

Patrocinadores:



CONSULTORES 2009

VIII Encuentro Sectorial sobre Consultoría y Gestión de Patrimonio, Inmuebles y **Activos Adjudicados**

Colaboran:



Madrid, 17 de noviembre de 2009

Organiza:



Medio:



PROGRAMA DE ACTOS

HIPOTECAS 2010

VII Encuentro sectorial sobre el mercado hipotecario
Madrid, Enero

TASACIÓN 2010

XV Encuentro sectorial sobre el mercado de la tasación y la valoración
Madrid, Febrero

INMOHOTEL 2010

VI Encuentro sobre el mercado inmobiliario aplicado al sector hotelero
Madrid, Marzo

VIVIENDA 2010

XII Encuentro sobre la vivienda en España
Madrid, Abril

OPTIMIZA 2010

I Encuentro intersectorial sobre facility management en España
Madrid, Mayo

INMOSEGUR 2010

XII Encuentro sectorial sobre seguros y OCT en sector Inmobiliario y construcción
Madrid, Mayo

INMOFONDOS 2010

II Foro de inversores
Madrid, Junio

INMOLOGIS 2010

IV Encuentro sectorial sobre logística en España
Madrid, Junio

MICAT 2010

VII Encuentro Sectorial sobre Mercado Inmobiliario en Cataluña
Barcelona, Julio

PROJECT 2010

XII Encuentro sectorial sobre dirección integrada de proyecto
Madrid, Septiembre

CONSULTORES 2010

IX Encuentro sectorial sobre consultoría
Madrid, Noviembre

SUELO 2010

XII Encuentro sectorial sobre el mercado de suelo
Madrid, Diciembre

Nai Sol

Premio Consultores 2009



José María Álvarez (izq.), editor de Metros², hace entrega a Víctor Fernández (dcha.), socio director general de Nai Sol, del premio Consultores 2009.

CESINE Formación y Jornadas ha otorgado a **Nai Sol** el premio *Consultores 2009* como reconocimiento a una brillante trayectoria en el negocio de la intermediación inmobiliaria que en los últimos años ha destacado por una intensa actividad en el sector hotelero y una decidida apuesta por el mercado internacional.

Víctor Fernández, socio director general de **Nai Sol**, recogió el galardón de manos del editor de **Metros²**, **José María Álvarez**, y lo agradeció en nombre del equipo que lidera. **Fernández** hizo alusión en sus palabras de agradecimiento al necesario esfuerzo inversor en materia de formación que el sector de la consultoría inmobiliaria debe realizar en la actual coyuntura económica, con el objetivo de ofrecer “*un mayor valor añadido en un momento que sin duda está resul-*

tando complicado para todos”.

Nai Sol es el resultado de la unión de **Grupo Inmobiliario Sol** y la consultora internacional **Nai** en 2002, y aunque trabaja en diversos segmentos inmobiliarios y especialmente como asesor para distintos fondos de inversión, su agenda ha estado marcada recientemente por sus servicios a importantes actores del mercado hotelero como **Hotusa**, **Barceló**, **High Tech** y **Room Mate**, cuyos planes de expansión ha asesorado. En anteriores ediciones del encuentro formativo dedicado por **CESINE** al sector consultor inmobiliario, fueron distinguidos por su aportación al negocio **Roger Cooke**, de **Cushman & Wakefield**, **Fernando Pérez de Miguel**, de **Roquett + Pheller**, **CB Richard Ellis** y **Pedro de Churruca**, de **Jones Lang LaSalle**.



Panorámica del público asistente a la jornada Consultores 2009.

Consultoría de valor para activos adjudicados

La banca española ha vuelto al mercado inmobiliario. Con las ejecuciones de créditos a empresas y particulares, las entidades financieras se han visto obligadas a asumir una oleada de activos para los que urge encontrar una solución comercial viable. La gestión de estos activos para su revalorización

y rescate presenta un importante potencial de negocio para consultoras inmobiliarias, intermediarios y project managers. A las peculiaridades de este negocio y a su impacto real en el sector ha estado dedicada la octava edición del encuentro anual de CESINE con la consultoría inmobiliaria.



De izquierda a derecha, los componentes de la primera mesa de debate. Carlos Martínez, consejero delegado de Admentum Gestión Global, Luis Martín Guirado, presidente de BNP Paribas Real Estate España, José Luis Jimeno, director general de Noteges, Pedro Dubié, secretario general de AEDIP y moderador del debate, Aurelio Silveira, director general de Metropolitan y Lorenzo Clemente y Ramón Tejada, socios de Garrigues.

En los dos últimos años, las entidades financieras españolas han acumulado activos inmobiliarios por valor de 30.000 millones de euros, según un informe reciente de **Credit Suisse**. La respuesta ha sido una nueva normativa del **Banco de España** según la cual las entidades deberán provisionar un porcentaje adicional sobre el valor de sus activos en el caso de que los conserven en cartera durante más de un año, aumentando éste del 10% al 20% por cada inmueble embargado. De ese modo se está intentando preparar al sector financiero para una situación agravada en el caso de que la morosidad se siga deteriorando y bancos y cajas continúen adquiriendo inmuebles como pago de la deuda asumida por promotores y particulares.

Según las cifras facilitadas por las propias entidades, **Santander** aglutina activos inmobiliarios por valor de 4.040 millones de euros, en tanto que **BBVA** acumula una cartera de 1.094 millones de euros, **Banco Popular** de 2.556 millones, **Banesto** de 1.300 millones, **Caja Madrid** de 1.150 millones y **Banco Sabadell** de 1.112 millones de euros.

Los participantes en *Consultores 2009* coincidieron en señalar que la incertidumbre en torno al crecimiento económico y la creación de empleo en España podrían estar añadiendo presión inmobiliaria sobre la banca. Cabe preguntarse cuánto podrán esperar los bancos que aún no se han lanzado a vender sus activos, y qué impacto tendrán en el sector inmobiliario los descuentos que otras entidades ya están ofreciendo sobre sus inmuebles en cartera, a través de filiales específicas para su venta o bien por medio de su propia red comercial.

Pedro Dubié, secretario general de AEDIP y responsable de explicar la especialidad de consultoría a la que este año ha estado dedicado el encuentro sectorial de **CESINE**, subrayó la pertinencia de la temática escogida para esta octava edición: “es un fenómeno de máxima actualidad que se está convirtiendo en una seria amenaza para los resultados de bancos y cajas de ahorros, ya que están entrando a sus balances muchos más activos de los que salen”, señaló el directivo, para quien “es imprescindible introducir el rigor en la consultoría aplicada a este objeto de trabajo”. Tal y como mencionó **Dubié** en su presentación, la relevancia de esta nueva confluencia de los negocios inmobiliario y bancario se demuestra en los recientes fichajes realizados por la banca entre gestores inmobiliarios de probada experiencia, como el de **José Luis Moñino** por parte de **Ahorro Corporación**.

El animado debate que siguió a las intervenciones de los ponentes arrojó varias conclusiones interesantes. Para **Aurelio Silveira**, director general de **Metropolitan**, “el promotor debe empezar a plantearse el diseño de productos llave en mano desde el inicio, ya que la demanda va a configurar totalmente el mercado inmobiliario”. Por su parte, el abogado **Ramón Tejada** recordó que aún hay margen para que el Estado apoye a la banca en caso de nuevas complicaciones: “En Irlanda han creado una agencia estatal de gestión de activos que está tomando como referencia el valor a largo plazo de los inmuebles para evitar un lastre mayor en el balance de resultados de las entidades financieras, incluso cuando muchas de éstas han sido previamente intervenidas por el Estado”.

Luis Martín Guirado

Presidente de BNP Paribas Real Estate España



Martín Guirado comenzó diferenciando los activos adjudicados procedentes de préstamos a la compra de un activo de aquellos resultantes de la ejecución de una financiación corporativa. *“Estas dos opciones exigen soluciones muy distintas que también dependerán de si el activo es un producto acabado, casi acabado, iniciado o suelo”*, señaló el directivo. En el caso de ejecuciones corporativas *“algunos de los activos pueden llegar para quedarse, ya que son desconocidos para los departamentos de riesgos de los bancos y presentan una tipología muy diversa”*. Para estos inmuebles, las entidades financieras van a demandar de las consultoras un solución integral *“resul-*

tante de la suma de una gestión patrimonial y un plan comercial viable” Los bancos están creando sociedades para ordenar, gestionar y depurar estos activos y para ello necesitan la ayuda de consultores y project managers, *“ya que en ocasiones ignoran el estado e incluso la ubicación de los inmuebles que están absorbiendo, y cuyo valor no pueden asumir como pérdida”*. Para **Martín Guirado**, *“crear compañías de comercialización no soluciona el problema, sólo lo afronta a corto plazo y reproduciendo esquemas que ya pertenecen al pasado”*, con el riesgo añadido de que tras la recomercialización *“surja una nueva oleada de impagados y se recrudezca la situación”*.

Aurelio Silveira

Director general de Metropolitan



El análisis previo de la cartera de activos de la entidad financiera *“sirve para definir una estrategia comercial, optando por la venta o el arrendamiento, así como para seleccionar los canales de comercialización más adecuados, determinar los recursos de gestión necesarios y fijar prioridades para la desinversión”*. **Silveira** expuso el caso práctico de la revisión de un conjunto de inmuebles ubicados en la Comunidad de Madrid, de tipología principalmente residencial de segunda mano. La estrategia de desinversión vino determinada por el grado de liquidez de los inmuebles (determinado por su coste, grado de conservación, tipología y ubicación) y por otros condicionantes como la antigüedad

de esos activos en el balance, la política de la entidad financiera, las provisiones efectuadas y los valores de tasación, tal y como explicó el directivo. El análisis en cuestión reflejó que *“casi el 18% del valor de la cartera procedía de un edificio de oficinas en la periferia de Madrid, mientras que la mayor parte de los activos estaban ubicados en zonas de rentas medias-bajas, por lo que incluso con fuertes descuentos el cliente potencial carecería de capacidad actual de compra”*. Las circunstancias del mercado impedían la absorción del 48% de los activos de la cartera, por lo que se optó por la vía del arrendamiento, *“que cuenta con la ventaja de no exigir la provisión del valor de los inmuebles”*.

José Luis Jimeno

Director general de Noteges



Con el método comercial presentado por la red **Noteges** y su programa de formación denominado *“karate inmobiliario”*, el promedio actual para el agente comercializador de viviendas, de una venta cada tres meses, pasa a ser de una venta por semana, según afirmó **Jimeno**. *“Nos encontramos en un mercado con una proporción de 8 ofertas por cada demanda cuando no hace mucho la situación era de 6 demandantes por cada oferta; es prioritario ampliar la base de clientes potenciales”*, explicó el directivo, quien detalló que *“en la comunidad de operadores adscritos a nuestra red hay una bolsa de 47.430 compradores registrados y con alertas activadas por toda España, que reciben aviso en sus teléfonos móvi-*

les y correos electrónicos cada vez que se incorpora a nuestra base de datos compartida una vivienda que coincida con la demanda que realizaron a la agencia”. A las entidades financieras **Noteges** les ofrece servicios adicionales como la verificación de las cuentas de la vivienda y del certificado del IBI con los ayuntamientos respectivos. *“La entidad nos facilita el listado de sus inmuebles para que nuestros ingenieros los introduzcan y distribuyan de forma automática a la red de delegados provinciales”* Gracias a su *karate inmobiliario*, los profesionales adheridos a la red han hecho de la crisis su gran oportunidad, al contrario que la mayor parte del sector *“en el que ya han cerrado el 75% de las agencias”*.

Lorenzo Clemente

Socio de Garrigues

El abogado y economista de **Garrigues** abordó los aspectos jurídicos a revisar en procesos de adjudicación de activos inmobiliarios, precisando que el fenómeno actual, a diferencia de las adjudicaciones de finales de los años 80 originadas sobre todo en ejecuciones hipotecarias a particulares, “*procede principalmente de promotores inmobiliarios, peculiaridad que agrava el problema jurídico, ya que implica inmuebles en distintos grados de ejecución*”. Se añade la circunstancia de que además urge sacar al mercado estos inmuebles “*ya que la demanda va a ir a menos*”. El ponente advirtió que el análisis registral de los inmuebles adjudicados es neces-

rio “*para evitar sorpresas desagradables en forma de cargas desconocidas sobre los activos*” y recomendó a los gestores guardar “*especial cuidado con los contratos con terceros, como por ejemplo las pólizas del seguro decenal, ya que ocasionan un impacto frecuente en promociones en curso*”. En general, el ponente recomendó “*gestionar cada inmueble desde el momento en que entre en el patrimonio de la entidad, de forma que se asegure la mínima inversión precisa hasta la venta, haciendo lo posible para que no pierda valor y permitiendo que su situación se conozca en todo momento para que esté disponible para una venta inmediata*”



Ramón Tejada

Socio de Garrigues

Los aspectos fiscales a contemplar en procesos de adjudicación de activos centraron la intervención de **Tejada**, quien señaló que como primera medida, “*es recomendable segmentar los inmuebles por tipología fiscal para sacarlos al mercado en las mejores condiciones*”. En caso de adjudicaciones en pago “*se debe evitar todo riesgo de doble imposición y no perder de vista que la vivienda usada tributa por ITP y es un impuesto no recuperable, si bien en algunas comunidades autónomas se aplica un gravamen reducido*”. En caso de vivienda nueva o rehabilitada, se trata de minimizar el IVA y recuperarlo. En cuanto a las adjudicaciones en procesos de refinanciación, “*cobra relevancia el artícu-*

lo 61 de la Ley concursal, que permite anular cualquier operación perjudicial para la masa realizada en los dos últimos años”. La posibilidad de transformar la naturaleza jurídica del activo, convirtiéndolo en participación en una sociedad inmobiliaria filial de la entidad financiera, ya ha sido contemplada por el **Banco de España**, “*lo cual ha frenado la proliferación de este tipo de sociedades*”. La alternativa puede estar, según **Tejada**, en aplicar el nuevo régimen de socimi. “*Siempre se debe prestar atención a las ventajas y los inconvenientes de que las adquisiciones de inmuebles se realicen por la propia entidad financiera o por parte de alguna entidad filial*”, advirtió el socio de **Garrigues**.



Carlos Martínez

Consejero delegado de Admentum Gestión Global

El socio fundador y consejero delegado de **Admentum** recordó que el volumen actual de financiación a promotores es de 325.000 millones de euros y que según el **Banco de España** los beneficios estimados para la banca española entre 2009 y 2011, de 130.000 millones, podrán compensar la pérdida 40% de su cartera inmobiliaria. No obstante, quedan por delante cuestiones prioritarias que esclarecer: “*se debe anticipar cuál va a ser el mapa financiero del futuro, resultado de la reestructuración de las cajas de ahorros*” y conocer qué implicaciones legales pueden estar impactando actualmente a cada entidad financiera. En el corto plazo las entidades financieras deben proceder a negociar sus

provisiones y liquidar sus activos adjudicados, “*esclareciendo antes cuál es el valor real de los activos inmobiliarios en cartera y cómo evitar su depreciación*”. En el terreno de la gestión de activos, “*la finalización de promociones, que permite provisionar sólo el 30% del valor del activo, sólo es viable ahora si tiene como destino la vivienda en alquiler*”, según señaló el directivo, quien expuso varios casos prácticos sobre promociones de muy diversa índole, desde viviendas sin terminar abandonadas por la constructora hasta suelos en distintas fases de desarrollo, concluyendo que “*incluso para suelos sin planeamiento general hay un trabajo potencial de gestión que desarrollar*”.



Fernando Pérez de Miguel

Presidente de Roquett + Pheller



Conociendo la magnitud del problema representado por los activos adjudicados, a principios del año 2007 la consultora presidida por **Pérez de Miguel** suscribió una *joint venture* con la sociedad **Cicloactivos**, “a través de la cual prestamos un servicio integral para la gestión ágil, eficaz y rentable de las carteras”. Según el ponente, “es necesario determinar el origen de los activos, el destino que se les va a dar -generalmente la venta- y sobre todo su correcta valoración, un elemento crucial para su posterior adjudicación”. Especial trascendencia cobra el factor del precio, “ya que la cartera de activos adjudicados en España es, en términos generales, de

buena calidad”, por lo cual las entidades financieras “no parecen por el momento dispuestas a reducir precios”. Para el presidente de **Roquett + Pheller**, “la recuperación del sector inmobiliario llegará cuando la vivienda toque fondo, pero esto aún no ha ocurrido y el consumidor final lo percibe”. Entre los problemas que se va a encontrar la banca en el proceso de búsqueda de soluciones, está el hecho de que “los gestores actuales carecen de experiencia en la gestión de situaciones de grave depreciación de activos” y además “habrá cambios normativos que obliguen a realizar nuevas tasaciones para comprobar el valor de cada activo en balance.

Carlos Ferrer-Bonsoms

Dtor. Nacional. Dtor de Suelo, Urbanismo, Residencial y Gestión de Activos de Jones Lang LaSalle



Ferrer-Bonsoms puso en entredicho la oportunidad de negocio que la gestión de activos de entidades financieras representa para las consultoras inmobiliarias, ya que “por el momento las entidades financieras no se han mostrado favorables a pagar servicios de consultoría” más allá de los trabajos que tradicionalmente han vinculado ambos negocios, como operaciones de inversión o *sale & lease-back*. Desde su punto de vista, “el activo adjudicado hay que gestionarlo mientras no se venda pero el objetivo del banco es su venta, por lo cual los honorarios de gestión no pueden ser en ningún caso sobredimensionados”, sin perder nunca de vista que para un banco “un inmueble es un pro-

blema contable y además un problema documental”. En opinión de **Ferrer-Bonsoms** en España no sólo no sobra vivienda sino que va a faltar en un futuro no muy remoto: “dentro de cuatro años habrá de nuevo más demanda que oferta y se repetirá de nuevo el boom que ya experimentamos después de la crisis de los 90”. Pese a ello, “entre un 5 y un 10% del stock de viviendas, cuantificado por el Ministerio de Vivienda por encima de las 800.000 unidades, es prácticamente invendible”. Como pronóstico de experto para el sector residencial, “los precios van a seguir bajando lentamente hasta después del verano de 2010 y sólo entonces comenzará la recuperación”.

José Carlos Saz

Consejero delegado de Mace



“Lo que puede representar un problema para la entidad financiera es, precisamente, nuestro trabajo”, afirmó **José Carlos Saz** en su intervención, en la que detalló las aportaciones que la consultoría en dirección integrada de proyecto puede realizar a la gestión de activos heredados por la banca. Según el consejero delegado de **Mace** en España, “el *project management* puede aportar soluciones a la entidad financiera sobre todo cuando el activo inmobiliario está en la fase de construcción, ya que es en este punto en el que se plantean decisiones estratégicas”. La principal cuestión a resolver será si el banco prosigue la obra con el promotor original, se hace cargo de esa responsabilidad o la delega. si se

mantiene el agente promotor, “podemos seguir su trabajo mediante *project monitoring*, vigilando la correcta aplicación de la financiación concedida por la entidad e incluso evitando la adjudicación final al banco”. También cabe plantearse si se continúan las obras con el alcance y uso original o se prosiguen modificando éstos: el objetivo siempre será que el activo reúna las condiciones necesarias para permitir una adecuada y rápida comercialización. Los servicios del *project manager* al servicio del banco pueden abarcar desde la auditoría inicial del proyecto hasta la recepción final, con las pertinentes pruebas de funcionamiento, seguimiento de remates y contratación de servicios de explotación.



De izquierda a derecha, los componentes de la segunda mesa de debate: Fernando Pérez de Miguel, presidente de Roquett + Pheller, Carlos Ferrer-Bonsoms, director nacional y director de suelo, urbanismo, residencial y gestión de activos de Jones Lang LaSalle, José Carlos Saz, consejero delegado de Mace, Víctor Fernández, socio director general de Nai Sol y moderador del debate y Luis Corral y Valentín Fernández, consejero delegado y director de Gestión de Activos, respectivamente, de Foro Consultores.

Luis Corral

Consejero delegado de Foro Consultores

“Trabajamos para una caja que en sólo dos años ha pasado de gestionar 200 unidades registrales a asumir 25.000”, contó **Luis Corral** al comienzo de su intervención. El consejero delegado de **Foro Consultores** aportó algunos detalles ilustrativos de la estrecha colaboración de la compañía con varias entidades financieras para la comercialización de sus inmuebles adjudicados. El directivo se mostró optimista al declarar que “desde el primer trimestre del 2009 hemos observado una actividad sostenida en las ventas, con más de 900 cerradas en los nueve primeros meses del año y 1.300 al cierre del ejercicio”. El elemento que ha introducido dinamismo en este mercado paralelo de vivienda ha

sido, según este ejecutivo, un viejo conocido en situación de crisis: “en nuestra experiencia, el precio es la clave para sacar con éxito los activos al mercado y de paso para reactivar el sector inmobiliario”. Ahora bien, ampliando el foco hacia fases previas a la comercialización, según **Corral** “no hay mejor medicina que la preventiva”, por lo cual las entidades financieras cada vez están optando más por intervenir en la fase de promoción, “mediante concesiones de financiación en condiciones especiales, como con el apoyo a las labores de comercialización, se intenta evitar la incorporación final del activo en el balance, donde comienza el verdadero problema para la entidad financiera”.



Valentín Fernández

Director de Gestión de Activos de Foro Consultores

El responsable de gestionar activos adjudicados en **Foro Consultores** reconoció la existencia de distintas actitudes hacia la venta activa entre las entidades financieras con las que trabaja la consultora, así como de diferentes ritmos de comercialización. En cualquier caso, “la solución es la misma que en los 90, precio óptimo y financiación disponible”. El reto, por supuesto, sigue siendo “equilibrar el precio con los intereses de la entidad financiera”. Según **Valentín Fernández**, hay demanda dispuesta a comprar producto residencial a un determinado precio, a lo que se suma que “muchas entidades están ofreciendo ahora muy buenas condiciones de financiación para el crédito a particulares”,

por ejemplo **La Caixa**, “que vende mucho porque está ofreciendo años de carencia en sus hipotecas”. Para el directivo, los bancos más activos en la comercialización son los que mantuvieron en su organigrama los departamentos de activos adjudicados incluso durante los años en los que no hubo morosidad, “son los que vivieron la anterior crisis y están mejor preparadas para capear el temporal”. Por último, el ponente mencionó las perspectivas de recuperación de las economías británica y alemana como una buena noticia para el futuro comercial del producto residencial de la costa española.

Emilio de la Calzada
ecalzada@metros2.com



LOS PROTAGONISTAS DEL ENCUENTRO



De izquierda a derecha: **1:** Victoria Roa, consejera de Nai Sol, Pedro Pablo Pina, dtor. de Property Management de Deutsche Bank, Alfredo Jiménez, dtor. de Proyectos de Expansión Zosma y Víctor Fernández, socio dtor. gral. de Nai Sol. **2:** José Manuel Rincón, dtor. de Operaciones de Aynova, Pedro Dubié, secretario gral. de AEDIP y Julio Novo, director asociado de Moro Soucheiron **3:** Mercedes Laguna, responsable de Gestión Activos Inmobiliarios de Aktua y Emilio Miravet, director de Nuevos Canales de Comercialización de CB Richard Ellis.



De izq. a dcha.: **4:** Alfonso Gutiérrez, consejero delegado de Axxo y Jaime Perea, de la división de Expansión de Integral. **5:** José Luis Moñino, subdtor. gral. de Gestión Inmobiliaria de Ahorro Corporación, Jesús Pariente, dtor. financiero de Mace, Javier González, dtor. de proyecto de Mace, José Carlos Saz, consejero delegado de Mace, Santiago de Castro, dtor. de Banco Espíritu Santo y Carlos Armero, dtor. gral. de Mace. **6:** M^a Dolores Narváez, consultora senior de Nai Sol, Luis García, dtor. de Zona Centro de Bogaris y Marisol Parras, asistente de dirección de Nai Sol.



De izq. a dcha.: **7:** Luis Sainz, director técnico del Dpto. de Gestión de Activos Adjudicados de Barclays Bank y Carlos Sanz, director comercial de Gesvalt. **8:** Carlos Ferrer-Bonsoms, director Nacional y director de Suelo, Urbanismo, Residencial y Gestión de Activos de Jones Lang Lasalle, Francisco J. Martín, Santiago Soler y Sonia Jiménez, directivos de The Property Company, junto al consejero delegado de la consultora, José Antonio Navarro **9:** Enrique Vallano, director gerente de BNP Paribas Real Estate España y Alfonso Moncosí de Borbón, consultor inmobiliario de Progrinsa.



De izquierda a derecha: **10:** Nieves Martínez, dtora. de Project Management de Symonds Gabitat, Rubén Moedano, dtor. internacional de Nai Sol, Álvaro García de la Rasilla y Celia de Lope, del dpto. de Activos Singulares de Altamira Santander Real Estate. **11:** Marta Pérez de Miguel, Fernando Bonmatí, Cayetana Sanz y Javier Sauras, de Roquet + Pheller, junto al presidente de la compañía, Fernando Pérez de Miguel. **12.:** María Gistau y Fernando Domínguez, gestores de activos de Sonae Sierra.