El horizonte temporal recomendado es de al menos 5 años para mitigar fluctuaciones de mercado y aprovechar el reequilibrio sistemático. ■

Indicadores	1 año	3 años	5 años
Rentabilidad anualizada	10,75%	9,77%	5,78%
Volatilidad	4,22%	4,10%	5,76%
Máxima caída	-6,71%	-6,71%	-12,90%
Beta	0,66	0,68	0,72
R cuadrado	83,94%	82,58%	90,26%
Correlación	91,62%	90,87%	95,01%
Tracking error	2,65%	2,61%	2,72%
Sharpe	1,94	1,56	0,70
Sortino	3,87	3,19	1,11
Treynor	5,41	2,56	1,05
Ratio de Información	-1,73	1,58	0,66
Alpha	1,63%	0,24%	0,05%

izertis

ONE TECH AHEAD



Nos comprometemos con la innovación y la eficiencia operativa. Ir un paso por delante en tecnología te permite liderar el cambio con soluciones que transforman tu organización.

One Tech Ahead es construir hoy, el futuro que otros verán mañana.

izertis.com

Liberar espacio fiscal como en Italia o Argentina, para fortalecer a la pyme

Cada vez que se analiza el tamaño medio de las empresas españolas frente a otros países europeos surge la misma pregunta: ¿por qué nuestras pymes tienen un tamaño mucho menor, en facturación y empleados? ¿Por qué crecen menos y escalan con mayor dificultad? Y, por tanto, ¿por qué tienen menor acceso a los mercados de capitales? La respuesta típica apuntaría al tamaño del mercado o a la regulación laboral. Sin embargo, hay un elemento menos cómodo que rara vez se aborda con claridad: el grado de presión y control estatal sobre la actividad económica.

POR **MANUEL LÓPEZ TORRENTS** / REDACCIÓN



En Italia, el tejido de pequeñas y medianas empresas (el famoso quarto capitalismo) ha mostrado históricamente una capacidad de acumulación y resistencia mayor que el español. Tienen más y mejores pymes, con una capacidad de supervivencia mayor y mejor acceso a los mercados. No es casualidad. El sistema italiano ha convivido con una mayor tolerancia hacia el manejo de efectivo y umbrales de control menos asfixiantes en el día a día del autónomo quien, a su vez, es un miembro más del ecosistema de la pyme.

Recientemente, el gobierno italiano ha consolidado medidas como el aumento del límite de pagos en efectivo a 5.000 euros y un sistema de "concordato preventivo" que permite a las pymes pactar sus impuestos por adelantado con el Estado, reduciendo drásticamente las auditorías detalladas. Este "espacio de libertad" no debe entenderse como una invitación al fraude, sino como un margen de maniobra que permite a la pyme gestionar su tesorería con agilidad, reinvertir rápido y mantener el empleo en ciclos bajos sin que la burocracia fiscal le detenga el motor. Es decir, permitir un poco más de aceite drenando menos, no sólo para que no gripe, sino para que circule mejor. Todos ganan.

El caso argentino es un caso más interesante, ya que, directamente, ha entrado a insuflar oxígeno ante la asfixia empresarial. Argentina, en un giro hacia la desregulación total, ha elevado los umbrales de información obligatoria para operaciones bancarias y comerciales. Actualmente, las transacciones inferiores a 50.000 dólares han quedado fuera del radar de reporte detallado inmediato al fisco.

Dicho de otro modo: toda operación inferior a esa cifra pertenece al umbral de lo privado. No sólo no debe pagar impuestos, sino que el estado no recibe información sobre la misma.

Para el autónomo y la pyme argentina, que venían de una asfixia monetaria y fiscal absoluta, esto no ha sido una medida pro-fraude, sino puro oxígeno. Al elevar el umbral, el Estado reconoce que no puede (ni debe) vigilar cada micromovimiento de capital. El resultado es un afloramiento de actividad que antes se escondía por miedo a la sanción o al coste administrativo, permitiendo que ese capital circule y alimente el consumo y la inversión local de forma inmediata.

La lección de estos modelos no es promover el dinero "al margen", sino preguntarse por qué en España, el país de pymes y micro pymes por excelencia, tantas empresas sienten que el margen formal es una sentencia de muerte. El verdadero objetivo debería ser ampliar el espacio de libertad dentro del marco legal: simplificar la fiscalidad, reducir cargas administrativas y establecer umbrales de información razonables que no traten a cada pequeño comercio como a una multinacional.

Si queremos que las compañías pequeñas y medianas accedan a los mercados de capitales para crecer e internacionalizarse, es preciso, previamente, implementar un sistema que no grave intensamente la acumulación de capital y que evite la burocracia preventiva. De lo contrario, el resultado es el que sufrimos: un tejido empresarial pequeño y frágil. Si la economía formal es excesivamente costosa, la actividad buscará vías alternativas no por vicio, sino por supervivencia.

El desafío consiste en hacer que la economía formal sea tan atractiva y ágil que nadie necesite abandonarla. Eso implica menos fricción, mayor previsibilidad y un entorno donde la acumulación y la reinversión sean vistas como motores del desarrollo, no como una sospecha permanente. No pasa nada grave por dejar espacios fuera del Estado, si con ello se logra que la pyme y el autónomo, por fin, puedan escalar. Se trata de crecimiento y libertad. ■

making science

Google Cloud
IBERIA
Partner of the Year
Services
2024



Inversión en **innovación digital y tecnología** para economías de escala

www.makingscience.es

EL INVERSOR ANTE EL 2026:
Cómo navegar en un "desorden controlado"

El panorama financiero de 2026 se presenta como un ejercicio de equilibrismo. Tras años de dominio tecnológico absoluto, el mercado ha entrado en una fase que los expertos definen como de "aparente complacencia". Aunque los índices internacionales siguen coqueteando con máximos históricos, bajo la superficie se gesta una transformación profunda en la arquitectura de las carteras globales. La economía mundial, con un crecimiento proyectado del 2,7%, se adapta a un nuevo régimen de "desorden controlado", donde la fragmentación geopolítica y la maduración de la inteligencia artificial (IA) obligan a redefinir dónde reside realmente el valor.

POR **SILVIA MORCILLO** / REDACCIÓN

Durante la primera mitad de la década, un puñado de gigantes tecnológicos de EE. UU. concentró gran parte de la rentabilidad mundial, llegando a representar cerca del 30% del peso del S&P 500 y hasta el 40% del Nasdaq. Sin embargo, 2026 marca el inicio de una dispersión sectorial necesaria. Y esto ya es diferente respecto a la situación de las bolsas en 2025 y 2024.

Las dudas se concentran en la infraestructura de la IA y se piensa en cuáles pueden ser los grandes beneficiarios en un momento en que las carteras empiezan a confirmar cierta rotación (y refugio). ¿Dónde miran los inversores? Sectores como salud y consumo básico, a su vez sectores defensivos que aportan resiliencia frente a la volatilidad; energía y materiales que, aun poco peso en los índices tradicionales, están siendo sobreponderados por su capacidad de actuar como cobertura y small caps que, tras años penalizadas por los altos tipos de interés, las pequeñas empresas estadounidenses y europeas emergen como una oportunidad de "beta" alta en un escenario de tipos más normalizados.

En este contexto, Europa y Japón ganan atractivo frente a un Wall Street que, aunque sólido, presenta valoraciones exigentes. Japón, en particular, se posiciona como una apuesta estratégica gracias a la apreciación prevista del yen y una reforma corporativa que sigue dando frutos. Por su parte, los mercados emergentes ofrecen valor por la infravaloración de sus divisas locales frente a un dólar que comienza a mostrar síntomas de agotamiento.

¿Y en renta fija? Después de un largo periodo de curvas de tipos invertidas, 2026 devuelve al inversor una pendiente positiva saludable. Esto ha permitido que la renta fija recupere su papel como motor de rentabilidad y ancla de la cartera. El consenso de los analistas



Durante la primera mitad de la década, un puñado de gigantes tecnológicos de EE. UU. concentró gran parte de la rentabilidad mundial, llegando a representar cerca del 30% del peso del S&P 500 y hasta el 40% del Nasdaq



apunta a un "punto dulce" en las duraciones intermedias, situadas entre los 2 y 3 años. En términos de calidad, la preferencia es clara: el crédito de alta calidad o Investment Grade ofrece una relación riesgo-retorno muy superior al High Yield, donde los diferenciales (spreads) se han estrechado tanto que apenas dejan margen para errores en el ciclo. Mientras que en EE. UU. se esperan recortes de tipos que sitúen los fondos federales cerca del 3,00%-3,25%, en Europa la estabilidad de tipos invita a buscar cupones recurrentes en deuda corporativa de gran calidad.

EL TABLERO GEOPOLÍTICO: EL FACTOR TRUMP Y LA "INCERTIDUMBRE RADICAL"

La política estadounidense sigue siendo la principal fuente de incertidumbre global en 2026. La administración actual ha introducido una dinámica de "sustos y juegos" que mantiene a los mercados en alerta constante, especialmente en lo que respecta a la política de aranceles y la competencia estratégica con China. Aunque en las últimas jornadas Irán ha vuelto a primera plana.

A esto se suma una inflación persistente. Aunque en la Eurozona se mantiene cerca del 2%, en Estados Unidos la presión sobre los precios sigue siendo difícil de doblegar, situándose todavía por encima del 2,5%-3%. Este fenómeno obliga a los gestores a hablar de "incertidumbre radical": un escenario donde los modelos tradicionales de probabilidad fallan y se requiere una planificación basada en escenarios de crisis financieras o geopolíticas inesperadas.

Para protegerse en este entorno de desorden, la diversificación ya no es una opción, sino una necesidad de supervivencia. Aparte de la inversión cotizada, los activos alternativos emergen como una opción para diversificar las carteras. La inversión en infraestructuras, movilidad y estrategias de "valor añadido" se consolida como una cobertura a largo plazo. Los alternativos líquidos (como estrategias Global Macro o Market Neutral) son ahora herramientas básicas para evadir los shocks de mercado.

Pero también las materias primas. El oro y la plata, a pesar de su volatilidad intrínseca, siguen siendo activos estrella para diversificar reservas y protegerse contra la inestabilidad de las divisas. El inversor de 2026 no parece apostar solo por un metal, sino por una cesta diversificada que incluya metales industriales y energía para navegar las distintas fases del ciclo.

La complacencia de los máximos históricos no debe ocultar la necesidad de rotar carteras hacia sectores con fundamentales sólidos y alejarse de la excesiva concentración tecnológica. La clave reside en respetar el nivel de riesgo de cada perfil, mantener duraciones prudentes en renta fija y utilizar los activos alternativos como escudo ante un tablero geopolítico que promete seguir dando de qué hablar. ■



Los fondos de inversión nacionales aumentan su patrimonio en 6.754 millones en enero

POR **SERGIO ORTEGA** / RESPONSABLE DE COMUNICACIÓN DE VDOS

El patrimonio de fondos de inversión de gestoras nacionales ha registrado un aumento de un 1,49 % durante el pasado mes de enero, 6.754 millones más. Este incremento viene motivado principalmente por el rendimiento positivo de las carteras por valor de 4.140 millones a lo que hay que sumar captaciones netas de 2.614 millones.

Por tipo VDOS, el mayor aumento porcentual en el mes corresponde a los fondos de Renta variable, sectoriales con un 2,82 %, seguidos de los Rentabilidad absoluta, otros con un 2,08 %, Mixtos con un 1,98 %, Renta fija con un 1,03 % y Monetarios con un 0,33 %. En el lado contrario se sitúan los Garantizados con un retroceso patrimonial de un 1,93 %.

También por tipo VDOS, los fondos de Mixtos, con 1.154 millones de euros, han atraído las mayores aportaciones netas, seguidos de Renta fija con 1.001 millones, Renta variable, sectoriales con 250 millones, Rentabilidad absoluta, otros (228 millones) y Monetarios (123 millones). Los mayores reembolsos netos por tipo VDOS han correspondido durante el mismo periodo a los fondos Garantizados (143 millones).

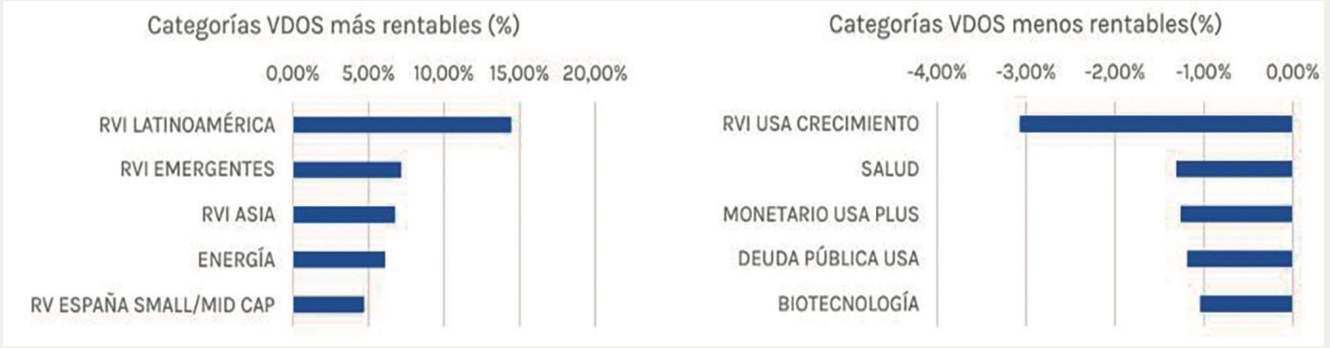
En cuanto a rentabilidad ponderada por patrimonio, la categoría VDOS de RVI Latinoamérica se ha situado en cabeza, con una revalorización de un 14,45 por ciento, seguida de RVI emergentes con un 7,16 por ciento y RVI Asia con un 6,75 %. A continuación, se sitúan las categorías Energía con una rentabilidad media de un 6,11 % y RV España small/mid cap con un 4,70 %. Los mayores retrocesos se los anotaban la categoría de RVI USA crecimiento que cedía un 3,07 por ciento, a continuación, se sitúa la categoría de Salud con un -1,31 % y Monetario USA plus con un -1,26 %.

MAYORES APORTACIONES PATRIMONIALES – ENERO

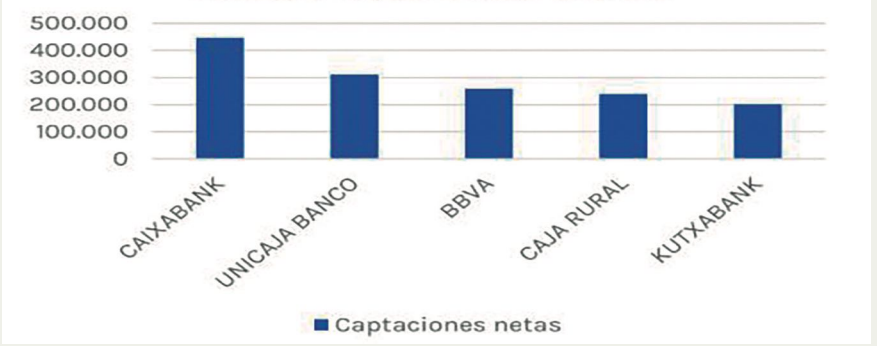
Por grupo financiero, en el ranking de mayores aportaciones netas durante el pasado mes, Caixabank conseguía atraer patrimonio neto por valor de 446 millones de euros, mientras que Unicaja Banco captaba 311 millones de euros y BBVA 259 millones, con Caja Rural y Kutxabank recibiendo aportaciones netas de 238 y 201 millones de euros respectivamente.

La mayor cuota de patrimonio por tipo de activo correspondía a los fondos de Renta fija, con 153.231 millones de euros gestionados y una cuota del 33,25 por ciento. El ranking por cuota patrimonial continuaba con los fondos Mixtos (122.698 millones y 26,62 % de cuota) y Renta variable, Sectoriales, que sumaban un patrimonio de 83.590 millones de euros, suponiendo una cuota del 18,14 por ciento sobre el total. Los fondos Monetarios registraban a la misma fecha un patrimonio de 76.041 millones de euros, un 16,50 por ciento de cuota, con Rentabilidad absoluta, Otros y Garantizados sumando 18.972 millones (4,12 % de cuota) y 6.317 millones de euros (1,37 por ciento de cuota) en cada caso. ■

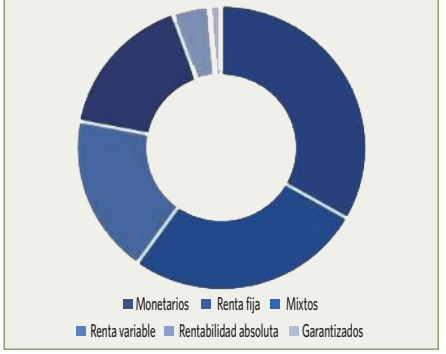
Mayores captaciones por categoría en enero 2026



Mayores captaciones por entidad enero 2026



Ránking cuota patrimonial por tipo de activo



El fondo del mes

Entre los fondos de inversión nacionales, denominado en euro y orientado a un inversor minorista, con una inversión mínima inferior o igual a 6.000 euros, el más destacado por rentabilidad en el primer mes del año es el RENTA 4 MEGATENDENCIAS / ARIEMA HIDROGENO, con un 13,61 %, frente al 6,11 % de media de su categoría (Energía). Con datos a un año, esta rentabilidad se eleva a un 37,75 % con una volatilidad del 32.40 %.

Según establece el propio fondo, la exposición a renta variable será como mínimo del 75%, principalmente en compañías que cuenten con tecnología propia para ofrecer productos y servicios de energía sostenible, en particular, en tecnologías de hidrógeno y pilas de combustible, así como en compañías fabricantes de equipos, componentes, ingenierías especializadas, integradores o servicios conexos con contenido tecnológico que aporten más sostenibilidad en la producción, almacenamiento y uso de la energía, sin límite en términos de distribución geográfica ni capitalización. El fondo establece un horizonte de inversión de al menos 3 años para cumplir con los objetivos de gestión. Además, promueve características medioambientales o sociales en línea con el artículo 8 de SFDR. ■



FONDO DE INVERSIÓN NACIONAL MÁS RENTABLE EN ENERO

RENTA 4 MEGATENDENCIAS / ARIEMA HIDROGENO

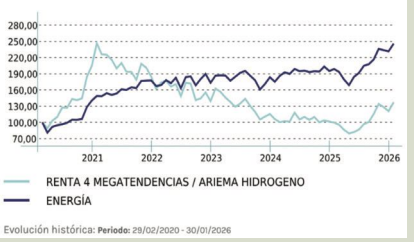
Datos principales

Patrimonio (en miles de euros):	17.110,98
Aportación mínima:	10 euro
Divisa:	Euros
Creación del fondo:	16/01/2020

Rentabilidad y riesgo a un año

Rating VDOS:	★★
Riesgo VDOS:	Mayor 10%
Rentabilidad media	3,09%
Volatilidad	32,40%
Ranking (rentabilidad)	3/238
Quintil Rentabilidad /riesgo	1

Rentabilidad del fondo





Análisis de la Cartera de Fondos EI

CARLOS ARENAS LAORGA /
Analista de fondos Estrategias de inversión

Este año 2026 seguimos con la misma filosofía de inversión, sin ver cambios sustanciales en el entorno macroeconómico, sectorial, o geográfico. Seguimos viendo una pequeña caída en el dólar, que no beneficiaría a la cartera, pero observamos cambio de tendencia en dos sectores en los que tenemos amplia posición.

En primer lugar, la cartera de fondos lleva un +0,7% cerrando la primera semana del mes de febrero y con caídas ya de varios días en los mercados. Por un lado tenemos activos que se han comportado de forma maravillosa, como las pequeñas compañías americanas, que pensamos que serán una buena fuente de rentabilidad y, por otro, activos especialmente castigados. No es que tengamos ningún fondo con una presencia abrumadora de Microsoft, pero combinando todos los fondos, sí es la compañía con mayor peso (2,07%). Las caídas excesivas, a mi parecer, de este valor estupendo han lastrado la cartera, que ha caído del +1,5% al +0,7% en apenas una semana.

Por otro lado, la presencia de esta compañía en varios fondos, ha hecho que caigamos algo más que nuestro índice de referencia (-0,8% vs -0,4%). Aun así, todos los fondos, tanto de renta fija, como de renta variable, van en positivo en lo que llevamos de año, salvo el de salud, que va plano (+-0,2%). El de pequeñas compañías americanas destaca por su +5,3% en pocos días y apenas sufriendo las caídas de estos días.

En segundo lugar, los sectores por los que apostamos el año pasado —salud y pequeñas compañías— siguen con un magnífico pronóstico, aunque en salud no haya despuntado todavía como nos gustaría.

El tercer punto que quiero destacar de la cartera es que no estamos muy presentes en temas de inteligencia artificial como si fuera un sector en sí mismo, sino





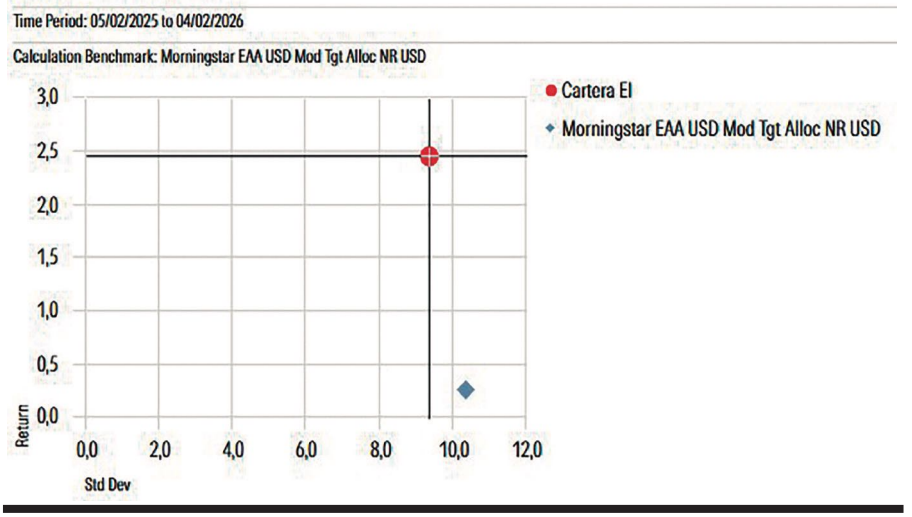
en compañías que pensamos que son ganadoras, como el ejemplo de Microsoft que he señalado, Alphabet (que a pesar de los excelentes resultados del último trimestre de 2025 ha caído en bolsa), TSMS, NVIDIA, etc. Tenemos que ser especialmente cautelosos con este segmento de compañías porque, si bien no vemos una burbuja, hay que ser más selectivos. Sí queremos estar presentes, pero no de cualquier manera. En este sentido nos ayuda mucho el fondo de Fidelity. A pesar de todo, Oracle y Broadcom nos están drenando rentabilidad.

Por último, me gustaría también aterrizar los nombres del sector salud. Estamos viendo mucha divergencia en este comienzo de año, con empresas que destacan con doble dígito positivo (Johnson & Johnson que es nuestra cuarta posición más grande, Roche Holding y alguna más) y otras compañías con caídas de dimensiones similares (UnitedHealth Group, Abbott Laboratories, o Intuitive Surgical). Pensamos que estas divergencias se irán soslayando a medida que avance el año y tenderán a converger en rentabilidades moderadas en su gran mayoría.

Con todo, a un año seguimos con unas ratios buenas, aunque esperamos este año mejorarlas. Quizá no tanto como el benchmark, por el posicionamiento que tenemos, pero sí mejorarlas en términos absolutos.

Solo comentar antes de terminar que seguimos positivos en mercados emergentes, aunque no entremos con fondos directos. Eso sí, parte de los revenues de los fondos que tenemos en cartera vienen en porcentajes no pequeños de esta región. La estrategia es no es estar presentes de forma estructural, pero estos revenues nos permiten cierta presencia de forma indirecta sin modificar el perfil moderado de la cartera. ■

Riesgo y remuneración a 1 año



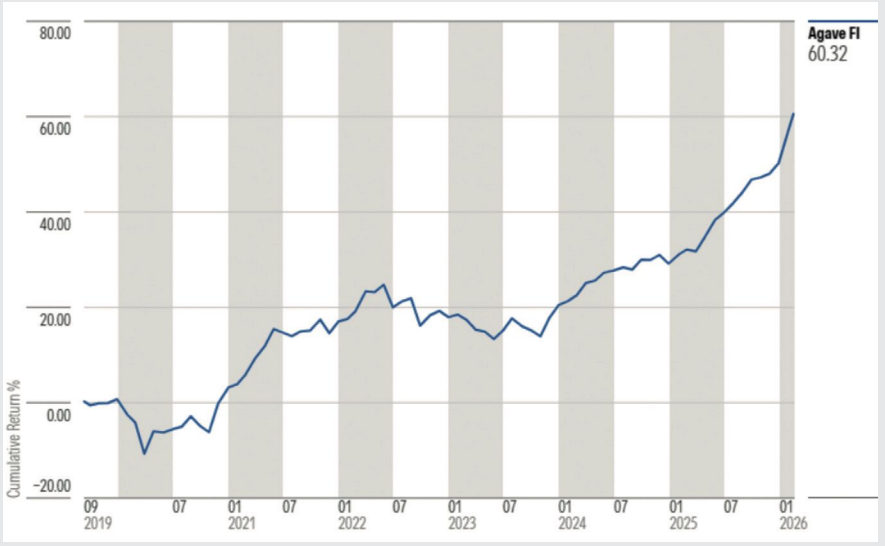
Fuente: Morningstar Direct

Composición actual de la cartera

Activo	Peso	P. entrada	Precio (16/01)	%	Categoría	ISIN
AB International Health Care Portfolio A Acc	10%	475,17	507,07	6,71%	RV sector salud	LU0251853072
Capital Group New Perspective Fund (LUX) B EUR	15%	19,3366	25,47	26,55%	RF Flexible	LU1295551144
EdR SICAV Millésima selec	25%	105,57	112,95	6,99%	RF Corporativa	FR001400JGB5
Fidelity Funds - Global Technology Fund A-Dis-EUR	15%	57,6233	78,99	37,08%	RV Sector Tecnología	LU0099574567
Schroder ISF EURO Corp Bd B Acc EUR	20%	18,71	21,879	16,94%	RF Deuda Corp EUR	LU0113257934
T. Rowe Price US Smir Xm EQ A EUR	5%	41,72	40,81	-2,18%	RV USA Cap. Pequeña	LU0918140210
WisdomTree US Quality Dividend Growth UCITS ETF- USD	10%	34,0213	47,87	40,71%	RV USA Dividendo	IE00BZ56RD98
Liquidez	0%					

Fuente: Cartera de fondos Estrategias de inversión

Agave



Datos del fondo

Gestora	DUX Inversiones SGICC
Categoría	Mixto flexible
Patrimonio (miles de euros)	56.157,14
Divisa	EUR
Aportación mínima	0
Creación del fondo	11/01/2019
Volatilidad	4,58%
Rating rentabilidad 3 años	****

Rentabilidad anuales / Rentabilidades acumuladas

Posiciones	2026	2025	2024	2023	2022
Fondo	6,86%	16,35%	7,30%	2,08%	0,78%
Categoría	1,82%	5,98%	8,47%	6,04%	-13,66%
Ranquing	139/2089	119/2044	1046/1952	1564/1906	62/1815
Quintel	1	1	3	5	1
Posiciones	**1 mes**	**3 meses**	**1 año**	**3 años**	**5 años**
Fondo	2,98%	9,22%	20,74%	36,03%	48,64%
Categoría	-0,23%	2,83%	5,05%	20,55%	13.27%
Ranquing	130/2090	124/2086	71/2053	202/1905	73/1674
Quintel	1	1	1	1	1

Ranking y quintil respecto a la categoría MIXTO FLEXIBLE

Principales posiciones en renta fija

Posiciones	Cartera Peso	Valor mercado 31/12/25	Div	Cambio Acciones %	Fecha Venci.	Tasa cupón
Sacyr SA 4,75%	7,99	4.227.753	EUR	-	29/05/30	4,75
International Petroleum Copr 3,75%	4,88	2.583.273	USD	100	10/10/28	3,75

Fuente: Morningstar



MANUEL BARANGÉ BOFILL
manuel@barange.org

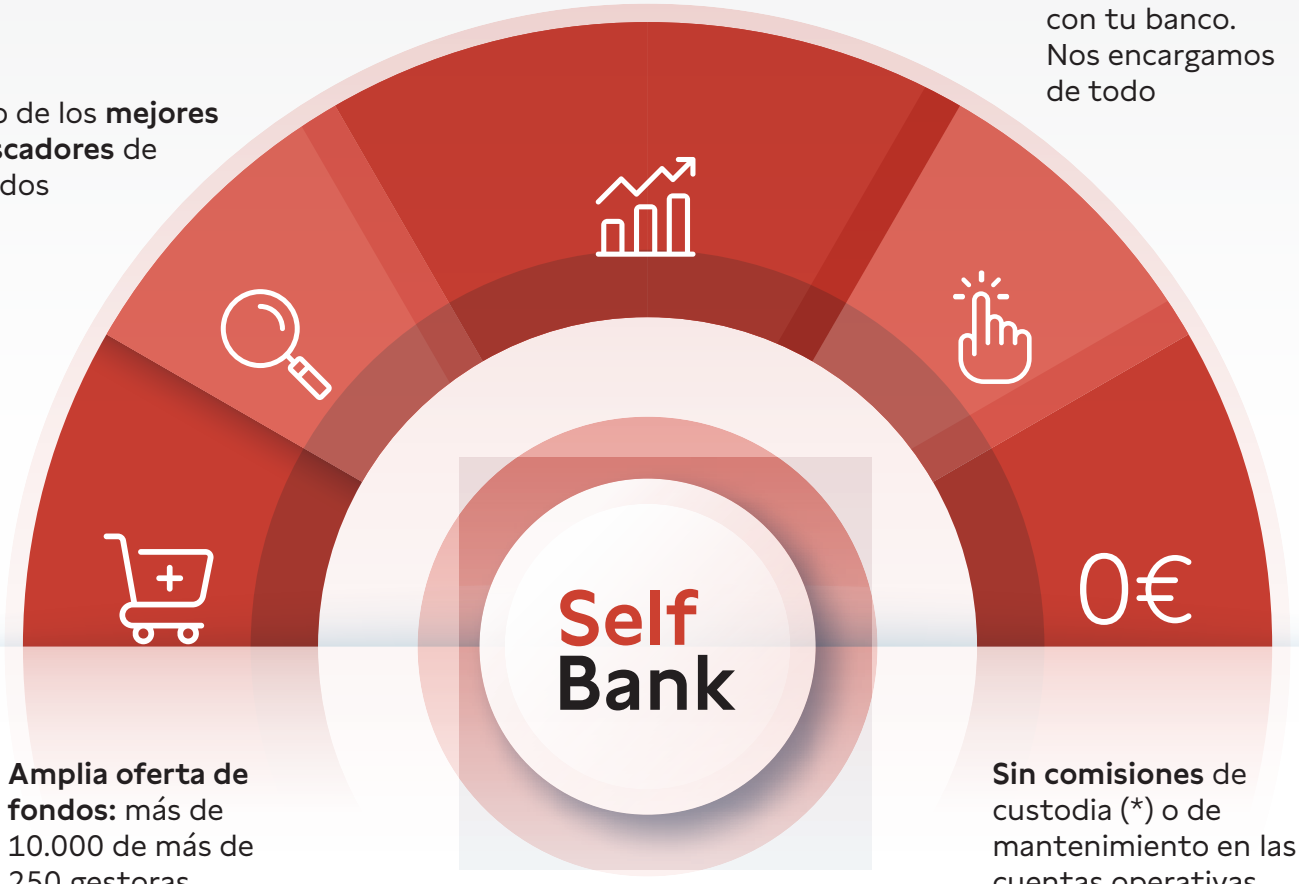
Agave es un fondo creado en 2018 perteneciente a la gestora Dux Inversores, un grupo financiero independiente especializado en la gestión de patrimonios desde el año 1984. Está depositado en Bankinter. Es un fondo de autor con alta vinculación de Juan José Traid Grafiada. Muestra uno de los mejores comportamientos dentro de la categoría de fondos mixtos flexibles globales. Supera ampliamente la rentabilidad media de los fondos de dicha categoría. Puede invertir, directa o indirectamente a través de participaciones en otros fondos de inversión, un 10-100% de su patrimonio en renta variable de cualquier capitalización y sector, y el resto en activos de renta fija, pública y/o privada (incluyendo depósitos e instrumentos del mercado monetario, cotizados o no, líquidos), sin predeterminación respecto al rating de emisores/emisiones, por lo que toda la cartera de renta fija puede estar en baja calidad crediticia, o sin rating. La duración media de la cartera de renta fija se sitúa entre 0-5 años. El fondo se dirige fundamentalmente a emisores/mercados de la Unión Europea y Estados Unidos, y en menor medida, Japón, Canadá u otros países OCDE, pudiendo tener hasta un 10% de la exposición total en valores emitidos y cotizados en países emergentes. Puede existir concentración geográfica o sectorial. La exposición al riesgo de divisa puede situarse entre el 0% y 100% de la exposición total. Asimismo puede invertir hasta un 10% de su patrimonio en fondos del grupo o no de la Gestora. La gestión toma como referencia la rentabilidad del índice Eurostoxx 50 Net Return (50%) y el Índice Bloomberg Barclays Euro-Aggregate Treasury 1-3 Year TR Value Unhedged EUR (50%). Dichos índices se utilizan a efectos meramente informativos o comparativos. Sin apenas exposición a la tecnología, está situado en el primer quintil de rentabilidad a uno, tres y cinco años. ■

Elige Self Bank para tus fondos de inversión

Avance fiscal latente: valora el impacto fiscal en tu declaración de la renta antes de deshacer tus posiciones en función de tus condiciones individuales

Traspaso online: sin tener que hablar con tu banco. Nos encargamos de todo

Uno de los **mejores buscadores** de fondos



Amplia oferta de fondos: más de 10.000 de más de 250 gestoras

Sin comisiones de custodia (*) o de mantenimiento en las cuentas operativas ni requisitos de vinculación

(*) Salvo comisión de custodia en los fondos de inversión indexados.

El Folleto Informativo y el Documento con los Datos Fundamentales para el Inversor de los fondos están disponibles en la página web de la CNMV, en la web de la gestora de cada fondo y dentro de su ficha en selfbank.es

SelfBank

La marca digital del banco Singular Bank

selfbank.es

914 890 888

GIUSEPPE DI BENEDETTO /
ESPECIALIZADO EN TECNOLOGÍA MÉDICA Y GESTOR DEL FONDO MIV GLOBAL MEDTECH FUND

Tecnología médica: «innovación con ingresos recurrentes y resiliencia estructural»

El MIV Global Medtech Fund apuesta exclusivamente por el ecosistema global de tecnología médica, combinando análisis financiero riguroso y profundo conocimiento clínico para construir una cartera concentrada de alta convicción. Con un enfoque selectivo que prioriza ingresos recurrentes, solidez de caja e innovación con impacto real, el fondo busca capturar el crecimiento estructural del sector sanitario —impulsado por la innovación y el envejecimiento poblacional— ofreciendo un perfil de rentabilidad atractivo con menor volatilidad que la biotecnología tradicional.

POR **SILVIA MORCILLO** / REDACCIÓN

¿Cómo definirías el MIV Global Medtech Fund y qué lo diferencia de otros fondos de salud o biotecnología?
MIV Global Medtech Fund es una estrategia puramente concentrada en el ecosistema global de tecnología médica (medtech), que engloba dispositivos médicos, diagnósticos, herramientas de ciencias de la vida y soluciones de salud digital, que facilitan la atención clínica, mejoran los resultados para los pacientes y optimizan la eficiencia de los sistemas de salud.

El fondo se caracteriza por su precisión estratégica. Priorizamos compañías de alta convicción donde los ciclos de innovación, los volúmenes de procedimientos y los cambios demográficos a largo plazo actúan como motores de crecimiento. Invertimos en compañías con ingresos recurrentes, generación sólida de caja y relevancia clínica tangible.

Este enfoque da lugar a una cartera gestionada activamente con un perfil de riesgo-rentabilidad atractivo: ofrece un crecimiento estructuralmente superior al del sector salud tradicional, pero con una volatilidad significativamente menor que la biotecnología. Además, Permite capturar la expansión a largo plazo de la demanda global sanitaria.

¿Cuál es su filosofía de inversión y qué criterios clave debe cumplir una empresa para ser incluida en la cartera?
Nuestra filosofía combina un análisis fundamental riguroso con un profundo conocimiento sectorial. La industria medtech es altamente técnica. Comprender las sutilezas de la adopción clínica, los procedimientos regulatorios y la dinámica competitiva es esencial para identificar compañías capaces de generar valor sostenido. Buscamos compañías que demuestren:

- Ventajas competitivas sostenibles: liderazgo tecnológico, propiedad intelectual sólida, datos clínicos diferenciados o adopción consolidada en la práctica médica.
- Características financieras atractivas: ingresos recurrentes, márgenes elevados, flujo de caja libre robusto y balances que faciliten la inversión continua en innovación.
- Catalizadores claros: ciclos de innovación, lanzamientos de productos, expansión geográfica o crecimiento de procedimientos.
- Gobernanza responsable y asignación disciplinada de capital, cruciales en un sector donde la I+D y las decisiones de M&A pueden influir en el largo plazo.
- Equipos directivos de alta calidad, con experiencia comprobada, claridad estratégica y disciplina operativa.

Invertimos únicamente en aquellas oportunidades en las que verdaderamente contamos con convicción en la relevancia clínica de la tecnología desarrollada, la solidez financiera del modelo de negocio y la fortaleza del liderazgo.

La medtech suele considerarse uno de los sectores más defensivos y estables. ¿Podría dar un ejemplo de una empresa que forme parte actualmente de la cartera?
Un ejemplo representativo es Stryker, líder global en ortopedia y tecnología quirúrgica. Su modelo de negocio

Invertimos en compañías con ingresos recurrentes, generación sólida de caja y relevancia clínica tangible



se sustenta en volúmenes de procedimientos recurrentes y fuerte poder de fijación de precios. Además, cuenta con una cartera diversificada: implantes de reemplazo articular, productos de traumatología, endoscopia y robótica. Stryker engloba algunas de las características que priorizamos: crecimiento impulsado por la innovación y resiliencia operativa. Se beneficia de tendencias demográficas a largo plazo, como el envejecimiento de la población y mayores expectativas de movilidad. Reinvierte consistentemente en I+D y genera ingresos recurrentes. Más allá de compañías concretas, el subsector de ortopedia y herramientas quirúrgicas ejemplifica de forma óptima las cualidades defensivas del sector: demanda estable, elevadas barreras de entrada y un impacto clínico significativo.

¿Soléis invertir más en empresas grandes y consolidadas o en compañías más pequeñas con alto potencial de crecimiento?

Tenemos un enfoque barbell. Las grandes compañías medtech aportan estabilidad, escala global y generación consistente de caja, ofreciendo resiliencia ante los ciclos del mercado. Mientras que los innovadores de pequeña y mediana capitalización representan a menudo las fuentes de crecimiento más interesantes, operando en mercados poco cubiertos o introduciendo tecnologías disruptivas. Sus trayectorias de crecimiento pueden ser muy pronunciadas cuando la adopción se acelera.

Pero somos selectivos. Evitamos los riesgos binarios que existen, por ejemplo, en la biotecnología temprana. Incluso nuestras posiciones más pequeñas deben mostrar viabilidad comercial o tener visibilidad hacia ella. No invertimos en compañías estructuralmente deficitarias ni incapaces de generar flujo de caja libre positivo. La disciplina financiera es un requisito fundamental.

De cara al futuro, ¿qué subsectores consideráis más prometedores?

Destacan varios subsectores por sus ciclos de innovación y valor económico para los sistemas de salud:

- Robótica y automatización quirúrgica: adopción todavía incipiente y evidencia clínica creciente que respalda mejores resultados y eficiencia.
- Tecnologías cardiovasculares: especialmente intervenciones estructurales mínimamente invasivas y electrofisiología, dirigidas a poblaciones de pacientes grandes y en crecimiento.
- Tecnologías para diabetes: monitorización continua de glucosa, sistemas de administración de insulina y plataformas digitales conectadas; un área dinámica con innovación rápida.

Estas áreas combinan necesidad clínica fuerte con potencial comercial atractivo, posicionándolas para un crecimiento sostenido a largo plazo.

¿Qué papel desempeña el envejecimiento de la población en el crecimiento estructural a largo plazo del sector?

El envejecimiento poblacional es uno de los motores más poderosos y previsibles de la demanda de tecnología médica. A medida que las personas viven más, aumentan las enfermedades crónicas, lo que se traduce en mayores volúmenes de procedimientos y uso de herramientas diagnósticas. Además, es una fuerza demográfica lenta y de elevada visibilidad, ofreciendo un viento de cola a largo plazo para muchos subsectores. Para los inversores, esto combina demanda estructural, resiliencia y previsibilidad. ■

MEJORE SU CUALIFICACIÓN COMO ASESOR FINANCIERO

EFPA España y Estrategias de inversión tienen un acuerdo de colaboración que permite a los asociados avanzar en su formación continua. El acuerdo facilitará la recertificación EIP, EFA o EFP mediante un test mensual.

¿Dónde encontrar este test?
Cada mes en la revista Estrategias de inversión, en el PDF online en www.estrategiasdeinversion.com y en la intranet de la web de EFPA España: www.efpa.es

Procedimiento del test
Los miembros certificados por EFPA responderán al test accediendo a la intranet de EFPA España (www.efpa.es) con su usuario y contraseña.

Rectificación*
Es necesario contestar correctamente un mínimo de 12 de las 16 cuestiones del test para computar 2 horas de formación válidas para la recertificación EIP, EFA y EFP. ■

**Cada año, los miembros de EFPA España deben demostrar anualmente a la asociación 30 horas de formación continua para la certificación EIP y EFA; y 35 horas de formación para la certificación EFP.*

Test nº 141-Ei

1. ¿A quién pertenece Groenlandia en la realidad actual?
a) ☐ A Estados Unidos
b) ☐ A Canadá
c) ☐ Al Reino de Dinamarca

2. ¿Qué indicador mide la rentabilidad de un banco sobre el capital aportado por los accionistas?
a) ☐ Ratio de solvencia
b) ☐ Margen de intereses
c) ☐ Rentabilidad sobre recursos propios (ROE)

3. ¿Por qué métricas tradicionales como el precio/valor contable son hoy menos fiables?
a) ☐ Porque ya no se publican balances
b) ☐ Porque los activos intangibles tienen más peso en la economía actual
c) ☐ Porque solo funcionan en el sector bancario

4. ¿Por qué es una figura clave Warren Buffett en la inversión value?
a) ☐ Por invertir con paciencia en negocios sólidos a precios razonables
b) ☐ Por anticipar los movimientos del mercado
c) ☐ Por centrarse en empresas tecnológicas

5. ¿Qué índice obtuvo mayor rentabilidad en el conjunto de 2025?
a) ☐ El Russell 1000 Value
b) ☐ El Russell 1000 Growth
c) ☐ Ambos obtuvieron exactamente la misma rentabilidad

6. ¿Qué caracteriza a las compañías buscadas por los grandes inversores value?
a) ☐ Precios bajos en relación con su potencial futuro
b) ☐ Crecimientos muy rápidos a corto plazo
c) ☐ Alta volatilidad y baja deuda

7. ¿Qué rasgo diferencia al value moderno frente al value tradicional?
a) ☐ El abandono total de métricas financieras clásicas
b) ☐ La concentración en sectores defensivos
c) ☐ La incorporación de criterios como generación de caja y remuneración al accionista

8. ¿Por qué el mercado de bonos se convierte en un elemento clave para evaluar la sostenibilidad del rally bursátil?
a) ☐ Porque los bonos anticipan siempre con precisión los techos de mercado
b) ☐ Porque el aumento de las rentabilidades eleva el atractivo del activo libre de riesgo
c) ☐ Porque la deuda soberana deja de ser un referente financiero

9. ¿Qué tipo de sectores lideran el arranque de 2026 y qué implica esto?
a) ☐ Sectores defensivos, lo que sugiere aversión al riesgo
b) ☐ Sectores cíclicos, lo que indica continuidad del apetito por riesgo
c) ☐ Sectores regulados

10. ¿Qué escenario se activaría si el S&P 500 pierde niveles técnicos relevantes tras marcar máximos?
a) ☐ Un ajuste lateral sin consecuencias
b) ☐ Un nuevo impulso alcista acelerado
c) ☐ Una posible trampa alcista

11. ¿Por qué Verizon encaja dentro de una cartera defensiva del S&P 500?
a) ☐ Por su baja beta e ingresos recurrentes
b) ☐ Por su elevada beta y estabilidad operativa
c) ☐ Por su exposición al ciclo económico

12. ¿Qué implica que el RSI esté cerca de 50 y el MACD ligeramente negativo?
a) ☐ Señal clara de compra inmediata
b) ☐ Ausencia de momentum fuerte y fase de consolidación
c) ☐ Inicio confirmado de una tendencia bajista profunda

13. ¿Qué caracteriza la estrategia de expansión internacional de Renta 4 en Latinoamérica?
a) ☐ Crecimiento inorgánico mediante grandes adquisiciones
b) ☐ Implantación orgánica replicando un modelo especializado y de cercanía
c) ☐ Búsqueda prioritaria de economías de escala

14. ¿Qué se entiende por "mantenimiento como inversión diferida"?
a) ☐ Que el mantenimiento solo debe hacerse en épocas de crecimiento
b) ☐ Que el mantenimiento tiene menor impacto económico que la inversión nueva
c) ☐ Que retrasarlo incrementa de forma no lineal el coste futuro

15. ¿Qué se entiende por "menor duración" de las compañías value en términos financieros?
a) ☐ Que sus flujos de caja se materializan antes
b) ☐ Que tienen ciclos de vida empresarial más cortos
c) ☐ Que dependen menos del ciclo económico

16. ¿Qué factor tuvo el mayor impacto negativo en la rentabilidad de la cartera de Fondos de Ei durante 2025?
a) ☐ La infraponderación en el sector financiero
b) ☐ La elevada posición en renta fija
c) ☐ La fuerte exposición al dólar frente al euro

Las preguntas de este test han sido extraídas de la revista Estrategias de inversión número 224 y encontrará las respuestas en el siguiente número y en la página de EFPA.
Los resultados del test número 140 publicado en la revista 224 son: *1b, 2b, 3c, 4b, 5c, 6c, 7b, 8a, 9b, 10a, 11a, 12c, 13b, 14b, 15b, 16a*



WENCESLAO PÉREZ

NUEVO FORD KUG,

Un atractivo SUV familiar, práctico, eficiente y excelente para conducir



El Ford Kuga de tercera generación es, sin duda, la mejor versión de este SUV familiar que la marca ha producido hasta la fecha. Si bien ofrece detalles esenciales como tecnología de a bordo, un buen kit de seguridad y mucha practicidad, también presume de una dinámica de conducción realmente impresionante, un clásico de Ford. Además. el Frod Kuga es un SUV "Made in Spain", ya que se fabrica en la factoría de Ford, en Almusafes, Valencia.

Con modelos híbridos e híbridos enchufables eficientes disponibles y precios competitivos en toda la gama, el Kuga ofrece una relación calidad-precio excepcional para los conductores entusiastas que necesitan un poco más de espacio para la familia.

La última incursión de Ford en el Kuga mejora considerablemente, y los ingenieros de la marca se han concentrado en todos los aspectos esenciales, dotándole de una estética atractiva, un equipamiento de serie decente, una gama de motores eficiente y sólidas credenciales de seguridad. Además, se conduce bastante bien, como ya se espera de los SUV europeos de Ford.

MOTORES, RENDIMIENTO Y CONDUCCIÓN

Las versiones del nuevo Ford Kuga, comienzan con el motor de gasolina EcoBoost de 1.5 litros ofrece 148 CV y 240 Nm de par, y acelera de 0 a 100 km/h en 9,7 segundos, con una velocidad máxima de 195 km/h.

Le sigue el híbrido FHEV de 2.5 litros con tracción delantera, que genera 178 CV y 200 Nm de par. La opción ST-Line X añade la tracción a las cuatro ruedas, que produce el mismo par motor, pero con un poco más de potencia, 181 CV. El modelo con tracción delantera acelera de 0 a 100 km/h en 9,1 segundos, mientras que el modelo con tracción en las cuatro ruedas es un poco más rápido, en 8,3 segundos. Ambos alcanzan una velocidad máxima de 196 km/h.

El Kuga más rápido es el híbrido enchufable PHEV de 2.5 litros y 240 CV, que completa la misma aceleración en 7,3 segundos y alcanza una velocidad máxima de 200 km/h.

CONDUCCIÓN URBANA, VISIBILIDAD Y APARCAMIENTO

Aunque el tamaño del Kuga es inconfundible desde el volante, su excelente visibilidad panorámica ayuda a evitar contratiempos importantes al pasar por huecos estrechos.

Si bien esta visibilidad facilita el estacionamiento, toda la gama Kuga incluye de serie sensores de aparcamiento delanteros y traseros, además de una cámara de marcha atrás, para facilitar el estacionamiento. El sistema de cámara de 360 grados está disponible a partir del acabado ST-Line.

El habitáculo del Kuga ofrece un interior funcional, con dos grandes pantallas digitales.

Ya se puede tener un nuevo Ford Kuga desde 32.095 euros. ■





eDreams ODIGEO, así se consolida la suscripción de viajes

en el mercado más exigente del mundo

Entre multitud de indicativos, la confianza del consumidor es el factor estructural de cualquier modelo de negocio. La capacidad de generar relaciones recurrentes y estables, de cumplir con las expectativas de los consumidores y satisfacer sus necesidades de forma que recurran constantemente a tu propuesta resulta determinante para el crecimiento a largo plazo.

POR **EDREAMS ODIGEO**

Uno de los elementos diferenciales de eDreams ODIGEO es su apuesta pionera por un modelo de suscripción en un sector históricamente dominado por la lógica transaccional. A través de su programa Prime, la compañía ha construido una base de más de 7,7 millones de miembros que acceden de forma recurrente a servicios de viaje, beneficios exclusivos y una experiencia única apoyada en tecnología propia e inteligencia artificial.

Desde una perspectiva financiera, este enfoque presenta ventajas únicas frente al modelo tradicional, ya que proporciona mayor visibilidad de ingresos,



incremento del valor de vida del cliente, menor dependencia de campañas puntuales de captación y una relación más estable y duradera con el usuario final, que aumenta su confianza en el programa de suscripción ante la personalización y flexibilidad que le ofrece.

Es por ello que el liderazgo en satisfacción del cliente en Estados Unidos, uno de los mercados más exigentes en términos de servicio al cliente y protección al consumidor, refuerza la tesis del potencial que presenta el modelo de suscripción de eDreams ODIGEO, tanto en escalabilidad como en términos de servicio y confianza.

LIBERAR EN CONFIANZA EN EL MERCADO MÁS COMPETITIVO

El mercado estadounidense, caracterizado por elevados estándares de servicio, ofrece un marco especialmente relevante para este análisis. En este contexto, la reciente renovación por segundo año consecutivo de la acreditación del Better Business Bureau (BBB) con la máxima calificación posible, 'A+', aporta una referencia independiente sobre el desempeño de la compañía en términos de confianza, transparencia y capacidad de respuesta.

Más allá de la acreditación en sí, los datos ofrecen un mensaje relevante: las valoraciones de clientes alojadas en la plataforma del BBB sitúan actualmente a eDreams como la agencia de viajes online mejor valorada entre los principales operadores en Estados Unidos, con puntuaciones un 84% superiores a las de su competidor más cercano y casi el triple de la media del sector.

El hito alcanzado por eDreams ODIGEO en Estados Unidos no es menor si se tiene en cuenta que se trata de una empresa española compitiendo en el mercado más maduro y exigente del sector de los viajes. La obtención y renovación de la calificación 'A+' del BBB refleja la capacidad de una compañía europea de exportar tecnología, modelo de negocio y estándares de servicio capaces de competir al más alto nivel internacional.

Este tipo de indicadores adquieren especial relevancia en un entorno en el que los inversores buscan modelos de negocio con ventajas estructurales claras, capacidad de generación de valor a largo plazo y resiliencia frente a entornos de alta competencia. ■

CARLOS DE ANDRÉS
DIRECTOR DE VENTAS EN IBERIA, WISDOMTREE

«Creo firmemente en la asignación estratégica como base de cualquier cartera»

Con casi veinte años de trayectoria en banca y gestión de activos, Carlos de Andrés, director de ventas en Iberia de WisdomTree, ha vivido distintos ciclos de mercado que le han dejado una lección clara: la humildad es imprescindible para invertir con criterio. En esta entrevista analiza cómo ha evolucionado la distribución de fondos en España, reflexiona sobre la importancia de la asignación estratégica de activos y señala los errores más habituales de los inversores en contextos de volatilidad.

POR **RAQUEL JIMÉNEZ** / REDACCIÓN

Llevas casi 20 años en banca y gestión de activos. ¿Qué aprendizajes te han marcado más en tu carrera?
La humildad ante el mercado ha sido, sin duda, el mayor aprendizaje. He vivido distintos ciclos y todos te recuerdan que nadie tiene la verdad absoluta. También he entendido la importancia del timing, pero sobre todo de la paciencia y la disciplina a largo plazo.

¿Cómo ha evolucionado el negocio de distribución de fondos y ETFs en España?
El mercado español ha evolucionado hacia una mayor sofisticación y profesionalización. El ETF ha pasado de ser una herramienta táctica a convertirse en un instrumento estructural dentro de las carteras. Hoy la conversación es mucho más estratégica y orientada a eficiencia, diversificación y especialización.

Eres profesor en IE Business School. ¿Qué intentas transmitir a tus alumnos más allá de la teoría financiera?
Intento transmitir pensamiento crítico y capacidad de adaptación. La teoría es importante, pero el mundo cambia demasiado rápido como para apoyarse solo en manuales. Les animo a cuestionar, a entender el contexto y a mantener una mentalidad de aprendizaje continuo.



¿Qué errores siguen cometiendo los inversores en momentos de volatilidad?
El principal error es reaccionar emocionalmente. Se tiende a confundir ruido con cambios estructurales y a tomar decisiones precipitadas en momentos de tensión. La volatilidad forma parte del mercado; lo importante es tener un marco claro antes de que llegue.

¿Eres más partidario de la asignación estratégica o táctica de activos?
Creo firmemente en la asignación estratégica como base de cualquier cartera. La táctica puede aportar valor en determinados momentos, pero sin una estructura sólida detrás es difícil construir resultados consistentes en el tiempo.

¿Qué te motiva más?
Lo que más me motiva es aportar valor real a gestores y asesores. Que perciban a WisdomTree como una gestora donde encuentran herramientas y fuentes de diferenciación que les ayuden a batir al mercado o a sus comparables. Esa es la verdadera satisfacción profesional.

Tras casi dos décadas de carrera, ¿cómo defines el éxito profesional hoy?
Hoy lo defino como impacto y credibilidad. Impacto en las personas con las que trabajo y en los clientes a los que asesoramos, y credibilidad construida a lo largo del tiempo.

Una película, un libro y una canción
The Big Short, Sapiens y Let It Be (The Beatles). ■

Hola, somos squirrel



Somos Publicidad

BOM · Brandinaction · SQUIRREL GLOBAL MEDIA · IKI Group

Somos Contenidos

vertice · ganga producciones · comercial TV · lanueva TV · DMD MEDIA · XO TACTIC · bf DISTRIBUTION · MONDO TV STUDIOS · EVAFILMS

Somos Network

NAUTICAL CHANNEL · HORSE TV · NET TV · BOM CINE · BOM CHANNEL · BOM RADIO · CANALDEPORTE

Somos Tecnología

ITESA producciones · M-Three satcom · THEHOOK

squirrelmedia.es

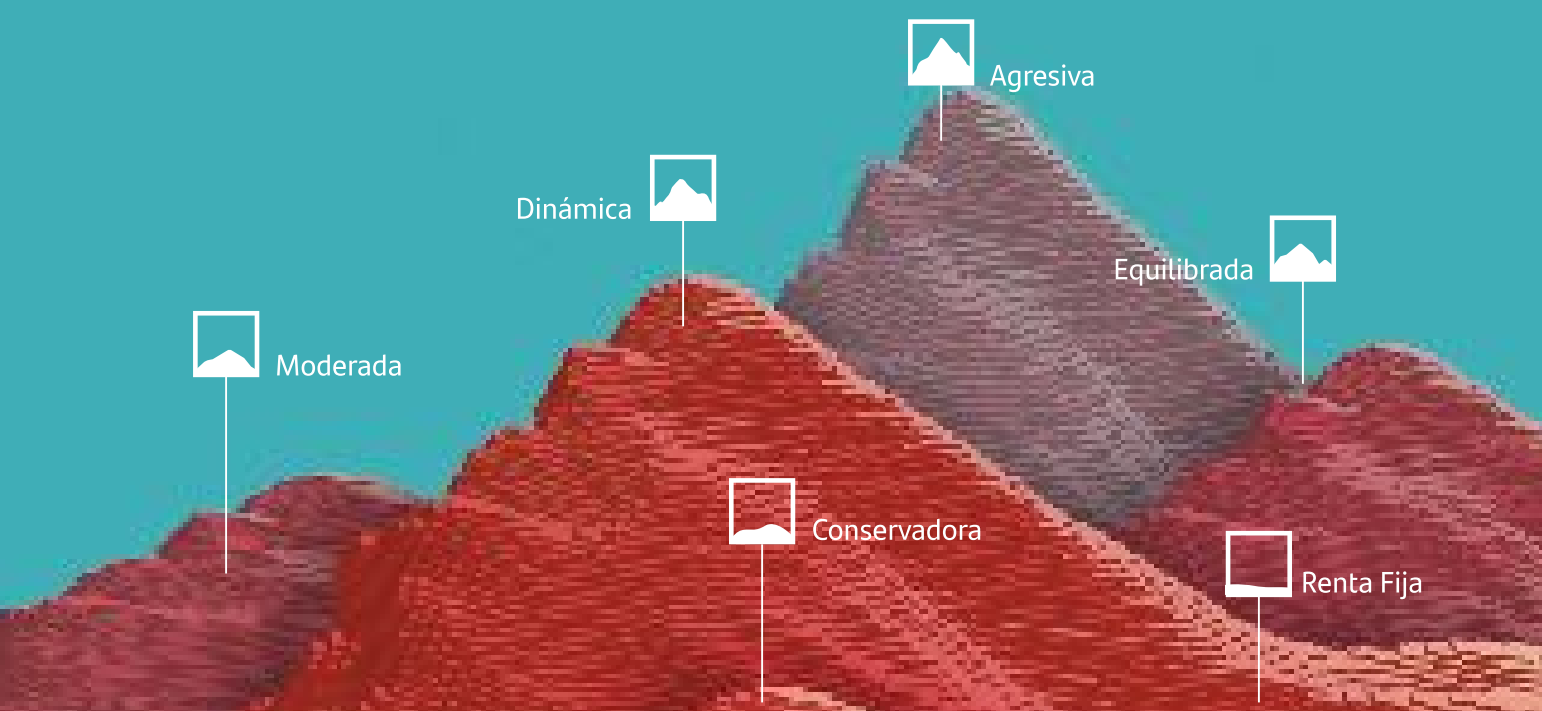
PUBLICIDAD

Mi Cartera Selección

PODER ELEGIR UNA RUTA

PARA TUS INVERSIONES

Con nuestro servicio de gestión de carteras de fondos **Mi Cartera Selección,** podrás elegir la ruta que mejor se adapta a tus objetivos y contarás con la gestión profesional de un **equipo de Santander Asset Management.**



Mi Cartera Selección es un servicio de gestión de carteras. El perfil de riesgo de la cartera (Renta Fija, Conservadora, Moderada, Equilibrada, Dinámica, Agresiva) debe ser igual o inferior al riesgo que corresponda al perfil del inversor del cliente resultante de la evaluación del test de idoneidad. Para la prestación del servicio es necesario contar con un test de idoneidad en vigor. Esto es una comunicación publicitaria.

Es el momento