

Canal Alcista Premium



Por qué un Hecho Relevante no siempre (más bien casi nunca) es lo que parece.

**Capítulo III:
Directivos,
represalias y
desenlace final.**

**Número Fuera
de Serie**

1 de Septiembre de
2019

Recapitulando...

En el capítulo 1 vimos que Gowex, además de ser un fraude, fue víctima del abuso del uso mediático de los Hechos Relevantes, los cuales son empleados para generar expectativas futuras en un ejercicio de manipulación a sabiendas de que el inversor no se parará a pensar si la empresa dice o no toda la verdad.

En el capítulo 2 vimos cómo Eurona repetía la jugada de publicitar HRs en base a hechos que, a oídos de un profano, pueden sonar grandilocuentes, pero que en realidad no son más que los deseos de unos directivos de querer creer que su plan de negocio, que ya habían incumplido gravemente los dos años anteriores, esta vez sí que iba a chutar.

Vimos también en el capítulo 2 que yo puse en duda la viabilidad completa de dicho plan de negocio, lo cual me llevaba a pensar que la evolución de la acción iba a ser muy negativa en los ejercicios 2016, 2017 y 2018 ante un nuevo incumplimiento de un plan basado en suposiciones muy atrevidas. Recordemos que dicho análisis fue publicado en la web Educafinanzas.

En el capítulo 3 veremos las represalias que sufrí a raíz de haber publicado mi desconfianza sobre el plan de negocio de la empresa, y, finalmente, el desenlace de toda esta historia. Con ello se cierra un ciclo de 4 años que, visto ahora, puede resultar obvio, pero que en el año 2015 no lo era para muchos que creían que el negocio de la empresa era viable y la acción llegaría a 20 euros. Y aquí radica la enseñanza de este miniserial veraniego: lo que a ojos de todos es obvio cuando se materializa, no lo es tanto cuando hay que pensar si lo que nos cuentan es más o menos cercano a la realidad.

Empresas y directivos: Cuando las cosas no son lo que parecen...

Dos de los principales enemigos del inversor son la esperanza y el optimismo: *“¿Por qué iban a salir las cosas mal si los directivos saben lo que hacen? ¿Acaso los directivos vana tirar piedras contra su propio tejado?”*. Y ahí está la diferencia entre canal_alcista y el resto: he conocido a muy pocos directivos realmente capacitados para sacar una empresa adelante. Muy muy pocos. La mayoría de ellos son incompetentes que han llegado al puesto gracias a “dejar hacer” y a tejer una red de relaciones basadas en favoritismos, un modelo directivo basado en MBAs (donde no se aprende nada útil pero se conoce a gente muy importante en esta forma de gestionar empresas basadas en favoritismos) que ha funcionado hasta 2008.

La llegada de la gran crisis puso en jaque todo un sistema económico basado en *“quid pro quos”* constantes. Un sistema en el que los directivos no debían tomar decisiones, sino simplemente dejar hacer (de hecho existe toda una teoría económica al respecto, el famoso *“laissez-faire”*) de manera que el flujo económico sustentase a los poderes establecidos. Cualquiera que pusiera en jaque al sistema, será eliminado por el mismo (caso de Mario Conde o de José María Ruiz Mateos, por ejemplo, que, con independencia de los abusos que estos cometiesen, su mayor error fue tomar decisiones para beneficio de sus empresas, y no para beneficio del sistema).

Este sistema, que data de principios de los 70, se sustentaba a nivel país en la devaluación de la moneda: la ineficacia de las empresas llevaba a estas a un estado de falta de competitividad que había que suplir devaluando moneda. A partir de 1999, con la llegada del Euro, los países pierden esa capacidad, pero a cambio logran una nueva: la capacidad de deuda infinita con el beneplácito del BCE. Nace la ingeniería financiera: una empresa no necesita hacer las cosas bien para subsistir. Basta con que cumpla con el sistema de “quid pro quo” y “laissez-faire” que sustenta al poder establecido para que tenga acceso fácil a deuda a través de los bancos.

Y es así cómo los bancos españoles son dueños de más de la mitad de las empresas del Mercado Continuo. Esto se acentuó aún más en empresas del sector de la construcción, ya que al calor del ladrillo, todos los bancos estaban dispuestos a dar créditos y financiar empresas constructoras, ya que eran “un negocio seguro”. En el año 2002, ningún directivo del sector financiero estaba dispuesto a escuchar que se estaba formando una burbuja de dimensiones colosales. Si alguno tenía dudas, enseguida el sistema se las disipaba, recordándole que él estaba ahí para ayudar a que la fiesta siguiese, no para tomar decisiones ni tener pensamiento propio. Se negó la burbuja y todos los directivos se subieron al carro del “negocio seguro”.

Bueno todos... menos uno: el por entonces presidente del Banco Popular Luis Valls, que se negó a entrar en ese juego. No en vano, el Banco Popular fue nombrado en 1992 el mejor banco del mundo. Llega el año 2006 y la burbuja no estalla. Las presiones sobre Valls son fuertes por dejar estar escapando el negocio del siglo, y “el sistema” pone a Ángel Ron para evitar que Valls se convierta en un “Mario Conde 2.0”. Ron cumple su función: no toma decisiones y “deja hacer”. Popular entra en el mercado inmobiliario en 2007, en la plena creencia de que aún queda mucho negocio en el ladrillo. Error. En ese mismo momento, un servidor ya sabía que Banco Popular acabaría en quiebra. 10 años antes de que ocurriese.

Año 2008. Los excesos de la ingeniería financiera provocan en USA el estallido de una crisis de dimensiones colosales. La onda expansiva llega a Europa y la burbuja del ladrillo español estalla pillando a Popular con todos sus activos inmobiliarios comprados a los precios más altos de la historia. Empiezan a caer cajas de ahorro, entre ellas, CajaMadrid. Ningún directivo asume responsabilidades, **porque no las tienen**: a ellos les pusieron ahí para “dejar hacer” y no para tomar decisiones. Si se les despide, exigirán bonus, indemnización y pensión en retribución por el trabajo bien hecho (recordemos, su trabajo era dejar hacer y eso ellos lo hicieron bien). De no ser así, tirarán de la manta... Ahora ya sabe usted, querido lector, por qué nadie fue a la cárcel tras las quiebras de las cajas de ahorro: he aquí las consecuencias de un sistema basado en “quid pro quo”.

Pero los grandes bancos del Ibex no caen... no se les quiere dejar caer. Y tampoco quieren soltar ni sus activos inmobiliarios ni ejecutar la deuda de las empresas a las que financiaron, básicamente porque la mayoría no puede pagar, las ejecuciones acabarían en impagos de deuda (default) y los bancos se verían inundados de activos con valor 0 y préstamos irrecuperables. ¿Qué hacer? Pues seguir con lo de siempre: dejar hacer. Al fin y al cabo, la vivienda siempre sube y era sólo cuestión de tiempo que todo volviese a ser como antes...

Pero tras lo de 2008, ya nada volverá a ser como antes. Año 2012: tras 4 años de caídas en picado, los bancos rozan la insolvencia. El sistema no quiere admitirlo y siguen pensando que es cuestión de tiempo recuperar lo perdido. Desde Bruselas piensan otra cosa: el sistema

financiero español está colapsado. Habría bastado que los bancos soltasen el ladrillo en su poder, consecuencia de las ejecuciones, a precios de mercado de ese momento para que la liquidez volviese a fluir, pero nadie estaba dispuesto a anotarse ventas un 50 % (o más) por debajo de precio de adquisición. Y en ningún momento nadie les obligó a hacerlo aun a pesar de que el sistema estaba seco de liquidez: sabían que Bruselas acudiría al rescate. Lo que no se esperaba el sistema es que Bruselas iba a plantear un rescate país, lo cual convertiría a España en Grecia 2.0 ante la incapacidad hispana de cumplir sus compromisos financieros. Pero lo que Bruselas no esperaba era el órdago español: el rescate país de España costaría más de lo que el BCE podía asumir (500.000 millones de €) y luego arrastraría a Italia, cuyo rescate país sería casi el doble de costoso (800.000 mill de €) que el español. En definitiva, quiebra completa de Europa. Es por eso que al final Bruselas reculó y aceptó “la vía española”: rescate, sí, pero sólo de una parte del sistema financiero y no del país completo (que mantenía su plena soberanía de decisión), y no obligatorio, sólo se acogerían a él las entidades que lo pidiesen. Se puso encima de la mesa una línea de crédito de 50.000 mill de € y España debería devolver aquello que se usase. El famoso Memorandum of Understanding. Una vez más, el sistema basado en dejar hacer triunfaba y aquí no ha pasado nada... O sí...

El guardián del calabozo con las llaves de esa línea de crédito era un tal Luis de Guindos. Ya se encargó él de dejar claro en qué condiciones se iba a dar dinero a aquellos bancos que lo pidiesen. Y esas condiciones suponían, directamente, dejar al banco en manos del Estado a través del FROB. Y el primero en caer fue Bankia. El resto del sistema, viendo lo que había pasado, rechazó usar la “ayuda”. Eso provocó que algunos (Santander y BBVA) empezasen a caerse del guindo (para así no caer en el De Guindos) por un lado creando “bancos malos” (un trampantojo contable donde alojar el ladrillo más devaluado asumiendo ya que nunca darían beneficios) y, por otro, ejecutando la deuda crediticia de las empresas mediante quitas a cambio de acciones en las mismas: ahí tienen la razón de por qué los bancos son los dueños de la mitad de las empresas cotizadas de España. Se hizo un trasvase de anotaciones en cuenta cambiando morosidad por patrimonio (de dudoso valor, pero contablemente colaba, al fin y al cabo, siempre nos queda la esperanza y el optimismo, ¿no?). Aunque no todo salió bien...

Casos de quiebras sonadas como Metrovacesa en 2012 o Pescanova en 2013 (esta digna de otro miniserial) fueron la antesala de un reguero de quiebras que amenazaba con dejar a los bancos al pie del precipicio... Fue por eso por lo que Abengoa fue rescatada: la posición de los principales bancos era tan elevada, que dejarla caer se llevaría de calle medio sistema financiero (además de 15,000 puestos de trabajo). La solución: ampliación de capital colosal que arruina a los accionistas pero mantiene vivos los balances de los bancos a costa de hacerse con una empresa de dudosa viabilidad pero con intereses políticos de primer orden de magnitud. Ellos no querían... Pero era eso... o acudir a De Guindos. De nuevo, el sistema basado en “quid pro quo”: tú me ayudas a salvar una empresa clave del sistema, y yo no te obligo a ser rescatado ni a fusionarte.

En todo este juego, alguien sale rana: el ya mencionado Angel Ron no acepta ser parte del juego y quiere mantener la independencia del Banco Popular. Algo por otro lado imposible. Todos sabemos cómo acabó la cosa. Y ello porque Ángel Ron quiso dejar de ser un directivo de “dejar hacer” para ser un directivo que tomase decisiones. Ni él estaba capacitado para ello, ni el banco tenía otra solución que la ya sabida, ni el sistema le iba dejar (de ahí la llegada de

Emilio Saracho como marioneta de Luis de Guindos). Los detalles de todo esto serán objeto de otro miniserial. Todo esto nos lleva de vuelta a Eurona...

Eurona: o de cuando un directivo de vieja escuela quiere tomar decisiones.

La situación descrita en el apartado anterior nos deja, en 2014, una España donde acceder al crédito y deuda infinitos existentes antes de 2007 ya no es posible. Las empresas no sólo ya no se pueden financiar “ad infinitum” sino que además los bancos les exigen el pago de las deudas y créditos existentes. A los directivos ya no les vale con dejar hacer y deben tomar decisiones. ¿Y cómo hacen eso si nunca lo han hecho? Ya vimos antes el esperpéntico caso de Ángel Ron...

Usted, querido lector, quizás tenga la impresión o la idea de que un directivo con X años de experiencia como CEO, Presidente o Director General complementados con másters, carreras y “experiencia” internacional, es alguien sobradamente preparado... Falso. A ver, sí, en realidad sí lo están: preparados para un mundo anterior a 2007. Un mundo que nació en los 70 y duró casi 4 décadas. Esta gente era formada en el “quid pro quo” y el “laissez faire”. No eran empresarios. Eran relaciones públicas. No necesitaban ejecutar correctamente un plan de negocio, bastaba con publicitarlo y generar con ello ilusión y esperanza, bases para la confianza en la que se sustentó el sistema económico y social entre 1973 y 2007. Si el plan salía mal, daba igual. El sistema ejecutaría su parte del “quid pro quo”: premiaría la lealtad del directivo al “dejar hacer” con acceso fácil y abundante a recursos financieros (créditos, bonos, deuda...). Es por ello que prácticamente ningún directivo es capaz de saber por qué su empresa no funciona: no les hacía falta, nadie les pedía saberlo.

Esto nos lleva, en el caso de Eurona, a su CEO: Jaume Sanpera. Sanpera es licenciado en Ingeniería Superior de Telecomunicaciones por la Universidad de Cataluña, MBA de Esade y Programa de Alta Dirección de IESE y la Universidad de Navarra. En 2001 funda Eurona Telecom como empresa de ingeniería de redes de telecomunicaciones. En el año 2006 comenzó su actividad hacia la explotación de dichas redes como operadora. Como vemos, el señor Sanpera funda y expande su empresa en los mejores años de la economía española. ¿Qué podría salir mal?

Cuando todo está de cara, no se aprende a gestionar la adversidad ni la escasez. Y Sanpera, no lo olvidemos, tiene formación de ingeniería, una rama que no se caracteriza precisamente por entender cómo funciona una empresa. El enfoque de un ingeniero es crear cosas que hagan cosas. Sí, tiene un MBA, pero ¿de qué sirve eso? De nada. Bueno no, sí sirve de algo: establecer buenas redes de contacto con gente importante del sistema basado en “quid pro quo” y “dejar hacer”.

La trayectoria de Eurona es discreta hasta el año 2010, cuando junto con Gowex, da el salto al MAB. Comienza el “laissez faire”: el sistema facilita financiación bajo condiciones de control muy laxos y las empresas que los reciben se desmadran (obviamente hay un quid pro quo que no voy a publicar aquí, pero si el lector cae en la cuenta de que estamos hablando de empresas de telecomunicaciones, puede llegar él solito a sus propias conclusiones). En el caso de Eurona el dinero es empleado en alianzas con empresas internacionales y adquisiciones de varias empresas, algunas de ellas más grandes que la propia Euron. Sanpera diseña en 2010 un

grandilocuente plan de negocio con el que logra la aprobación de la financiación del plan de expansión. Un plan de negocio basado en su enamoramiento de una idea técnica: tecnologías de red poco usadas a las que él cree haber encontrado un uso rentable en zonas de nicho no explotadas por nadie. De nuevo, ¿qué podría salir mal?

Sanpera es, por tanto, un ingeniero enamorado de una idea tecnológica que creó para ello una empresa en el mejor momento de la economía española y que forma parte de un entramado directivo que mediante el pago del peaje de un MBA da acceso a un sistema basado en “quid pro quo” y “dejar hacer”. No está, por tanto, entrenado para tomar decisiones empresariales, y sí para crear networking directivo. Pero en el caso de Sanpera hay un peligroso ingrediente adicional: está enamorado de una idea, tiene una visión. Y la va a llevar a cabo cueste lo que cueste. Al no estar entrenado para tomar decisiones de empresa, sino de networking y relaciones públicas, no es capaz de crear un plan de negocio realista: diseña el plan de negocio que sus socios y accionistas quieren escuchar. Su conocimiento técnico les parece suficiente aval para garantizar la viabilidad del plan. Pero un plan de negocio no puede sustentarse en una visión tecnológica con tecnología de una década de antigüedad (esto ya se vio en el capítulo 2): La idea de Sanpera era buena para 1999, que es cuando él estudió esa tecnología, pero no tenía sentido en 2010. Claro que eso al sistema no le importa: Sanpera es de los suyos y ha presentado un plan “convinciente”. Basta con tener esperanza, ser optimistas... y dejar hacer.

Pero tanto en 2011 como en 2012 como en 2013, Sanpera incumple sistemáticamente y no por poco, su propio plan de negocio. Algo que no parece ser suficiente para que directivos, inversores y accionistas le retiren su confianza: ¡hay que tener esperanza y ser optimistas!

El año 2014 viene salpicado por el caso Gowex y aunque eso afecta a Euron, sin embargo da un balón de oxígeno a Sanpera: los accionistas creen que con Gowex fuera de juego, el terreno que deja libre lo podría ocupar Euron. Sanpera ni confirma ni desmiente esto. Se deja llevar por el viento de cola que le impulsa y presenta el plan de 2015 acompañado de los HRs que fueron objeto de mi análisis. Yo, tras ver los graves incumplimientos del plan de negocio en años anteriores, llego a la conclusión de que Sanpera no está capacitado para llevar a cabo el plan, que ya de por sí es poco viable debido a la escasa solidez tecnológica y al muy pobre estudio de mercado en que dicho plan se apoya. Todo esto, cuando el valor está siendo calentado por vendehúmos que anuncian revalorizaciones hasta los 20 € (principalmente los señores de Gesprobolsa que, como veremos más adelante, van a jugar un papel crucial en toda esta historia).

Es por ello que se estaba cocinando otra tormenta perfecta tipo Gowex, razón por la que decidí publicar mi análisis a la vista de que ni Sanpera ni nadie en Euron salía al paso para aclarar que tanto Gesprobolsa como el resto de cuentas vendehúmos que calentaban Euron no estaban entendiendo el plan de negocio y estaban generando peligrosas expectativas irreales. Mi demoledor análisis publicado en Educafinazas llega a sus oídos, y es entonces cuando...

Jaume Sanpera: o de cuando un directivo está enamorado de una idea y no sabe escuchar

Sanpera, en lugar de intentar evaluar qué estaba viendo yo que él no veía, decidió tirar de estatus: yo soy el CEO y qué vas a saber tú que no conoces la empresa...

Recordemos que mi análisis se publicó en dos partes, una que hablaba de Gowex nombrando a Eurona, y otra en la que ya analizo con profundidad Eurona.

Tras publicar la primera parte, Sanpera intenta tantear el terreno enviándome el siguiente e-mail (primicia para los lectores del servicio Premium: esto no ha sido publicado nunca):

----- Mensaje reenviado -----

De: "educafinanzas" <info@educafinanzas.org>

Fecha: 23/04/2015 11:32

Asunto: educafinanzas.org: HR, hacemos demasiados?

Para: <info@educafinanzas.org>

Cc:

Esto es una petición de correo vía <http://educafinanzas.org/> de:
Jaume sanpera <Jaume_sanpera@eurona.net>

Hola buenos días

He visto tu artículo con el que estoy de acuerdo... En esta primera parte.

Te aseguro que la política de eurona no pasa por inflacionar de HR el MAB sino todo lo contrario.

Yo también soy Ingeniero de Telecomunicaciones, tengo conmigo un montón de gente honrada que se deja la vida para llevar a cabo un proyecto en el que creemos. Podremos tener éxito... O no, pero es un proyecto real con base y con las ideas claras.

Obviamente no puedo ni debo dar información no publicada ni disponible al público pero si tienes dudas de concepto de plan de negocio no tengo ningún problema en hacerte una llamada (mándame un número al que pueda localizarte) o tomar una coca-cola en Madrid y contarte que estamos haciendo y por que creemos que tiene sentido, si tienes experiencia en el sector me encantara escuchar tu opinión al respecto que seguro nos puede ayudar.

Un saludo

Jaume sanpera

Parece que Sanpera está interesado en conocer mi opinión... Aunque yo lo que creo es que intenta evitar que yo publique mi segunda parte. Decido tantear hasta qué punto es eso verdad, y hasta le indico ya qué puntos débiles veo en su plan. He aquí mi respuesta:

Canal Alcista <canal.alcista@gmail.com>

jue., 23
abr. 2015
15:05

para Jaume.sanpera

Hola Jaume.

Primero de todo agradecerte la deferencia que has tenido al ponerte en contacto con nosotros. Te respondo desde mi dirección de correo ya que yo soy el autor del artículo y, además, como editor de la web, único responsable de los contenidos vertidos en el mismo.

La primera parte del artículo, como habrás podido comprobar, se centra en 3 aspectos muy concretos:

1. Definición teórica de HR, uso real e interpretación sesgada por parte de los inversores.
2. Relación del punto anterior con lo vivido en Gowex.
3. Mi experiencia personal avisando del punto 2, burlas recibidas por ello durante mucho tiempo y confirmación en el tiempo de que efectivamente tenía razón.

Hasta aquí, y salvo por un par de menciones puestas calculadamente, no aparece Eurona. Las menciones que hago en el artículo sobre Eurona son simplemente para anunciar que habrá una segunda parte de este artículo donde ya sí pongo en relación a Eurona con vuestro último HR sobre Abertis.

La segunda parte del artículo se publicará la semana que viene y, te puedo garantizar, no será tan ácida como la primera parte lo ha sido con Gowex. De entrada, esta segunda parte del artículo comienza con un claro "Eurona no es Gowex".

Sí puedo anticiparte que la segunda parte expone dudas razonables sobre las expectativas de vuestro plan de negocio, y es que en este punto tendrás que admitir que dado que son expectativas, ni vosotros podéis asegurar su cumplimiento ni yo puedo asegurar lo contrario. Todo lo que podemos hacer es, por vuestra parte, seguir trabajando duro para sacar el proyecto adelante y, por la mía, seguir trabajando para que la prudencia se instale en el pequeño inversor. Digo esto porque es mucha la gente que se está haciendo a la idea de que la empresa valdrá a corto-medio plazo 3,4 y hasta 7 veces más en bolsa de lo que vale hoy, y sobre este supuesto, me vas a permitir que, aunque el proyecto sea sólido en sus bases, no creo que pueda generar tal revalorización bursátil.

Entiendo las altas expectativas que tenéis entorno a los servicios sobre la banda de 3,5 Ghz pero son muchas las amenazas que se ciernen sobre oportunidad. Un sencillo ejercicio DAFO muestra que invertir hoy en acciones de Euronas a 3 € con objetivo a que valgan 9 € en 2 años es un ejercicio de riesgo medio-alto, no tanto por el hecho de que el proyecto sea un fracaso (que no me expreso en esos términos) sino porque el objetivo de 9€ a 2 años no me parece realista.

La segunda parte del artículo, por tanto, muestra mis dudas acerca de las expectativas generadas en el plan de negocio basándome para ello en datos aportados por vuestras propias memorias corporativas. Está claro que publicar algo así tiene un riesgo: me baso en una foto del pasado reciente para poner en duda (y dudar es un derecho constitucional siempre que no incurra en falsedad documental) expectativas futuras sin conocer datos del presente rabioso, los cuáles, si ya los conocéis y muestran serios avances positivos en la dirección de esas expectativas, pues pueden servir para que las dudas expresadas por mí se vuelvan en mi contra y hagan disminuir mi credibilidad, una credibilidad que, por otra parte, ha sido labrada con sudor y esfuerzo desde que empezó a formarse la ya pinchada burbuja MAB.

En resumen, puedo anticiparte que la segunda parte del artículo:

- No es tan ácida e hiriente con Euronas como la primera lo ha sido con Gowex
- En ningún momento establece ni deja entender que Euronas sea ningún tipo de estafa o fraude.
- Plantea dudas serias sobre las expectativas generadas a futuro, usando para ello como base lo que la propia Euronas ha establecido como imagen fiel de la empresa en sus memorias corporativas pasadas.
- Las dudas mostradas en esa segunda parte se ven reforzadas por lo vivido en mi propia experiencia en el mercado de las telecomunicaciones en situaciones similares a las planteadas en vuestro business case.
- Las dudas que yo planteo en el artículo no se refieren en ningún caso a que Euronas esté dando información falsa o no veraz, sino que se centran en las amenazas que, desde mi punto de vista, existen en el mercado.
- Respecto al HR publicado, es mi deber exponer con claridad lo ocurrido: al calor de esa comunicación, el valor en bolsa sufrió un fuerte movimiento especulativo intradía y me limito a exponer mi percepción acerca de cómo un simple comunicado puede generar este tipo de movimientos en función de cómo el pequeño inversor interpreta dicha comunicación. Cabe decir que la interpretación del HR por parte del pequeño inversor es responsabilidad exclusiva del inversor, nunca de la empresa.
- No es mi intención, bajo ningún concepto, generar daño o dolo a Euronas WT, sino simplemente realizar una llamada a la prudencia al pequeño inversor, el cual no conoce el sector tan bien como lo podemos conocer tú y yo.

Por supuesto, si consideras que lo expuesto por mí falta a la verdad, házmelo saber a la mayor brevedad posible y sin ningún problema retiraré todo aquello que se demuestre ser falso o no veraz en relación a la imagen fiel de la empresa en la actualidad. Aquí debo aclarar que, por ejemplo, una cuenta de resultados o un dato sobre ARPU por ejemplo, representan la imagen fiel de la empresa y si yo publico algo contrario a esos datos, incurriré en falsedad. Pero unas expectativas de generación de negocio a 2 años vista no son imagen fiel, son opinables, debatibles y se prestan a duda razonable, tanto en Euronas como en cualquier otra empresa.

Si tenéis pensado publicar resultados del T1 2015 en breve, me comprometo a no publicar la segunda parte del artículo hasta que esos resultados se hagan públicos, a fin de poder re-evaluar a la luz de dichos resultados si las opiniones (y esto es importante, mis artículos son OPINIONES, y como tal deben entenderse) vertidas en mi artículo deben ser revisadas.

Si no tenéis prevista una presentación de resultados, te invito entonces a que leas la segunda parte del artículo la semana que viene y, si lo consideras oportuno, volver a ponerte en contacto conmigo para comentarme en qué puntos discrepas y por qué. A este efecto, me comprometo a tener contigo una charla personal que, si tienes a bien Y SOLO BAJO TU Estricto permiso, publicaría en Educafinanzas a título de entrevista. Me parece correcto y digno de derecho que la empresa tenga la oportunidad de aclarar las dudas que yo expongo en el mismo medio en el que las expongo.

Una pregunta: son muchos los medios y los analistas que dudan de Euronas públicamente, y en general con muchísima más repercusión mediática que yo que, al fin y al cabo, no soy nadie. Mi pregunta es: ¿por qué esta especial preocupación?

Quedo a la espera de tus comentarios.

Saludos,

Jaume responde. Y cómo no, lo hace desde la perspectiva de que él tiene razón (un mail muy atrevido teniendo en cuenta que ya había incumplido el plan los 3 años anteriores):

Jaume Sanpera <jaume.sanpera@eurona.net>

jue., 23
abr. 2015
22:05

para mí

Hola Israel

Estoy de acuerdo que la reacción a HRs es cuanto menos de difícil explicación. HR como la entrada de Nmas1 en eurona, seguramente uno de los fondos de private equity más sólidos de España en eurona casi no produjo efecto alguno y el de abertis sí. Honestamente no soy especialista en mercados financieros pero supongo que existen multitud de factores que influyen en el impacto de un HR.

Completamente de acuerdo en que las expectativas son discutibles y aunque el plan de negocio es ambicioso está muy meditado y creemos seriamente que se puede superar.

Cuanto valdrá la acción? Como va a evolucionar? En línea con el negocio seguro, en qué proporción .. Difícil de

predecir.

No veo que sean muchos los analistas que duden de Eurona mi percepción era más bien la contraria pero te diré que la mayor parte de ellos se debe a que no tienen experiencia en el sector y la verdad es que nuestro modelo es innovador y no tan fácil de entender como puede ser un omv o un cableero... Con la caída de Gowex, los miedos son muchos y como es más fácil decir mal que bien pues si no lo entiendo lo tumbo.

Un placer hablar contigo, saludos

Nótese la siguiente frase en su email: "como es más fácil decir mal que bien pues si no lo entiendo lo tumbo". ¿Cree Jaime Sanpera que está hablando con alguien que como "no entiende su magnífico plan" busca tumbarlo? Envíe el siguiente email:

Canal Alcista <canal.alcista@gmail.com>

jue., 23
abr. 2015
22:37

para Jaime

Gracias Jaime.

Me quedo con esto: "como es más fácil decir mal que bien pues si no lo entiendo lo tumbo". Puedo asegurarte que no es mi caso. Obviamente entiendo el terreno en el que os movéis y no es mi intención tumbarlo, sino una llamada a la prudencia tras muchos años viendo ambiciosos business case con "altas posibilidades de superarse" que acaban en desastre. Y no uno, ni dos, ni tres...

Un abrazo,

Días después se publica la segunda parte... Jaime ya no responde. Pero sí lo hacen estos otros señores... de forma pública en su web: <http://www.gesprobolsa.com/eurona-nos-toca-seguir-demostrando-las-cosas/>

Le pido por favor, querido lector, que lea detenidamente el post de los señores de Gesprobolsa y comparen lo que ellos decían entonces con lo que ocurrió después. Estos señores decían en su web que "Eurona tenía que denunciarme". A la vista de lo acontecido, ¿a quién hay que denunciar?

Póngase, querido lector, en situación: estamos en el año 2015 y a canal_alcista se le conoce por el asunto Gowex y por su polémica forma de desenmascarar cuentas muy peligrosas para el inversor no experto, como por ejemplo... Gesprobolsa. Visto con la perspectiva de 2019, un post así sólo generaría risa y descrédito para sus autores. Pero en 2015 yo no estaba tan bien posicionado. ¿Se imaginan el impacto personal que tuvo en mi semejante publicación y cómo se me queda el cuerpo viendo que publico algo a sabiendas de lo que estoy diciendo y recibo esta respuesta? Y a la vista de lo que pasó después, ¿qué les decimos ahora a estos señores?

Por lo pronto, esto fue lo que yo respondí entonces (invito al lector a que también lea detenidamente este post, que forma parte de mi blog):

<http://canalalcista.blogspot.com/2015/05/desmentido-contra-el-ataque-de.html>

El camino de canal_alcista en la selva de los mercados lo he tenido que abrir y defender a zarpazos, de ahí el símbolo del león. Y este no es, ni de lejos, el peor de los episodios que he tenido que sufrir. Visto con la perspectiva de 2019, todo parece remoto, lejano, irreal... Pero no. Ocurrió. Y no fue hace tanto. Y muchas fueron las veces que estuve tentado a abandonar. Si ahora, querido lector, usted está leyendo estas líneas, es gracias al apoyo de gente como

usted. Usted ha hecho posible que yo haya podido llegar hasta aquí. Y es por ayudar a gente como usted por lo que doy por bueno todo ese sufrimiento.

Desenlace final

El desenlace final de este miniserial fue anunciado en spoiler en la cuenta del servicio Premium:



A la vista de todo esto, ¿qué le decimos ahora a Jaime Sanpera? ¿Y a Gesprobolsa?

Pero sobre todo, a la vista de todo esto, usted, querido lector: ¿con qué se queda de este miniserial de verano? ¿Qué ha aprendido que antes no sabía? ¿Y cómo piensa aplicarlo? Porque el objetivo principal de este miniserial es ser de utilidad a la hora de proporcionar criterio en esta selva que son los mercados. Los zarpazos ya los doy yo. Usted sólo tiene que estar atento y no dejarse engañar por extrañas criaturas que buscan que usted, o más bien su dinero, sean parte de su alimento.

CANAL ALICISTA