

## La Bolsa de la salud

# Clínicas y biotecnología, las apuestas de inversión

*La representación del sector sanitario o de la salud en la Bolsa española es escasa y con desigual comportamiento, tanto pasado como futuro, dependiendo de los subsectores o tipo de actividad. Así, el farmacéutico, considerado sector refugio, aparece como el más conservador, frente a la biotecnología, el más dinámico, prometedor y, por tanto, el que entraña mayor riesgo. Mientras tanto, llegan al parqué las clínicas de estética, con excelente comportamiento y buenas perspectivas de crecimiento. Se echan de menos actividades como la dental y los grandes grupos hospitalarios. Todo ello según los expertos que asistieron a la mesa redonda convocada por MEDICAL ECONOMICS en torno al tema La Bolsa de la salud.*





## Gonzalo San Segundo

La Sanidad se perfila como uno de los sectores con mayor potencial de crecimiento bursátil debido, entre otras razones, al alargamiento de la vida, el envejecimiento de la población, al cuidado corporal y a la lucha contra enfermedades como el cáncer o patologías raras. Cuatro causas que justifican o provocan un mayor consumo de productos sanitarios. En España, las empresas de la salud se beneficiarán, además, de los fenómenos de la inmigración y del turismo sanitario, así como del desarrollo práctico de la Ley de Dependencia. Por lo tanto, el panorama a largo plazo parece que pinta optimista.

Sin embargo, el sector sanitario o el sector de la salud español está escasamente representado en bolsa, pero últimamente parece que las empresas se animan a dar el salto al parqué. De esta forma, tenemos que, junto a los históricos integrantes del mercado continuo, como Bayer, Faes Farma, Zeltia y Mapfre, se han sumado posteriormente otras compañías, tal que Prim y Puleva Biotech, y más recientemente, Grifols, Corporación Dermoestética y Clínica Baviera. La última empresa del sector en llegar al parqué ha sido Laboratorios Almirall. Pronto se sumarán otras. De hecho, Laboratorios Rovi, propiedad de la familia López Belmonte, ya ha iniciado los trámites para empezar a cotizar en el mercado español.

Un número aún escaso de empresas (ausencia total de los grupos hospitalarios) para un apetito inversor, especialmente del pequeño ahorrador, que pone también la vista en otros mercados, como Europa y Estados Unidos, principalmente, y que a su

vez busca fondos de inversión especializados en el sector de la salud o fondos sanitarios.

Para analizar el sector sanitario que cotiza en Bolsa, especialmente el español, MEDICAL ECONOMICS ha reunido a un grupo de expertos, pertenecientes tanto a los intermediarios del mercado bursátil como a las empresas cotizadas o que albergan la intención de hacerlo. Intervinieron en el debate, Mario Esteban Domínguez, director de la Clínica Londres del Grupo Baviera; María Luisa de Francia, directora financiera de Zeltia; Pablo Gaya Vellosillo, director de Desarrollo Corporativo del Instituto Médico Láser y ex colaborador de esta revista, y Javier Tomé, gestor de Activos de Renta 4 Sociedad de Valores.

Moderados por José María Martínez y Gonzalo San Segundo, directores asocia-

dos de la publicación, los especialistas participantes coincidieron en señalar el atractivo bursátil que presenta el sector de la salud con vistas a inversiones a largo plazo (más de un año), decantándose, asimismo, por los fondos de inversión especiali-

zados en compañías biotecnológicas. Y consensuaron una cartera de valores y fondos que se reproduce en el recuadro adjunto abajo.



Los expertos convocados analizaron el crecimiento bursátil del sector sanitario.

## ¿Dónde invertir?

Los expertos participantes en la mesa redonda recomiendan invertir en los siguientes valores y fondos de inversión del sector sanitario o de la salud:

**Empresas:** Zeltia, Clínica Baviera y Almirall, entre los valores españoles; y Sanofi Aventis y GlaxoSmithKline entre los europeos.

**Fondos:** *Fortis Pharma Europe*. Sus cinco mayores posiciones son: Roche, Novartis, GlaxoSmithKline, Sanofi Aventis y Nobel Biocare. Su rentabilidad a tres años anualizada es del 11,1 por ciento. *Skandia Healthcare*. El 72 por ciento de su cartera lo invierte en Norteamérica, en empresas como Gilead Sciences, Express Scripts y WellPoint, además de Merck y Roche. A un año, su rentabilidad acumulada en dólares es del 11 por ciento. *Pictet Biotech*. Sus cinco mayores posiciones son: Genzyme Corporation, Gilead Sciences, Celgene, Amgen y Novo Nordisk. La rentabilidad en dólares a tres años anualizada es del 17 por ciento.

Para más información: [www.morningstar.es](http://www.morningstar.es)

**MEDICAL ECONOMICS:**  
*¿Tiene atractivo para el pequeño inversor el sector de la Sanidad? ¿Qué mercados son los más atractivos en función de la rentabilidad esperada?*

**JAVIER TOMÉ:** El sector de Sanidad, incluido el farmacéutico, es sin duda un sector interesante por muchas cosas. Principalmente, porque es un sector en el que las cotizaciones están muy descorrelacionadas con el resto de mercados. En definitiva, son compañías que normalmente están bastante descorrelacionadas con el res-

to de bolsas, y eso es bastante atractivo, sobre todo en momentos como el actual de bastante inestabilidad en los mercados. De hecho, las compañías de este sector no es que lo estén haciendo mejor, pero tampoco lo están haciendo peor que los índices de referencia. Es más, en los últimos años es un sector que lo ha hecho tradicionalmente mal en las bolsas, en bolsas muy alcistas y eso lo convierte casi en el punto de mira, en objeto de inversión de los analistas y gestores de fondos para los próximos meses, por no decir ya el año que viene si esto realmente cambia de ciclo. Por ejemplo, Zeltia, una compañía muy a largo plazo, está muy desvinculada del Ibx 35, que sería el índice de referencia, y eso la convierte en un objetivo de cara a los próximos meses-años. Es un valor muy positivo en el sector.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** El pasado mes de agosto, tan dramático para todas las bolsas, en la de Estados Unidos, por ejemplo, el sector que mejor se ha comportado ha sido el sector de biotecnología.

**JAVIER TOMÉ:** Sí, yo diría que la particularidad que tiene es que no es un sector cíclico, no se mueve por las perspectivas sobre tipos de interés. Se presenta siempre como un sector defensivo, sobre todo en momentos malos de bolsa como es el actual. En Renta 4 tenemos la percepción de que la Sanidad es un sector de mucho crecimiento.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Además, el sector farma o el sector salud es un sector amplísimo. En bolsas más grandes que la española encuentras desde *blue chips*, donde puedes invertir sabiendo que esto es más seguro que la banca, hasta *small caps* o compañías iniciando su desarrollo. Es tan variado que hay oportunidad para todo tipo de inversor, para el que quiera seguridad o alta rentabilidad, lo que significa alto riesgo. Hay una amplia variedad de empresas para los inversores, que pueden encontrar en el sector salud de todo.

**PABLO GAYA:** Estoy de acuerdo. Hay cuatro subsectores que podrían cubrir lo que estamos hablando. Son: farmacéutico, sanitario clínico, biotecnología (tanto médica como alimentaria) y estética. La estética cabalga entre lo clínico y el consumo. Es un bien más vinculado al consumo, no tanto clínico, porque la gente no va a las clínicas de estética a curarse, sino a añadir bienestar, añadir autoconfianza, calidad de vida, como el que mejora su calidad comprándose un coche de lujo. Pero tiene un lado muy malo, que es el lado frívolo. Todos estamos luchando para evitar el lado frívolo de la estética. A este sector de la medicina estética le veo un amplio recorrido bursátil, sobre todo por la demanda existente actualmente.

**MARIO ESTEBAN:** La novedad que se ha producido en el mercado es que hasta ahora lo que teníamos en el parqué eran empresas industriales, farmacéuticas o de biotecnología, pero industriales. Y se ha dado paso a que en el parqué entren empresas de servicios médicos por la gran liquidez que había en el mercado y por tener unas perspectivas de crecimiento muy grandes. Ahora bien, ¿son atractivas por rentabilidad? Creo que por rentabilidad son prácticamente atractivas todas. Quizá son más atractivas, desde mi punto de vista, las de servicios médicos, por la novedad que representan en el mercado y por las grandes proyecciones de crecimiento que tienen. Por ejemplo, las dos clínicas que hay ahora mismo en la Bol-



**"El sector salud es tan variado que hay oportunidad para todo tipo de inversor, para el que quiera seguridad o alta rentabilidad, lo que significa alto riesgo"**

– María Luisa de Francia

sa española: Corporación Dermoestética y Clínica Baviera, tienen encima de la mesa cinco vías de crecimiento y con negocios que, en el ámbito internacional, pueden ser prácticamente los mismos que los que se están haciendo actualmente aquí.



**Mario Esteban Domínguez**  
**DIRECTOR CLÍNICA LONDRES**  
**(GRUPO BAVIERA)**

- "Son más atractivas las empresas de servicios médicos, por la novedad que representan en el mercado y por sus grandes proyecciones de crecimiento".



**María Luisa de Francia**  
**DIRECTORA FINANCIERA**  
**DE ZELTIA**

- "El pasado mes de agosto, que fue tan dramático para las bolsas, el sector que, sin duda, mejor se ha comportado en Estados Unidos ha sido el de biotecnología".



**JAVIER TOMÉ:** Nosotros vemos más atractivo al sector de biotecnología, porque es, quizá, el sector en el que más se está innovando ahora mismo, en el que más se está invirtiendo en I+D farmacéutico. Y luego, en el tema clínico, hay que mirar muy de cerca cómo son los

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Normalmente ése es el primer paso, la entrada de capital riesgo, para salir a Bolsa. Y a lo mejor algunos grupos hospitalarios privados están dando el primer paso ya con vistas a hacer sus colocaciones bursátiles.



**"Vemos más atractivo al sector de biotecnología, pues es en el que más se está innovando, en el que más se está invirtiendo en I+D farmacéutico"**

– Javier Tomé Escalera

balances, ya que, al final, es un sector de consumo, sobre todo las clínicas de estética. Es decir, hay que mirar qué clínicas y a qué negocios se dedican, pues el consumo está muy influenciado por los entornos de tipos de interés.

**MEDICAL ECONOMICS:** *¿Se halla suficientemente representado en Bolsa el sector sanitario español? Por ejemplo, los grupos hospitalarios privados están ausentes...*

**PABLO GAYA:** En el sector farmacéutico hay una cierta atomización, no hay dos o tres grandes empresas que han ido consolidando varias pequeñas. Hay empresas familiares que están cómodas, pero que no quieren dar un salto más y quizá "jugarse las habichuelas".

**MARIO ESTEBAN:** No conozco mucho el sector farmacéutico, pero ha quedado reflejado que está representado mínimamente en la Bolsa. Y en el sector de los servicios sanitarios hay hueco. Hay cadenas similares a las nuestras con una actividad diferente que también se podrían estar planteando salir a Bolsa. Actividades como la dental o la infertilidad podrían estar planteándose. Y hay un sector que nunca ha dado el salto al parque en España, porque fuera de España sí existe, que es el grupo de hospitales, por el que el capital riesgo sí está interesado.

**JAVIER TOMÉ:** El problema del capital riesgo es que cada vez se está convirtiendo en más cortoplacista, cada vez se apalanca más y cada vez es más corto y cada vez es más especulativo. Eso no beneficia nunca al sector.

**MARIO ESTEBAN:** El problema del capital riesgo es que cada vez es menos riesgo. Pero es el paso previo a una posibilidad de salir a Bolsa. Los grupos hospitalarios no están en la Bolsa porque el mercado bursátil español es muy joven en comparación con otros mercados mucho más desarrollados. El mercado español tiene unas tasas de crecimiento enormes y tiene que seguir creciendo con más salidas a Bolsa, más compañías cotizando. Estados Unidos es el referente siempre en este tipo de cosas.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Al sector le conviene que los grupos hospitalarios estén en el parque. Cuanta más variedad y cantidad de empresas haya, significa un sector con más fortaleza y más atractivo para los inversores. Desde luego que eso nos beneficia a todos.

**PABLO GAYA:** Los anglosajones rápidamente salen al mercado y utilizan el crédito y son muy activos financieramente e invierten en Bolsa sistemáticamente. En España el mercado da para lo que da y poco a poco va creciendo y lo lógico es que el ahorro se canalizara a través de proyectos empresariales vía rentabilidad. Eso sería lo ideal y no comprar pisos, que es lo que hacen en Estados Unidos.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Para que el mercado sea grande hay que hacerlo grande. A lo mejor no es grande porque no lo hemos hecho grande. En cuanto empiezan a cotizar otras compañías, comienza a resultar atractivo.



**Pablo Gaya Velloso**  
**DIRECTOR DE DESARROLLO CORPORATIVO DEL INSTITUTO MÉDICO LASER**

– "Al sector de la medicina estética, que cabalga entre lo clínico y el consumo, le veo un amplio recorrido bursátil, sobre todo por la demanda existente".



**Javier Tomé Escalera**  
**GESTOR DE ACTIVOS DE RENTA Y SOCIEDAD DE VALORES S.A.**

– "El vehículo de inversión más atractivo en el sector sanitario son los fondos de inversión, pero operar con fondos es menos ágil que con acciones".

**PABLO GAYA:** Hay que demostrar a la gente, al inversor, que merece la pena comprar acciones y no un piso.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Exacto. Si el sector salud creciera, tendríamos analistas especializados que hablarían de virtudes y defectos, que enseñarían a la gente lo que tiene que mirar de una compañía del tipo que nosotros somos; les enseñarían a ser selectivos, a no hacer locuras, y que, hecho de una manera racional, es un sector seguro, prometedor, con crecimiento.

**MEDICAL ECONOMICS:** *¿Qué perspectivas tiene el sector para el final de este año y sobre todo el próximo año? ¿Qué empresas o subsectores pueden tener mejor comportamiento?*

**PABLO GAYA:** Lo que es medicina y cirugía estética tiene recorrido al alza. Ocular también, es muy rentable la cirugía ocular. ¿Riesgo? Sí, si el ciclo cede, la demanda cae, el consumo interno cae. Pero el mercado, el conjunto de ingresos, ha crecido un 12 por ciento el año pasado y este año igual crece más. Veo a este mercado de clínicas en lanzamiento y en previsible consolidación. La cantidad de pequeñas clínicas de tratamientos estéticos que van saliendo como setas en todas partes. Ahora hay un período de formación del mercado, que ya lo han creado estos señores de Dermoeestética. Yo le veo recorrido. A mí no me gusta mirar los índices ni los mercados, sino las empresas, y eso es muy importante. A veces es injusto decir que la farmacia va a caer y la Sanidad va a seguir, y puede ser que dentro de la farmacia haya una empresa que vaya para arriba como una moto. O sea, que es mejor a veces fijarse en las empresas. La biotecnología tiene su riesgo evidente de investigación y vinculado a nuevos desarrollos e implantaciones, pero es muy rentable si efectivamente dan en la diana y se sortean los problemas administrativos. Es una opción muy rentable de cara al futuro. ¿Farmacia y sanidad? La farmacia y los medicamentos están condicionados por el tema de genéricos. Los genéricos están pegando muy fuerte a las farmacéuticas.

**MARIO ESTEBAN:** De las dos compañías de servicios sanitarios que estamos ahora mismo en Bolsa, quizá la nuestra es la que tiene un componente más de patología, por lo que, bueno, dentro de la oftalmología también tenemos un componente de catarata importante y, quizá, le afecta de forma mucho más marginal lo que es la evolución del consumo. El consumo empieza a afectar a aquellos niveles de gasto o de precio

que son muy superiores a lo que nosotros estamos vendiendo actualmente. Quizá lo más alto podría ser la cirugía, pero de ahí para abajo hay muchos productos que son realmente baratos. Soy bastante optimista. En lo que respecta a mi compañía, Grupo Clínica Baviera, las expectativas futuras son muy buenas, no solamente a nivel de rentabilidad, sino también por las proyecciones de crecimiento que tenemos. Estamos intentando una diversificación en oftalmología. Creemos mucho en la corrección de la presbicia y esto va a ser una de las palancas de crecimiento seguro a corto y medio plazo. A nivel internacional creemos que nuestro modelo de negocio, porque se está constatando en el Reino Unido, es replicable en otros países.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Me resulta muy complicado hacer predicciones para el sector. Ya he comentado que me parece un sector con suficientes atractivos, porque tiene la suficiente variedad para dar cabida a un montón de inversores, que al final son los que hacen que vaya bien el sector y que hacen que la evolución sea positiva. Y por lo que a Zeltia respecta, estamos en un punto excelente desde que obtuvimos la aprobación, por fin, de la EMEA este verano para la comercialización del Yondelis. Y continuamos con una serie de desarrollos para cánceres de mayor incidencia, como puede ser el cáncer de ovario, por ejemplo, y yo creo que es un momento también muy bueno. Esperamos, por lo que a la Bolsa se refiere, acabar el año mejor que estamos ahora.

**JAVIER TOMÉ:** Como he dicho antes, la opinión de Renta 4 es muy positiva respecto al sector, especialmente la biotecnología, tanto para este año como para el que viene. ¿Por qué nos gusta tanto la biotecnología? Principalmente porque es un sector en el que se está invirtiendo. Las grandes casas se están gastando mucho dinero, cada vez más, en biotecnología porque están viendo que al final, cuando les vencen las patentes sobre



**"Creemos mucho en la corrección de la presbicia y esto será una de las palancas de crecimiento seguro de nuestra compañía a corto y medio plazo"**

– Mario Esteban Domínguez

un medicamento, aparecen los genéricos, que eso les perjudica mucho, y uno de los métodos de crecimiento de una compañía farmacéutica siempre es invertir

*(sigue en pág. 27)*



(viene de pág. 22)

en biotecnología. En términos relativos, creemos que el sector de la Sanidad está cotizando a los mejores múltiplos de los últimos diez años, en términos relativos en comparación con el resto de sectores de la Bolsa.

**MEDICAL ECONOMICS:** *¿Los inversores se decantan más por la compra de acciones directas o prefieren los fondos de inversiones especializados en compañía de salud?*

**JAVIER TOMÉ:** El vehículo de inversión más atractivo, desde mi punto de vista, que podemos encontrar para este sector son los fondos de inversión, y una vez más he de citar a los de biotecnología. En España hay muy pocos fondos de salud, aunque se pueden comprar los extranjeros, claro. Los españoles no suelen ser buenos, no nos vamos a engañar. Los otros, los de gestoras extranjeras, son mejores. Por ejemplo, Fortis Farma Europe, tuvo el año pasado un 11 por ciento en rentabilidad y este año lleva un 2,70 por ciento, lo que no está nada mal teniendo en cuenta cómo están los índices de Bolsa últimamente. En cuanto a los fondos españoles, Ahorro Corporación, por ejemplo, lleva a un año un 0,70 por ciento de rentabilidad y este año está en negativo. Ibercaja este año está en -3,40 por ciento, y Caja de Cataluña en -3,5 por ciento. Y en biotecnología, la rentabilidad del fondo de Lexia este año ha sido un 3 por ciento, y a un año un 17 por ciento, mientras que el único fondo español que hay de biotecnología, un BBVA, este año lleva una rentabilidad negativa de -2,30 por ciento, y a un año del -4,5 por ciento. Lo que no quiere decir que todos los fondos internacionales sean buenos.

**MEDICAL ECONOMICS:** *¿En qué se tiene que fijar un inversor cuando quiere contratar un fondo de salud o sanitario?*

**JAVIER TOMÉ:** Lo primero, que sea exactamente el sector que él quiere. Luego, ver los subyacentes que tiene, o sea, las empresas que lo componen. Después, no fijarse nunca en rentabilidades pasadas. Eso es un gran error. Las rentabilidades están bien para verlas, para ver cómo se está comportando el sector, cómo se está comportando el fondo, pero no para seleccionarlo de cara al futuro. Y, finalmente, podríamos hacer un análisis cuantitativo y, si se puede, otro análisis cualitativo, pe-

ro esto ya es más difícil para el pequeño inversor. Los volúmenes de negocio en la Bolsa cada vez son más institucionales y menos de cliente particular. Eso quiere decir que cada vez más el cliente particular accede a la Bolsa mediante fondos de inversión. ¿Por qué? Primero, por los temas fiscales, la posibilidad de traspasar un fondo sin tributar; segundo, porque detrás de un fondo de inversión, teóricamente, hay una persona que es capaz de seleccionar las buenas compañías, de diversificar la cartera, lo que siempre reduce riesgos a largo



María Luisa de Francia y Javier Tomé en un momento del debate organizado por la revista.

plazo. Ahora bien, operar en fondos es menos ágil, no nos vamos a engañar. Un traspaso suele tardar tres días en salir y tres días en entrar en el otro fondo, estamos hablando de seis días.

**MEDICAL ECONOMICS:** *El farmacéutico, ¿es un sector refugio, un sector defensivo?*

**JAVIER TOMÉ:** Nosotros opinamos que es un sector defensivo. De hecho, los gestores que están comprando directamente acciones para los fondos de la casa están sobreponderando últimamente el sector sanitario. Y a principios de año estábamos sobreponderando el sector bancario y estamos viendo que nos hemos equivocado. Eso se lo decimos a los clientes. Nosotros tenemos dos tipos de clientes: el que utiliza nuestra plataforma para comprar y vender (acciones, fondos, derivados, lo que quiera), y el cliente que viene para que le hagamos una gestión patrimonial. Se le asesora, se le hace una cartera en función de su perfil de inversor. A un perfil conservador, por muy defensivo que este sector sea, no le voy a poner nunca el sector sanidad ni biotecnológico, ni clínicas. En cambio, una persona tolerante al riesgo creo que debe tener por lo menos un 5 ó 10 por ciento de la cartera en un fondo del sector salud.

**PABLO GAYA:** Una cosa buena para invertir en biotecnología, en farmacia o en clínicas es seguir las compañías y ver cuándo “una se pega el batacazo”. La única recomendación que haría es: si tienes una buena referencia de una empresa y, por determinadas circunstancias del mercado, porque cae con todo el mundo o porque ha sufrido algo, se pone tiro y es una buena empresa, comprar. Ésa es la pista que daría a la gente.

**MEDICAL ECONOMICS:** *De todas formas, los subsectores de la Sanidad suelen tener comportamientos bien diferenciados en Bolsa. Así, las compañías farmacéuticas, en general, son más estables, mientras que las cotizaciones de las clínicas o las biotecnológicas se mueven con mayor volatilidad. Ahí está Zeltia, por ejemplo, cuyas acciones muchos pequeños inversores compran (o venden) a golpe de corazón.*

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** A la empresa lo que le interesa es que el inversor sepa lo que quiere y que sepa el tipo de inversión en la que está entrando. Ésta es una inversión que debe hacerse a largo plazo, porque las rentabilidades de la compañía deben esperarse a largo plazo, las de la compañía en sí. Lo único que a nosotros nos interesa es que el inversor o el accionista, al entrar en la compañía, conozca la empresa, sepa que son trabajos e inversiones que llevan mucho tiempo, muchos años hasta que consigues el éxito; sepa que puede haber altibajos. Sencillamente, que conozca los fundamentales de la compañía. Y esté dispuesto a aguantar una inversión a largo plazo.

**PABLO GAYA:** A Zeltia le deberían ayudar, ahora que a todo el mundo se le llena la boca con el I+D+i y todo lo que eso genera en España. Hacen un trabajo tan serio, codeándose con las multinacionales, que es digno de elogio, con independencia de que la inversión al final se cuantifique o no con éxito. Yo creo que la gente no percibe eso.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Cualquier trabajo de investigación a lo mejor no llega a buen puerto, no consigue lo que tú pretendías. Pero cualquier trabajo de investigación es un peldaño en el que se puede apoyar cualquier otra persona que venga a seguir investigando, porque la investigación es algo que es imposible que se quede en la propia compañía. La investigación revierte y se escapa, se va al mundo y puede ser utilizada por cualquiera.

**PABLO GAYA:** Zeltia es una compañía que me gusta mucho, porque tienes que estar habituado, tienes que estar mentalizado de los grandes saltos del valor, de la es-

peculación que hay a corto plazo sobre si le van a aprobar un medicamento o si no.

**MEDICAL ECONOMICS:** *¿Cuál sería la cartera de valores (empresas ya fondos) con mejor salud? Es decir, las mejores compañías y fondos de inversión del sector sanitario en su conjunto para invertir a largo plazo, a un año como mínimo.*

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Yo paso, que lo diga Javier.

**JAVIER TOMÉ:** De fondos me quedaría con tres ahora mismo: Fortis Pharma Europe, Skandia Healthcare y Pictet Biotech. Este último invierte en torno a un 85 por ciento en Estados Unidos, pero hay una serie que está denominada en euros y cubre el riesgo divisa. Por compañías, aparte de Clínica Baviera, que también la tenemos seleccionada, pues Zeltia y me gusta mucho Almirall. En Estados Unidos, yo escogería GlaxoSmithKline y Sanofi Aventis.

**PABLO GAYA:** De una cartera de valores en general, yo dedicaría el 5 por ciento de su importe a la parte sanitaria, y compraría acciones de dos buenas empresas bio-



**“ De una cartera de valores en general, yo dedicaría el 5 por ciento de su importe a la parte sanitaria, y compraría acciones de dos buenas empresas biotecnológicas”**

– Pablo Gaya Velloso

tecnológicas. Y una de ellas sería Zeltia. Otra buena opción es Clínica Baviera.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** O Almirall. Pero, ¿qué quiere uno? Primero hay que saber qué tiempo quieres estar en el valor acción y, segundo, qué riesgo quieres correr. Hay que saber eso para decir quiero esta acción o quiero esta otra.

**JAVIER TOMÉ:** Yo, ese 5 por ciento de mi cartera lo tendría en un fondo sectorial.

**MARÍA LUISA DE FRANCIA:** Yo lo que digo, y repito al inversor es que se informe, que se informe, porque un inversor escarmentado no vuelve. Uno debe informarse, diversificar, ser sensato, porque lo que nos interesa es que haya mucha gente dispuesta a invertir para que sea una Bolsa grande y no pensar que va a ganar dinero de un día para otro. ■