

Unicaja intensifica contactos con inversores internacionales

SALIDA A BOLSA/ El banco malagueño busca capitalizar el creciente interés por los bancos españoles, los que más se beneficiarán cuando suban los tipos.

R. Lander. Madrid

Algo ha cambiado –para bien– en la banca española, o mejor dicho, en el sentimiento inversor y Unicaja no está dispuesto a dejar pasar este momento de mercado. “Las valoraciones han mejorado mucho y también el mercado inmobiliario”, explica Jaime Hernández, director de Relaciones con Inversores de Unicaja Banco y ex Banca Cívica.

Rothschild ya hizo un sondeo en enero y, con la decisión de salir a Bolsa ya adoptada por el consejo, Unicaja está en contacto permanente con inversores internacionales “para saber qué buscan y qué esperan de nosotros”. Según la entidad, las sensaciones son positivas. Los bancos del sindicato son UBS, Morgan Stanley, Credit Suisse, BBVA y Citi.

Su relato descansa en dos



Manuel Azuaga, presidente de Unicaja Banco.

de sus puntos fuertes. Uno, que la mayoría de su cartera hipotecaria es de primera vivienda, a pesar de operar en una zona turística. Y dos, que tienen exceso de depósitos en

relación a su cartera de inversión (su ratio es del 83%). “Queremos estar preparados [contar con la aprobación de los accionistas] para tenerlo todo a punto cuando decida-

Necesita amortizar cuanto antes los CoCos procedentes del Frob, que cuestan 60 millones anuales

mos lanzar el *intention to flow*”. Es decir, cuando comuniquen a la CNMV el inicio oficial del proceso.

El grupo necesita buscar una solución para que la Fundación Unicaja deje de ser accionista de control. Ibercaja está en la misma tesitura, pero ya ha devuelto las ayudas públicas de Caja3. Unicaja tiene pendiente amortizar 604 millones procedentes de Banco Ceiss que cuestan 60 millones anuales. Asegura que no tiene obligación legal de salir a Bolsa este año. Sin embargo, no hacerlo tendría un coste reputacional y económico.

Sanitas aumenta un 41% su beneficio, hasta 172 millones

E.P.D. Madrid

Sanitas tuvo el año pasado un beneficio de explotación de 172 millones de euros, un 41% más que en el ejercicio precedente. El aumento es del 4,4% si no se contabilizan las provisiones extraordinarias de 46,1 millones realizadas por la aseguradora en 2015 para cubrir la pérdida de valor de los hospitales de concesión pública de Madrid y Valencia.

Los ingresos de Grupo Sanitas fueron de 1.977 millones de euros, con un incremento anual del 6,3%.

La compañía, especializada en seguros de salud, destinó el año pasado 55 millones de euros a la ampliación de su negocio, explicó ayer Iñaki Ereño, consejero delegado de Sanitas. Esta inversión se canalizó, principalmente, a la ampliación y mejora de las clínicas y hospitales del grupo.

La previsión de Sanitas es mantener en 2017 el mismo nivel de inversión en una situación normal, aunque “po-

dría incrementarse mucho más si logramos encontrar alguna oportunidad de compra”, dijo Ereño, que lamentó no encontrar operaciones de este tipo en el mercado.

La inversión en América Latina canalizada por Bupa a través de su filial Sanitas ascendió el año pasado a 123 millones de euros que se destinaron a la compra del 26% de Bupa Chile, de la que ya tiene la totalidad de las acciones. Bupa Chile, que tiene presencia también en Perú, tuvo el año pasado 989 millones.

Bupa y Sanitas participan en la privatización de la aseguradora colombiana Cafesalud, que cuenta con seis millones de usuarios.

Sanitas pone el foco en la aceleración de su digitalización y, a finales de 2018, el 25% de sus consultas serán digitales por voz, chat y vídeo, explicó Ereño.

La entidad amplió el año pasado su plantilla en 500 personas hasta 10.600.

PUBLIRREPORTAJE

XSG AVOCATS, UN DESPACHO FRANCÉS AL SERVICIO DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

De diferentes edades y con experiencias diversas, comparten una visión común del ejercicio de la profesión y del servicio que merece el cliente. Han unido sus competencias en su materia predilecta: el Derecho Mercantil y el Derecho de Empresa. Trabajan tanto en un contexto francés o europeo, como en un contexto internacional. Una parte de su actividad está orientada hacia las relaciones entre Francia y España y entre Francia y los países de América Latina, tanto para una clientela francesa como para una clientela hispana o hispanohablante. Entrevistamos a Xavier Skowron Gálvez, fundador de XSG Avocats, y a Dolors Cillero Valdelvira, asociada.



¿Podrían explicarnos la trayectoria y las especialidades de XSG Avocats? ¿Qué os diferencia de otros despachos franceses?

Xavier Skowron Gálvez: Tras varios años de colaboración con otros bufetes, fundé mi propio bufete en 2002. Desde su creación, la actividad del mismo ha sido enfocada a una clientela española y latino-americana con intereses comerciales y/o profesionales en Francia o en la Unión Europea. Por esta razón, nuestra actividad se dirige al mundo de la empresa y de los negocios. Más específicamente, el bufete está especializado en los ámbitos del Derecho de Empresa (Derecho Mercantil, Derecho Laboral, Derecho Fiscal, Derecho de contratos, etc). Nuestra característica principal respecto a otros bufetes franceses es que a todos los profesionales que integramos al despacho, además de estar especializados en el ámbito empresarial, les beneficiamos de una doble cultura franco-española. Esto nos permite comprender mucho

mejor las necesidades de la empresa española o latinoamericana y proporcionarle, por consiguiente, un servicio cercano y personalizado.

¿Qué servicios jurídicos prestan? ¿A quiénes va dirigido mayoritariamente? ¿Cuáles son los servicios más demandados actualmente por vuestros clientes españoles?

Dolors Cillero Valdelvira: De forma general, proporcionamos a empresas y todo tipo de profesionales un asesoramiento global, en el marco de proyectos de desarrollo en Francia o en el extranjero. Nuestros servicios se dirigen principalmente a las PYMES y a los pequeños empresarios. En este sentido, tras años de experiencia al servicio de este tipo de clientela, XSG Avocats ha sabido adaptarse a sus necesidades y exigencias, distintas a las de empresas más grandes. Así, por ejemplo, cuando sea necesario, el bufete podrá adaptar su sistema de honorarios a la situación económica del cliente y/o al estado de

su proyecto. Por otro lado, al requerir un acompañamiento mucho más concreto en su proceso de internacionalización, proponemos a las PYMES no sólo nuestros servicios en los aspectos legales del proyecto, sino también soluciones a otros problemas, como pueden ser la búsqueda de locales comerciales a través nuestra red de colaboradores o la intermediación con otros profesionales. Los servicios jurídicos solicitados por las PYMES españolas dependen mucho del tipo de proyecto comercial que se esté llevando a cabo en Francia. Sin embargo, es posible identificar, de forma generalizada, dos tipos de demandas. Por un lado, están las empresas que simplemente exportan productos a Francia, las cuales recurren al bufete o bien en el marco de la negociación de sus acuerdos, para un asesoramiento preventivo, o bien en el marco de impagos o de injección de contratos. En este último caso, solemos intervenir en la resolución de litigios, privilegiando, siempre que sea posible, una solución

extrajudicial, más rápida y menos costosa para el cliente. Después, están las empresas que proyectan establecerse de forma permanente en Francia o que nos consultan en el marco de la ejecución de un contrato de prestación de servicios en Francia. En este caso, la empresa desea informarse sobre las distintas obligaciones fiscales, laborales y/o de seguridad social que deberán cumplir en Francia. En este caso, les aportamos el asesoramiento solicitado y, si es necesario, les acompañamos en la gestión de los trámites. Además, cuando se trata de empresas que desean instalarse en Francia, les ayudamos a escoger la estructura de sociedad más adecuada para su proyecto y les asistimos en las gestiones de creación de la misma.

Para trabajar en un contexto internacional es imprescindible rodearse de un equipo multidisciplinar ¿cómo está organizado XSG Avocats?

Xavier Skowron Gálvez: Por un lado,

todos los miembros de nuestro bufete disponen de una formación en los distintos ámbitos del Derecho de Empresa, que mantenemos actualizada gracias a la formación continua. Por otro lado, en el marco de nuestra actividad internacional, trabajamos con nuestra red de corresponsales instalados en las principales ciudades europeas y latinoamericanas. Para acabar, para poder brindar a nuestros clientes un apoyo completo y concreto disponemos de una red de expertos para otras cuestiones no jurídicas pero indispensables para el proyecto de nuestros clientes (contabilidad internacional, aduanas, seguros, etc), a la cual tenemos que recurrir cuando el proyecto y/o las necesidades del cliente lo requieren.



www.xsgavocats.com