



## Número 218

Julio y Agosto 2025  
10 euros

■ Entrevistas a  
Audax,  
Gigas e Izertis

■ Entrevista a Manoj Patel,  
Responsable Global  
Infraestructuras DWS

■ Firmas: Prosegur,  
Dominion, LLYC, Making  
Science y Generali

DOS APUESTAS GANADORAS:

**BATERÍAS Y CIBERSEGURIDAD,  
EL FUTURO (RENTABLE)  
DE LA INVERSIÓN TEMÁTICA**

# IONOS

# EL CLOUD EUROPEO DE REFERENCIA

250 000 clientes ya han elegido el cloud de IONOS.  
Desarrollado en Europa y operado en España.



**IONOS** Páginas web · Dominios · Cloud

+34 941 880 372

cloud@ionos.es

ionos.es/cloud



**SILVIA MORCILLO /**  
Directora de  
Estrategias de Inversión

## Geopolítica y mercado: el verano más caliente

**E**n el momento de escribir estas líneas, la tensión entre Irán, Israel y Estados Unidos ha dado un inesperado giro: Donald Trump ha anunciado un alto el fuego, mientras los últimos misiles lanzados por Teherán han sido calificados como “cosméticos” por los mercados.

La respuesta iraní, más simbólica que letal, y el hecho de que sus intenciones fuesen previamente comunicadas a Washington, ha enfriado, al menos de momento, el temor a una escalada incontrolada en Oriente Medio. El resultado inmediato ha sido un repunte significativo en las bolsas globales y un desplome del precio del crudo, lo que refleja un cambio drástico en la percepción del riesgo.

Sin embargo, la cautela sigue siendo la palabra más repetida entre inversores y analistas. El Estrecho de Ormuz, punto clave por el que transita el 20% del petróleo mundial, continúa siendo una zona sensible. Y aunque Irán parece no tener intención —o capacidad— de cerrar esa vía estratégica, el conflicto no está resuelto. La paz, si llega, será frágil y condicionada por la presión interna de los distintos actores.

En este nuevo escenario, con los bancos centrales aún navegando en un contexto de inflación no del todo controlada y crecimiento global en desaceleración —según el FMI, la OCDE y el Banco Mundial—, cualquier brote de inestabilidad geopolítica sigue teniendo capacidad para alterar las expectativas económicas y monetarias.

A las puertas del verano, conviene recordar que los impulsos emocionales rara vez son buenos consejeros en tiempos inciertos.

Les deseamos unas felices vacaciones. ¡Nos reencontramos en septiembre! ■

smorcillo@estrategiasdeinversion.com

**Ei**  
ESTRATEGIAS  
de INVERSIÓN

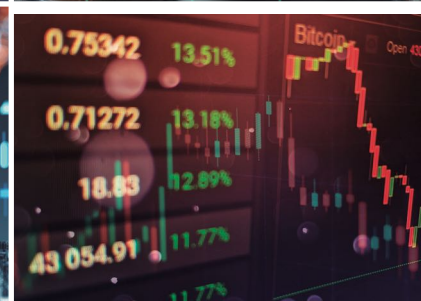
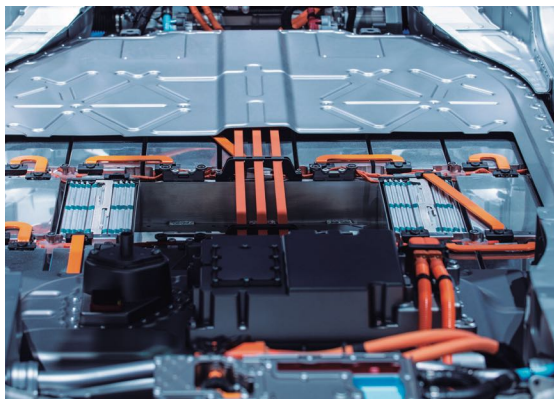
### ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN

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.

Suscríbese por tan sólo 69 euros al año  
**Información y suscripción:** 902 99 52 88  
[www.estrategiasdeinversion.com](http://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](mailto:info@estrategiasdeinversion.com)  
Depósito Legal: M-44979-2005



**Ei** 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,  
 Generali, LLYC, Dominion, Prosegur y  
 Making Science, Wenceslao Pérez  
 Gómez, Sergio Ortega y Manuel Barangé.

**Dirección de Arte:** 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

JULIO Y AGOSTO 2025 | Nº 218



# CONTENIDOS

**3 EDITORIAL**

**6 EL MIRADOR**

**8 MACROECONOMÍA**

**EN PORTADA**

**10** Invertir en baterías: cómo ganar dinero con el lado menos conocido de las renovables. Por Luis Suárez.

**14** Firmas: Generali, LLYC, Dominion, Prosegur y Making Science

**18** Ciberseguridad: la megatendencia imprescindible para invertir en protección digital. Por Natalia Obregón.

**MERCADOS**

**28** Cartera tendencial. Análisis de acciones. Por José Antonio González.

**34** Análisis fundamental Europa: Siemens. Por María Mira y Rafael Ojeda.

**36** Análisis fundamental USA: Nextera. Por María Mira y Rafael Ojeda.

**38** Entrevista Más allá del Ibex: Llorenç Perarnau, Head of Technical Office de Audax Renovables

**40** Entrevista BME Growth: Ignacio García Egea, CISO Global de Gigas

**42** Entrevista BME Growth: Jerónimo García Parra, Director de Ciberseguridad de Izertis

**FONDOS DE INVERSIÓN**

**52** Fondos que invierten en infraestructura, la temática que crecerá a doble dígito. Por Silvia Morcillo.

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

**56** Cartera de fondos de inversión. Por Carlos Arenas.

**58** Fondos por descubrir: Sigma Internacional. Por Manuel Barangé.

**Y ADEMÁS**

**63** Motor. Por Wenceslao Pérez

**64** Viajes. Por eDreams ODIGEO

**66** Entrevista a Natalia Miralles, portfolio advisor en Wellington Management

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



**Eficiencia &  
sostenibilidad**

[ir@dominion-global.com](mailto:ir@dominion-global.com)



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

## DE REFUGIO A RIESGO: EL GIRO DEL DÓLAR BAJO LA ADMINISTRACIÓN TRUMP

En apenas pocos meses la Administración Trump ha desmantelado tanto la política de dólar fuerte como desactivado la condición de divisa refugio que venía manteniendo durante décadas. El gobierno de EE.UU. ha dejado de ser fiable y previsible, aplicando de forma arbitraria sus propias leyes y rompiendo consensos internacionales. La lista de señales inquietantes es larga: aranceles impuestos de forma errática, uso discutible del marco legal con litigios abiertos, ataques verbales a sentencias judiciales y advertencias veladas sobre la continuidad de garantías de seguridad a aliados. Incluso la Fed sufre presiones crecientes por parte del gobierno, con empleo de palabras altisonantes dirigidas a Powell, reclamando 200 p.b. de bajada cuando la entidad monetaria ha insistido en la necesidad de tener prudencia ante el incierto entorno económico. Además, circulan rumores sobre la posibilidad de que el actual secretario del Tesoro asuma la presidencia de la Reserva Federal a partir de mayo de 2026. El ataque de Israel a Irán con las posteriores réplicas, en otro momento, habría propiciado una muy significativa recuperación de la divisa norteamericana, pero no ha sido así. La nueva propuesta fiscal reserva la posibilidad de aplicar recargos a los rendimientos de capital de los tenedores extranjeros cuyos países traten desfavorablemente a EE.UU. Mientras tanto la actividad norteamericana aguanta, pero el mercado laboral da señales incipientes de enfriamiento, si bien la probabilidad de una recesión se ha reducido. Consideramos, por tanto, que una mayor depreciación del dólar probablemente requerirá un contexto de desaceleración económica que ponga en marcha las esperadas bajadas de tipos de interés. ■



## Volatilidad máxima en el petróleo: el crudo, condicionado por el conflicto Irán-Israel

Uno de los activos más afectados por el reciente conflicto entre Irán e Israel ha sido el petróleo. Tras los primeros ataques israelíes a las instalaciones de Irán, el crudo Brent avanzó más de un 7% (la subida intradiaria más fuerte desde el inicio de la invasión rusa a Ucrania) y llegaba a superar los 78 dólares, sus niveles más altos desde comienzos de año. Desde entonces, el crudo se ha visto envuelto en una espiral de volatilidad, encadenando fuertes subidas seguido de descensos notables.

Desde Goldman Sachs veían dos posibles supuestos, muy diferentes entre sí. De no producirse interrupciones importantes en el suministro, veían el precio del petróleo moderándose al entorno de los 59 dólares. Por otro lado, si se dañaba la infraestructura de exportación de Irán, el Brent podría dispararse por encima de los 90 dólares.

Tras el alto al fuego entre Israel e Irán anunciado por Trump, el precio del crudo llegaba a caer hasta un 7%, a niveles de inicios del conflicto, al disminuir el riesgo de cortes de suministro. ■



**Solaria** es, con diferencia, el valor que mejor comportamiento ha mostrado en el Ibex 35 el último mes. La compañía publicó sus resultados del primer trimestre el 3 de junio, mostrando un incremento del 127% respecto al mismo periodo del año anterior. Con todo, la renovable sube más de un 40% en el mes. Y por si fuera poco, el consenso de analistas de Reuters otorga al valor un potencial a medio plazo del 24,4%, con un precio objetivo de 11,73 euros por acción. ■

**ACS** se encuentra en el podio de las empresas que más caídas sufren en el selectivo español en los últimos 30 días. La compañía presidida por Florentino Pérez presenta unos descensos del entorno del 6,5% en este periodo de tiempo.

Además, según los expertos que cubren al valor recogidos por la agencia Reuters, no le queda más recorrido en bolsa. Fijan su precio objetivo en los 54,02 euros, lo que supone un potencial a 12 meses negativo, del -2,2%. Eso sí, la recomendación dominante es la de 'mantener' sus títulos. ■



## EL PERSONAJE: MARTA ORTEGA

# El mandato de Marta Ortega lleva a Inditex a romper récord tras récord

La última compañía del Ixex 35 en publicar sus resultados trimestrales fue Inditex, que lo hizo bien entrado el mes de junio. La empresa, presidida desde abril de 2022 por Marta Ortega, presentó un beneficio neto de 1.305 millones de euros, lo que supone un aumento de un 0,8% en el primer trimestre fiscal de la compañía.

Desde que la hija del fundador de Inditex, Amancio Ortega, sustituyera a Pablo Isla al frente de la dirección, la entidad no ha parado de superar hitos. Ya en el primer año de la compañía,

con sede central en Galicia, bajo la batuta de Marta Ortega, la empresa alcanzó récord de beneficios.

De hecho, también bajo su mandato, Inditex se convirtió en la tercera empresa española de la historia en superar los 100.000 millones de euros en capitalización bursátil, sobrepasando esta barrera por primera vez hace justo dos años, en junio de 2023. Así mismo, el recorrido de sus acciones en bolsa ha alcanzado máximos históricos recientemente, por encima de la cota de los 55 euros por título. ■



ROBERT CASAJUANA /  
Socio economista SLM

## HABRÁ SIEMPRE OTRA CRISIS FINANCIERA

En la última década el sector financiero americano ha cambiado mucho y una mezcla de entidades de capital riesgo, hedge funds, y nuevas gestoras de fondos se han convertido en protagonistas de primer nivel. Son entidades fundamentalmente diferentes de los bancos, aseguradoras y gestoras de toda la vida. Las nuevas entidades se han beneficiado del endurecimiento regulatorio sufrido por las entidades tradicionales después del descalabro financiero del 2007-09 y han atraído así talento de las viejas finanzas. Valga este dato para ilustrarlo: las nuevas como Apollo, Blackstone y KKR han multiplicado por 5 sus activos bajo gestión en la última década, en el mismo periodo la vieja banca los ha doblado. Otro factor fundamental para el desarrollo de las nuevas finanzas es que la banca tradicional siempre tiene la espada de Damocles de un potencial pánico bancario en el que sus depositantes podrían retirar masivamente su dinero, en cambio las nuevas entidades financian buena parte de su inversión crediticia con dinero bloqueado a más plazo.

Sin embargo, las nuevas finanzas tienen una serie de riesgos que ante su imparable ascenso quiero citar. El apalancamiento de los hedge fund se ha disparado de \$1.4Trn en 2020 hasta los \$2.4Trn en 2025. Estas nuevas entidades son poco transparentes y mientras los activos bajo gestión de las entidades tradicionales son valorados a diario, los activos no cotizados de las nuevas entidades pueden esconder graves errores de valoración hasta el día de la venta. Son activos mucho menos líquidos e inexactos en la valoración. Y sabiendo que "habrá siempre otra crisis financiera, siempre la hay" y sabiendo que Donald Trump no es el presidente más frío y estable, recemos para que esa crisis no ocurra bajo su mandato, la agravaría. ■

### ■ Agenda Julio y Agosto 2025 ¿Qué mueve el mercado?

Fecha	Interés (más en <a href="http://www.estrategiasdeinversion.com">www.estrategiasdeinversion.com</a> )
01/07/25	IPC de la Eurozona/ PMI Manufacturero de España, Alemania, Eurozona, Estados Unidos, China y Japón
03/07/25	PMI servicios España, Alemania, Eurozona, Estados Unidos, China y Japón/ Tasa de desempleo y nóminas no agrícolas EEUU
04/07/25	Producción industrial de España/ IPP de la Eurozona
07/07/25	Índice Sentix y ventas minoristas de la Eurozona/ Producción industrial de Alemania
09/07/25	IPC e IPP de China
14/07/25	Balanza comercial, PIB y ventas minoristas de China
15/07/25	IPC de España y Estados Unidos/ Producción industrial de la Eurozona/ Informe mensual de la OPEP
16/07/25	IPC de Reino Unido/ IPP y producción industrial de Estados Unidos / Resultados Bank of America 2T
17/07/25	IPC de la Eurozona/ Precios de importación de Estados Unidos / Resultados Netflix 2T
21/07/25	Banco Sabadell 2T y 6M
23/07/25	Confianza del consumidor en la Eurozona Resultados Iberdrola 2T y 6M
24/07/25	Tipos de interés del BCE / Desempleo en España / Resultados Bankinter, Acerinox, Repsol y Mapfre. 2T y 6M
28/07/25	Resultados Acciona 2T y 9 M
29/07/25	PIB de España Resultados Iberdrola 2T y 6M
30/07/25	Decisión tipos Reserva Federal/ Decisión de tipos Banco de Japón/ IPC España/ PIB Alemania, EE UU y Eurozona / Resultados Santander, CaixaBank (tentativa), Telefónica y Aena 2T y 6M
31/07/25	PCE (gasto de consumo personal) de Estados Unidos / Resultados BBVA, Amadeus, ArcelorMittal 2T y 6M
01/08/25	PMI Manufacturero de España, Alemania, Eurozona, Francia, Reino Unido, China y Japón/ IPC de la Eurozona/ Tasa de desempleo y nóminas no agrícolas de EEUU Resultados Cellnex 2T y 6M
07/08/25	Decisión de tipos del Banco de Inglaterra/ Producción industrial de Alemania/ Balanza comercial de China
09/08/25	IPC de China
12/08/25	IPC de Estados Unidos/ Informe mensual de la OPEP
13/08/25	IPC de España y Alemania
14/08/25	PIB de la Eurozona y Reino Unido/ IPP de Estados Unidos
18/08/25	Balanza comercial de la Eurozona
20/08/25	Tipos de interés de China/ IPC de la Eurozona y Reino Unido
27/08/25	Resultados Nvidia
28/08/25	PIB de Estados Unidos
29/08/25	PCE (gasto de consumo personal) de Estados Unidos



**PEDRO FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ /**  
Profesor de Filosofía Política y  
Ética en los Negocios en el IEB

# Digitalización y baterías: megatendencias a tener en cuenta

**V**ivimos un punto de inflexión histórico. La economía global está cambiando vertiginosa y estructuralmente, con dos fuerzas que se erigen en protagonistas de estos nuevos modelos de producción y de gestión de la energía y el consumo: la digitalización y las tecnologías de almacenamiento energético, especialmente las baterías.

Estos no son fenómenos pasajeros ni modas tecnológicas, sino megatendencias globales impulsadas por una combinación de avances científicos, transformación de la demanda, presiones ambientales y reorganización geopolítica. Sus efectos ya se sienten en la industria automotriz, en el diseño urbano, en las finanzas, en la generación de energía, en la logística global y en la formulación de políticas públicas. Y a medida que estas tendencias maduran, dejan de ser una opción para convertirse en una necesidad estratégica para empresas, gobiernos e inversores.

La primera de las fuerzas, la digitalización, consiste en transformar procesos, productos y modelos de negocio mediante nuevas tecnologías. Y llevado a la práctica es mucho más: es la creación de sistemas inteligentes, autónomos, conectados y adaptativos capaces de reconfigurarse continuamente con base en datos en tiempo real. A diferencia de la informatización de los años 90 del siglo pasado o de la conectividad de principios del siglo XXI, la digitalización moderna implica un nuevo modelo operativo que incluye las decisiones basadas en datos (data-driven), estructuras ágiles e iterativas, integración entre lo físico y lo virtual (lo ciberfísico), y automatización de funciones cognitivas (IA), además de mecánicas.

La digitalización no es solo tecnológica, es organizacional, económica y cultural. A modo de ejemplo, en el sector de las utilities, los sistemas digitales permiten la integración de millones de puntos variables (plantas solares, turbinas eólicas, baterías residenciales, consumos industriales), y las soluciones de smart metering, plataformas de gestión energética, o sistemas de predicción de carga. O en el sector de la agri-

cultura, en el que surge un nuevo término: el agritech. Los profesionales agrícolas ahora aplican sensores, satélites, drones e IA para maximizar el rendimiento y reducir insumos.

La segunda de las fuerzas, el avance en tecnologías de almacenamiento energético ha convertido el siglo XXI en la era de la energía almacenada y gestionada. De forma particular las baterías adquieren una importancia capital junto con el control de los materiales críticos que necesitan, condicionando las decisiones geopolíticas a nivel global.

Más aun, empresas y gobiernos están impulsando medidas alternativas como el reciclaje urbano para extraer litio de baterías viejas, la sustitución de cobalto mediante procesos químicos LFP que alargan su vida útil con menor impacto ambiental, y la trazabilidad digital para asegurar el origen responsable (por ejemplo, blockchain aplicado a minería ética). Y en cuanto a los usos de las baterías van más allá del coche eléctrico, incluyendo también a los camiones eléctricos, grúas portuarias, trenes híbridos y aviones de corto alcance.

Pero ambas fuerzas no lograrían la plena eficacia y eficiencia si no van alineadas. El gran desafío es lograr la convergencia de una economía digital eléctrica. Las smart systems es buen ejemplo de ello. El hogar y la ciudad se convierten en nodos inteligentes, de modo que la unión de digitalización y almacenamiento permite crear entornos autónomos con viviendas, edificios y barrios que funcionan como microrredes (microgrids).

Y si hablamos de movilidad, el vehículo ya no es solo un medio de transporte, sino también opera al mismo tiempo como una batería rodante o nodo de almacenamiento móvil. Incluso con posibilidad de devolver energía a la red en modelos V2G (vehicle to grid).

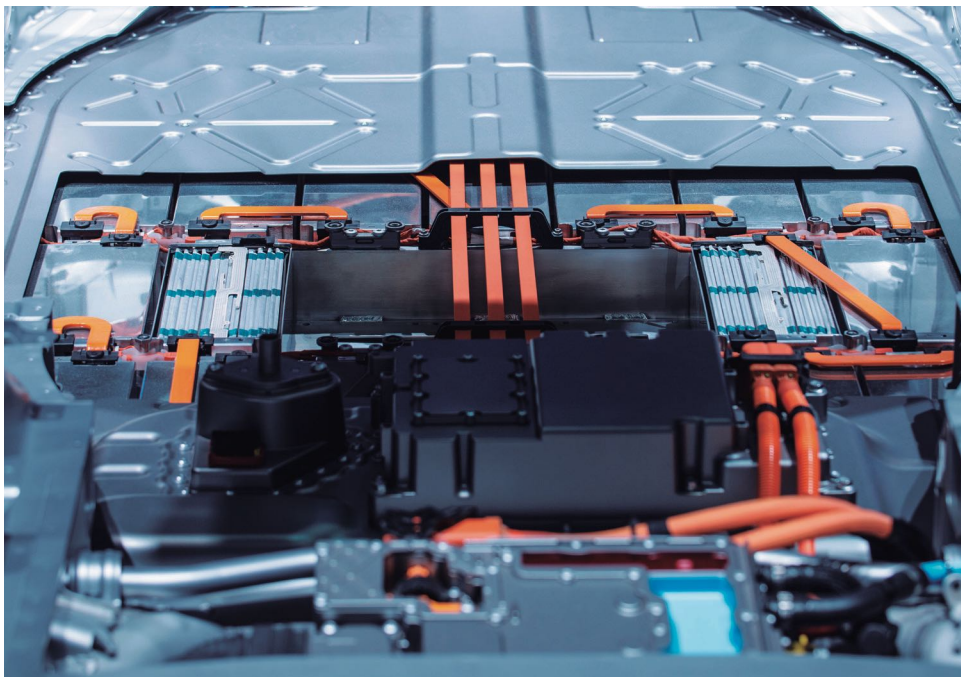
Este modelo de entender la vida en sociedad será central en las megaciudades del futuro. Quien entienda este nuevo orden podrá anticipar los próximos movimientos del mercado. Para empresas, significa transformación profunda. Para gobiernos, una reconfiguración del rol del Estado. Para inversores, una ventana única de oportunidad. Y para la sociedad, un reto civilizatorio. ■



# AUDAX RENOVABLES UNA INVERSIÓN DE FUTURO

Generamos **energía 100 %  
de origen renovable**  
y suministramos electricidad  
y gas a clientes  
en **7 países europeos**

*Valor del IBEX SMALL CAP®*



# Invertir en baterías:

## CÓMO GANAR DINERO CON EL LADO MENOS CONOCIDO DE LAS RENOVABLES

El modo en que producimos y consumimos energía está cambiando radicalmente. El crecimiento de las fuentes de energías renovables, por un lado, y la nueva movilidad eléctrica, por el otro, están creando una oportunidad única para los inversores interesados en aprovechar la creciente demanda para entrar en el mundo del almacenamiento en baterías.

POR LUIS SUÁREZ / REDACCIÓN

**S**i se cumplen los planes previstos, para 2050 aproximadamente un 72% de la electricidad en Europa se producirá mediante energía eólica y solar, lo que representa un aumento considerable en comparación con el 30% actual, según datos de BloombergNEF. Este es un cambio estructural profundo en el mercado eléctrico, y todo parece indicar que ha llegado para quedarse.

Pero si bien es una noticia excelente desde la perspectiva de la transición ecológica y el crecimiento sostenible, también es cierto que genera problemas en cuanto a la sincronización y la

certeza del suministro, ya que las energías renovables son fuentes de energía intermitentes. Cuando no hay viento ni sol, tampoco hay producción de energía. En ese sentido, a medida que aumenta la penetración de las energías renovables, se producen desequilibrios cada vez mayores entre el consumo y la producción. Esto puede generar volatilidad en el mercado y, en algunos casos, escenarios de precios extremos.

Es aquí donde surge el almacenamiento de energía como una nueva oportunidad de inversión, fundamentalmente a través de los Battery Energy Storage Systems (BESS), o Sistemas de

Almacenamiento de Energía con Baterías (SAEB) en español. Estas baterías cuentan con un mecanismo que permite que la energía fluya en ambas direcciones para cargar y descargar. Así, la batería se carga en momentos en los que hay exceso de producción y suministra energía en las horas del día de mayor demanda, permitiendo gestionar los excedentes energéticos.

Se trata de un mercado que todavía está en pañales: Un estudio de mercado realizado por BloombergNEF predice que el almacenamiento de energía a escala de red en Europa aumentará a unos 375 gigavatios en 2050, frente a los

apenas 15 gigavatios del año pasado. En otras palabras, aquellos actores que sepan posicionarse ahora pueden convertirse en los líderes del futuro.

“Con el almacenamiento de energía está surgiendo una nueva e interesante clase de activo, y el modelo de negocio es fundamentalmente diferente al de la energía eólica y solar”, señala **Ingmar Grebien**, y **director general de Goldman Sachs Global Banking & Markets**, en un informe. El experto explica que los activos eólicos y solares generan ingresos mediante la venta de electricidad y, por lo tanto, dependen del nivel absoluto de los precios de la electricidad. “El rápido aumento de los activos renovables, que generan simultáneamente y con un bajo coste marginal de producción, implica un riesgo a largo plazo de precios de la electricidad más bajos, tasas de captura más bajas y menores ingresos para dichos activos”.

Sin embargo, con el almacenamiento de energía ocurre exactamente lo contrario. Este sistema, que también está impulsando la transición energética, genera ingresos comprando, vendiendo y negociando la diferencia entre las horas de precio bajo y alto en el mercado. Es decir, “los activos de almacenamiento dependen de los diferenciales de precios, que tienden a ser mayores cuanto mayor sea el desequilibrio”. Los desequilibrios, a su vez, se ven impulsados por un mayor número de renovables. En resumen, “el almacenamiento de energía está bien posicionado para un mercado eléctrico dominado por las renovables y representa una nueva e interesante clase de activo”. También supone una “posible cobertura para las empresas que ya cuentan con carteras de energías renovables clásicas”, señala Grebien.

Lo cierto es que se está viendo como cada vez más empresas de renovables van diversificando su negocio hacia el almacenamiento. En España, es imprescindible hablar de Iberdrola, con múltiples proyectos no solo en nuestro país o la vecina Portugal, sino en geografías como Australia. Otra compañía del Ibx 35 como Solaria también se encuentra en pleno proceso de transformación desde una empresa fotovoltaica clásica

## Aunque los sistemas de baterías parecen imprescindibles para la energía del futuro, lo cierto es que algunos incidentes como el incendio de Moss Landing, en EEUU, generan cierta preocupación

a una que abarca el almacenamiento de energía o los centros de dato. En lo que baterías se refiere, la empresa anunció el pasado mes de abril la adquisición de 260 MWh en BESS por un importe aproximado de 20 millones de euros.

Está también el ejemplo de Grenergy, que recientemente se disparó en Bolsa tras anunciar un nuevo plan estratégico que incluye inversiones de 2.100 millones de euros en sistemas de almacenamiento de energía.

### ¿SON SEGURAS LAS BATERÍAS?

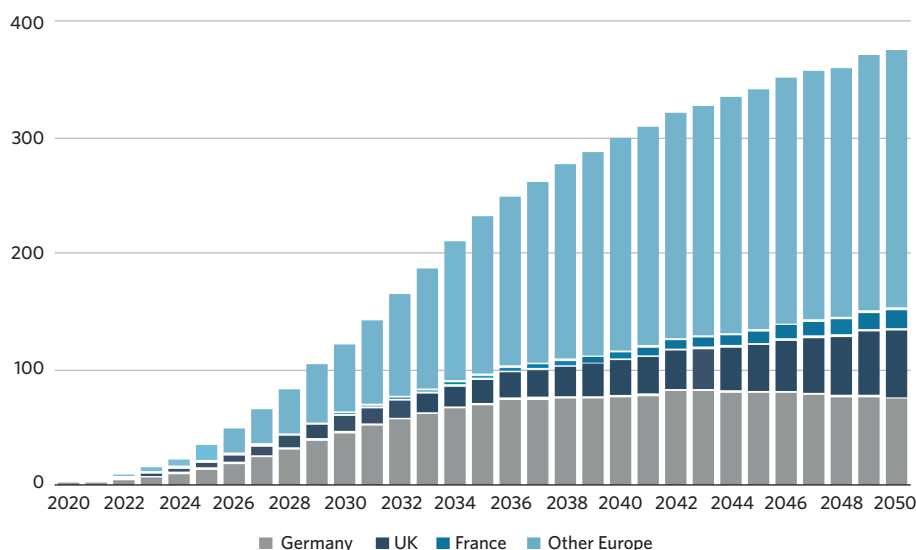
Aunque los sistemas de baterías parecen imprescindibles para la energía del futuro, lo cierto es que algunos incidentes como el incendio de Moss Landing, en EEUU, generan cierta preocupación. El incendio comenzó un 16 de enero y el día 22, Vistra Energy, la compañía detrás de la planta,

todavía reportaba una “cantidad limitada de llamas latentes” en el lugar. Estas instalaciones de BESS suelen utilizar celdas de iones de litio, que contienen electrolitos inflamables. El maltrato físico, el uso inapropiado o los defectos en las celdas pueden provocar incendios.

No es el único caso. Solo en EEUU, una instalación de almacenamiento de Convergent Energy en Warwick, Nueva York, se incendió en junio de 2023, mientras que en 2019 explotó una instalación de almacenamiento a base de litio en Surprise, Arizona.

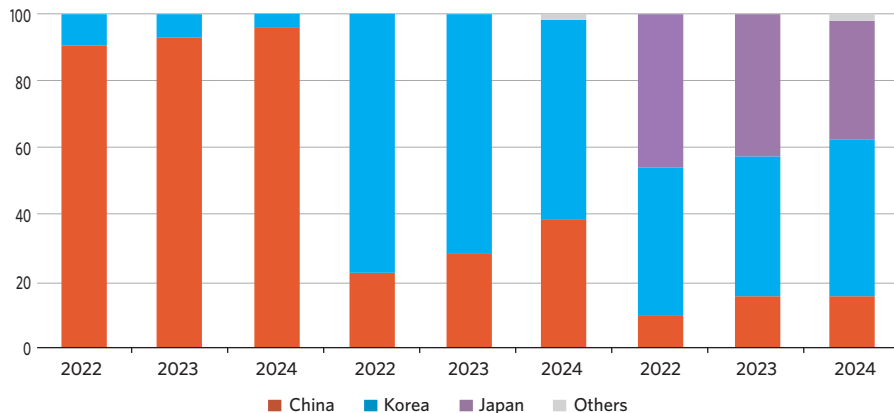
Sin embargo, “el mercado ha evolucionado significativamente” desde la finalización de la instalación de Moss Landing en 2020, tranquiliza **Henrique Ribeiro**, **analista de S&P Global Commodity Insights**. La instalación utiliza celdas de óxidos de litio, níquel, »

### ■ Capacidad instalada de almacenamiento de energía (GW)



Fuente del gráfico: BloombergNEF New Energy Outlook 2025.

## ■ Porcentaje de ventas de baterías para coches eléctricos con domicilio de fabricante (2022-2024)



Fuente: Agencia internacional de la Energía

## La otra derivada del boom de las baterías es la de la movilidad eléctrica, ya que el mercado mundial de baterías avanza a medida que la demanda de coches eléctricos aumenta y los precios siguen bajando

» manganeso y cobalto (NCM) en interiores, pero desde entonces se ha generalizado el uso de celdas de fosfato de hierro y litio (LFP) en exteriores, explica. Las LFP funcionan a temperaturas más bajas, y la instalación en exteriores también ayuda a reducir el riesgo y minimizar el impacto de un incendio.

Además, la refrigeración líquida es cada vez más popular en los lanzamientos de BESS, y se está implementando inteligencia artificial para ayudar a detectar los riesgos de fugas térmicas, añade Ribeiro.

Otra gran incógnita que surge es si el mercado tiene la profundidad suficiente para financiar todos los objetivos políticos y el correspondiente desarrollo del almacenamiento de energía. Según cálculos de Goldman Sachs, dados los objetivos actuales de energías limpias requerirán una inversión de capital de 250.000 millones de dólares hasta 2050. El panorama de financiación es relativamente incipien-

te en comparación con el sector más amplio de las energías renovables y las infraestructuras. “Es importante que el mercado de financiación del almacenamiento de energía crezca y se institucionalice, lo que implica una mayor participación de una gama más amplia de instituciones y fondos financieros”, apunta Grebien.

### LA INDUSTRIA DE LOS COCHES ELÉCTRICOS

La otra derivada del boom de las baterías es la de la movilidad eléctrica, ya que el mercado mundial de baterías avanza a medida que la demanda de coches eléctricos aumenta y los precios siguen bajando.

Según datos de la Agencia Internacional de la Energía (IEA por sus siglas en inglés), en 2024, con el aumento del 25% en las ventas de coches eléctricos, hasta alcanzar los 17 millones, la demanda anual de baterías superó el teravatio-hora (TWh), un hito histórico. Al

mismo tiempo, el precio medio de un paquete de baterías para un coche eléctrico cayó por debajo de los 100 dólares por kilovatio-hora, un precio clave para competir en coste con los modelos convencionales.

Estas tendencias apuntan a que la industria de las baterías está entrando en una nueva fase de desarrollo, y China lleva claramente la delantera. Hoy en día, el gigante asiático no es solo el líder en la fabricación de baterías a nivel mundial, sino que en 2024 los precios medios cayeron más rápido que en cualquier otro lugar del mundo, con un descenso de casi el 30%. El resultado es que las baterías en China son más baratas que en Europa y América del Norte en más del 30% y el 20%, respectivamente.

Así las cosas, más del 70% de todas las baterías para vehículos eléctricos fabricadas hasta la fecha se produjeron en China el año pasado, lo que generó una amplia experiencia en fabricación. Esto ha impulsado el auge de gigantes como CATL y BYD, que han centralizado su experiencia en el sector de las baterías e impulsado la innovación. Estas empresas han aumentado la producción con mayor rapidez y eficiencia que sus competidores y, fundamentalmente, han logrado una mayor productividad.

De cara al futuro, las economías de escala, las alianzas a lo largo de la cadena de suministro, la eficiencia de la fabricación y la capacidad de introducir innovaciones rápidamente en el mercado serán cruciales para poder competir con China. Aunque la quiebra de Northvolt, la mayor inversión europea en un fabricante de baterías local, subraya las dificultades de competir con los productores asiáticos, sí existen vías para construir una industria de baterías más competitiva en Europa.

Todas ellas comienzan por garantizar una fuerte demanda interna, lo que da tiempo a los fabricantes para perfeccionar los procesos de producción y desarrollar sólidos ecosistemas industriales regionales. En este sentido, “es esencial contar con una política clara que indique un crecimiento continuo de la demanda y reduzca los riesgos de la inversión”, señala la IEA. ■

# Todo para tener mi empresa segura

Orange Empresas  
protege tu negocio  
con la mejor tecnología  
en ciberseguridad.



**Empresas**

Consulta a tu asesor de empresa en:  
Tiendas Orange | [orange.es](https://www.orange.es) | llama al 1414.  
o por whatsapp al 615915345.



**UMBERTO TAMBURRINO /**

CEO y CIO para Europa de Sosteneo Infrastructure Partners (parte de Generali Investments)

# Europa, líder por necesidad en inversión de las infraestructuras para lograr la independencia energética

La transición energética en Europa requiere de una fuerte inyección de capital, lo que supone grandes oportunidades para la inversión en activos privados. En 2023, se invirtieron en Europa 320.000 millones de euros, una cifra récord. España ha desempeñado un papel importante en el sector de las infraestructuras energéticas al reforzar con éxito su capacidad energética procedente de fuentes renovables.

En Europa, la transición energética está impulsada no sólo por oportunidades comerciales, sino también por necesidades específicamente europeas, en particular:

- La necesidad de lograr la independencia energética lleva a Europa a invertir cada vez más en energías limpias. Las últimas estimaciones de la Agencia Internacional de la Energía (AIE) indican más de 350.000 millones de euros de inversión anual en el sector entre 2026 y 2030 para el continente.
- El deseo de las empresas de tener visibilidad a largo plazo sobre los precios de la energía, que ha llevado a quintuplicar la capacidad de energía renovable contratada mediante Acuerdos de Compra de Energía (PPA) entre 2019 y 2024.
- Un aumento sustancial de la complejidad provocado por un modelo energético descentralizado e intermitente, en el que el almacenamiento de energía se hace indispensable, como demuestran los datos de SolarPower Europe: En 2024 se produjo un crecimiento del 15% en BESS (Battery Energy Storage Systems) instalados (equivalente a 22 GWh); Se estima que, en los próximos 4 años, las nuevas instalaciones anuales de BESS en Europa serán de unos 90 GWh al año, con lo que la capacidad total alcanzará los 400 GWh en 2029.

Los proyectos de transición energética en los que nos centramos son principalmente proyectos de infraestructuras con las ventajas defensivas y las características típicas de esta clase de activos.

Como activos reales que prestan servicios esenciales, las infraestructuras ofrecen resistencia a lo largo del ciclo, una característica que también aporta una menor volatilidad en comparación con muchas otras clases de activos.

También es importante destacar la contribución en términos de diversificación de la cartera, gracias a una baja correlación con otras grandes clases de activos, y de protección contra la inflación, ya que los flujos de caja de los proyectos suelen estar indexados a la inflación.

Al invertir como accionistas del proyecto, en la mayoría de los casos con participaciones mayoritarias, también podemos mantener un fuerte control durante las fases de construcción y explotación, lo que nos permite reducir eficazmente los riesgos y maximizar el valor de los activos.

Pero quizá la característica más interesante sea la estabilidad de los flujos de caja, que conseguimos en nuestros proyectos contratando ingresos y costes a largo plazo, lo que proporciona distribuciones constantes y muy predecibles.

La transición a una economía de emisiones cero representa uno de los mayores despliegues de capital de la historia y requerirá, según estimaciones de la AIE, más de 2 billones de dólares en inversiones anuales en todo el mundo de aquí a 2030. Estas cifras son aproximadamente el doble del gasto real en 2023, teniendo en cuenta que alrededor del 50% de la transición energética implica energías renovables, redes, flexibilidad y electrificación.

Para alcanzar esta escala de inversiones, es necesaria una contribución significativa de los inversores institucionales, especialmente para la construcción de nuevas infraestructuras, no sólo para la adquisición de activos existentes. La transición es, de hecho, una historia de «build-out» más que de «buy-out», y de «greenfield» más que de «brownfield».

El papel central de las energías renovables, que por su naturaleza producen energía intermitente, ha transformado el reto de la transición: ya no se trata sólo de satisfacer una demanda fija, sino de gestionar la variabilidad de la oferta, puesto que la producción de energía renovable no depende de la demanda del mercado, sino de las condiciones meteorológicas.

En este contexto, las tecnologías que facilitan la integración de las energías limpias, aportando flexibilidad al sistema, representan la propuesta de inversión más interesante. ■



Google Cloud

IBERIA  
Partner  
of the Year

Services

2024

The background of the slide is a dark blue, ethereal scene. It features a central, glowing white and blue cloud that appears to be composed of digital data. This central cloud is surrounded by a complex network of white and blue lines that resemble circuit traces or data paths, extending across the frame. The overall atmosphere is futuristic and technological.

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

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



**PEDRO COLL /**

Director de Crisis y Riesgos  
de Reputación en LLYC

# El coste oculto de los ciberataques

**V**iernes, 18:34h. Suena el teléfono en el móvil personal del CEO. Alguien del equipo técnico, sin rodeos, le dice: “Nos han hackeado. Tienen acceso a los datos de clientes. Piden un rescate. Hemos desconectado el sistema y ya está el equipo técnico y los abogados trabajando, pero hay riesgo de filtraciones. ¿Cómo contamos esto?”

Pausa.

En esa pausa están en juego los clientes, los proveedores, los empleados y también una posible sanción del regulador. Y, sobre todo, recorre un pensamiento frustrante: “podríamos haberlo entrenado o preparado antes”.

En España se producen más de 45.000 ciberataques al día, según un informe de Datos 101. Y no, no todos van dirigidos a grandes tecnológicas o infraestructuras críticas. Cada vez más, los objetivos son pymes, compañías B2B o empresas familiares con alto valor de datos, con capacidades tecnológicas y de comunicación no tan sofisticadas, pero con la misma exposición digital.

¿Cuánto les cuesta? El coste medio de un ataque supera los 200.000 € para una empresa mediana según datos de ERNI España. Pero el daño reputacional puede ser bastante más elevado si no se gestiona con rapidez y transparencia. Porque no se trata solo de recuperar el sistema. Se trata de conservar la confianza. Y esa no se respalda con firewalls, sino con liderazgo y comunicación clara.

A la mayoría de CIO, cuando escuchan la palabra “transparencia” en este tipo de situaciones, se les ponen los pelos de punta. Se imaginan en portadas de periódicos, tertulias de radios, memes en redes sociales... Pero eso no es transparencia. Transparencia no es publicitar. Transparencia es contarle exactamente a las personas adecuadas la información exacta que necesitan saber. Ni más, ni menos.

Un ciberataque no solo es un incidente técnico. Es una crisis de confianza. Durante las primeras 24 horas tras un ciberataque, la empresa se enfrenta a un juicio silencioso que puede tener consecuencias duras entre sus públicos: los clientes se preguntan si sus datos están a salvo, empleados que temen si están trabajando en un lugar seguro, los proveedores si se pueden fiar, el regu-

lador si está cumpliendo con la normativa, los inversores se cuestionan si recuperarán su dinero... Y todo se produce a la vez y con el riesgo de que se filtre en redes sociales y medios.

## ¿ESTÁ TU EMPRESA PREPARADA PARA SOPORTAR ESTE JUICIO SIN QUE CUNDA EL CAOS?

Simular el desastre antes de que ocurra: el entrenamiento que marca la diferencia. Por eso, las nuevas normativas (NIS 2 y Dora) ponen tanto énfasis en la necesidad de los simulacros.

Los mejores equipos de Fórmula 1 no solo entrenan en circuito. Hacen simulacros de incendio, fallos mecánicos, accidentes, errores humanos. ¿Por qué? Porque los reflejos se entrenan, no se improvisan. Lo mismo ocurre con las empresas ante un ciberataque.

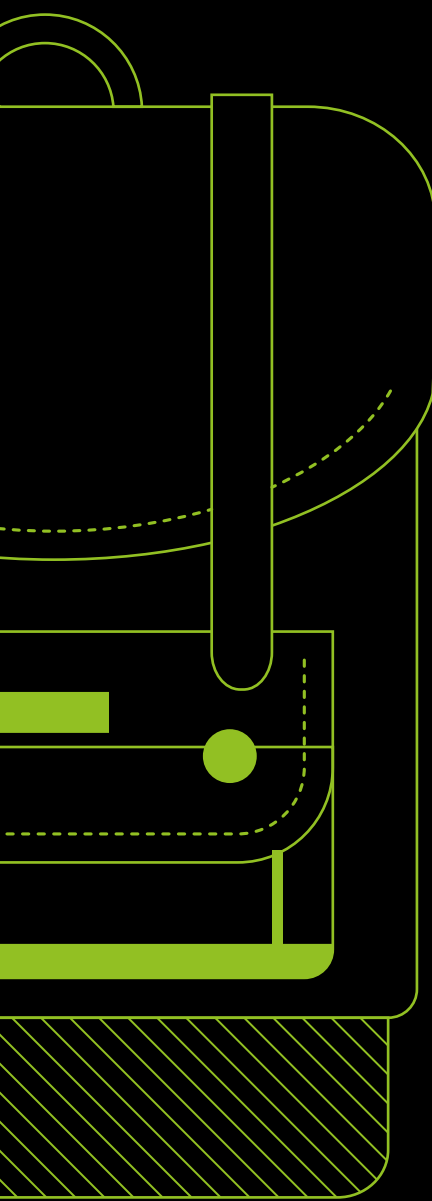
Los simulacros de crisis producidas por ciberriesgos son cada vez más comunes en compañías con alta exposición digital, operaciones sensibles o fuerte dependencia de datos. Preparar a la organización no va de adivinar cómo será exactamente el ciberataque que sufriremos, sino de testar la respuesta: descubrir fallos de coordinación interna entre IT, legal, comunicación y negocio; anticipar qué mensajes funcionan y cuáles generan más alarma; probar la resistencia emocional del comité de crisis; detectar roles clave sin cobertura real; y corregir procesos que solo existen en el papel, no en la práctica.

Estos ejercicios unas veces, la mayoría, revelan que el comité de dirección tiene la intuición y el conocimiento para resolverlo, pero no de manera estructurada, por lo que se pierde rapidez y consistencia. En otras, que los mensajes que se habían diseñado como “seguros” resultan fríos, insensibles, incoherentes o insuficientes.

Prepararse es mucho más rentable que reaccionar tarde. Un simulacro debe verse como una inversión. Que no solo prepara al equipo. Fortalece la cultura organizacional, mejora la gobernanza, refuerza la estrategia de compliance, y permite afinar la narrativa corporativa en situaciones límite.

Y sobre todo: protege el valor intangible más importante de una empresa hoy: su reputación. El reto ya no es evitar que los malos te roben los datos. El reto es que no roben tu credibilidad. ■

## Kit de Supervivencia empresarial



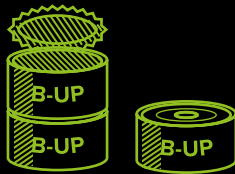
### VPN

Una herramienta indispensable en todo kit



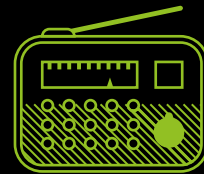
### FIREWALL

Pon el foco y señala las amenazas



### BACKUP

Las copias de seguridad son tu mejor reserva.



### INFORMACIÓN

Conciencia a tus empleados de las buenas prácticas



# Ciberseguridad

## LA MEGATENDENCIA IMPRESCINDIBLE PARA INVERTIR EN PROTECCIÓN DIGITAL

Nadie está a salvo de los ciberdelincuentes cada vez más sofisticados y con menos problemas para atacar nuestra vida que empieza a significar un todo en el aspecto digital en medio de un mundo cada vez más tecnológico. Nos acercamos a las empresas y los fondos que se dedican a nuestro blindaje tech de hackers en todo el planeta. Y de paso, cómo se ha convertido en tendencia invertir en este tipo de activos globales.

POR NATALIA OBREGÓN / REDACCIÓN

### CON EL CIBERCRIMEN HEMOS TOPADO

**E**l cibercrimen cuesta en el mundo del orden del 1,5% del PIB global, supone trillones de dólares mientras alcanza niveles que superan al tráfico de drogas, de personas y de armas en su conjunto. Y este es tan solo el principio.

El **analista de mercados, Manuel Pinto**, señala que “en 2025 se estima que el mercado de la ciberseguridad crecerá más del 15% anual hasta alcanzar casi 278.000 millones de dólares en gasto, superando el crecimiento del gasto mundial en tecnología en más de 5%.

A pesar de este crecimiento esperado, el gasto en ciberseguridad solo representa aproximadamente el 6% del total en la tecnología en 2025, lo que sugiere que todavía tiene un amplio margen para su crecimiento futuro”.

Porque España se encuentra en el Top2 de los países más atacados por los cibercriminales, ya que, en el presente ejercicio, esos incidentes se han elevado la friolera de un 64%, según los datos de Secure & IT.

Mientras, según HackRisk.io, España se coloca entre los 5 primeros países que más se han convertido en el centro de atención de los ciberdelincuentes, con 161 ataques en el último

trimestre, casi un 4% del total global. Un ranking que, con diferencia, y con casi uno de cada cuatro, encabeza en estos momentos Estados Unidos.

Y los primeros sectores contra los que atacan son el cuidado de la salud, los gobiernos, las manufacturas, objetivos múltiples y el sector financiero y asegurador.

### ¿QUÉ FAVORECE LA INVERSIÓN EN CIBERSEGURIDAD?

Una de las premisas fundamentales que ahora mismo se ponen sobre la mesa en este campo pasa por el impulso que la OTAN quiere elevar sin fisuras: pretende que los países integrantes del Trata-

do del Atlántico Norte inviertan un 1,5% adicional en ciberseguridad.

Se trata, por tanto, de una megatendencia que va cobrando importancia por la vigencia que presenta. Bankinter ha identificado hasta siete catalizadores de los que se beneficia la ciberseguridad a la hora de invertir.

El primero es la adopción del trabajo híbrido. La segunda es el aumento exponencial del número de dispositivos conectados que se extiende, en su vulnerabilidad, a los ecosistemas digitales. El tercero es el desarrollo de las nuevas tendencias digitales, como el big data, la IA y el IoT, el Internet de las Cosas.

Y es que la digitalización per se, tanto particular como de cara a las empresas, eleva exponencialmente los riesgos: a más brechas, más ataques que se generalizan y se multiplican, desde nuestro día a día, con compras u operaciones bancarias, como los ejemplos más actuales.

**Manuel Pinto, analista de mercados**, incide en este factor. Considera que “a medida que más empresas utilizan la IA en el entorno laboral, la ciberseguridad basada en IA se ha vuelto aún más crucial. El teletrabajo o la ten-

sión geopolítica, son algunos factores que pueden ayudar a su crecimiento”.

El cuarto pasa por la mayor conciencia que hemos tomado ante esta megatendencia, con factores como la invasión rusa de Ucrania, en un contexto geopolítico de aumento de inversión gubernamental en esta área para nuestra defensa.

El quinto se refiere a la sofisticación cada vez mayor de los ciberataques y a su aumento progresivo que afecta tanto a empresas como a estados, y por supuesto a los ciudadanos particulares.

Para Manuel Pinto, “en el corto plazo, creemos que es una oportunidad muy atractiva de inversión, dado que se espera que los países de la OTAN alcancen nuevos acuerdos para aumentar el gasto en el sector, lo cual debería de generar cuantiosos contratos, que les ayuden a impulsar su cotización. Cabe destacar que la ciberseguridad ha demostrado ser una de las áreas más resilientes en la tecnología, con una demanda constante incluso durante la incertidumbre económica”.

El sexto versa sobre el aumento de la regulación que favorece estas inversiones y el séptimo factor a favor es la consolidación de un sector con poca

concentración, ya que ninguna compañía tiene más de un 8% de cuota de mercado.

**Pablo García, de Divacons Alpha-value** destaca que “las inversiones están siendo muy potentes y lo que pasa es que hay mucha atomización dentro del sector, es decir, está Palo Alto, CrowdStrike, pero muchas compañías tienen sus departamentos o hacen su outsourcing con CapGemini, por ejemplo”.

Este hecho final, presenta una amalgama de posibilidades, crecientes, ante la inversión en ciberseguridad.

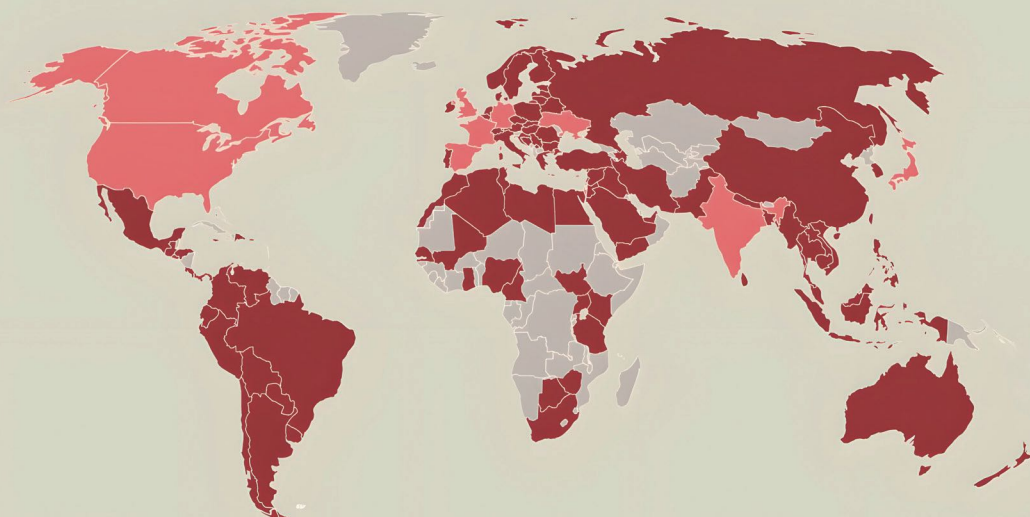
Aunque lo cierto es que los expertos destacan que los presupuestos para estas partidas son limitados y consideran improbable que crezcan más rápido que las inversiones en tecnología en general.

## LA IA, EL NUEVO ACTOR DE LA CIBERSEGURIDAD

Para el analista de mercados Manuel Pinto, “el auge de la IA no sólo impulsará a las empresas, sino que también brindará a los ciberdelincuentes nuevas capacidades para aumentar sus amenazas. Estos, ahora utilizan la IA para automatizar campañas de phishing, generar malware evasivo y eludir las defensas de seguridad tradicionales”. >>

### ■ Mapa global de ciberataques (últimos 3 meses)

Última actualización: 5 de junio de 2025

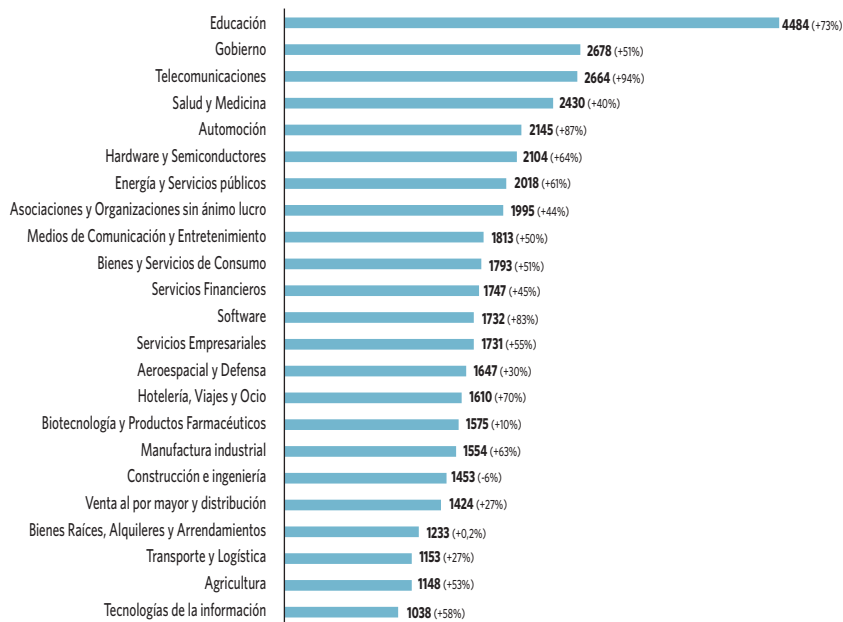


#### Los 10 principales países objetivo

	United States	989	23.8%
	Ukraine	246	5.9%
	France	195	4.7%
	Germany	184	4.4%
	Spain	161	3.9%
	India	145	3.5%
	Israel	141	3.4%
	Japan	131	3.1%
	United Kingdom	113	2.7%
	Canada	110	2.6%

Fuente: Hackrisk.IO

## Promedio global de ciberataques semanales por industria (T1 de 2025 comparado con T1 de 2024)



Fuente: Check Point

» Considera que “la inversión en mecanismos de defensa basados en IA, como la detección de amenazas basadas en el comportamiento y los sistemas de respuesta autónomos, es esencial. Las empresas disponen cada vez de soluciones más atractivas, y los principales proveedores de ciberseguridad desarrollan y lanzan rápidamente herramientas basadas en IA para complementar a los humanos, automatizar las operaciones de seguridad y detectar anomalías”.

Destaca que “el mercado de oportunidades para la ciberseguridad se está expandiendo rápidamente. Las empresas líderes en ciberseguridad se apresuran a integrar la IA en sus productos, impulsando el apalancamiento operativo y expandiendo los márgenes, incrementando los ingresos por suscripción y las fusiones y adquisiciones (M&A)”.

Mientras, desde Divacons Alphavalue, su director general, Pablo García, señala que “el tema de la IA, la inteligencia artificial ha matizado de alguna manera esta megatendencia creciente. Parece que el cerebro humano solo puede concentrarse en una temática y ha eclipsado a la ciberseguridad, aun-

que considero que habrá inversiones lineales en esta área, constantes y mantenidas en el tiempo, como una megatendencia potente”.

Tanto es así que opina que “creo que porque el dinero caliente, el hot money está yendo a todo lo que sea inteligencia artificial, olvidando que la ciberseguridad es rentable desde el momento cero”

### ¿DÓNDE INVERTIR EN CIBERSEGURIDAD?

Desde **WisdomTree**, su director de ventas en Iberia, **Carlos de Andrés**, destaca que consideran “la ciberseguridad como una temática de inversión con un enorme atractivo y un potencial creciente. El caso de inversión detrás de este sector es extremadamente sólido y, de hecho, se ha venido reforzando con el paso del tiempo”.

Entre las empresas más emblemáticas, Palo Alto Networks, una compañía que lidera el sector muy atomizado, con pequeñas cuotas de mercado. En sus resultados del tercer trimestre fiscal mejoró sus cifras, pero el margen bruto se colocó por debajo de las estimaciones.

Desde Bernstein, sin embargo, consideran que puede ser una buena opción frente a sus competidores, aunque, en general, los analistas consideran que las principales apuestas del sector están sobrecompradas.

Es el caso de la segunda en el ranking, CrowdStrike. Con sólidos fundamentos a decir de esta firma, el continuo crecimiento de sus ingresos y resultados lo respaldan sus acciones. Pero destacan su poco margen de mejora en el mercado.

Si hablamos del segmento de ciberseguridad para particulares nos encontramos con Gen Digital, una compañía americana con una elevada exposición a Europa, en un cuarto de sus activos en concreto, por la compra hace tres años de Avast.

En términos de seguridad en la red, lidera Fortinet y en la nube Zscaler, una compañía nativa cloud con protección de navegación hacia la nube. A estas se unen otras del sector como Sentinelone, que integra inteligencia artificial, Cyberark, que se ocupa de seguridad de acceso e identificación, y del almacenamiento. Completan el puzzle de inversión Okta y Cloudflare, en las primeras posiciones del ranking.

Pero esa atomización ha llevado al éxito de la inversión en ETFs en el sector de la ciberseguridad. WisdomTree Cybersecurity UCITS ETF es uno de ellos, de gestión pasiva, que busca replicar el precio y la rentabilidad, del WisdomTree Team8 Cybersecurity UCITS Index (su índice de referencia o benchmark).

Además, en el mercado encontramos diversificación elevada como las 22 compañías en las que invierte Global X Cybersecurity ETF, la réplica del Nasdaq CTA Cybersecurity en el First Trust Nasdaq Cybersecurity ETF o el primero creado, y que se encuentra entre los más populares, el ETFMG Prime Cyber Security ETF.

A este se une la mirada de los fondos, como el Allianz Cyber Security, que concentra su mirada en EE.UU. casi en un 93%, con sus primeras posiciones centradas en las compañías antes mencionadas. ■

izertis

# ONE TECH AHEAD

A photograph of two people, a man and a woman, jumping in the air against a clear blue sky. The man is on the left, wearing a light-colored short-sleeved shirt and red pants. The woman is on the right, wearing a red tank top and light-colored pants. They are both smiling and appear to be in mid-air, with their hands reaching towards each other. The overall mood is energetic and positive.

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](https://www.izertis.com)

# ¿Cómo se construye la infraestructura del dato para una Europa más digital y sostenible?

DOMINION

**H**ace 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.

El crecimiento exponencial de la digitalización, el auge de los servicios en la nube, la inteligencia artificial generativa y el uso masivo de dispositivos conectados (IoT), están impulsando una demanda sin precedentes de capacidad para procesar y almacenar datos. Se estima que, el volumen global de datos se triplicará en los próximos cinco años, lo que exige infraestructuras capaces de soportar esta transformación.

En mercados clave como España, Oriente Medio y Sudamérica, el desarrollo de estas infraestructuras ha evolucionado para combinar arquitectura, ingeniería, tecnología y eficiencia, con soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente y ubicación. Esta evolución se plasma tanto en centros de datos especializados como en infraestructuras energéticas o plataformas de telecomunicaciones.

Un buen ejemplo es el nuevo centro de datos del CESGA (Centro Tecnológico de Supercomputación de Galicia), un proyecto público cuya construcción se desarrolla en UTE con Copasa. Este centro albergará el superordenador Finisterrae IV, que potenciará la capacidad investigadora de universidades y centros tecnológicos, además de abrir el camino a avances como la computación cuántica.

Financiado con fondos europeos dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, el proyecto responde a estándares técnicos y plazos muy exigentes. Con más de 2.400 m<sup>2</sup> de superficie, está diseñado para operar con hasta 3,2 MW de potencia IT, dispone de sistema de climatización de alta eficiencia con equipos de disipación de calor secos (DryCooler) y refrigeración líquida directa (DLC) para HPC con racks de 200kWp, arquitectura N+1 redundante y un sistema BMS de control centralizado. Todo ello ha sido desarrollado mediante metodología BIM, con el objetivo de cumplir con los estándares Tier III del Uptime Institute y alcanzar un PUE (Power Usage Effectiveness) inferior a 1,15 en su fase inicial.

Pero más allá de sus características técnicas, este centro representa una apuesta por infraestructuras críticas sostenibles, alineadas con los retos de la transición socio-digital europea.



El CESGA es un ejemplo de infraestructura que no solo se ha diseñado, sino que ya tiene fecha firme de ejecución y materialización. Esto refuerza el compromiso de DOMINION con la entrega real de proyectos estratégicos, superando los planos y las intenciones.

De hecho, la consideración de los data centers como infraestructura esencial ha impulsado nuevas normativas, políticas públicas y programas de inversión específicos en Europa. España está posicionándose con fuerza gracias a factores estructurales favorables: buena conectividad, disponibilidad de suelo, recursos renovables y estabilidad institucional. Madrid o Barcelona, y regiones como Galicia o Aragón se están convirtiendo en polos de atracción para operadores cloud, hiperescalares y desarrolladores tecnológicos.

Este crecimiento plantea desafíos complejos que requieren una visión 360°, que contemple no solo la construcción, sino también la integración de estas infraestructuras en el entorno productivo, su eficiencia energética, escalabilidad y gestión a largo plazo.

En ese mapa, DOMINION aporta una visión diferencial: la capacidad de hacer realidad infraestructuras complejas desde una perspectiva industrial, tecnológica y sostenible.

Esto incluye responder al ritmo vertiginoso al que evoluciona el mercado de los microchips, en particular los procesadores y unidades de procesamiento avanzado. Mientras estas tecnologías multiplican su capacidad de cálculo y procesamiento de datos, en DOMINION nos posicionamos como un socio innovador, capaz de acompañar esa aceleración ofreciendo soluciones que crecen en capacidad y eficiencia al mismo ritmo que el mercado lo exige. Porque no se trata solo de construir edificios, sino de pensar en cómo estas infraestructuras se integran en el tejido productivo, cómo optimizan su consumo, cómo escalan, y cómo se gestionan a largo plazo.

El auge de los centros de datos es, en esencia, el reflejo físico de la digitalización global. Y el verdadero reto no está solo en construir más, sino en hacerlo de forma más eficiente, sostenible y alineada con los objetivos estratégicos de la nueva era digital. ■

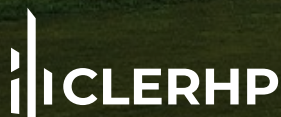
La inversión con sentido se llama

# *Sunset Residences*



En el corazón de Larimar City & Resort  
Junto al campo de golf es el lugar de tu nueva inversión

DSUCUBRE CÓMO HACERLO POSIBLE  
[Info@larimarcity.com](mailto:Info@larimarcity.com)





JAIME RON /

CEO de Prosegur Tech

# IA contra IA: el reto de los CISO por la eficiencia en ciberseguridad

La Inteligencia Artificial (IA) ya no es solo el futuro de la ciberseguridad, es también el presente de los ciberataques y la ciberprotección. En un mundo hiperconectado con un tablero donde la tecnología avanza a pasos agigantados, los ciberdelincuentes están adoptando herramientas de IA generativa y automatización para orquestar ataques cada vez más precisos, persistentes y masivos. Ya no hablamos de ataques dirigidos únicamente a grandes corporaciones, hoy cualquier pyme puede ser víctima de un malware entrenado para detectar vulnerabilidades, camuflarse entre miles de eventos legítimos y ejecutar acciones destructivas en apenas minutos.

En este nuevo escenario, la carrera no es solo por la protección, sino por la anticipación. Porque mientras los ciberdelincuentes afinan sus algoritmos, los equipos de ciberseguridad enfrentan una presión creciente, escasez de talento y una avalancha diaria de alertas que requieren atención inmediata.

Aquí surge el reto ante el creciente aumento cada año del número de amenazas a un ritmo mayor que los presupuestos de ciberseguridad de las empresas en España. Esta brecha es insostenible, también desde el punto de vista de los profesionales. Según un estudio de ISMS Forum y Advens, el 39% de los CISO españoles se encuentra en una situación crítica de salud física o mental. La fatiga operativa es una amenaza tan real como el malware.

La buena noticia es que la misma inteligencia artificial que nutre los ciberataques puede ser una aliada para la defensa. Por ese motivo, desde Cipher hemos desarrollado xMDR, un servicio gestionado de detección y respuesta que provee a las personas de IA y automatización avanzada para contrarrestar las amenazas de forma más ágil, eficaz y eficiente. En concreto, aumenta hasta por cinco la superficie vigilada, gestiona el 100% de las alertas y reduce de forma drástica el tiempo de respuesta, permitiendo a los analistas enfocarse en lo que realmente importa.

Esto no es solo una mejora técnica, es un cambio de paradigma. El objetivo es filtrar automáticamente un porcentaje muy significativo de falsos positivos, reduciendo así el número de analistas necesarios para mantener la operación segura.

La eficacia de estas soluciones se pone a prueba cada día. En los primeros meses de 2025, por ejemplo, nuestra unidad x63 Unit detectó un aumento del 43% en los cibera-

taques dirigidos a operadores esenciales, especialmente en el sector energético. Algunos de estos ataques combinaban técnicas de ciberespionaje, sabotaje y ransomware, con sofisticación técnica propia de actores estatales. En varios casos, las campañas no fueron detectadas por plataformas tradicionales, pero sí por nuestros sistemas, gracias a una detección proactiva basada en IA y en una 'caza' continua de amenazas.

Otro punto crítico son los ataques de phishing, que han evolucionado sofisticadas trampas personalizadas, a menudo invisibles para los filtros antispam. En este sentido, se han detectado múltiples incidentes en los que la ingeniería social ha abierto brechas que, sin una detección rápida se habrían escalado a fugas de datos y consecuencias legales severas.

En este contexto, resulta clave que Europa y España refuercen su papel como actores estratégicos en el ámbito de la ciberseguridad, no solo desarrollando soluciones propias, como es el caso de Cipher, sino también impulsando la formación y retención de talento. España cuenta con un ecosistema en crecimiento que debe ser fortalecido con inversión, colaboración público-privada y apoyo a empresas y profesionales locales. Construir una región digitalmente fuerte requiere apostar por lo que ya tenemos y hacerlo escalar.

El reto no es solo defenderse: es hacerlo mejor y más rápido. En un momento donde la industria de la ciberseguridad necesitaría absorber un 30% más de profesionales de los que actualmente existen en España, la automatización no es una opción, es una necesidad.

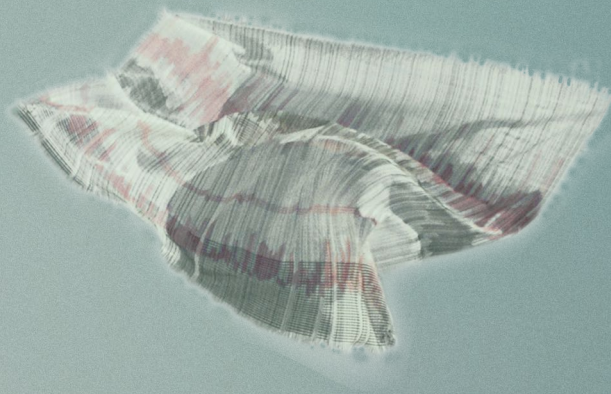
En el caso de Cipher, esa capacidad de anticipación y respuesta está respaldada por la experiencia y los recursos de Prosegur, grupo multinacional líder en soluciones de seguridad híbrida, algo clave porque la división entre el mundo físico y digital es cada vez más borrosa.

En este sentido, el futuro inmediato exige soluciones inteligentes, ágiles y adaptables. Sistemas que aprendan del enemigo para anticiparse a sus movimientos, que integren las fuentes de información de forma unificada, que automatizen lo automatizable y que dejen el juicio y la estrategia en manos del talento humano.

Porque el tablero ha cambiado, pero el objetivo sigue siendo el mismo, proteger lo que importa. Y en esta partida, solo quienes combinen tecnología de vanguardia con experiencia y agilidad operativa podrán mantenerse un paso por delante. ■

Descubre más en [llyc.global](https://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



**JOSE ANTONIO MARTINEZ AGUILAR /**  
CEO y Fundador de Making Science

# La digitalización,

## UNA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN ESTRATÉGICA

**E**n un entorno económico cada vez más volátil y competitivo, la digitalización ha pasado de ser una ventaja competitiva a convertirse en un requisito indispensable para la supervivencia y el crecimiento empresarial. Pero más allá de su dimensión operativa, supone también una de las grandes oportunidades de inversión de nuestro tiempo por su capacidad para transformar sectores enteros, su potencial de escalabilidad y por la irrupción de tecnologías como la inteligencia artificial, que amplifican su impacto. Aquellas compañías capaces de aprovechar el potencial de los datos, la tecnología y el talento digital no solo están resistiendo mejor el cambio, sino que están generando ventajas diferenciales sostenidas en el tiempo.

Esta transformación no es solo tecnológica, es estructural. Desde nuestra experiencia en Making Science, observamos cómo las organizaciones que integran datos, tecnología y talento en procesos interconectados ganan velocidad, adaptabilidad, solidez y eficiencia operativa. Esa es la diferencia entre una empresa que resiste y una que lidera. La digitalización permite anticiparse al mercado, automatizar con inteligencia, y poner al cliente en el centro de decisiones más ágiles y eficaces.

En este sentido, el papel de la inteligencia artificial en este proceso es decisivo. La encuesta anual de Boston Consulting Group a más de 200 directores de marketing revela que el 71 % planea invertir más de 10 millones de dólares anuales en GenAI en los próximos tres años. La generación de vídeo, la personalización avanzada y los agentes inteligentes se encuentran entre las prioridades más inmediatas de los CMO, lo que anticipa un cambio profundo en la forma en la que se gestionan las relaciones con los clientes, los procesos internos y la activación de los datos.

En paralelo, sectores clave como el retail, el turismo o la banca están mostrando casos de éxito donde la digitalización ha permitido no solo ganar eficiencia, sino abrir nuevas líneas de ingresos, redefinir modelos de relación con el cliente o automatizar operaciones con un retorno directo en rentabilidad. La madurez tecnológica alcanzada, junto con una mayor capacitación de los equipos y una visión estratégica de largo plazo, ha convertido a muchas de estas compañías en líderes de sus industrias.



Para el inversor, este contexto representa una ventana de oportunidad única. Hoy más que nunca, la transformación digital no solo define la competitividad de las compañías, sino también el potencial de quienes las acompañan en ese proceso. Invertir en quienes están en el centro de esa transformación, impulsando la innovación tecnológica, generando conocimiento aplicado y conectando a marcas y usuarios a través de la inteligencia artificial, es apostar por el presente y el futuro del crecimiento económico.

La digitalización ya no es una promesa, sino una realidad con impacto tangible en márgenes, eficiencia y generación de nuevas líneas de negocio. En este contexto, dirigir el capital hacia compañías que lideran la implementación de tecnologías como la inteligencia artificial, la automatización avanzada o la activación de datos representa una estrategia de inversión alineada con los vectores de crecimiento más relevantes del mercado debería convertirse en una apuesta ganadora. Identificar y acompañar a los actores que están facilitando esta transformación permite posicionarse con visión a largo plazo en sectores en plena redefinición. ■



SOCIETE  
GENERALE



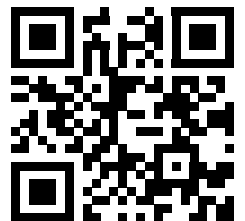
# VALE, NO ERES EL LOBO DE WALL STREET PERO TAMPOCO LA OVEJITA

---

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](https://mejoratuperfilinversor.com)





# El nuevo pájaro en la mina de los mercados globales

La reciente escalada de tensión en Oriente Medio, tras el ataque de Estados Unidos a instalaciones nucleares iraníes, ha reactivado el foco geopolítico en los mercados globales. En un contexto marcado por amenazas de represalias y posibles alteraciones en el tránsito energético del estrecho de Ormuz, los inversores enfrentan un nuevo episodio de incertidumbre que pone a prueba la resiliencia del actual proceso alcista en la renta variable. El impacto de estos acontecimientos en los precios del crudo, de los activos refugio así como de la evolución técnica de los principales índices bursátiles es clave para las implicaciones directas sobre la gestión de nuestra cartera tendencial modelo.

POR JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ / ANALISTA TÉCNICO DE EI

**L**a evolución del petróleo se ha convertido en el activo en el que todos nos fijamos para conocer el impacto de los últimos movimientos geopolíticos, ya que fuertes repuntes al alza pueden derivar en episodios de volatilidad en el resto de mercados. Es el nuevo pájaro en la mina de los mercados globales que, mientras logre permanecer por debajo de resistencias clave, no hay motivo técnico para considerar un repunte de volatilidad en los mercados financieros.

## ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y FUNDAMENTAL

Los recientes acontecimientos acaecidos en Oriente Medio suponen una importante escalada en el riesgo geopolítico global tras el ataque llevado a cabo por los bombarderos B-2 de EEUU a instalaciones nucleares en Irán, los únicos capaces de transportar los misiles “antibunker” GBU-57 capaces de penetrar grandes profundidades.

En el momento de redactar las presentes líneas Irán ha prometido repre-

salías a los intereses de EEUU aunque no se han llevado a cabo. Entre las principales líneas de actuación por parte de Irán podemos plantear (i) ataques a bases de EEUU más próximas y/o (ii) bloqueo del estrecho de Ormuz, zona por la que diariamente transcurre el 20% del petróleo y del 30% del gas natural licuado.

Lo anterior ha provocado un repunte en el precio del barril Brent de referencia mundial, cuya cotización alcanza los 80\$/barril, registrando una revalorización del +40% apro-

ximadamente desde los mínimos de abril, registrando simultáneamente nuevos máximos anuales.

Sin embargo, **no considero que el conflicto continúe extendiéndose a más regiones** con la entrada de Rusia o China, ni se cierre el estrecho de Ormuz, ya que todo ello conllevaría una escala sin precedentes que el mercado a día de hoy no está cotizando.

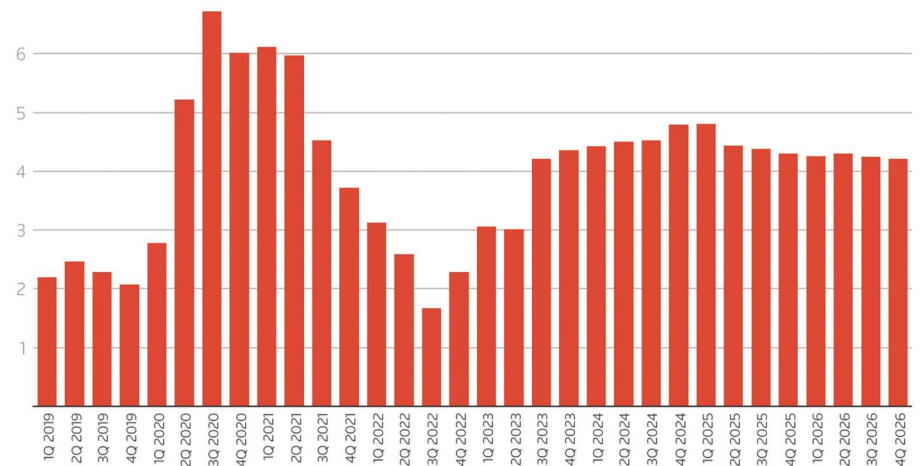
Continuando con la Figura 1, el **precio del barril Brent muestra síntomas de freno alcista a la altura del área de resistencia significativa comprendida en torno a los 82,3 / 76,5\$ / barril**, área que funciona como la banda superior de un importante rango lateral primario o de largo plazo y, cuya superación, proyectaría precios muy por encima de los 100\$ por barril, con su correspondiente impacto en el poder adquisitivo de los ciudadanos y en la inflación.

Lo anterior se muestra reforzado por un contexto en el que la capacidad de producción global de petróleo supera los 4 millones de barriles por día, un exceso de oferta que se espe-

ra persista al menos hasta finales del próximo año 2026. Por tanto, **considero improbable una recuperación sostenida en tiempo y forma del precio del crudo a medio y largo plazo** y, si esto ocurre, las perspectivas para

las bolsas quedarán lejos de ser buenas. En cuanto al estrecho de Ormuz, si bien podría ser obstaculizado temporalmente, cabe la duda de cuánto tiempo podría Irán mantener alterado dicho paso. »

■ **FIGURA 2. Capacidad de producción de petróleo de la OPEP.**



Note: In million of barrels of oil per day  
By Ron Bousso • Source: U.S. Energy Information Administration

Fuente: Reuters.

■ **FIGURA 1. Futuro Brent (BZ) en escala semanal con volatilidad (ventana central superior), MACD (ventana central inferior) y volumen de contratación (ventana inferior).**



Fuente: Indicadores de Fuerza Tendencial, ProRealTime y elaboración propia.

» **El mercado permanece tranquilo.**

Los inversores no están huyendo en la búsqueda de activos refugio pese a los titulares, con el precio del Bono a 10 años de EEUU cotizando en niveles muy similares a los de las últimas sesiones, con el oro mostrando igualmente un comportamiento de estancamiento en el corto plazo. Por lo que (i) **mientras los precios del petróleo no superen la resistencia planteada** y (ii) **no asistamos a un repunte del yield del bono a 10 años de EEUU**, provocado por las venta de esos mismos bonos ante menores expectativas de recortes de tipos de interés por parte de la FED, considero **que los riesgos de procesos correctivos al corto plazo permanecerán acotados.**

**ANÁLISIS CUANTITATIVO Y TÉCNICO**

El rebote iniciado desde los mínimos de abril permanece vigente en el caso del S&P 500, cuya cotización logra su-

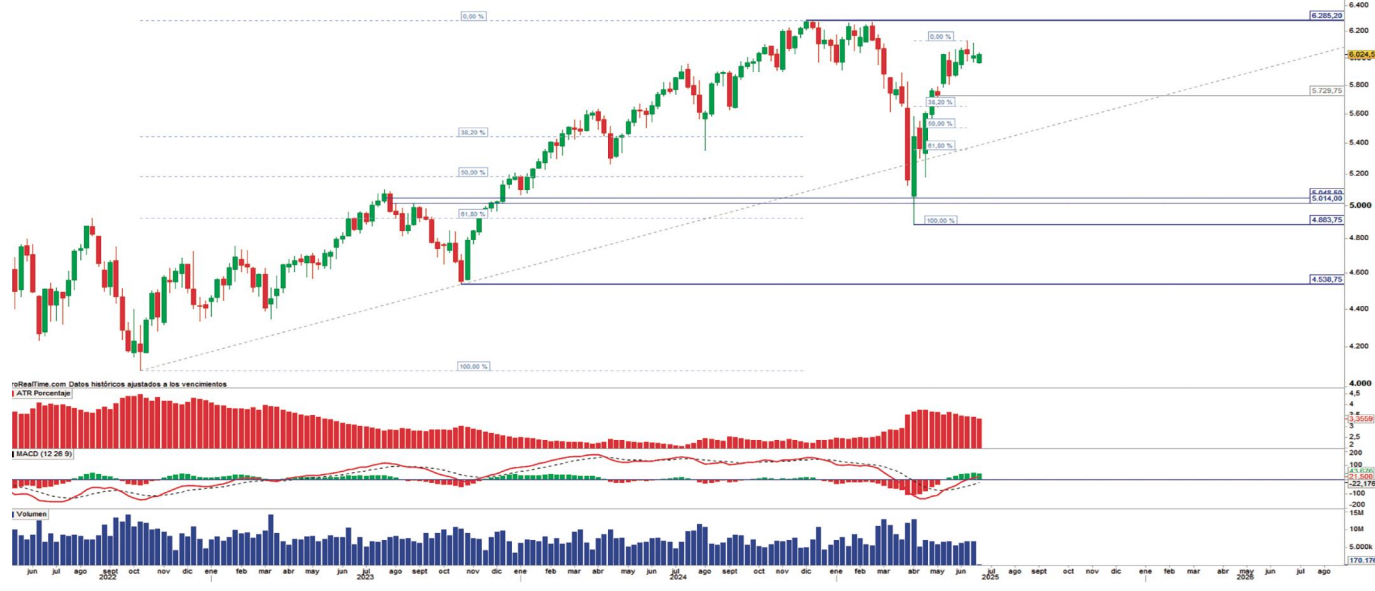


■ **FIGURA 3. Futuro Bono 10 años EEUU (ZN) en escala diaria con volatilidad (ventana central superior), MACD (ventana central inferior) y volumen de contratación (ventana inferior).**



Fuente: Indicadores de Fuerza Tendencial, ProRealTime y elaboración propia.

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



Fuente: Indicadores de Fuerza Tendencial, ProRealTime y elaboración propia.

perar los 6.000 puntos, con la proyección u objetivo de alcanzar los máximos situados en los 6.285 puntos, un escenario en favor de la demanda que priorizaremos mientras no asistamos a signos de lo contrario, esto es, registrar cierres semanales, bajo el gap o hueco alcista de los 5.729 puntos.

Lo anterior gana peso si adquirimos perspectiva, ya que la mayoría de los grandes índices bursátiles de renta variable de Europa y EEUU alcanzan la máxima valoración en los filtros tendenciales de medio y largo plazo, lo que refuerza la idea planteada anteriormente de un índice S&P 500 que pueda probar a superar máximos significativos previos.

Sin embargo, la reciente recuperación llevada a cabo por parte del índice S&P 500 (i) no logra superar máximos previos y (ii) mantiene un entorno de alta volatilidad en términos de ATR, si lo comparamos con las lecturas de meses atrás.

Simultáneamente, desde la lectura proporcionada por los indicadores tendenciales agregadas aplicados a los diferentes sectores tanto de Europa como de EEUU, obtenemos lecturas

■ **FIGURA 2. Capacidad de producción de petróleo de la OPEP.**

Valor	Precio	Fuerza	LP	MP
IBEX 35	13.850,300	Muy fuerte	↑	↗
IGBM	1.373,980	Muy fuerte	↑	↗
EURO STOXX 50	5.227,780	Muy fuerte	↑	↗
DAX	23.350,550	Muy fuerte	↑	↑
S&P 500	5.967,840	Muy fuerte	↑	↑
DOW JONES IND AVERAGE	42.206,820	Fuerte	→	↑
NASDAQ 100	21.626,391	Muy fuerte	↑	↑
BEL 20	4.439,530	Muy fuerte	↑	↑
CAC 40	7.589,660	Neutral	↗	↘
PSI 20	7.444,960	Muy fuerte	↑	↑
AEX	908,520	Muy fuerte	↗	↑

Fuente: Reuters.

» divergentes en las que no se aprecia una tendencia clara en favor de sectores cíclicos o defensivos, por lo que entendemos el contexto cuantitativo, pese a la mejoría, requiere de más tiempo para despejar la incertidumbre creada en base a (i) la guerra arancelaria y (ii) el frente geopolítico en Oriente Medio.

**POSICIONAMIENTO DE LA CARTERA TENDENCIAL DE ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN**

La mejoría de la valoración cuantitativa del índice S&P 500, que sirve como referencia a la cartera, tiene un impacto directo en la gestión / posicionamiento de nuestra cartera tendencial modelo ya que, a mayor fortaleza objetiva del índice o benchmark, mayor grado exposición de la cartera al entender que existe mayor probabi-

**La mejoría de la valoración cuantitativa del índice S&P 500, que sirve como referencia a la cartera, tiene un impacto directo en la gestión / posicionamiento de nuestra cartera tendencial modelo ya que, a mayor fortaleza objetiva del índice o benchmark**



lidad de éxito en la operativa.

De este modo, **aumentamos el grado de exposición objetivo de la cartera hasta una horquilla máxima comprendida en torno al 80%/100% a renta variable, grado de exposición acompañado por un perfil neutral o búsqueda de un Coeficiente próximo a 1 en la cartera**, puesto que no consideramos un contexto fuertemente alcista por los desafíos macroeconómi-

cos y geopolíticos, así como tampoco un contexto de fuerte deterioro en los precios de cotización de los activos de riesgo, beneficiados por un petróleo que tiene argumentos para evitar un proceso fuertemente alcista sostenido en tiempo y forma.

En este contexto, tras la reciente salida de Inditex (-9,72%) y la entrada de Goldman Sachs son los últimos movimientos de la cartera que, unida

■ **FIGURA 6. Clasificación sectorial agregada correspondiente al mes de junio 2025**

Sector					Fuerza Agregada Sectorial	Cambio Fuerza Agregada MAY25
	Fuerza LP	Fuerza MP	Fuerza LP	Fuerza MP		
Seguros	↑	↔	↑	↔	↑	1
Servicios Públicos	↑	↔	↑	↔	↑	-1
Servicios Financieros	↑	↔	↑	↔	↑	1
Telecomunicaciones	↔	↔	↑	→	↔	-1
Minoristas	↔	↔	↑	↔	↔	3
Construcción y Materiales	↑	↔	↓	↔	↔	1
Bancos	↑	↔	↓	↔	↔	-2
Bienes y Servicios Industriales	↑	↔	↓	↔	↔	1
Alimentación y Bebidas	↑	↔	↓	↓	→	-3
Inmobiliario	↔	↔	↓	↔	→	0
Bienes Personales y del Hogar	↓	↔	→	↔	→	1
Automóviles y Recambios	↓	→	→	↔	↓	-1
Recursos Básicos	↓	↔	↓	↔	↓	1
Viajes y Ocio	↓	↔	↓	↔	↓	5
Tecnología	↓	↔	↓	↔	↓	2
Medios de Comunicación	↓	↔	↓	↔	↓	2
Químicos	↓	↔	↓	→	↓	-1
Petróleo y Gas	↓	→	↓	↔	↓	-5
Cuidados a la Salud	↓	↔	↓	↓	↓	-4

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

a Indra (+64,80%), mantiene un grado de exposición del 20%, nivel alejado de lo que propone nuestro sistema cuantitativo.

Con el objetivo de poner a trabajar cuanto antes el 80% en liquidez hemos incorporado recientemente hasta seis nuevas estrategias en vigilancia en el momento de redacción de las presentes líneas, lo que en caso de activación, aumentaría el grado de exposición de nuestra cartera hasta el 80%, cumpliendo con la parte baja de la horquilla propuesta por nuestro sistema. Estas estrategias que están en el radar pueden ser objeto de variaciones en su proceso operativo o sustituidas por otras estrategias que podamos considerar más atractivas.

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 imple-

■ FIGURA 8. Listado de compañías en cartera al cierre del 23 junio 25

Compañía	Peso	Fecha Entrada	Precio Entrada	Precio 20/06	Stop	%	Distancia % Stop	Fuerza
Goldman Sachs Gr	10%	20/06/25	638,83	640,97	579,61 Cd	0,33% ▲	-9,57%	Muy fuerte
Indra	10%	28/02/25	20,74	34,18	33,02 Cd	64,80% ▲	-3,39%	Muy fuerte
Liquidez	80%							
EN VIGILANCIA								
Adyen	10%	-	1698	1.531,6	-	-		
Amadeus	10%	-	70,76	68,24	-	-		
Bureau Veritas	10%	-	29,4	28,5	-	-		
CIE Automotive	10%	-	24,85	24	-	-		
Electronic Arts	10%	-	153,43	150,54	-	-		
Getlink	10%	-	16,48	16,17	-	-		

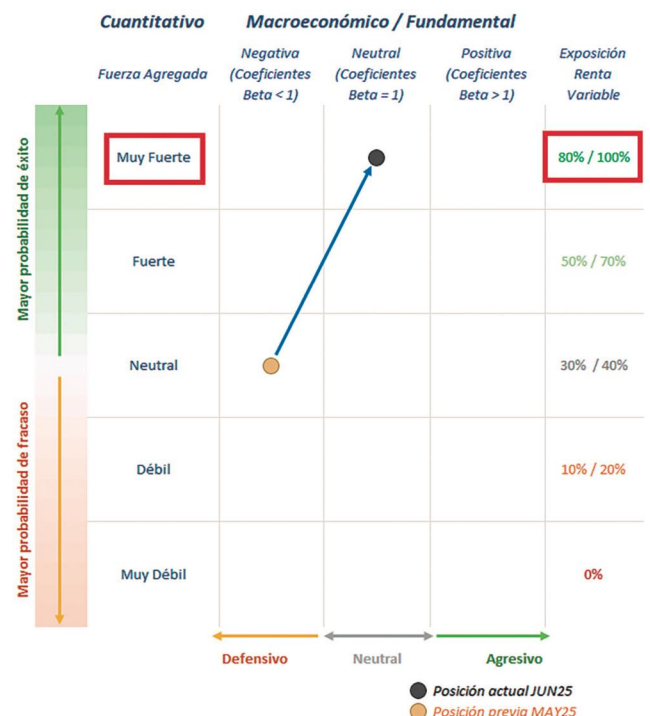
Fuente: EstrategiasdelInversion.com y elaboración propia.

mentarlas 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 7. Monitor de Fuerzas Tendenciales aplicadas a los principales índices mundiales (Izq.) y Posicionamiento actual de la cartera tendencial de Estrategias de Inversión en función a (1) Fuerza Agregada y (2) Análisis Macroeconómico y Fundamental (Dcha.).

Valor	Precio	Fuerza	LP	MP
IBEX 35	13.850,300	Muy fuerte	▲	▲
IGBM	1.373,980	Muy fuerte	▲	▲
EURO STOXX 50	5.227,780	Muy fuerte	▲	▲
DAX	23.350,550	Muy fuerte	▲	▲
<b>S&amp;P 500</b>	<b>5.967,840</b>	<b>Muy fuerte</b>	<b>▲</b>	<b>▲</b>
DOW JONES IND AVERAGE	42.206,820	Fuerte	➔	▲
NASDAQ 100	21.626,391	Muy fuerte	▲	▲
BEL 20	4.439,530	Muy fuerte	▲	▲
CAC 40	7.589,660	Neutral	▲	➔
PSI 20	7.444,960	Muy fuerte	▲	▲
AEX	908,520	Muy fuerte	▲	▲



Fuente: EstrategiasdelInversion.com y elaboración propia.

# SIEMENS

Siemens es una potencia tecnológica global centrada en infraestructura inteligente, automatización, digitalización y soluciones de movilidad inteligente. A través de su participación mayoritaria en Siemens Healthineers, también ofrece tecnología médica y servicios de salud digital.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS

**S**iemens abarca una amplia gama de sectores, incluyendo la ingeniería industrial, salud y movilidad, con un enfoque claro en innovación tecnológica que optimiza la eficiencia y la sostenibilidad en múltiples industrias. Sus títulos se negocian en la Bolsa de Frankfurt y en el Xetra. La compañía está incluida en varios índices relevantes, como el DAX 40, S&P Global 100, Dow Jones EuroStoxx 50, Dow Jones Stoxx 50, Dow Jones Sustainability Index, Global Titan.

Sus últimos resultados publicados corresponden al segundo trimestre de su año fiscal cerrado en marzo de 2025. En este periodo, Siemens registró un aumento en pedidos del 9% en comparativa frente a un año atrás, hasta los 21.600 millones de euros y consiguió impulsar ingresos en un 6%,

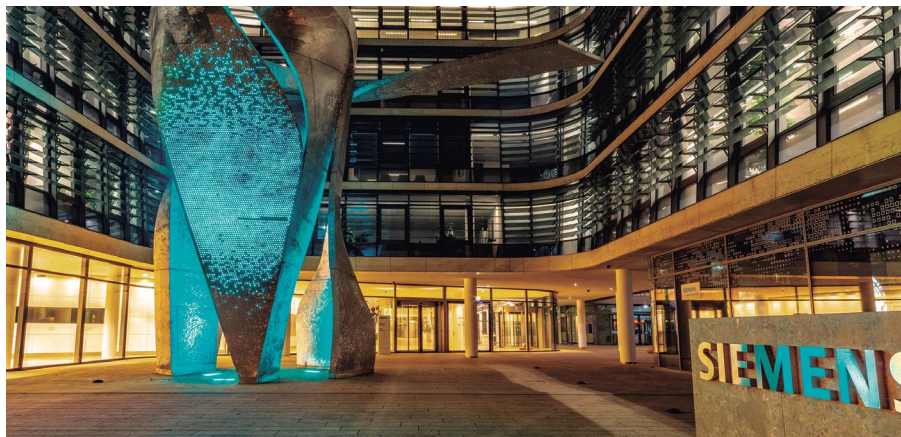
hasta los 19.800 millones de euros. El beneficio de su negocio industrial cerró el trimestre en 3.200 millones de euros, un 29% más vs. 2T24, con rentabilidad del 16,9%, frente al 14% de margen en 2024. El beneficio neto del grupo subió un 11%, hasta los 2.400 millones de euros y el flujo de caja libre a nivel grupo fue de 1.000 millones de euros, un 23% menos que en el segundo trimestre de 2024.

En el área de Digital Industries, los pedidos fueron estables con impulso en demanda desde China. En Smart Infrastructure, ingresos +10%, especialmente en electrificación. En este segmento de negocio el beneficio creció un 61% destacando mayor utilización de capacidad y eficiencia. En Mobility registró un buen desempeño, con aumento en pedidos del 22% e impulso en ingresos del 12%.

Pese al marco de incertidumbre a nivel internacional, Siemens ha confirmado sus perspectivas para el año fiscal 2025. Bajo su estrategia de crecimiento, ha avanzado con el programa ONE Tech Company, con adquisiciones importantes como Altair y Dotmatics, con lo que ampliará su oferta de tecnologías, incluyendo inteligencia artificial. Dotmatics le ofrece una plataforma líder en aplicaciones científicas y gestión de datos multimodales, lo que acelerará la innovación de los clientes en el desarrollo de medicamentos impulsado por IA. La integración de Dotmatics generará previsiblemente sinergias significativas, con expectativas de más de 300 millones de dólares en ingresos para el año fiscal 2025. También anticipa sinergias de ingresos a medio plazo de aproximadamente 100 millones de dólares al año, que podrían alcanzar más de 500 mi-



## Bajo criterios de valoración fundamental y para una inversión con horizonte temporal de largo plazo, la recomendación es positiva para Siemens



llones anuales a largo plazo. Dotmatics tiene márgenes muy elevados, (margen EBITDA ajustado superior al 40%), lo que contribuirá previsiblemente al crecimiento, mejora de márgenes y flujo de caja libre de Siemens. La transacción se cerrará a mediados de 2026 al estar sujeto a aprobaciones regulatorias correspondientes.

En cuanto a la remuneración al accionista, Siemens es una compañía con una política de dividendo creciente. Ha elevado el pago a sus accionistas en los últimos ejercicios, con 3.700 millones en 2024 y 4.100 millones pagados en 2025. La rentabilidad dividendo-yield a precios de este informe ronda el 2,3%. Una remuneración que complementa con programas de recompra de acciones propias y su posterior amortización.

Bajo nuestra previsión de resultados con BPA estimado para el cierre de 2025 en 11,18€/acción, Siemens cotiza con un PER de 19x, frente a una media para su sector ligeramente superior. Ajustado el PER por el crecimiento estimado para el BPA, (+12,50%), el ratio PEG se mantiene controlado en 1,5x. Múltiplo sobre ventas 2,14x vs. 2,24x media entre iguales y PCF en torno a 14,7x, con ratio sobre patrimonio neto en 2,95x, frente a un múltiplo medio de 3,62x entre sus principales comparables. Por el lado de la rentabilidad, elevados porcentajes ROE y rentabilidad sobre inversiones creciendo, desde el 8,45% ROIC en 2024 al 8,8% 2025 y 9,83% estimada para 2026. Balance solvente y robusto (DFN/EBITDA24 3,08x y 2,61x estimado para 2025). ■

■ Análisis fundamental vs comparables						
2025e	PER	PEG	PSV	PVC	ROE	Div.YIELD
Siemens	19	1,5	2,14	2,95	16,37%	2,30%
Abb	22,8	1,62	3,06	6,57	27,17%	1,88%
Alston	11,54	0,23	0,5	0,78	1,89%	0,55%
Schneider El.	24,6	0,8	3,24	4,16	16,90%	1,61%
MEDIAS	19,49	1,04	2,24	3,62	15,58%	1,59%

Ratios calculados con la cotización al cierre del 06/2025 y estimaciones propias (EI) en base a consenso del mercado



**RAFAEL OJEDA /**  
Analista independiente

### UN LÍDER POSICIONADO FIRMEMENTE ANTE UN ESCENARIO DESAFIANTE

Siemens AG es un conglomerado tecnológico alemán fundado en 1847, con sede en Múnich. Opera a nivel mundial con más de 327.000 empleados y una facturación de 80.000 millones de euros.

Siemens es líder global en automatización, movilidad e infraestructuras, su diversificación en una enorme gama de productos, software, servicios e infraestructuras mitiga enormemente los riesgos sectoriales. Con una sólida posición financiera de 8.500 millones de € de flujo de caja libre, un balance robusto y un beneficio neto creciente.

Como puntos débiles, la complejidad orgánica debido a su gran tamaño, y la difícil integración de adquisiciones como Altair y Dotmatics.

Los resultados del primer trimestre del año fueron consistentes, con un incremento de las ventas del 6,5% hasta los 19.800 millones € y un incremento del beneficio neto del 11% hasta los 2.400 millones €.

Los principales contribuyentes a estos resultados han sido mobility y smart infrastructure con incrementos en ventas e ingresos por encima del 15% batiendo las expectativas de los analistas y confirmando la resiliencia de la empresa frente a los aranceles.

Siemens está bien posicionada en megatendencias como electrificación, automatización, digitalización e IA. Sin embargo, el entorno macro desafiante puede afectar el ritmo de crecimiento. Su orientación conservadora para el ejercicio refleja esto. Las adquisiciones recientes pueden impulsar sinergias si se integran bien. Año desafiante por culpa de la geopolítica, pero si la aceleración de data centers, electrificación y movilidad eléctrica cumplen expectativas será un buen año para Siemens. ■



NextEra Energy (NYSE: NEE) es una de las compañías de infraestructura energética y de energía eléctrica más grandes de América del Norte y es proveedor líder de electricidad para hogares y negocios en EE.UU. Con sede en Florida, NextEra Energy es una empresa del Fortune 200, propietaria de Florida Power & Light Company (FPL), la mayor compañía eléctrica de EE.UU., con 12 millones de clientes en todo Florida. También es propietaria de una de las mayores empresas de desarrollo de infraestructuras energética en EE.UU., NextEra Energy Resources, LLC.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS

**E**n el primer trimestre de 2025, NextEra registró un beneficio de 833 millones de dólares, 0.40\$/acción, frente a los 2.268 millones de un año atrás. En términos ajustados, las ganancias del primer trimestre fueron de 2.038 millones de dólares (0.99\$/acción) que comparan con 1.873 millones o 0.91\$/acción del 1T24. En este primer trimestre la

compañía presentó sus nuevas tarifas para los próximos cuatro años, diseñada para respaldar inversiones inteligentes centradas en el cliente en Florida. En el trimestre sumó 3.2GW a su cartera.

FPL registró un beneficio de 1.316 millones de dólares +12.28% vs. un año atrás, gracias principalmente a la continua inversión en el negocio, por importe de aproximadamente

2.400 millones de dólares. Se espera que las inversiones de capital de FPL para todo el año alcancen entre 8.000 y 8.800 millones de dólares. El capital regulado empleado aumentó en aproximadamente un 8.1% en comparación con el mismo trimestre del año pasado. En abril, FPL presentó su Plan a 10 años ante el regulador de Florida y proyecta la necesidad de más de 17GW de generación solar



## En base a nuestra valoración fundamental reiteramos recomendación neutral con horizonte de inversión de largo plazo; mantener si está en cartera y esperar mejores niveles para entrar

rentable en su territorio de servicio durante los próximos 10 años, además de la implementación de más de 7.6GW de almacenamiento en baterías. Con este plan, FPL espera aumentar la energía solar de aproximadamente el 9% de su generación total en 2024 al 35% en 2034.

Por su parte, NexEra Energy Resources registró un beneficio en el primer trimestre de 2025 por importe de 172 millones de dólares, -82.20% frente al 1T24. En términos ajustados, los ingresos fueron de 908 millones, frente a los 828 de un año atrás (+9.66%). Esta filial tuvo sólidos resultados con la incorporación de nuevos proyectos de energías renovables y almacenamiento, añadiendo aproximadamente 3.2GW a su cartera. La cartera de proyectos de NextEra Energy Resources ahora totaliza alrededor de 28GW.

Para 2025 NextEra Energy sigue esperando que las ganancias ajustadas por acción estén en el rango de 3.45-3.70\$. Para 2026 y 2027, el Grupo anticipa ganancias ajustadas pro acción entre 3.63-4.00\$ y 3.85-4.32\$/acción respectivamente.

La política de dividendos anunciada en 2024 se mantiene, con plan de crecimiento anual de aproximadamente el 10% en los dividendos por acción hasta 2026, con base 2024. La compañía paga tradicionalmente cuatro importes, en marzo, junio, septiembre y diciembre. Bajo estimación de pago para 2025 completo, la rentabilidad dividendo-Yield ronda el 3,12%.

### VALORACIÓN FUNDAMENTAL

En una valoración por ratios y bajo nuestra estimación de resultados para el cierre de 2025, con BPA estimado de 3,7\$/acción, el mercado paga un PER de 20,21x para NextEra Energy, frente a una media sectorial en torno a 18,6x. Ajustado el PER por el crecimiento del BPA, el ratio PEG se mantiene en niveles medio sectoriales. No está barata por ratio sobre ventas, sobre cash Flow y ratio sobre valor contable. Estos múltiplos se justifican con una previsión de crecimiento destacable para su cuenta de resultados. Se trata de una compañía sólida, con balance robusto y buenas perspectivas de negocio a futuro. ■

■ Análisis fundamental vs comparables						
2025e	PER	PEG	PSV	PCF	PVC	DIV. YIELD
NextEra	20,21	2,60	5,47	11,07	2,61	3,00%
Southern	20,50	3,23	5,97	10,38	2,76	3,28%
Duke Energy	19,57	2,55	8,41	10,30	2,81	3,03%
American Electric P.	16,97	2,89	4,92	8,61	1,87	3,62%
Exelon Corp.	15,71	1,83	3,92	6,97	1,51	3,70%
MEDIA	18,59	2,62	5,74	9,47	2,31	3,33%

2025e Ratios calculados con la cotización al cierre del 13/06/2025 y estimaciones propias (E1) en base a consenso de mercado



RAFAEL OJEDA /  
Analista independiente

## NEXTERA ENERGY, UN LIDER "VERDE" ANTE UN SEMESTRE A VIGILAR

NextEra Energy, Inc. es una empresa energética estadounidense que se encuentra dentro de la lista Fortune 500 con aproximadamente 65.900 megavatios de capacidad de generación.

NextEra Energy, junto con sus entidades afiliadas, es el mayor generador mundial de energía renovable a partir del viento y energía solar, operando también plantas generadoras que funcionan con gas natural, energía nuclear y petróleo.

En mayo de 2018, NextEra Energy planteó su mayor adquisición, Gulf Power Company, el mayor productor de electricidad en el noroeste de Florida y de Southern Company con un acuerdo de 6.400 millones de dólares, la adquisición, que amplió la base de clientes residenciales combinados de NextEra Energy en Florida aumentó aproximadamente a un 51% de la población del estado, con el acuerdo que se completó el 1 de enero de 2019.

El cuanto al guidance para el ejercicio presente, la empresa contempla un BPA de 3,45\$ - 3,70\$ y un crecimiento del dividendo del 10%

NextEra ha tenido un primer semestre de 2025 con una base sólida: resultados del 1T alineados o superiores a expectativas, guía confirmada, estrategia de crecimiento clara y resiliencia operacional. Su enfoque en renovables, almacenamiento, y reinicio nuclear, junto con una robusta gestión financiera, lo posiciona favorablemente ante las megatendencias energéticas.

Sin embargo de cara a este segundo semestre del año, debemos vigilar dos factores clave, primero vigilar la evolución del backlog renovable y ejecución de proyectos y en segundo lugar el impacto de regulaciones y posibles cambios en políticas comerciales y tarifarias. ■

**LLORENÇ PERARNAU** /  
HEAD OF TECHNICAL OFFICE DE AUDAX RENOVABLES

# «La incorporación de baterías en parques solares proporciona una palanca clara para mejorar el EBITDA»

Llorenç Perarnau, Head of Technical Office de Audax Renovables, explica cómo las baterías se han convertido en una palanca de crecimiento de la compañía. Su integración no solo maximiza la rentabilidad de los parques solares mediante el arbitraje de precios, sino que también genera nuevas fuentes de ingresos en servicios de ajuste y regulación de red. Además, Perarnau subraya que este enfoque multifuncional de almacenamiento jugará un papel decisivo en la mejora del EBITDA, tanto por la optimización de ingresos como por la reducción de costes operativos.

POR **ALICIA CERRATO** / REDACCIÓN

## ¿Qué papel están jugando las baterías en el crecimiento de Audax?

En Audax Renovables, las baterías de acumulación están adquiriendo un papel clave en nuestra estrategia de crecimiento y diversificación energética.

Por un lado, desde nuestro departamento de Estrategia y Transformación, estamos desarrollando proyectos innovadores en el ámbito del autoconsumo, incorporando inteligencia artificial para una gestión inteligente de la demanda. Esto nos abre nuevas oportunidades de negocio en mercados como el de servicios de flexibilidad, reforzando nuestra posición como agente clave en el nuevo modelo energético.

Por otro lado, desde nuestra división de Generación, apostamos por la hibridación de nuestros parques solares con sistemas de almacenamiento. Esta capacidad de gestionar la energía de forma dinámica no solo mejora la rentabilidad, sino que también nos posiciona como un actor relevante en los mercados de servicios de ajuste.

## ¿Para qué aplicaciones está pensando el uso de estas baterías?

El enfoque con el que estamos desarrollando los proyectos de hibrida-

ción es multifuncional, orientado a maximizar tanto la eficiencia operativa como el valor económico. Entre las principales aplicaciones previstas destacaríamos:

- Arbitraje de precios: el almacenamiento nos permite desplazar la energía generada en horas de baja demanda o precios reducidos hacia momentos de mayor valor en el mercado, aumentando así la rentabilidad de nuestras plantas. Esta capacidad es especialmente relevante en un entorno de alta volatilidad de precios y creciente penetración renovable.
- Servicios de ajuste y regulación de red: las baterías nos habilitan para participar en mercados de servicios auxiliares, como la regulación de frecuencia o la respuesta rápida a desequilibrios. Esto no solo aporta ingresos adicionales, sino que también contribuye a la estabilidad del sistema eléctrico tan necesaria como ha quedado patente tras el apagón del pasado 28 de abril, que evidenció la necesidad de contar con sistemas de respaldo y regulación más robustos.
- Reducción de vertidos y gestión de congestiones: en determinadas

ubicaciones, el almacenamiento puede ayudar a evitar vertidos de energía en momentos de saturación de red, permitiendo una mayor integración de la producción renovable sin comprometer la estabilidad del sistema.

## ¿Qué desafíos habéis encontrado en la integración de la batería con vuestro parque solar en función a los ciclos de carga o vida útil?

Hay varios desafíos tanto técnicos como económicos y operativos sobre los que estamos trabajando. Ciertamente la gestión óptima de los ciclos de carga y descarga presenta un reto, ya que de ello depende directamente la vida útil de las baterías y su rendimiento a largo plazo. Estamos seleccionando las mejores soluciones tecnológicas del mercado que nos garanticen una gestión eficiente y robusta con el fin de maximizar la vida útil de la inversión que haremos.

También es fundamental alinear la estrategia de operación de la batería. Esto requiere sistemas de control integrados que adapten dinámicamente la carga y descarga, evitando ciclos innecesarios o profundos que puedan acelerar el desgaste de las

celdas. Aquí jugará un papel importantísimo la incorporación de la IA.

### **¿De qué forma las baterías pueden aumentar el EBITDA de los parques solares en el medio y largo plazo?**

La incorporación de baterías en parques solares proporciona una palanca clara para mejorar el EBITDA, tanto por la optimización de ingresos como por la reducción de costes operativos.

Empezando por mejorar la predictibilidad en la venta de esa energía a mercado que reducirá nuestros desvíos y aumentará la retribución recibida.

Según hemos indicado, la participación en los mercados de servicios de ajuste supone una nueva fuente de ingresos de nuestras plantas.

La compañía tiene como prioridad estratégica la mejora del EBITDA para poder reinvertir en soluciones innovadoras como estas y así, extender este tipo de proyectos a la totalidad de nuestros activos solares.

### **¿Está Audax explorando alianzas con fabricantes de baterías, integradores de sistemas o startups de energías para acelerar la implementación?**

Sin duda. Como he mencionado, la selección de la mejor tecnología es crucial para garantizar el retorno de la inversión. En este contexto, nuestra participación recurrente en la feria Intersolar Europe garantiza que podamos identificar las últimas tendencias e innovaciones de los principales fabricantes.

Somos conscientes de que la colaboración con un integrador nos aportará agilidad y experiencia, en concreto en la interoperabilidad de cada uno de los equipos y componentes del sistema. No obstante, por razones de confidencialidad y debido al carácter estratégico de estas colaboraciones, no podemos revelar por el momento la identidad de los socios con los que estamos trabajando, ya que se trata de acuerdos aún en fase de desarrollo que requieren la máxi-

ma discreción hasta su formalización definitiva.

### **¿Cuáles son los siguientes pasos en este sentido?**

Los siguientes pasos que estamos dando en Audax Renovables se centran en consolidar el aprendizaje técnico y operativo del piloto y en definir una hoja de ruta escalable para la integración de baterías en otros activos renovables del grupo.

Un aspecto clave en esta fase es la participación en la convocatoria de ayudas del MITECO, gestionadas por el IDAE y financiadas con fondos FEDER, que representan un impulso necesario para acelerar la viabilidad económica de estos proyectos. Estas ayudas permiten reducir el CAPEX inicial y mejorar la rentabilidad de las inversiones en almacenamiento, facilitando su despliegue a mayor escala. ■



**Estamos seleccionando las mejores soluciones tecnológicas del mercado que nos garanticen una gestión eficiente y robusta con el fin de maximizar la vida útil de la inversión que haremos**

**JERÓNIMO GARCÍA PARRA**  
DIRECTOR DE CIBERSEGURIDAD DE IZERTIS

# «Aplicar procesos de ciberseguridad y gobernarlos ya no es una opción»

Jerónimo García Parra, director de ciberseguridad de Izertis, detalla cómo ha evolucionado la transformación digital en las organizaciones en los últimos años y cómo Izertis ha sabido adaptarse a esta nueva realidad. La compañía ha desempeñado un papel fundamental en la integración de la ciberseguridad como eje transversal de todos sus servicios, anticipándose a las exigencias normativas y apostando por soluciones como Sidertia.

POR **ALICIA CERRATO** / REDACCIÓN

## ¿Cómo valora Izertis la evolución del mercado de servicios de transformación digital y ciberseguridad en estos últimos años?

Los procesos de transformación digital y la gestión de la ciberseguridad constituyen desde años algo indisoluble. La implicación tecnológica en procesos corporativos para la mejora de productividad a todos los niveles es innegable. Como también lo es el hecho del crecimiento del número de ciberataques, donde como ejemplo las cifras hablan de más de 1.900 ataques semanales en nuestro país en el primer trimestre del año.

El aumento de uso de la tecnología lleva implícito un incremento en la superficie de ataque. A la par los grupos de ciberataque se están transformando. Cambiando sus metodologías, muchas entidades están sufriendo impactos distintos a como se producían hace años. Las entidades aplican ciberseguridad, pero quizás no adaptada al momento actual. Además, en un escenario tan interconectado con una cadena de suministro alcanzando cotas nunca vistas, el cibercrimen ha encontrado una forma de entrada lateral en entidades fuertemente protegidas.

## ¿Qué importancia tiene el área de ciberseguridad en relación con la prestación de servicios a los clientes y qué estrategia se ha adoptado?

Es indudable que la gestión de la ciberseguridad por parte de las entidades

ya no es una opción. Y si quedaban dudas las recientes directivas europeas en materia de ciberseguridad hablan por sí mismas. DORA en el financiero, la IA ACT en la gestión y responsabilidad de servicio de IA, la CER en entidades críticas o la evolución de la NIS, afectando a sectores hasta ahora no regulados, exigen una gobernanza de la ciberseguridad. Resiliencia, detectar ataques preventivamente, reaccionar ante ellos o comunicar impactos son un imperativo legal. Eso sin contar que entidades consideradas cadena de suministros también están supeditados a estas normas.

Aplicar procesos de ciberseguridad y gobernarlos ya no es una opción. Siendo conscientes de ello en Izertis nos pusimos desde hace dos años en trabajar en una estrategia pensando entre otros aspectos en estos cambios normativos. Fruto de ello son algunos hechos que se han podido ver durante este año. Por ejemplo, el apoyo a una entidad que ha recibido la primera certificación en DORA. O nosotros mismos que hemos sido la primera consultora tecnológica en certificar su Sistema de Gestión de la IA.

Con esta estrategia, así como la consolidación de los servicios tradicionales que ya disponíamos, el peso de la ciberseguridad por lo tanto tiene un alto valor en sí mismo por la tipología de actividades y con un crecimiento para el año 2025. Pero hay que considerar otro aspecto funda-

mental como área de ciberseguridad. La transversalidad de la seguridad en cualquier actuación hace que el área esté involucrada en cualquier servicio prestado por Izertis. No vale solamente entregar el mejor servicio posible, si no hacerlo con los mayores estándares de seguridad que demanda el mercado.

## Sidertia se presenta como la “primera herramienta de ciberseguridad integral” de Izertis. ¿En qué se diferencia de otras plataformas consolidadas?

En esa estrategia de medio plazo, donde la publicación de las diferentes normativas nos ha dado la razón, hemos tenido en consideración diferentes escenarios y contextos. Muchas soluciones de mercado se centran en uno solo de ellos. Por ejemplo, el contexto interno, obviando otros como el externo. Sin embargo, la gobernanza que exigen las normas requiere de una visión completa. No solo vale con saber el estado de seguridad de la superficie de exposición, también el ser conscientes qué saben o manejan los ciberdelincuentes sobre nosotros. Que estamos aplicando una buena estrategia de ciberresiliencia y medirla con estándares actuales.

Con años trabajando en entornos altamente sensibles sabíamos que faltaba un punto para dar lo que la industria no encontraba. Nos pusimos a trabajar en una solución donde volcar



trabajo para generar prototipos que puedan ser útiles en diferentes sectores de la sociedad. El compromiso de Izertis con el I+D+i es parte de nuestro ADN.

### **¿Qué sectores muestran mayor apetito por externalizar sus operaciones de ciberseguridad y por qué?**

Si esta pregunta se hubiera realizado hace algunos años hubiéramos focalizado en sectores concretos como el financiero o de la defensa. Históricamente en el punto de mira de ciberdelincuentes y grupos esponsorizados por estado.

Pero hoy con una normativa como la NIS2 que afecta a múltiples sectores y a su cadena de suministros, podemos decir que todos tienen la necesidad de externalizar sus operaciones con conocimiento experto. La diferencia varía en su capacidad de inversión, pero en términos de necesidad todas las compañías son conscientes que deben incluir la ciberseguridad como una parte esencial de su cultura tecnológica.

### **¿Qué peso tiene actualmente la IA, el machine learning y el análisis en la detección de amenazas y qué papel cree que desempeñarán en los próximos años?**

Un peso altamente significativo. El incremento de la superficie de exposición, técnicas de ataque contra ellas, entornos heterogéneos o relación con terceros hace necesarios procesos gestionados con un alto grado de automatización. Un ejemplo es que hace años era factible una buena gestión de vulnerabilidades con personal especializado. Con la ingente cantidad de hallazgos tan diversos solo es factible llegar a resultados sostenibles y válidos con procesos óptimos de automatización. Esto lo incorporamos en nuestros procesos y en nuestras soluciones.

Gestionar vulnerabilidades, alineándolas a las necesidades de negocio y evaluando escenarios posibles de impacto, solo es sostenible con el uso de sistemas basados en IA y machine learning. ■

## **Las entidades aplican ciberseguridad, pero quizás no adaptada al momento actual. Además, en un escenario tan interconectado con una cadena de suministro alcanzando cotas nunca vistas, el cibercrimen ha encontrado una forma de entrada lateral en entidades fuertemente protegidas**

esa experiencia y conocimiento en todos los niveles.

### **¿En qué proyectos de I+D+i está involucrada Izertis para aplicar inteligencia artificial al análisis de amenazas y la detección de anomalías?**

En diversos y de diferente naturaleza. Algunos están implícitos en la propia herramienta Sidertia, donde la IA es fundamental para identificar riesgos y potenciales fallos de seguridad te-

niendo en cuenta una visión actual del atacante. Otros están enfocados a sectores concretos como el de la defensa, que tiene sus particularidades y donde llevamos años colaborando con entidades claves a nivel nacional e internacional.

Además, este mismo año se ha puesto en marcha una iniciativa de innovación donde profesionales de todas las áreas de Izertis, incluidas las no técnicas, conforman equipos de

**IGNACIO GARCÍA**  
CISO GLOBAL DEL GRUPO GIGAS

# «Nuestro enfoque se basa en ofrecer resiliencia operativa real, especialmente adaptada al entorno pyme»

Ignacio García, CISO Global del Grupo Gigas, destaca el papel clave que desempeña la ciberseguridad en Gigas. García destaca cómo soluciones como G-Backup forman parte de una estrategia centrada en proteger a la pyme con servicios avanzados y accesibles. Además resalta la ventaja competitiva de Gigas como proveedor cloud con una visión que combina tecnología, protección del dato y cercanía con el cliente.

POR **ALICIA CERRATO** / REDACCIÓN

**¿Cuál dirías que es la ventaja competitiva dentro del Grupo Gigas en el mercado de la ciberseguridad?**

El Grupo Gigas está realizando una apuesta por el área de ciberseguridad, que comenzó a finales del año pasado. La estrategia de la compañía está muy orientada a ofrecer soluciones avanzadas en el ámbito de la protección y está dirigida especialmente a las pymes. Además, en el grupo contamos con capacidades de monitorización, análisis y protección que se van a reflejar en el portfolio a lo largo de los próximos meses.

**En este escenario donde la demanda en ciberseguridad está creciendo. ¿Cómo está capitalizando gigas esta tendencia y qué palancas de crecimiento veis en este negocio?**

La ciberseguridad es una pieza fundamental en cualquier negocio tecnológico para evitar tener fugas de información u otro tipo de incidentes, ya que afecta de forma directa al área tecnológica.

En nuestro caso, al ofrecer soluciones de Cloud, somos conscientes de que los incidentes de seguridad como un ataque de ransomware o una fuga de información de sus datos, va a repercutir de forma directa a los clientes.

Por este motivo, desde Gigas consideramos prioritario desarrollar e inte-

grar productos y servicios que ayuden a nuestros clientes a mitigar estos riesgos. Aunque en ciberseguridad nunca se puede garantizar una seguridad del 100%, nuestro enfoque está orientado a mejorar la resiliencia frente a ciberataques y fortalecer la capacidad de respuesta ante incidentes.

**Soluciones como g-Backup para servidores y Microsoft 365 son algunas de las propuestas que tiene la compañía. ¿Qué ventajas tecnológicas aporta frente a sus competidores que usan otro tipo de tecnología o plataformas?**

El planteamiento de Gigas se basa en ofrecer soluciones tecnológicas accesibles, fáciles y de alta eficacia y protección. Nuestra prioridad es estar cerca del cliente, facilitando el uso de las herramientas sin comprometer su nivel de protección.

Además, la compañía está impulsando una mejora continua en certificaciones de seguridad, tanto en el esquema español como en los mercados internacionales donde operamos. Uno de nuestros principales diferenciadores tecnológicos es la localización de los datos en territorio español, lo cual proporciona una ventaja clave en términos de soberanía del dato, cumplimiento normativo y confianza del cliente.

**En un contexto de amenazas cada vez más sofisticadas, ¿cuáles son los mayores retos que afronta Gigas en los próximos meses?**

Gigas identifica dos grandes desafíos. El primero es interno y compartido con la mayoría de organizaciones a nivel nacional e internacional: la concienciación tanto del usuario como del cliente final.

El segundo reto está relacionado con la detección temprana y la respuesta ante ataques cada vez más complejos, como el phishing, que sigue siendo una de las amenazas más perjudiciales. Estos ataques, que pueden incluir la descarga de documentos maliciosos con ransomware, ponen en riesgo la integridad de los datos y la continuidad del negocio.

En este escenario, Gigas está reforzando su estrategia con soluciones de backup, servicios de monitorización y, especialmente, con la integración progresiva de inteligencia artificial.

**En términos de inversión ¿Cuáles son las líneas de inversión en las que está trabajando Gigas para fortalecer la unidad de ciberseguridad de la compañía?**

Desde que me incorporé a Gigas a finales del año pasado, la compañía ha iniciado un proceso de crecimiento dentro del área de ciberseguridad. Gigas está invirtiendo en la ampliación



del equipo especializado, apostando por perfiles con experiencia en servicios avanzados y con un enfoque claro en el mercado de la ciberseguridad. En mi caso, vengo del mundo de los servicios y del mercado de ciberseguridad pura, con más de 20 años de experiencia en el sector.

La compañía está invirtiendo y trabajando para adaptarse a un entorno regulatorio muy exigente, que nos afecta directamente por el tipo de servicios que ofrecemos: desde nuestra infraestructura cloud hasta la parte de telecomunicaciones que operamos en Portugal. Esto implica cumplir con normativas como DORA, NIS2, el Esquema Nacional de Seguridad en España y la ISO 27001.

La normativa y el marco regulatorio nos está llevando a desarrollar una cultura más enfocada en la seguridad y

la protección de los clientes. Para ello, se está aplicando un plan de inversiones alineado con un plan director de ciberseguridad, con el objetivo de que a finales de este año estemos plenamente alineados con los estándares y exigencias del mercado y del sector.

**¿Qué mensaje darías hoy a un inversor que duda entre apostar por un pure-play de ciberseguridad o un proveedor integrado de servicios cloud con capa de seguridad incluida como vosotros?**

Creo que un factor clave a tener en cuenta es el capital humano y el talento que se está incorporando a Gigas. Muchos de nosotros venimos precisamente del entorno de los pure-players de ciberseguridad, por lo que aportamos ese conocimiento especializado al contexto de un proveedor más amplio e integrado.

Además, contamos con una ventaja diferencial: gestionamos directamente la infraestructura tecnológica y los datos del cliente, lo cual nos permite aplicar medidas de seguridad de manera mucho más completa y profunda. Mientras que un pure-player proporciona servicios de protección desde fuera, nosotros tenemos una visión integral del entorno del cliente y podemos ofrecer una seguridad 360, alineada con toda su operativa tecnológica.

En ese sentido, más que competir, estamos construyendo una propuesta que combina lo mejor de ambos mundos: la experiencia y capacidades de un especialista en ciberseguridad, junto con el control directo sobre el entorno cloud, lo que nos permite dar una respuesta más robusta, eficiente y alineada con las necesidades reales de las empresas. ■



## Cómo convertirse en un banco de primer nivel, pero cercano a sus clientes

Si algo han aprendido los usuarios de banca de la crisis financiera de 2008 es a elegir bien dónde depositar su dinero, contratar productos y solicitar sus créditos. De ahí que las exigencias a las entidades financieras por parte, tanto de la ciudadanía como de los usuarios sean cada vez mayores.

POR **NATALIA OBREGÓN** / REDACCIÓN

**E**n este contexto se constituye CaixaBank en 2011, que ha ido evolucionando hasta convertirse, en este momento, en la tercera entidad española por activos con 631.000 millones de euros a cierre del pasado ejercicio, y que supera con creces el valor de las siete posteriores en el ranking bancario de nuestro país.

Sus números le avalan con niveles elevados de cuota de mercado en productos clave en España, lo que da cuenta de la fidelización y el compromiso del cliente con la entidad. Hablamos de un 34,3% en el caso de los planes de pensiones.

Si miramos a los créditos, alcanza niveles del 23,4% para hogares y empresas y del 20% en préstamos al consumo. Sobre la inversión, su cuota en depósitos a hogares y empresas alcanza el 24,7% y el 23% en fondos de inversión. Todo ello bajo 20,3 millones de clientes en España y Portugal.

Pero hay otros números que hablan de las cifras en medio de un universo de recortes de tipos de interés en la eurozona. Los del primer trimestre del año, en los que CaixaBank creció un 6,9% en su beneficio neto atribuido hasta los 1.470 millones de euros,

Entre lo más destacado, el impulso de la actividad comercial, la caída de la morosidad hasta niveles históricos, del 2,6% y el buen comportamiento de la nueva producción de crédito, en medio de una holgada posición de liquidez, que supera los 170.170 mi-

llones y de capital, con un ratio de capital CET1 del 12,5% y un ratio de eficiencia que alcanza el 37,7%.

Y de las grandes a las pequeñas cifras, las que de verdad importan. Las que producen impacto en la economía y las personas, con su presencia en 3.706 municipios, con cifras que superan los 360.000 clientes con cuentas de pago básicas y un nivel de voluntariado de más de 20.000 que superan las 29.100 actividades en los últimos 12 meses.

Todo en el marco de un nuevo Plan Estratégico hasta 2027 que pretende mantener niveles de rentabilidad sostenible superiores al 15% (ROTE) para potenciar el crecimiento a familias y empresas, que esperan repunte hasta cuotas totales del 28,7% con un crecimiento estimado del 4% a tres años vista.

Pero la aspiración fundamental de CaixaBank, dentro de este plan, es la creación de valor de cara a la remuneración al accionista, hasta 558.000 que componen su capital. En ellos se incluye también el Frob y la Fundación "la Caixa" de la que depende CriteríaCaixa, su brazo inversor, el mayor holding privado de nuestro país.

En total, reparto en efectivo de 0,4352 euros brutos por acción. Esto supone un incremento del dividendo bruto anual por acción del 11%. Un salto cuantitativo, pero también cualitativo en ciernes para los inversores. En total, remuneración de 3.096 millones de euros, con un payout, el beneficio destinado al reparto de dividendo, del 53,5%.

Esto se une a los programas de recompra de acciones, una forma de remuneración al accionista complementaria al pago en efectivo. En junio, inició la ejecución del sexto por valor de 500 millones de euros y, sumado a las acciones propias que CaixaBank tenga en cada momento, no excederá del 10% del capital social del banco.

Entre los analistas, destaca Jefferies, la firma americana que le considera su favorito dentro del sector. Eleva a comprar desde mantener su recomendación, así como el precio objetivo del valor, hasta los 8 euros por acción desde los precedentes 6,70.

En su informe destaca que prefieren CaixaBank al resto de bancos "por su mayor potencial de mejora frente al consenso, una valoración atractiva en relación con su rentabilidad y su disposición a emprender operaciones inorgánicas que impulsen el beneficio por acción en Iberia".

A la aportación de valor, se une claramente la subida del valor en bolsa en lo que va de año. Hablamos, con foto fija de junio, con subidas del 39% anual, que se convierten en un aumento en los últimos 12 meses de más del 51%.

En los últimos dos años, la revalorización se produce por encima del 122%, y del 158% en los últimos tres. A pesar del año de volatilidad e incertidumbre en el que se ven inmersas las bolsas y cuasi duplicando los avances anuales del índice que lo integra, el selectivo español Ibx 35. ■



arteche

MOVING TOGETHER  
ADDING ENERGIES

# Estrategias con Warrants: Straddle y Strangle

REDACCIÓN SOCIÉTÉ GÉNÉRALE  
PRODUCTOS COTIZADOS

¿Qué podemos esperar de los mercados financieros en un periodo de tensión geopolítica?  
¿Habrá movimientos bruscos en el mercado? ¿Cómo van a afectar a mi estrategia?

**C**on los Warrants que emite SociétÉ Générale se pueden definir distintas estrategias para aprovechar los movimientos del subyacente y los de la volatilidad implícita.

Para proteger nuestra cartera ante movimientos inesperados en contra de la estrategia definida, podemos utilizar una estrategia de cobertura, como podría ser una estrategia Straddle o una estrategia Strangle.

Es importante que el inversor diferencie entre la volatilidad del activo subyacente y la volatilidad implícita. La volatilidad del activo subyacente se puede entender como la magnitud de la variación histórica del activo subyacente

en un período de tiempo determinado. La volatilidad implícita se define como la variación estimada del activo subyacente hasta la fecha de vencimiento y que se determina a través de los precios de las opciones financieras.

En este artículo explicaremos las dos estrategias donde esperamos un aumento de la volatilidad implícita, para así, beneficiarnos del aumento del precio de los Warrants. La subida de la volatilidad implícita aumenta tanto el valor de los Warrants de compra (Call) como el de los Warrants de venta (Put).

## 1. STRADDLE

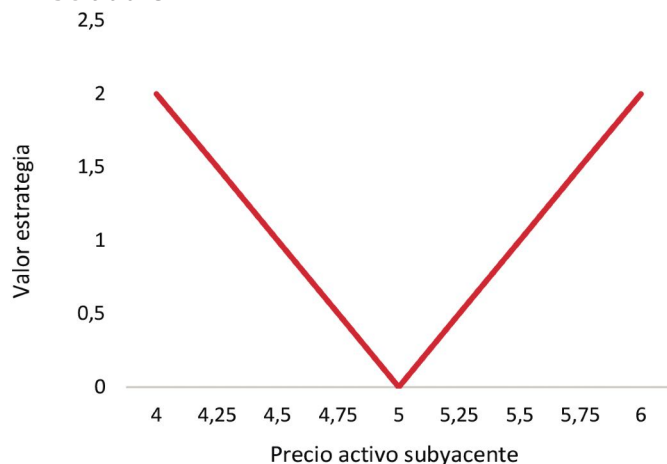
Un Straddle es una estrategia en la que se compran o venden al mismo

tiempo un Warrant Call y un Warrant Put del subyacente con la misma fecha de vencimiento y el mismo precio de ejercicio. Habitualmente, estos dos Warrants se encuentran “en el dinero”, es decir, el precio de ejercicio de los Warrants es igual al precio de cotización del activo subyacente. La gráfica del Straddle a vencimiento es la siguiente (figura 1).

El inversor deberá tener en cuenta la fluctuación de ambos Warrants a medida que pase el tiempo. Las sensibilidades de los Warrants, Vega (que nos indica cómo cambia el precio del Warrant si la volatilidad implícita sube o baja un punto porcentual) y Theta (que nos indica la variación del precio

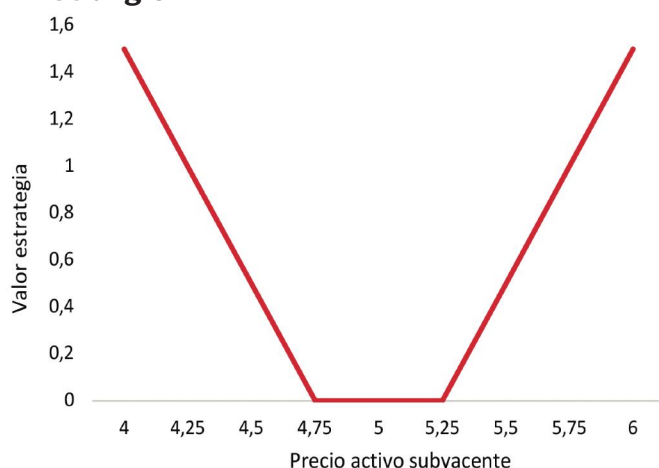


## ■ Straddle



Fuente: Société Générale, elaboración propia. Las cifras utilizadas en la ilustración sólo tienen un valor indicativo e informativo ya que su finalidad es exponer el mecanismo del producto. No constituyen en manera alguna una oferta comercial por parte de Société Générale.

## ■ Strangle



Fuente: Société Générale, elaboración propia. Las cifras utilizadas en la ilustración sólo tienen un valor indicativo e informativo ya que su finalidad es exponer el mecanismo del producto. No constituyen en manera alguna una oferta comercial por parte de Société Générale.

del Warrant cuando el vencimiento restante disminuye en una unidad de tiempo – generalmente un día o una semana), serán fundamentales en esta estrategia.

En esta estrategia, con la posición acumulada de Warrant Call y Put, la Vega será positiva, por lo que nos beneficiaremos de aumentos de la volatilidad implícita. Theta será negativa debido a que el paso del tiempo afecta negativamente al precio de los Warrants. Hay que considerar que ambos Warrants se encuentran “en el dinero” y por ello tienen mucho valor temporal. La Delta es relativamente neutra y por lo tanto no existe una particular preferencia si el subyacente sube o baja.

## 2. STRANGLE

Esta estrategia, igual que el Straddle, busca movimientos todavía más bruscos del activo subyacente y está compuesta por un Warrant Call “fuera del dinero” y un Warrant Put “fuera del dinero” con distintos precios de ejercicio. El precio de ejercicio del Warrant Call es superior al precio del activo subyacente, mientras que el del Warrant Put es inferior. A primera vista, esta estrategia será más económica ya que el desembolso es me-

nor. También, al incorporar Warrants “fuera del dinero”, las sensibilidades serán menores que en la estrategia Straddle por lo que el impacto de aumentos en la volatilidad implícita o el propio paso del tiempo es menor. Recordamos que en los Warrants “en el dinero”, tanto Vega como Theta son máximas en valor absoluto. La gráfica del Strangle a vencimiento es la siguiente (figura 2).

Debido a la utilización de Warrants “fuera del dinero”, en comparación con la estrategia Straddle, en la estrategia Strangle, hay un intervalo superior (los precios de ejercicio de los Warrants de compra y venta est n más alejados entre sí) y esta puede no reembolsar ningún valor al vencimiento de los Warrants puesto que el precio del activo subyacente puede no haberse movido lo suficiente como para que alguno de los Warrants de compra o venta sea ejercido y tenga valor al vencimiento. También es necesario una subida o bajada más amplia en el precio del activo subyacente

para que la estrategia reembolse un valor superior a su coste.

En resumen, ambas estrategias son interesantes para aprovechar momentos de incertidumbre en los mercados que puedan resultar en aumentos de volatilidad implícita, sin haber que decidirse en relación con una subida o bajada del precio del activo subyacente. ■

## ¿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/>

# El ETF de State Street para posicionarnos largos en el negocio de la baterías

Buscamos un ETF o fondo cotizado para posicionarnos largos en el negocio de las baterías el almacenamiento de energía y localizamos el SPDR MSCI Europe Energy UCITS, un fondo que agrupa empresas que están apostando por este tipo de tecnología y que aumentan inversiones en almacenamiento de energía como parte de su transición hacia la energía verde. Se trata de un ETF de la gestora State Street Global Advisors Europe Limited, con ISIN: IE00BKWQ0F09 y Ticker: SPYN.

POR **MARÍA MIRA** / DEPARTAMENTO ANÁLISIS

Es un fondo cotizado indexado, es decir, de gestión pasiva, con benchmark o índice de referencia el MSCI Europe Energy 35/20 Capped. El fondo invierte principalmente en acciones de grandes y medianas empresas del sector energético en Europa, según la clasificación GICS. La réplica del benchmark la realiza respetando las limitaciones de diversificación bajo regulaciones UCITS, lo que le permite mantener hasta un 35% de su valor neto en una sola empresa en casos excepcionales. El fondo puede utilizar derivados financieros para gestionar eficientemente la cartera y no distribuye dividendos, sino que los reinvierte para aumentar el valor de las acciones, por lo que se trata de un ETF de acumulación.

Con domicilio fiscal en Irlanda, fue lanzado el 5 de diciembre de 2014. El NAV a 13/06/2025 es de 196,7€/acción, con Activos totales gestionados por importe de 667,21 millones de euros. La moneda base del fondo es el euro y cotiza en esta misma divisa en Londres, Alemania, Italia, y en la bolsa de París; cotiza en CHF en Suiza y en MXN en la bolsa mexicana; cotiza también en GBP en la bolsa de Londres.

En cuanto al riesgo, cumple la normativa UCITS y es SIPP elegible. Está catalogado como riesgo 7 en una escala de mínimo riesgo 1 y máximo 7. Los gastos TER suman un 0.18%.

Por geografías el fondo diversifica sus posiciones y el 52.78% está posicionado en UK, el 18.66% en Francia, 11.01% en Italia, 8.15% en Noruega, 4.20% en España y menos del 2% posicionado en Portugal, Austria o Finlandia.

En cuanto a la rentabilidad, recordando que rentabilidades pasadas no aseguran

rentabilidades futuras, el ETF SPDR MSCI Europe Energy UCITS se revaloriza un 3.60% YTD. En dato anualizado -13.05% a un año, +1.19% a 3 años, +15.51% a 5 años y +5.25% a 10 años.

En una valoración por ratios, el ETF muestra una volatilidad relativamente alta a corto y largo plazo, con un 19.47% en el último año y un 22.71% en 10 años, lo que indica que el ETF ha experimentado fluctuaciones notables en su precio. La máxima caída del -53.36% en el plazo de 10 años muestra que el fondo ha tenido periodos de pérdidas significativas, lo que debería alejar a los inversores más conservadores. La beta muestra una correlación moderada con el mercado, con una ligera tendencia a moverse de manera más volátil que el mercado en general, especialmente en los últimos años. El R cuadrado y la correlación son bastantes altos (0.96 en un año, y hasta 0.99 a 3 años), indicando que el ETF tiene un fuerte comportamiento alineado con su índice de refe-

rencia. El tracking error ha sido bajo, especialmente en los últimos años, lo que sugiere que el ETF sigue de cerca su índice de referencia.

Los ratios de rendimiento ajustado al riesgo como Sharpe, Sortino y Treynor no son representativos para los primeros plazos, pero en 5 y 10 años, el Sharpe es bajo (0.15 y 0.06), lo que indica una rentabilidad ajustada por riesgo limitada. El Sortino (0.16 y 0.05) y el Treynor (1.03 y 0.35) también sugieren que el fondo no ha generado retornos suficientemente altos en relación con el riesgo asumido, aunque los resultados a largo plazo son ligeramente más positivos. Finalmente, el Alpha muestra una ligera superioridad del ETF sobre su índice en los últimos 5 años (0.30), aunque esa ventaja se reduce a 10 años a 0.05.

En síntesis, este ETF ha mostrado un desempeño mixto, con buenos resultados a largo plazo, pero con altos niveles de volatilidad y caídas importantes, lo que debe ser considerado por los inversores en función de su tolerancia al riesgo. ■

INDICADORES	1 AÑO	3 AÑOS	5 AÑOS	10 AÑOS
Rentabilidad	-13.05%	1.19%	15.5%	5.25%
Volatilidad	19.47%	19.38%	25.11%	22.71%
Máxima caída	16.21%	-17.52%	-21.93%	-53.36%
Beta	1.12	1.07	1.03	1.02
R cuadrado	0.96	0.97	0.90	0.93
Correlación	0.98	0.99	0.95	0.96
Tracking Error	1.32%	1.01%	2.23%	1.70%
R. Sharpe	-	-	0.15	0.06
R. Sortino	-	-	0.16	0.05
R Treynor	-	-	1.03	0.35
R. Información	-	-	0.15	0.03
Alpha	-	-	0.30	0.05



# Innovating for a Sustainable World

Inversión en energía solar,  
almacenamiento energético,  
electromovilidad y tecnología renovable.

Únete a la inversión sostenible  
[umbrellasolarinvestment.com](http://umbrellasolarinvestment.com)



TURBO ENERGY  
SOLAR INNOVATION

# Una nueva CNMV

## PARA UN MEJOR MERCADO

España tiene hoy un mercado de capitales muy irrelevante. Las salidas a Bolsa se cancelan, se descartan o salen con demasiados problemas. El efectivo negociado diario ha retrocedido a niveles de los años 90, y las compañías small y mid cap, muchas estupendas, se desesperan por este motivo, que les deja fuera de los radares de los fondos internacionales.

POR **MANUEL LÓPEZ TORRENTS** / REDACCIÓN

**C**on pocas emisiones primarias, el apetito por la bolsa española desde dentro es mínimo: ¿dónde queda aquel furor del minoritario, de principios de siglo? Tampoco hay gran interés desde fuera, más allá de indicaciones y rebalances de carteras.

Las causas son múltiples: fiscales, políticas, reputacionales, culturales... Pero uno de los factores más relevantes —y menos señalados— es la actuación histórica del organismo que debería estar velando por todo esto: la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

El mercado no se seca solo. Se seca cuando nadie lo cuida. Cuando no hay árbitros. Cuando los que deberían alzar la voz prefieren no molestar, o están bajo el yugo político, o están demasiado cómodos o no tienen conocimientos. Durante los últimos años, la CNMV ha adoptado un perfil institucional cada vez más bajo, centrado antes en el cumplimiento de procesos y burocracias que en liderar soluciones. ¿Nos suena de algo la historia?

Ha habido casos de operaciones de compraventa de gestoras anuladas por el retraso en la autorización: cuando llega, la operación “ha muerto de vieja”. Viene a la cabeza Yoda: “hazlo o no lo hagas, pero no analices su autorización”.

No es un caso aislado. Las gestoras que intentan registrar nuevos fondos hablan de procesos extenuantes, criterios opacos, plazos imprevisibles. Los gestores denuncian soto voce exigencias de ponderación en las carteras que ponen en peligro el éxito de su gestión. Las instituciones hablan, además, de

los muchos miles de euros de su bolsillo que les cuesta la relación con el regulador (de nuevo, ¿nos suena?)

La CNMV ha prohibido campañas de publicidad de productos financieros que cumplieran todos los requisitos legales, eliminando de un plumazo ingresos a los medios de comunicación e impidiendo (o dificultando en extremo) la actividad comercial de las empresas en cuestión.

En paralelo, muchas voces del sector constatan lo mismo: el ambiente interno en la CNMV es de relajo absoluto, sin tensión institucional, sin presión por mejorar, sin exigencia autocrítica, sin tener en cuenta la urgencia de los supervisados, a los que el mercado les exige de manera implacable.

Más grave aún es la ausencia de respuesta institucional frente a los ataques estructurales que el mercado ha sufrido en los últimos años: el desmantelamiento de las sicav, con su consiguiente fuga de capital nacional; el impuesto a las grandes fortunas, que penaliza vehículos regulados y promueve el traslado patrimonial fuera del sistema; la creación de impuestos sectoriales a banca y eléctricas, que lastra el atractivo inversor en sectores estratégicos; la subida en la fiscalidad del ahorro financiero, justo en el momento en que más habría que incentivarlo; el castigo silencioso a las socimi, que han sido claves en la profesionalización del sector inmobiliario; y la práctica desaparición del segundo pilar de pensiones, cuya ausencia ha desactivado el desarrollo de un mercado profundo de capital institucional nacional.

Todo esto ha ocurrido sin una sola advertencia pública contundente del su-

pervisor. Sin un informe a destiempo. Sin una comparecencia en defensa del mercado. Tuvo que pedirle un informe a la OCDE para certificar todo esto.

Claro que el historial no es para aplaudir. Desde Gescartera, a la sintonía política con la Oficina Económica de La Moncloa en el asalto político al Ibx. No es para estar orgullosos.

España necesita una CNMV que esté a favor del mercado. Sin ingenuidades, y sin pedir milagros, pero hay al menos cinco líneas urgentes de reforma que pueden devolver a la CNMV su papel esencial: reforzarla, sí, pero también evaluarla; dotarla de más recursos humanos y tecnológicos, pero exigirle resultados: reducción de plazos, mejora en la transparencia de registros y resoluciones, y métricas de rendimiento público.

Sin ese cambio de mentalidad, lo demás será maquillaje. Separar regulación de opinión moral. El supervisor no está para vetar campañas ni juzgar riesgos subjetivos. Está para verificar legalidad. Si un producto es legal, se debe poder informar de él. La censura preventiva es inaceptable. Recuperar el instinto de protección institucional. La CNMV debe emitir informes y posicionamientos cuando el sistema financiero sufre ataques desde el poder político. Aunque no le guste al Consejo de Ministros. Defender activamente el mercado ante Europa. Que no sea siempre Francia o Alemania quien impulse la Unión de Mercados de Capitales. España tiene voz... si el supervisor la usa.

La CNMV no es el único problema, pero sí es parte del problema. ■

The logo for eDreams Prime, featuring a stylized yellow and white icon of a person or a shape to the left of the text "eDreams Prime".

eDreams Prime

UNA INVERSIÓN QUE

# VUELA

eDreams Prime es la mayor plataforma de suscripción de viajes del mundo, y el negocio de suscripción de mayor crecimiento.

Únete a la revolución del turismo e invierte en un modelo de negocio único.

[investors@edreamsodigeo.com](mailto:investors@edreamsodigeo.com)

eDreams ODIGEO

eDreams

GOVOYAGES

opodo

travellink

liligo

# Fondos que invierten en infraestructuras, LA TEMÁTICA QUE CRECERÁ A DOBLE RITMO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

Hospitales, centros educativos, centros de datos, centrales energéticas...la inversión en infraestructuras ocupa cada vez más un lugar más central en las carteras de los inversores. De hecho, ha abandonado el marco de “inversión de nicho” para ser algo estructural en la asignación de activos de largo plazo.

POR SILVIA MORCILLO / REDACCIÓN

Según las estimaciones de Preqin, la tasa de crecimiento anual compuesto de esta clase de activos superará el 13% de aquí a 2027 en término de capital invertido y gestionado. Un tipo de inversión al que se asocian rendimientos estables y que a menudo se ve poco impactada por la inflación.

La lista de sectores que engloba el sector de las infraestructuras son tan variados como necesidades hay en la sociedad. Desde temas relacionados con el agua, alcantarillado, redes de agua, tratamiento de aguas residuales hasta aquellos más relacionados con

el medio ambiente, como energía y plantas de distribución, gestión de residuos, transmisión y distribución de electricidad, pasando por telecomunicaciones y conectividad digital así como el transporte, carreteras, puentes, ferrocarriles...

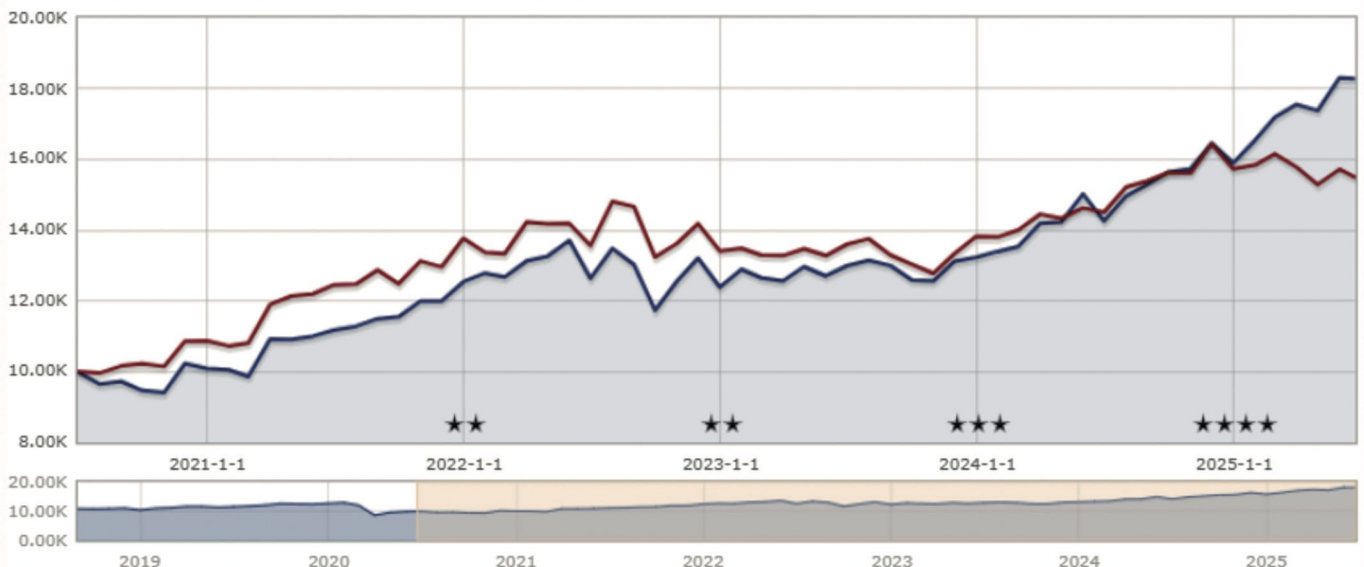
Cada vez son más gestoras las que consideran que, dado el papel fundamental que juegan las infraestructuras en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, invertir en esta clase de activos ofrece resistencia y rendimientos tangibles al tiempo que se alinea con la urgencia de avanzar hacia un futuro más ecológico. Un tipo

de estrategia en que la parte gubernamental tiene mucho que decir pero, sobre todo, la privada. Y aquí es donde la industria de gestión de activos está asumiendo un papel principal.

Entre los fondos que buscan sacar partido de esta temática, el BNY Mellon Global Infrastructure Income es uno de los más rentables a cinco años, según datos de Morningstar. Con un rendimiento del 12,5% anualizado en los últimos cinco años, del 13,7% a tres años y del +26% en el último ejercicio, el fondo que tiene como objetivo maximizar la rentabilidad total a partir de los ingresos y el crecimiento de capital

● BNY Mellon Global Infrastructure Income Fund USD E Inc : 13.21K

● Morningstar Global Equity Infrastructure NR USD [Idx] : 14.18K



mediante la exposición a empresas de todo el mundo que se dedican a infraestructuras y operaciones relacionadas.

La cartera está focalizada en un universo de empresas de media capitalización y son un sesgo value y actualmente está sobreponderado en servicios de comunicación, energía e industriales, respecto a la categoría mientras mantiene infraponderación especialmente en el inmobiliario.

Entre las principales acciones que forman parte del Top10 del fondo, Enel, Fortum, Hess o Bouygues concentran una cuarta parte de la cartera.

Sin salir de los fondos de inversión, el ATLAS Global Infrastructure Unhedged Share Class obtuvo en los cinco últimos años un retorno de más del 10% frente al 5,7% que ha retornado a tres años y el 13,5% que ha obtenido en el último año. Atlas es una gestora boutique dedicada íntegramente a la inversión en sector de infraestructura y perteneciente a GIP (Global Infrastructure Partners), uno de los mayores inversores en la parte de no cotizadas dentro del sector.

El equipo de gestión, consciente de las necesidades de desarrollo de infraestructuras que faciliten la transición energética, tratan de identificar



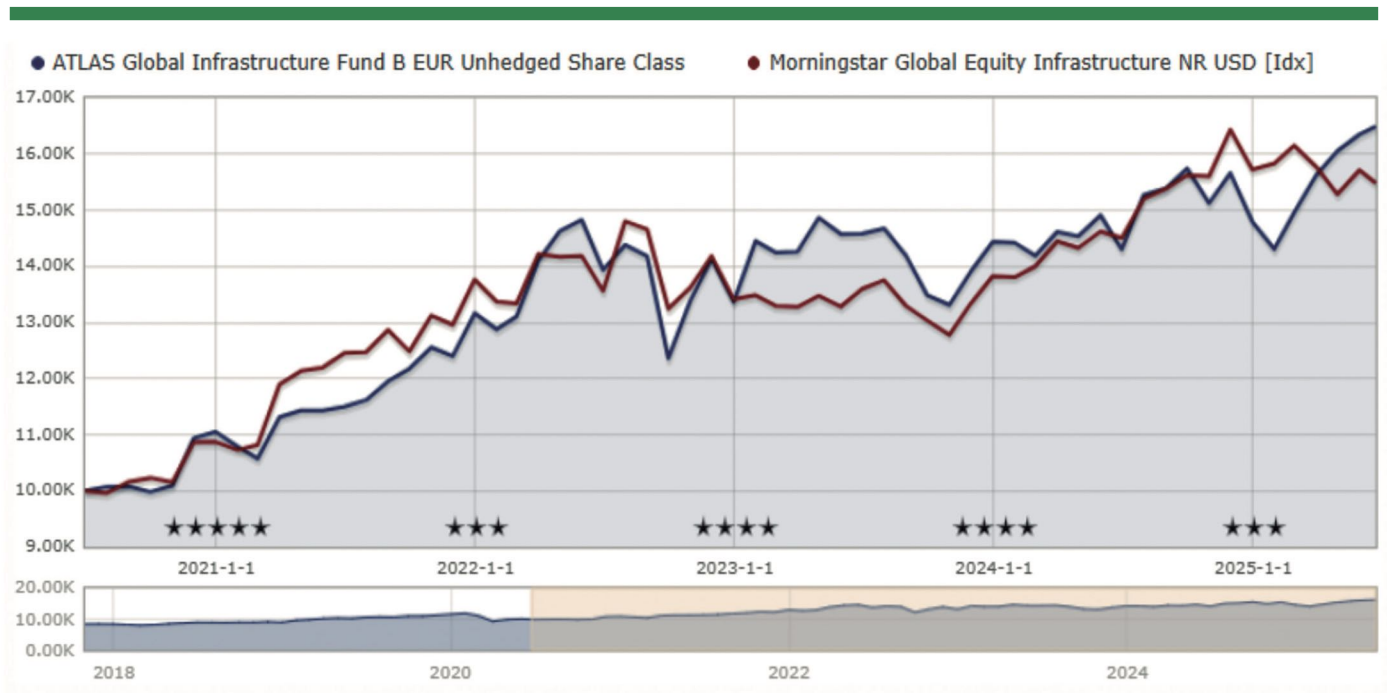
a los ganadores en renovables, almacenamiento, redes de distribución de electricidad, transporte limpio (foco en ferrocarril e hidrógeno) y principales players a valoraciones incoherentes. Por sectores, el fondo está sobreexposición a servicios de comunicación y servicios públicos mientras mantiene infraponderación en inmobiliarias e industriales. Entre sus principales posiciones se encuentran valores como SES, Severn Trent o EDP.

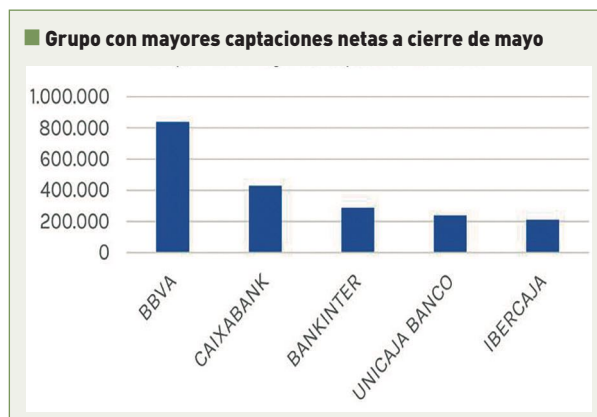
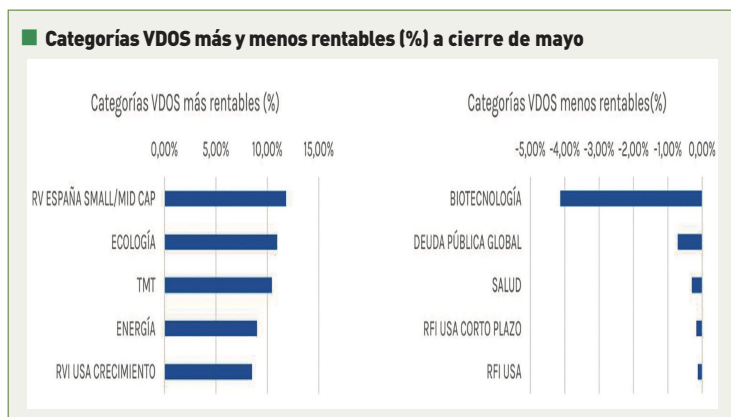
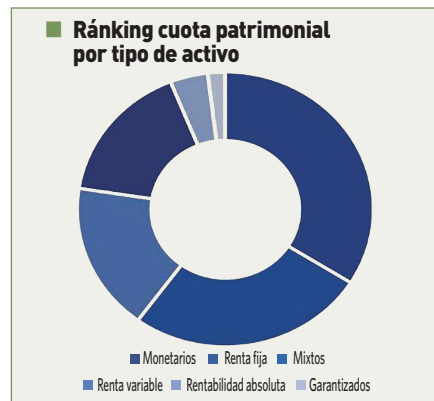
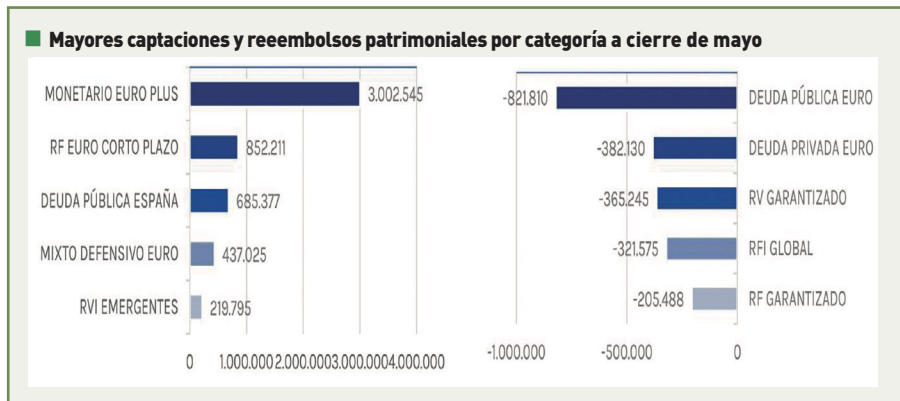
Si tiene un perfil y el mínimo de inversión adecuados, también puede invertir a través de fondos de private equity en el sector. Un tipo de productos que incluyen activos de naturaleza física, como commodities, real estate, infraestructura y energía, activos que

no cotizan y que generan rentabilidad a través de la apreciación, rentas provenientes del uso, o estrategias de creación de valor.

Un tipo de activos que permiten invertir de forma global, accediendo a infraestructuras de cualquier parte del mundo, aportan diversificación y menor riesgo -suelen tener un ratio de pérdidas muy bajo - y es un producto regulado, supervisado por la CNMV.

A la hora de analizar los fondos de infraestructuras destacados, gigantes como Blackstone, KKR o GIP son firmas con sólida presencia en el sector de infraestructuras pero también tenemos representación nacional con gestoras como Bestinver, Singular o Crescenta. ■





## El fondo del mes

Entre los fondos de inversión nacionales ASG, orientado a inversores minoristas, denominado en euros y con una inversión mínima inferior o igual a 6.000 euros, el más destacado por rentabilidad lo que llevamos de año es el UNIFOND RENTA VARIABLE EUROPA SELECCIÓN en su clase C, con una rentabilidad de un 27,15 %, frente al 8,76 % de media de su categoría (RVI Europa) siendo su rentabilidad a 1 año de un 20,70 % con una

volatilidad en el mismo periodo de un 13,96 %.

Mediante una gestión activa, el fondo invierte directa o indirectamente, al menos 75% de la exposición total en renta variable, invirtiendo el resto en renta fija pública y privada sin predefinición de rating, duración, sector, capitalización y divisa. En línea con el artículo 8 de SFDR, el fondo promueve características ASG e invierte aplicando una estrategia de exclusión en su proceso de selección. ■



### FONDO DE INVERSIÓN NACIONAL ASG MÁS RENTABLE EN EL AÑO

## UNIFOND RENTA VARIABLE EUROPA SELECCIÓN

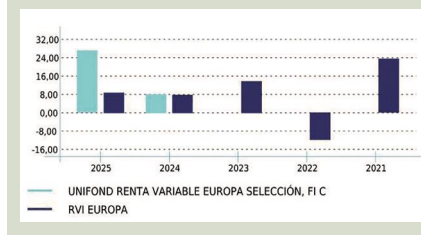
### Datos principales

Patrimonio (en miles de euros):	259,95
Aportación mínima:	6 euro
Divisa:	Euros
Creación del fondo:	21/10/1997

### Rentabilidad y riesgo a un año

Rating VDOS:	★★★★
Riesgo VDOS:	Mayor 10%
Rentabilidad media	1,65%
Volatilidad	13,96%
Ranking (rentabilidad)	18/1385
Quintil rentabilidad-riesgo	1-1

### Rentabilidad del fondo



# 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



**CARLOS ARENAS LAORGA /**  
Analista de fondos Estrategias de inversión

# Análisis de la Cartera de Fondos EI

**D**espués de un mes convulso en los mercados, la Cartera de Estrategias de Inversión sigue mostrando signos de fortaleza a pesar de dos activos que no terminan de funcionar como nos gustaría.

Nos referimos a los fondos de salud y de *small caps* americanas. Si bien son un fuerte punto de descorrelación en la cartera, la rentabilidad sigue sin ser la esperada. No obstante, las nuevas noticias que nos encontramos en la política arancelaria y la más que posible bajada de tipos en verano por parte de la Fed pueden suponer un alivio a estos dos segmentos, en los que esperamos una recuperación progresiva a medida que se vayan visibilizando estos mejores escenarios.

A pesar de la caída de -1,8% que lleva la cartera, el índice de referencia lleva una caída del -4,7%. Se vuelve a

demostrar la importancia de los activos que descorrelacionan. Y, a pesar de las caídas, seguimos pensando que son dos activos que recuperarán. No obstante, estamos mirando otras categorías que nos gustan en estos momentos, como *small caps* europeas. Aunque nos gustan las valoraciones y los estímulos procedentes de la región asiática, nos parece un riesgo que no procede en una cartera moderada.

El ROE medio de la cartera sigue siendo superior al del *Benchmark*, así como un menor máximo *drawdown*, una menor deuda sobre el capital y un Alpha de 0,87. Este último dato implica que estamos consiguiendo rentabilidad adicional ajustada al riesgo por la gestión activa de la cartera. Otra ratio importante en la que aventajamos al índice es el Sharpe, que ostenta una métrica del 0,33.

Estos resultados relativamente me-

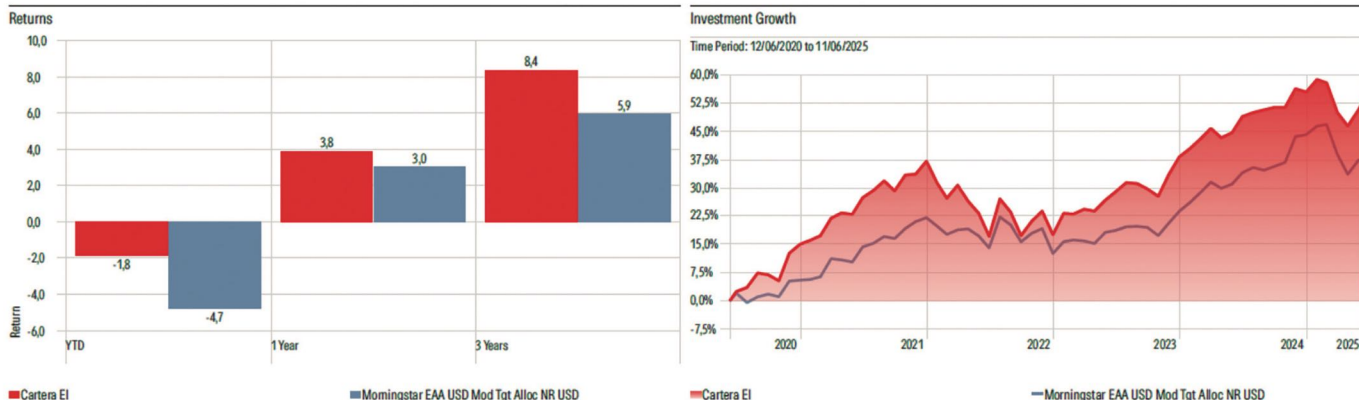
jores que las carteras medias de este perfil de riesgo nos hacen colocarnos en primer cuartil a 1, 3 y 5 años. Ojalá veamos pronto soluciones a los problemas que aquejan al sector salud y a las *small caps*, para rematar una recuperación que hará que la cartera se posicione en terreno positivo y con una recuperación mayor.

Aunque no es la prioridad, seguimos vigilando las métricas de sostenibilidad, en donde nos encontramos también con ventaja si miramos el *Benchmark* y la media de las carteras moderadas.

Nuestros principales sectores siguen siendo la tecnología y la salud. Como hemos venido explicando, este objetivo de exposición responde a poder capturar el potencial de un sector *growth* con la defensa del sector salud, que no se está comportando de esta manera defensiva. Por sectores, lo que



## Crecimiento de las inversiones



Fuente: Morningstar Direct

más nos ha drenado rentabilidad es la baja exposición a financieras, que lo han hecho muy bien.

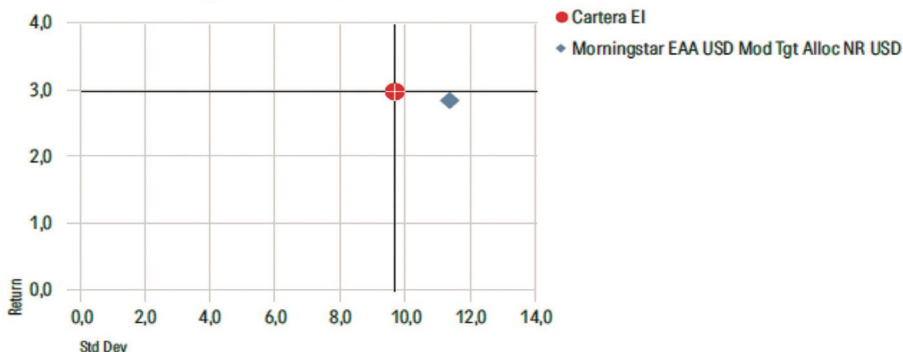
Si miramos la rentabilidad/riesgo, apreciamos cómo obtenemos algo más de rentabilidad en el último año con menor volatilidad. Si bien el objetivo prioritario no es superar al índice, no deja de ser una métrica muy útil para asegurar que lo estamos haciendo razonablemente mejor que el mercado.

La diferencia entre los *soft* y *hard data* de Estados Unidos, malos los primeros y buenos los segundos, nos hace mantenernos cautos en nuestra asignación y sin hacer cambios por el momento. En cualquier caso, caemos menos que el índice con una mayor rentabilidad y este año capturamos un 70% de las caídas y un 80% de las subidas. Pensamos que, si bien miramos alternativas para introducir en cartera,

## Riesgo remuneración 1 año

Time Period: 13/06/2024 to 12/06/2025

Calculation Benchmark: Morningstar EAA USD Mod Tgt Alloc NR USD



Fuente: Morningstar Direct

la posición actual sigue siendo acertada, dentro de los mencionados errores. Además, en caso de recuperación más agresiva contamos con amplias posiciones en *quality* y en *growth*. En

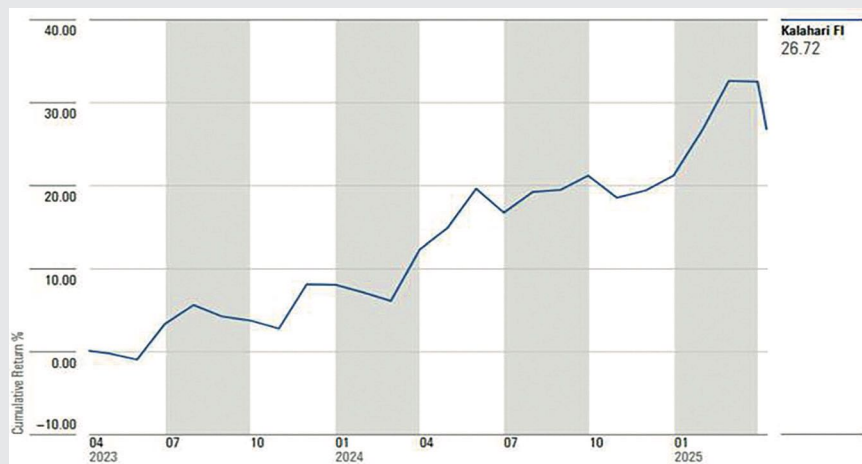
caso de que los *hard data* sean los que se impongan, contamos con una parte importante de renta fija de mucha seguridad y una principal exposición a salud. ■

## Composición actual de la cartera

Activo	Peso	P. entrada	Precio (23/06)	%	Categoría	ISIN
AB International Health Care Portfolio A Acc	10%	475,17	453,17	-4,57%	RV sector salud	LU0251853072
Capital Group New Perspective Fund (LUX) B EUR	15%	19,3366	22,43	16,00%	RF Flexible	LU1295551144
EdR SICAV Millésima selec	25%	105,57	110,89	5,04%	RF Corporativa	FR001400JGB5
Fidelity Funds - Global Technology Fund A-Dis-EUR	15%	57,6233	70,83	22,92%	RV Sector Tecnología	LU0099574567
Schroder ISF EURO Corp Bd B Acc EUR	20%	18,71	21,36	14,16%	RF Deuda Corp EUR	LU0113257934
T.Rowe Price US Smir Xm EQ A EUR	5%	41,72	35,14	-15,77%	RV USA Cap. Pequeña	LU0918140210
WisdomTree US Quality Dividend Growth UCITS ETF- USD	10%	34,0213	41,8	22,86%	RV USA Dividendo	IE00BZ56RD98
Liquidez				0%		

Fuente: Cartera de fondos Estrategias de inversión

## Sigma Internacional



### Datos del fondo

Gestora	Singular AM
Categoría	RV Global cap mediana y pequeña
Patrimonio (miles de euros)	66,34
Divisa	EUR
Aportación mínima	1
Creación del fondo	23/04/2021
Volatilidad	15,66%
Rating	****

### Rentabilidad trimestral (31/05/2025)

	2022	2023	2024	31/05
Rentabilidad	15,53	3,04	11,53	14,58
+/- Categoría	32,19	-8,63	-0,16	17,71
+/- Índice	27,79	-9,31	-5,70	19,54
% Rango en la categoría (sobre 100)	1	-92	56	2

### Principales posiciones

Posiciones	Cartera Peso	Compra inicial	Valor de mercado EUR a 31/03/25
Golar LNG Ltd	8,32	31 jul 2021	4.575.273
Zegona Communications PLC	6,81	31 dic 2024	3.742.524
Alibaba Group Holding Ltd ADR	6,00	31 jul 2021	3.300.860
Grifols SA Ordinary Shares - Class A	5,67	31 may 2023	3.115.240
AMA Group Ltd	4,88	31 agos 2022	2.681.027
NagaCorp Ltd	3,30	31 jul 2021	1.813.980
Asmodee Group AB Ordinary Shares - Class B	3,22	31 mar 2025	1.768.214
Prosus NV Ordinary Shares - Class N	3,10	31 may 2023	1.703.000
Allfunds Group PLC	2,88	31 mar 2025	1.581.000
Fairfax India Holdings Corp Shs Subord. Vtg	2,86	31 jul 2021	1.571.746

Fuente: Morningstar



**MANUEL BARANGÉ BOFILL**  
manuel@barange.org

**S**e trata de un fondo creado en marzo de 2021 gestionado por Singular Asset Management y depositado en Singular Bank. Invierte más del 75% de la cartera en renta variable de cualquier capitalización y sector, principalmente de emisores y mercados de la OCDE, pudiendo invertir hasta un 40% de la exposición total en mercados de países emergentes. La parte no invertida en renta variable se invierte en renta fija pública y/o privada de emisores y mercados OCDE (fundamentalmente zona euro). La calidad crediticia de las emisiones en el momento de la compra ha de ser al menos media (mínimo BBB-/Baa3) otorgada por alguna de las principales agencias de calificación crediticia del mercado, o la calidad de España en cada momento si fuera inferior. La duración media de la cartera de renta fija oscila entre 0 y 18 meses.. Puede operar con derivados negociados en mercados organizados de derivados con la finalidad de cobertura y de inversión. La gestión toma como referencia la rentabilidad del índice Bloomberg Developed Markets Large & Mid Cap Total Return Index EUR (DMTRE Index). El índice recoge la reinversión por dividendos. El fondo va dirigido a inversores con conocimientos financieros básicos con poca experiencia inversora previa, que no prevén retirar su dinero en un plazo inferior a 5 años y con una tolerancia al riesgo acorde al nivel de riesgo indicado como Indicador Resumido de Riesgo. ■

# FORMACIÓN EN VIDEOCURSOS

**Ei** ESTRATEGIAS de INVERSIÓN | 20

Súscríbete  
55 € / año  
(4,5 al mes)

CURSOS PARA INVERTIR CON ANÁLISIS TÉCNICO  
Y FUNDAMENTAL



VIDEOCURSO  
Inversión en bolsa  
con Análisis Técnico



VIDEOCURSO  
Análisis Fundamental:  
Valoración por múltiplos



VIDEOCURSO  
Ciclo MasterClass:  
Invertir en el corto,  
medio y largo plazo



VIDEOCURSO  
Bitcoin, Ethereum,  
Wallets, Defi,  
Tokenización y CBDCs



VIDEOCURSO  
Operativa con  
Materias Primas



VIDEOCURSO  
Asset Allocation

## 20 AÑOS JUNTO AL INVERSOR

Videocursos y MasterClass para formarte a tu ritmo sobre todo tipo de mercados y productos. Impartidos por profesionales de primer nivel, puedes ampliar tus conocimientos sobre la bolsa, materias primas, divisas, criptoactivos y diferentes enfoques analíticos como el técnico y el fundamental. Incluido en el servicio premium de Estrategias de inversión.

## CAZADORES DE TENDENCIAS EN BOLSA

¡Consíguelo gratis  
con tu suscripción  
premium!



MANOJ PATEL /

RESPONSABLE GLOBAL DE INFRAESTRUCTURAS DE DWS Y GESTOR DEL FONDO DWS INVEST GLOBAL INFRASTRUCTURE

# «Los centros de datos representaron alrededor del 1,5% del consumo eléctrico mundial. Se prevé que su demanda se duplique con creces de aquí a 2030»

En un entorno marcado por la persistencia de los tipos de interés elevados, tensiones geopolíticas y la aceleración tecnológica, las infraestructuras cotizadas se perfilan como una alternativa sólida para los inversores que buscan estabilidad, protección frente a la inflación y exposición a megatendencias estructurales como la digitalización o la transición energética. Hablamos con Manoj Patel, responsable global de Infraestructuras de DWS y gestor del fondo DWS Invest Global Infrastructure, sobre el papel de este tipo de activos en las carteras actuales, las oportunidades regionales y sectoriales más relevantes, y las claves de su filosofía de inversión.

POR SILVIA MORCILLO / REDACCIÓN

**¿Cómo ve actualmente el papel de las infraestructuras en un entorno de tipos de interés todavía altos y tensiones geopolíticas?**

Creemos que las infraestructuras cotizadas deben formar parte de toda cartera bien diversificada; más concretamente, las empresas de infraestructuras puras, que son las propietarias y operadoras de activos de infraestructuras. Estas empresas pueden ofrecer diversas ventajas a los inversores que buscan una alternativa líquida a las inversiones directas en infraestructuras. En el actual entorno de mercado, marcado por las tensiones geopolíticas, los valores de infraestructuras se ven menos afectados. Aunque tienen un componente de renta variable, han demostrado protección frente a caídas, con pérdidas menores que el mercado de renta variable general, medido por el MSCI World. Esto se debe a los servicios esenciales que prestan y a una sólida demanda.

Por su capacidad para optimizar la ratio de Sharpe, mejorar la diversificación y ofrecer atractivas distribuciones, los valores de infraestructuras deberían tenerse en cuenta en la asignación de cartera a largo plazo.

**¿Qué papel pueden jugar las infraestructuras en una cartera diversificada, en términos de descorrelación y protección frente a la inflación?**

En DWS nos centramos en empresas puras de los ámbitos de energía, servicios públicos regulados, telecomunicaciones y transporte. Suelen operar activos con grandes barreras de entrada, como eléctricas o torres de telefonía, y funcionan como monopolios naturales.

Sus servicios esenciales generan flujos de tesorería estables a través de contratos y concesiones a largo plazo, muchos vinculados a la inflación. Esto se aplica hasta al 97% de las compañías. Las acciones de infraestructuras tienden a ser menos sensibles a las caídas del mercado: captan el 70% de las subidas, pero sólo el 50% de las bajadas.

En comparación con la renta variable mundial, las acciones de infraestructuras tienden a ser menos sensibles a las caídas del mercado. Mientras que captan el 70% de las subidas, las acciones de infraestructuras captan sólo el 50% de las caídas del mercado bursátil, lo que las hace especialmente atractivas en mercados bajistas.

**¿Qué grandes tendencias tecnológicas o sociales están modelando el futuro de las infraestructuras?**

Muchas tendencias que configuran el futuro de la sociedad están ligadas a las infraestructuras. En especial, la Inteligencia Artificial (IA) ha disparado la demanda energética, sobre todo por los centros de datos, necesarios tanto para entrenar como ejecutar modelos de IA.

En 2024, los centros de datos representaron el 1,5% del consumo eléctrico mundial. Se espera que consuman unos 900 TWh en 2030, el equivalente al consumo total de Japón. También influye la electrificación industrial y la deslocalización.

Esto crea oportunidades para empresas de servicios públicos regulados, con activos estables y flujo de caja libre para invertir. Además, la IA permite optimizar redes inteligentes, reduciendo hasta un 10% el consumo eléctrico mediante eficiencia y respuesta en tiempo real.

También vemos potencial en empresas de transporte de energía, como los gasoductos, especialmente en Norteamérica, donde los centros de datos requieren suministro estable y las renovables aún son volátiles.

### ¿Qué regiones del mundo ofrecen hoy más oportunidades de inversión en infraestructuras?

EE.UU. es el mayor y más líquido mercado para infraestructuras cotizadas. Aunque el interés se ha desplazado hacia valores europeos, las compañías estadounidenses mantienen modelos de negocio sólidos y beneficios estables.

Ha habido una diferencia de valoración con Europa, y hemos ajustado nuestra cartera en consecuencia. No obstante, seguimos viendo potencial en las compañías europeas si se materializan las iniciativas fiscales. Las estadounidenses cuentan con buenas perspectivas, impulsadas por el aumento estructural de la demanda energética asociada a la IA y electrificación.

### ¿Qué subsectores de infraestructuras están mostrando más resiliencia o atractivo en este momento?

Favorecemos las redes eléctricas, una piedra angular en infraestructuras resistentes. Ofrecen flujos de caja estables y vinculados a la inflación, demanda constante incluso en recesión y rentabilidad por dividendos superior al 4%.

También se benefician de tendencias como la electrificación, vehículos eléctricos y la demanda de centros de datos.

Además, vemos atractivo en compañías de gas natural, que actúan como complemento estable de las renovables. Se benefician tanto del aumento de la demanda como de la consolidación del sector y de modelos rentables.

### ¿Cuál es la filosofía de inversión del DWS Invest Global Infrastructure?

#### ¿Cómo seleccionan los activos o empresas en las que invierten? ¿Qué criterios son clave?

El fondo se basa en un enfoque disciplinado y en la investigación, buscando crear valor a largo plazo a través de activos de infraestructuras básicas. Es una alternativa líquida a la inversión directa en infraestructuras, con exposición a activos duros, flujos sostenibles y dividendos atractivos.

Nos centramos en empresas «pure play» que obtienen al menos el 70% de sus ingresos de la propiedad u opera-



## En el actual entorno de mercado, marcado por las tensiones geopolíticas, los valores de infraestructuras se ven menos afectados

ción de infraestructuras. Estas compañías suelen ser negocios monopolísticos con ingresos previsible y ligados a la inflación.

La selección se guía por los fundamentales y las valoraciones relativas dentro de cada subsegmento. Priorizamos empresas con márgenes sólidos, rentabilidad de la inversión y protección frente a caídas.

#### ¿Cómo gestiona el fondo los riesgos regulatorios y políticos asociados a las infraestructuras?

Mediante diversificación estratégica, análisis riguroso y seguimiento activo de las políticas locales. Diversificamos por zonas geográficas y subsectores — energía, servicios públicos, transporte y

comunicaciones— para mitigar riesgos normativos o políticos.

El fondo se enfoca en países desarrollados, con preferencia por EE.UU. por su entorno regulatorio favorable, mientras que Europa aporta inversión pública y apoyo político.

Seguimos de cerca la evolución legislativa en sectores clave para anticipar riesgos.

#### ¿Qué expectativas de rentabilidad tiene para el fondo en el horizonte de los próximos 3 a 5 años?

Basándonos en una estimación actual, esperamos que unos rendimientos de entre un dígito alto y dos dígitos bajos podrían ser niveles alcanzables en los próximos 3-5 años. ■

# MEJORE SU CUALIFICACIÓN COMO ASESOR FINANCIERO

**E**FPA 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](http://www.estrategiasdeinversion.com) y en la intranet de la web de EFPA España: [www.efpa.es](http://www.efpa.es)

## Procedimiento del test

Los miembros certificados por EFPA responderán al

test accediendo a la intranet de EFPA España ([www.efpa.es](http://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 134-Ei

#### 1. ¿Cuántos años acaba de cumplir Estrategias de inversión?

- a)  10 años
- b)  20 años
- c)  30 años

#### 2. ¿Qué mercado ha creado BME en renta variable en las últimas dos décadas?

- a)  BME Growth
- b)  BME Scaleup
- c)  Ambas respuestas son correctas

#### 3. Desde el lado fundamental, ¿qué sector del S&P 500 está más barato por PER?

- a)  Consumo básico
- b)  Energía
- c)  Salud

#### 4. Desde el lado técnico, ¿qué sector de los mercados bursátiles americano y europeo está más fuerte?

- a)  Servicios Públicos
- b)  Servicios Financieros
- c)  Telecomunicaciones

#### 5. Las small caps tienen una capitalización de...

- a)  menos de 300 millones de euros
- b)  entre 300 y 2.000 millones de euros
- c)  Ninguna respuesta es correcta

#### 6. ¿En qué año se alcanzó en España el pico de construcción de nuevas viviendas?

- a)  En 1998

- b)  En 2000
- c)  En 2006

#### 7. En el "Lunes Negro" de 1987 el S&P 500 legó a desplomarse en un sólo día...

- a)  Más de un 20%
- b)  Más de un 25%
- c)  Más de un 30%

#### 8. Los máximos históricos del Ibex 35 están en los...

- a)  15.945 puntos de noviembre de 2007
- b)  14.323 puntos de mayo de 2025
- c)  Ninguna respuesta es correcta

#### 9. ¿Por cuanto se vendió a Banco Santander el Popular en 2017?

- a)  Por 1.000 millones de euros
- b)  Por 10 millones de euro
- c)  Por 1 euro

#### 10. El Covid devolvió al Ibex 35 en el año 2020 al nivel más bajo de...

- a)  los 5.000 puntos
- b)  los 6.000 puntos
- c)  los 7.000 puntos

#### 11. ¿Cuál ha sido el año de mayor reparto en dividendo entre las cotizadas españolas, con 43.260 millones de euros?

- a)  En 2024
- b)  En 2014
- c)  En 2004

#### 12. ¿Qué es el PCF?

- a)  El Cash Flow por acción
- b)  La relación entre el precio de cotización de una compañía y las ventas por acción de la misma
- c)  Ambas respuestas son correctas

#### 13. ¿En qué mercado cotiza Ecoener?

- a)  En BME Growth
- b)  En el Mercado Continuo
- c)  No cotiza

#### 14. Vender una empresa familiar o una vivienda heredada puede acarrear un castigo fiscal del...

- a)  27 o 30%
- b)  37 o 40%
- c)  Ambas respuestas son correctas

#### 15. La renta variable de las grandes tecnológicas americanas sigue generando interés por sus fundamentales pero se observa una rotación parcial hacia...

- a)  la renta fija
- b)  sectores más defensivos como salud e infraestructuras
- c)  las criptomonedas

#### 16. Desde 2021, el contribuyente puede aportar y desgravarse en los planes de pensiones individuales...

- a)  un máximo de 1.500 euros
- b)  un máximo de 2.500 euros
- c)  un máximo de 2.800 euros

Las preguntas de este test han sido extraídas de la revista Estrategias de inversión número 217 y encontrará las respuestas en el siguiente número y en la página de EFPA. Los resultados del test número 133 publicado en la revista 217 son: 1b, 2a, 3c, 4c, 5a, 6c, 7a, 8c, 9b, 10b, 11a, 12c, 13a, 14a, 15b, 16c

LLEGA EL NUEVO JEEP COMPASS,

# Más grande, capaz y cargado de tecnología para la aventura

La marca automovilística Jeep, presenta la tercera generación, que es la última evolución de su exitoso Compass, un C-SUV que ha cautivado a más de 2'5 millones de clientes en todo el mundo desde su debut en 2006. El nuevo Compass, está llamado a redefinir las expectativas en el segmento de turismos más competitivo, que representa casi una cuarta parte del mercado europeo total.

La producción permanece en el corazón de Italia en la planta de Melfi, lo que refuerza el compromiso de Jeep con la fabricación europea localizada y que desempeña un papel estratégico en la hoja de ruta de electrificación de Stellantis.

## DISEÑO, TECNOLOGÍA Y CAPACIDAD AL ESTILO JEEP

Fiel al legado de la marca Jeep, como la inconfundible parrilla de siete ranuras, los pasos de rueda trapezoidales y el revestimiento resistente, se integraron cuidadosamente para honrar la herencia de la marca y garantizar que el vehículo conserve su destreza todoterreno y su aspecto característico. Además, para garantizar una protección óptima, el radar del vehículo se ha reubicado para evitar daños en espacios reducidos o cuando se encuentran con obstáculos.

Más allá de su destreza todoterreno, el Compass ofrece más espacio interior y una notable versatilidad, sin dejar de ser uno de los vehículos más compactos fabricados con la plataforma media STLA con solo 4'55 m de longitud total. Ahora ofrece 55 mm de espacio adicional para las piernas, un compartimento de almacenamiento interior delantero más grande de 34 litros y una mayor capacidad de maletero de 45 litros, alcanzando hasta 550 litros.

En el ámbito de la tecnología, el nuevo Compass es una propuesta de valor con todo incluido. El nuevo sis-



tema de infoentretenimiento ofrece un grupo de instrumentos de 10" y una radio de 16" y la experiencia se puede mejorar aún más con el head-up display, el cambio de carril semiautomático, el Matrix LED y el acceso al teléfono móvil.

## UNA MOTORIZACIÓN PARA CADA NECESIDAD

El nuevo Compass mejora aún más la libertad de elección que Jeep ofrece a sus clientes, con un híbrido de 48 V y 145 CV; un Hybrid Plug-in de 195 CV y 3 versiones BEV, que van desde los 213 CV en la versión de tracción delantera hasta los impresionantes 375 CV en la tracción total. Esto proporciona la máxima tracción en las situaciones más desafiantes, con la capacidad de subir una pendiente del

20%, incluso sin tracción en las ruedas delanteras.

La carga de vehículos eléctricos también está a la altura de los estándares más altos, con una solución rápida de CC de 160 kW que ofrece un tiempo de recarga de 30 minutos entre el 20 y el 80 %, y un cargador a bordo de hasta 22 kW. La autonomía de los BEV de hasta 650 km es otro atributo clave de la oferta de tren motriz, lo que posiciona al nuevo Jeep Compass para ser altamente competitivo incluso en las etapas avanzadas de electrificaciones con una eficiencia aerodinámica mejorada y sin comprometer la practicidad y el espacio del vehículo.

La primera edición ya está disponible para pedidos, y las entregas comenzarán en el cuarto trimestre de 2025, con una oferta desde 36.000 euros, hasta 46.000 euros, la versión eléctrica 100%. ■

# De la visión al valor: EL AÑO DE RÉCORDS DE EDREAMS ODIGEO

Convertir una visión audaz en resultados tangibles es el mayor reto —y la mayor recompensa— para cualquier compañía. eDreams ODIGEO ha demostrado en su último ejercicio fiscal que una estrategia bien definida, basada en la innovación y la anticipación de tendencias, puede transformar radicalmente un modelo de negocio y llevarlo a alcanzar cifras históricas.

POR EDREAMS ODIGEO

**E**n el entorno económico actual, apostar por objetivos ambiciosos implica tener una visión clara, apoyada en una estrategia que apuesta por un negocio flexible, adaptable y único que genera valor de manera sostenida.

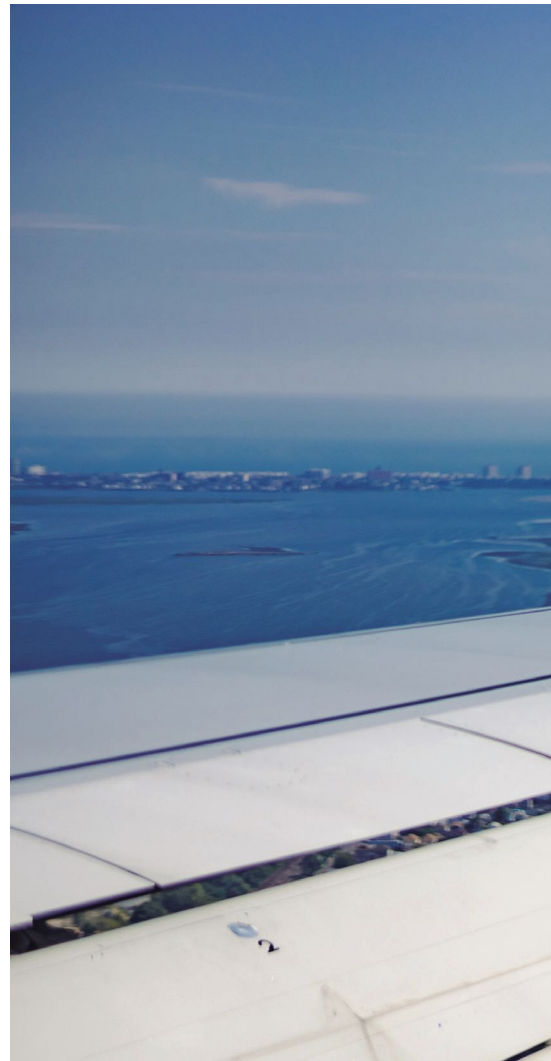
Los viajes han demostrado su capacidad de adaptabilidad a las condiciones cambiantes del mercado, creciendo a un ritmo superior que el de la economía global a lo largo de cuatro décadas. Esta adaptabilidad es un indicador de oportunidad para el inversor, ya que refleja la capacidad de ciertas compañías para innovar, adaptarse y diferenciarse. Son aquellas que se atreven a innovar más allá de la tendencia general del mercado, con ejecuciones sólidas y estrategias bien fundamentadas, las que logran captar cuota de mercado y generar valor real incluso en escenarios complejos.

En noviembre de 2021, se marcó la hoja de ruta que impulsaría la transformación completa de eDreams ODIGEO en su modelo de negocio apostando por la suscripción como motor de crecimiento. De esta manera, Prime, el programa de suscripción de viajes que la compañía lanzó en 2017, se convirtió en el centro de un modelo de negocio

orientado a la recurrencia de ingresos, mejorar márgenes y fidelizar al cliente a largo plazo.

Tres años y medio después, el ejercicio fiscal 2025 confirma que esa apuesta no solo fue acertada, sino visionaria. La compañía ha cumplido todos los objetivos estratégicos que se había fijado: el EBITDA Cash ha alcanzado los 180,4 millones de euros (desde los 2,9 millones de euros en 2021), con un crecimiento del 49 % interanual, los ingresos han superado por primera vez los 718 millones de euros, y el flujo de caja libre se ha duplicado hasta los 100 millones de euros.

Estos resultados, que marcan máximos históricos, se han alcanzado en un contexto especialmente adverso, donde la mayoría de las compañías del sector se vieron obligadas a revisar a la baja sus previsiones. eDreams ODIGEO, sin embargo, mantuvo sus objetivos y los superó, demostrando la solidez y flexibilidad de su nuevo modelo de negocio. Prime, su programa de suscripción pionero en el sector del viaje, se ha consolidado en el mercado, aumentando más de un 25 % los suscriptores Prime y alcanzando los 7,26 millones de miembros en su último ejercicio fiscal, cuadruplicando la base desde noviembre de 2021.



Prime representa ya el 71 % de los ingresos del grupo. Siendo su penetración en los hogares europeos todavía del 3,7 % deja un amplio margen de crecimiento futuro. En los mercados donde Prime lleva más tiempo operando, los índices de penetración son significativamente mayores, lo que refuerza el potencial de expansión del modelo a medida que madura. Además, la plataforma solo está disponible en 10 de los 44 mercados donde eDreams ODIGEO tiene presencia transaccional, lo que abre la puerta a nuevas oportunidades de crecimiento geográfico y de segmentación de clientes.

La mejora continua de la propuesta Prime, como la reciente innovación Prime Plus, refuerzan el



atractivo de la suscripción y amplían su alcance en Europa, consolidando la posición de liderazgo de eDreams ODIGEO en el sector.

Es por ello por lo que sus siguientes objetivos hacia 2026 siguen una senda de crecimiento sostenible con el objetivo de seguir ampliando la ventaja competitiva con calidad y excelencia operativa, donde prevé sumar 1 millón más de miembros Prime y alcanzar un rango de EBITDA Cash de entre 215 y 220 millones de euros y un flujo de caja disponible superior a los 120 millones de euros.

El impacto de esta transformación se traslada también a las decisiones orientadas al accionista: la compañía ha invertido casi 80

## **Prime, el programa de suscripción de viajes que la compañía lanzó en 2017, se convirtió en el centro de un modelo de negocio orientado a la recurrencia de ingresos, mejorar márgenes y fidelizar al cliente a largo plazo**

millones de euros en el último año fiscal en recompras de acciones, y el Consejo ha aprobado recientemente un nuevo plan por valor de 20 millones. Un reflejo del compromiso de la compañía en generar valor para los accionistas.

Un éxito apoyado en una combinación de tecnología propia —con una plataforma de inteligencia artificial de vanguardia—, un equipo re-

conocido internacionalmente y una cultura corporativa premiada por entidades como Forbes y LinkedIn. Todo ello sitúa a eDreams ODIGEO en una posición privilegiada para afrontar la próxima etapa de crecimiento, con el objetivo de seguir mejorando la experiencia de sus millones de clientes Prime y ofrecer un valor excepcional y duradero a sus accionistas y stakeholders. ■

NATALIA MIRALLES

PORTFOLIO ADVISOR EN WELLINGTON MANAGEMENT

# «Hay que enfocarse en estrategias resilientes de alta calidad y largo plazo que capturen los mercados alcistas y protejan en bajadas»

Natalia Miralles, portfolio advisor en Wellington Management, ha forjado su carrera entre Barcelona, Londres y Suiza, donde actualmente asesora a clientes desde una de las gestoras más grandes del mundo. En esta entrevista repasa su trayectoria internacional y ofrece una mirada sobre cómo afrontar la volatilidad en tiempos de incertidumbre.

POR RAQUEL JIMÉNEZ / REDACCIÓN

**Española formada en Barcelona y Londres, que actualmente trabaja en Suiza... ¿Cómo llegas allí?**

He aprovechado buenas oportunidades. Tras graduarme en ESADE Business School en Barcelona, formé parte del Graduate Program de HSBC Private Bank. De Reino Unido me trasladaron a Suiza. Dos años después surgió una vacante en Londres para cubrir clientes europeos. Más adelante volví a Suiza como Portfolio Advisor para Wellington Management, firma que gestiona más de 1,3 billones de dólares. Lo que más me gusta es su estructura ágil y la cultura que fomenta la colaboración, la excelencia y el intercambio de ideas. Mi rol combina trato con clientes y conocimiento técnico. Lo más estimulante es el desafío constante de mis compañeros, clientes y equipos de análisis. Este puesto exige además curiosidad, habilidades comerciales y capacidad para simplificar lo complejo.

**Lo mejor y los retos de cada uno de los 3 países a nivel de inversión e inversores...**

Wellington tiene una sólida trayectoria con clientes institucionales. La expansión de marca en mercados europeos, junto con el fortalecimiento del negocio wealth a nivel local en la última década, han representado una gran oportunidad de crecimiento. Cada mercado presenta desafíos y particularidades propias que gestionan nuestros equipos locales.

**¿Dónde te ves dentro de los próximos 10 años?**

Hay una clara tendencia hacia los mercados privados. Muchas firmas, incluida Wellington, están reforzando sus capaci-



dades en este ámbito. Creo que seguirán existiendo muchas oportunidades a largo plazo. En 10 años, la marca de Wellington estará completamente consolidada en Europa. Con oficinas en Madrid, Milán, Zúrich, Londres, Fráncfort y Luxemburgo, tenemos la capacidad para seguir creciendo entre clientes institucionales y wealth. Espero que sigamos ampliando nuestra plataforma de productos y contribuir de forma activa y significativa a ese desarrollo.

**¿Qué consejo le darías a los jóvenes que estén pensando dedicarse a esta industria?**

La industria financiera es altamente competitiva, y cuanto antes entres en ella, mejor. Recomiendo a los estudiantes explorar diferentes organizaciones, equipos y mercados. Que se postulen a los programas para jóvenes talentos que ofrecen varias entidades. Estas oportunidades brindan una comprensión completa de distintas áreas. También recomiendo la experiencia laboral internacional, creo que aporta una perspectiva única.

**Una pista como asesora de cartera en estos tiempos de Trump**

No entrar en pánico. La volatilidad forma parte de su estrategia política, y es mejor no reaccionar de forma exagerada. Una guerra comercial nunca ha beneficiado a nadie, y complica las perspectivas para las cadenas de suministro globales, la inflación, los tipos de interés, los márgenes corporativos, el consumo y por tanto, el crecimiento. Es importante enfocarse en estrategias resilientes de alta calidad, que inviertan con una visión de largo plazo y que busquen capturar los mercados alcistas y proteger las carteras en mercados bajistas.

**Una película, un libro y una canción**

¡Imposible elegir solo uno! Estoy leyendo la trilogía de Ken Follett. 'Intocable', película dirigida por Eric Toledano y Olivier Nakache, estaría entre mis favoritas. La canción que destacaría es 'Can't Take My Eyes Off You', en la versión de Frankie Valli, que bailé en mi boda el año pasado. ■



# sacyr

Imaginamos y creamos  
infraestructuras que  
nos hagan avanzar.



sacyr.com

1/6

Este número es indicativo del riesgo del producto siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Banco Santander está adscrito al Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. Para depósitos en dinero el importe máximo garantizado es de 100.000 euros por depositante en cada entidad de crédito.

Este indicador de riesgo hace referencia a la Cuenta Negocios.

Cuando  
sabes que  
ha llegado  
el momento

Tu  
negocio

desde

0

€/mes

Cumpliendo  
condiciones

Cuenta Negocios<sup>1</sup>

TPV<sup>2</sup>

Gestoría con LEGALITAS<sup>3</sup>  
3 meses

Cuando lo sabes, lo sabes

Es el momento



1. Cuenta no remunerada (TIN 0% TAE 0%)

2. Promoción válida hasta el 20 de enero de 2026: Se eximirá del pago de la cuota mensual del TPV en su modalidad "tarifa plana" cumpliendo las siguientes condiciones: (1) ser titular de una Cuenta Santander, (2) domiciliar y mantener domiciliado los seguros sociales de la empresa o cotizaciones a la seguridad social así como el pago de al menos uno de los impuestos relacionados con su actividad profesional. (3) Formalizar por primera vez un Contrato de TPV con Getnet a través del Banco en su modalidad de "tarifa plana" (Servicio de TPV, comercializado por Banco Santander, S.A. ofrecido y sujeto a previa aprobación de Getnet Europe, Entidad de Pago S.L.U. que salvaguarda los fondos recibidos de los usuarios mediante depósito en una cuenta separada abierta en Banco Santander S.A) (4) Contratar y mantener domiciliado un seguro de protección por una prima anual igual o superior a 300€. Es necesario cumplir todas las condiciones de la promoción y adherirse a la campaña mediante el formulario a disposición de los clientes. La Campaña está limitada a residentes a efectos fiscales en España. (Península, Baleares y Canarias, quedan excluidas Ceuta y Melilla).

3. Servicio de gestoría y asesoramiento: 3 meses sin coste del Servicio prestado por Legálitas Asistencia legal S.L.U. Los servicios de gestoría se podrán disfrutar por adherirse a la Campaña y ser titular de una cuenta Santander. Banco Santander, S.A. en ningún momento presta un servicio de asesoramiento financiero, fiscal o de cualquier otra naturaleza, ni interviene en tu relación con Legálitas. Banco Santander S.A. recibe una remuneración por esta colaboración. Consulta condiciones en [bancosantander.es](https://www.bancosantander.es).