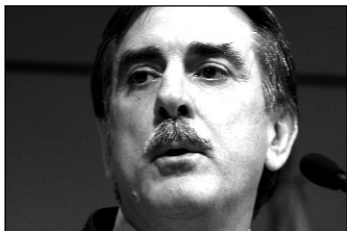


Atienza encuentra el lado bueno a Alemania

Ahora que parecía que todo lo que nos llegaba desde Alemania eran malas noticias –que si nuestros pepinos envenenan, que si trabajamos pocos días y nos jubilamos pronto...- resulta que el presidente de REE, Luis Atienza, en un ejercicio de optimismo que es de agradecer en los tiempos que corren, ha encontrado algo que nos viene bien del país germano: van a cerrar sus centrales nucleares. ¿En que nos beneficia?. En que supone una "oportunidad" para exportar toda la electricidad excedentaria de España. Atienza ha afirmado que el cierre de las centrales nucleares en Alemania, junto al retraso que previsiblemente experimentará la nuclear en Europa tras el accidente de Japón, entraña una oportunidad para el sistema eléctrico español, que podrá exportar su energía - que nos sobra tras la caída del consumo-a través de las interconexiones eléctricas.



Valeriano Gomez.

El Gobierno, encantado con el superávit de la Seguridad Social

En Moncloa se han puesto muy felices por los datos del superávit de 6.846 millones de la Seguridad Social hasta abril, aunque ha aumentado el gasto del sistema por la revalorización adicional de las mínimas y por la desviación de la inflación el año pasado. Según Presidencia del Gobierno, la SS cumple con sus objetivos porque destina más dinero al mantenimiento y mejora de las pensiones mientras ahorra en partidas prescindibles. El Ejecutivo sigue convencido de que 2011 terminará con superávit por quinto año consecutivo, a pesar de las dificultades económicas. El ministro de Trabajo, Valeriano Gomez, se muestra más optimista.

Sebastián apuesta por el turismo chino

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, lo tiene claro: China no es solo un país donde conviene estar sino que es un filón para el sector turístico español. El objetivo es alcanzar los 300.000 visitantes chinos en 2011. Se ha encontrado, no obstante, con un problema y es que las aerolíneas españolas no están convencidas de que abrir rutas directas entre los dos países, sea rentable. Ni Iberia ni Air Europa parecen estar por la labor pero Spanair sí está interesada, aunque la complejidad de encontrar un socio para operar vuelos intercontinentales puede ser determinante. En concreto, la compañía que preside Ferrán Soriano quiere vuelos entre Barcelona y Shanghai y analiza el documento de la Cámara de Comercio de Barcelona que calcula en 85.000 viajeros la demanda no atendida de vuelos directos entre ambas ciudades. De momento, el Gobierno español tiene como colaborador a Air China, la única compañía que llega sin escalas hasta nuestro país.

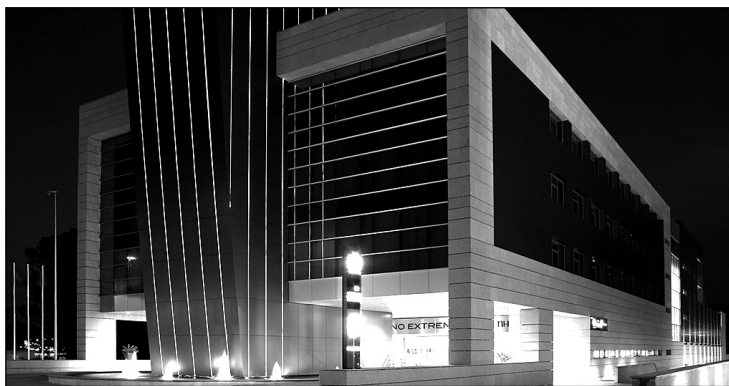


El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián.

A NH Hoteles le gusta Facebook y Twitter

NH Hoteles ha contratado a la agencia consultora de social media marketing Territorio Creativo para definir su estrategia en las redes sociales e implantarla, desde la perspectiva de Marketing y Comunicación, tanto a nivel corporativo como en sus distintas unidades de negocio durante 2011. La cadena hotelera ha sido una de las primeras empresas del Sector en hacer una apuesta estratégica para construir su presencia y relación con sus clientes en las redes sociales como Facebook, Twitter y

Foursquare. Además, apostó por utilizar el blogging como herramienta de marketing y recientemente ha lanzado una aplicación de reservas en iPhone. Territorio Creativo trabajará sobre aspectos tales como la atención al cliente, el social CRM, el rollout a business units y la adecuación de la estrategia a los hoteles, contenidos editoriales en los diferentes medios, idiomas, cultura interna 2.0, conceptos creativos, acciones de vinculación y posicionamiento y programa de fidelización



Fachada de hotel NH Gran Hotel Casino Extremadura.

Asos se decanta por España

España será uno de los tres países en que Asos, la plataforma británica de venta online de marcas de moda, desembarcará próximamente. La compañía, que no ha dado a conocer en qué mercados se adentrará, ha puesto en marcha un proceso de selección para fichar a un responsable para el mercado español y otro para el italiano, según fuentes cercanas a la operación. La empresa, que vende artículos de marcas a precio completo, está presente ya en Estados Unidos, Francia y Alemania, además de en Reino Unido. Las ventas internacionales se han disparado un 142% en el último ejercicio, cerrado el pasado 31 de marzo. Asos ha cerrado el ejercicio 2010 con un resultado antes de impuestos de 28,6 millones de libras (32,6 millones de euros), con un alza del 41% respecto al año anterior. La facturación del grupo se ha situado en 339,7 millones de libras (387,2 millones de euros), un 52% más.

Primera tienda española de 'delicatessen' en China

'Xibarita'. Así se llama la primera tienda española de 'delicatessen' en China, que está a punto de abrir puertas en una de las zonas más chic de Shanghai. El nombre juega con la palabra 'Xibanya', que significa España en chino. Y es que los promotores de la idea no son españoles, sino chinos, que han decidido llevar los mejores productos de la huerta española a su país. Juerui Industry, que así se llama la empresa china, pretende convertirse en un puente para el sector agroalimentario español en el Gran Dragón. Ellos conocen bien cómo manejarse entre la telaraña que forma la burocracia del gigante asiático para abrir un negocio. Por este motivo, muy pocas empresas made in Spain están consiguiendo introducir sus productos gourmet en el país. Pero ellos sí saben y pueden hacerlo. Se nos adelantan hasta en esto.



Tienda de IKEA.

No todo en Ikea es sueco

No todo en Ikea es sueco, también hay productos made in Spain, aunque no estén a la venta. La empresa catalana Resol ha cerrado un acuerdo con la filial rusa de la multinacional sueca, por el que aportará sus sillas y mesas a ocho nuevos establecimientos en el país de los Urales. Los muebles de Resol vestirán las tiendas de seis ciudades rusas: Moscú, San Petersburgo, Ufa, Kazan, Ekaterinburg y Nizhny Novgorod, según informa la empresa, con sede en la localidad gerundense de Les Preses. El pedido comprende 3.000 sillas y 800 mesas de diseño de la línea Resol Dd, que ambientarán los restaurantes y bares que Ikea instalará en sus establecimientos. El contrato asciende a medio millón de euros, pero más allá de los ingresos para la compañía española, ésta valora el efecto de marketing que va a suponer de cara a futuros contratos. Bienvenido a la república independiente de Resol.

GRUPO NUEVO LUNES

Presidente de Honor: **José García Abad**. Vicepresidenta: **Rosa del Río**. Director administrativo: **Alberto de Arpe**.

Directora: **Rosa del Río**.

Redactores y colaboradores: Empresas: **Nuria Díaz** (91 516 08 09-ndiaz@elnuevolunes.com); Macro: **Ana Sánchez Arjona** (91 516 08 15-asarjona@elnuevolunes.com); Finanzas y Banca: **Esmeralda Gayán** (91 516 08 16-egayan@elnuevolunes.com); Bolsa e Inversión: **Manuel Tortajada** (91 516 08 10-mtortajada@elnuevolunes.com); **Marce Redondo**, **Fabián Nevado** (Barcelona), **Beatriz Manrique** (Bruselas), **Federico Castaño**, **Equipu Lux** y **Fernando Moreno**.

Producción y Maquetación: **Enrique Galindo** (Jefe de Diseño), **Julio Osuna**, **Ricardo Marqués** y **María Sendino**.

Publicidad: **Marisa Ruiz**, directora.

Tfnos.: 91 516 08 06/07 Fax: 91 516 08 24 E-mail: publicidad@elnuevolunes.com.

Edita: **Punto y Seguido, S.A.** C/ Ferrocarril, 37 Dpto. 28045 Madrid. Teléfonos: Dirección: 91 516 08 01; Maquetación: 91 516 08 20; Producción: 91 516 08 25; Administración: 91 516 08 22; Suscripciones: 91 516 08 22; Fax: 91 516 08 19/13.

INTERNET URL: <http://www.elnuevolunes.es>. E-mail: nuevolunes@elnuevolunes.com

Precio: **2,00 €**. Imprime: **Incopress Servicios de Impresión, S. L.** Ctra. de Toledo, km. 32.500. Teléf.: 925 51 31 94 Señorío de Illescas (Toledo). Depósito Legal: TO-1651-1992. ISSN 1133-95350

CONSEJO DE EXPERTOS DE EL NUEVO LUNES: **Carmen Alcaide**, analista económica; **Manuel Balmaseda**, economista jefe de Cemex; **David Cano**, socio director de Análisis de Analistas Financieros Internacionales (AFI); **Antonio Cortina**, subdirector del Servicios de Estudios del Santander; **Fernando Fernández**, analista económico y profesor de la IE Business School; **Santiago Fernández de Lis**, profesor de la Escuela de Finanzas Aplicadas; **Juan Irazo**, vicepresidente del Instituto de Estudios Económicos; **Javier Kessler**, socio de Kessler & Casadevall y presidente de la Asociación Española de Empresas de Asesoramiento Financiero (Aseafi); **Ángel Laborda**, director de Coyuntura de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas para la Investigación Económica y Social (Funcas); **Nicolás López**, director de Análisis de MG Valores; **José Luis Martínez Campuzano**, estrategia jefe de Citigroup en España; **José Massa**, presidente de Iberclear; **Federico Prades**, asesor económico de la Asociación Española de Banca (AEB); **Miguel Sebastián**, profesor titular de la Universidad Complutense de Madrid; **Juan Carlos Ureta**, presidente de Renta 4.

ÍNDICE

	Págs.		Págs.
CONFIDENCIAS	3	Bolsa de Madrid	25
CRÓNICAS	4 y 5	Cotizaciones	26 a 30
ECONOMÍA	6 a 9	Consejo de los expertos	32
DESAYUNOS NL	10 y 11	Renta fija	33
EMPRESAS	12 a 16	Mercados internacionales	34
FINANZAS	17 a 19	Fondos de inversión	35 a 40
CONSULTORIO FISCAL	20	Entrevista	41
UNIÓN EUROPEA	21	AGENDA	42 y 43
GUÍA PARA SU DINERO	23 a 41	AL GRANO	44
Empresa	24		