



**INSTITUTO ESPAÑOL
DE ANALISTAS** DESDE 1965

Resumen de prensa

Julio 2026

Azkoyen celebra su Junta General de Accionistas y decide convertirse en una sociedad "holding"

30/06/2026

Hostel Vending • nº 155 mayo-junio

 **EMPRESAS**

Azkoyen celebra su Junta General de Accionistas y decide convertirse en una sociedad "holding"



Grupo Azkoyen, multinacional referente en diseño, fabricación y comercialización de soluciones tecnológicas para el sector del café y distribución automática, ha celebrado la esperada Junta General de Accionistas, en la que han repasado varios hitos de la compañía y tomado diversas decisiones para el futuro de la compañía.

Entre todas, una de las más esperadas era la resolución definitiva sobre la decisión planteada el mes pasado por el consejo de administración de Azkoyen de modificar el objeto social de la sociedad para convertirse en una sociedad "holding", la cual, finalmente, saldrá adelante.

CRECIMIENTO Y DIVIDENDOS

Como primer punto de esta Junta General de Accionistas, el Grupo reveló que se ha aprobado el reparto de dividendos por un importe total de hasta 24,5 millones de euros, los cuales se abonarán el 24 de julio. Como comentamos en una pasada publicación, su objetivo era que esta retribución bruta de un euro por título con cargo a los resultados de 2025 se dividiera en dos dividendos: uno ordinario de 0,356 euros por acción y uno extraordinario por 0,644 euros por acción, lo que equivalía a un euro por acción.

El reparto de dividendos fue acompañado por la presentación de Juan José Suárez, presidente del Grupo, de los hitos más relevantes alcanzados en un año récord. Entre ellos, ha

recordado lo visto en el informe de facturación de 2025: un margen bruto histórico de 98,4 millones de euros (+10,2 %), un EBITDA de 37,7 millones de euros y unos ingresos netos que superan los 211 millones de euros, cifras nunca alcanzadas por el Grupo. Resultados a los que se suman el cierre sin deuda y de los responsabilizan a los nuevos acuerdos comerciales y al crecimiento de varias cuentas estratégicas.

El presidente destacó que este crecimiento se sustenta en los cuatro pilares principales de la empresa: innovación continua, diversificación, internacionalización y sostenibilidad, destacando en especial este último.

"El compromiso del Grupo con la sostenibilidad es innegable. Desde 2022, el Grupo Azkoyen trabaja para integrar estratégicamente la sostenibilidad con un único objetivo: desarrollar tecnología para un futuro sostenible. Gracias a nuestros avances en los compromisos medioambientales, sociales y de gobernanza, en 2025 obtuvimos una calificación ESG de AA del Instituto Español de Analistas Financieros y mejoramos nuestra evaluación de sostenibilidad por parte de EcoVadis, consolidando nuestra Medalla de Plata"

CAMBIAR EL PROPÓSITO CORPORATIVO

La Junta General aprobó la modificación del objeto social de volverse una sociedad cartera o de "holding" con el fin de adaptarlo a la reorganización societaria actual de la empresa. En

base a esto, Azkoyen, S.A. separó las actividades industriales y comerciales de los negocios de Café, Máquinas Expendedoras y Tecnologías de Pago, transfiriéndolas a una sociedad de nueva constitución, Azkoyen Vending & Payment Solutions, S.L.

Respecto a este cambio, José Suárez valoró ampliamente el apoyo y papel de los accionistas: "La aprobación de este proyecto por parte de la Junta nos permite avanzar hacia una estructura más organizada y eficiente, creando mejores condiciones para el crecimiento y la generación de valor para todos nuestros grupos de interés en ambas divisiones".

Entre otras aprobaciones, la Junta resolvió las cuentas anuales, el informe de gestión, la declaración de información no financiera, la gestión del Consejo de Administración y el informe anual sobre la remuneración de los consejeros correspondiente al ejercicio 2025. A ellos, se suma el refuerzo del número de consejeros independientes en el Consejo con el nombramiento de Ana López de Mendoza, lo que resulta en una composición de 10 consejeros de los cuales tres son independientes y cuatro son mujeres.

El Grupo destaca especialmente este último apartado: "La representación femenina representa así el 40 % del Consejo, lo que significa que el Grupo Azkoyen ya cumple el porcentaje establecido por la Ley Orgánica 2/2024, que entrará en vigor en junio de 2027".



Los Womenvalue 2026 distinguen siete trayectorias que llevan las finanzas más allá del mercado

La foto final de los Premios Womenvalue 2026 no reunió solo a siete premiadas. Reunió siete formas distintas de expandir la economía: analizar mercados, impulsar startups, investigar el riesgo, estudiar el empleo, financiar con impacto, ordenar la fiscalidad y dirigir las finanzas de una gran compañía. Esa fue la lectura de fondo de una gala que volvió a situar el talento femenino en el centro de la conversación financiera.

Los Womenvalue 2026, impulsados por **Economía Digital** y la revista **Inversión**, alcanzaron este año un récord de asistencia, con más de 150 invitados. El dato no importa solo como cifra de convocatoria. Refleja también la consolidación de una iniciativa que nació para cubrir un espacio sin suficiente visibilidad y que hoy funciona como una plataforma reconocible dentro del sector financiero y empresarial.

Bernat García, director de Economía Digital, abrió el acto con esa idea de crecimiento. «Estamos felicitados de que esta iniciativa vaya creciendo. Estamos orgullosos de haberla puesto en marcha», afirmó. También agradeció el apoyo de los patrocinadores —**Banco Mediolum**, **Banco Santander**, **Fidelity International** y **Fundación «la Caixa»**—, «que respetan el trabajo periodístico y además impulsan iniciativas como estas».

La intervención de García introdujo, además, una de las razones de ser de los premios. Los proyectos liderados por mujeres solo acaparan el 3 % de las participaciones del capital riesgo. La cifra resume una parte del desequilibrio que todavía

persiste en la asignación de capital. «Desde Economía Digital denunciamos lo que está por hacer y esperamos contribuir a que mejoren estas estadísticas», señaló.

Crear referencias

María Gómez Silva, periodista sénior de esta revista y coordinadora de Womenvalue, condujo la ceremonia y situó los premios en una trayectoria de maduración. «Lo que nació modestamente se ha convertido hoy en una referencia», explicó. Hace cuatro años, cuando se pusieron en marcha los galardones, el objetivo era sencillo y ambicioso a la vez: abrir un espacio propio para reconocer a mujeres con influencia real en la economía y las finanzas. «Nuestro pequeño granito de arena se está cumpliendo», añadió. Y dejó una consigna que funcionó como hilo conductor de la noche: «Sigamos creando referencias».

Las ganadoras dibujan una idea más amplia del poder financiero español

Esa idea es importante porque los Premios Womenvalue 2026 no reducen el talento femenino a una categoría cerrada. Lo despliegan sobre un mapa más amplio. **Aránzazu Cortina**, analista sénior del equipo de análisis y mercados de **Bankinter**, representa el valor del análisis en una industria obligada a separar señal y ruido. «Cuando lo tienes todo controlado, el mercado te reta», afirmó al recoger el premio en la categoría de sociedades de inversión.

En capital riesgo, el reconocimiento a **María Benjumea**, fundadora de **South Summit**, amplió el foco hacia el emprendimiento, la innovación y la financiación de proyectos empresariales en fases de crecimiento.



Las ganadoras posan junto a las juradas en una edición que batió su récord de asistencia, con el auditorio de CaixaForum en Madrid lleno. La gala contó también con la participación de Pilar García-Germán, de Fidelity International; Elisabet Jiménez, de Banco Mediolanum; Marián Cano, consellera de Industria de la Generalitat Valenciana; y Lola Solana, del Instituto Español de Analistas Financieros y Banco Santander, encargadas de entregar los premios.

Inversión 1.360

La investigación y la docencia estuvieron representadas por **Montserrat Guillén Estany**, catedrática de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa en la **Universidad de Barcelona** y directora del **Riskcenter**. Su discurso recordó que la economía necesita conocimiento, no solo información. «Los datos se han convertido en una nueva materia prima», señaló. Pero también advirtió de un riesgo central en la era de la abundancia estadística: «Más datos no significan automáticamente más conocimiento».



Decidir capital

La categoría de economía recayó en **Sara de la Rica**, presidenta de la **Fundación ISEAK** y catedrática de Economía en la **Universidad del País Vasco**. Su intervención llevó la conversación al terreno del trabajo cotidiano, la evidencia aplicada y la construcción de equipos. «Cuando me hice emprendedora aprendí lo que es el barro, el día a día», explicó. También reivindicó la confianza en los jóvenes: «A los jóvenes, si se les deja hacer y se les respeta, responden».

Uno de los centros conceptuales de la noche llegó con la categoría de finanzas responsables. **Ángeles Pérez**, presidenta y consejera delegada de **CO-FIDES**, recibió un premio que situó la asignación de capital en un terreno que va más allá de la rentabilidad. La encargada de entregar el galardón, **Marián Cano**, consellera de Industria, Turismo, Innovación y Comercio de la **Generalitat Valenciana**, lo formuló con claridad: «Durante mucho tiempo, hablar de finanzas era hablar únicamente de rentabilidad». Hoy, añadió, «las finanzas también son una palanca de transformación: transforman empresas, transforman territorios y transforman vidas».

La frase que mejor resume el espíritu de los **Womenvalue 2026** llegó también en ese bloque: «Sin mujeres en la asignación del capital, el sistema está incompleto». No es solo una cuestión de equidad. Es una cuestión de calidad del sistema económico. Si las decisiones financieras condicionan empresas, empleo, innovación, sostenibilidad y crecimiento, la presencia femenina en



esos espacios no puede tratarse como un gesto simbólico.

Pérez llevó esa idea al terreno de la ambición profesional. «Hay que ser ambiciosas. Hay que decir: quiero dirigir», afirmó. Su mensaje no sonó a consignas, sino a experiencia acumulada en una carrera que no siempre respondió a un plan cerrado, pero sí a una convicción: no quedarse por inercia y aprovechar las oportunidades cuando aparecen.

Siete voces

El tramo final de la gala incorporó dos funciones corporativas que rara vez ocupan el centro del relato público, pero que condicionan la vida real de las empresas. **Montserrat Tomás**, directora de fiscali-

mEDium • 70

Inversión 1.360



Ganadoras y finalistas, junto a sus familias, amistades y colegas de profesión, posan tras la entrega de los premios. La cuarta edición reunió a perfiles de la banca, la empresa, la universidad, la inversión y la gestión pública, y consolidó estos galardones como espacio de reconocimiento profesional y punto de encuentro para ampliar los referentes femeninos en las finanzas españolas.

dad y seguros de **Abertis Infraestructuras**, reivindicó el valor estratégico de la fiscalidad. «Todavía se nos ve como técnicos, pero somos estratégicos», dijo. Recordó que la fiscalidad no solo afecta a la cuenta de resultados, sino también a la sostenibilidad y la reputación de las compañías.

El último premio fue para **Ana Campón**, directora financiera de **Siemens** para España y Portugal. Su discurso dejó uno de los momentos más emotivos de la noche, al recordar sus primeros años en un entorno profesional dominado por hombres y sus orígenes familiares. «Para hacerse oír tenía que trabajar muchísimo», explicó. Después recordó a su madre, ya fallecida, con una frase que cerró su intervención desde la memoria íntima: «Ahora dí: ella sabía lo que hacía».

Siga los contenidos de Womenvalue en la web de la revista



Las páginas siguientes de mEDium desarrollan ese mapa con las voces de las siete premiadas. No como excepciones, sino como referentes de una economía en la que el talento femenino ya no se mide solo por presencia. Se mide por función, responsabilidad e influencia.

Ese es el valor de los **Womenvalue 2026**. Los premios no dibujan un mapa pequeño ni complaciente. Lo ensanchan. Muestran que las mujeres financieras no están solo en los mercados, la banca o la gestión de activos. También están en el capital riesgo, en la universidad, en el análisis económico, en la financiación responsable, en la fiscalidad y en la dirección financiera. En todos esos espacios se decide parte del futuro de las empresas, de la inversión y del crecimiento.



El precio de esperar

La gestión patrimonial redescubre la planificación en un mundo donde la inflación, la fiscalidad y la tecnología castigan la inercia.

Por Ismael García Villarejo

La escena podría ocurrir en casi cualquier familia con patrimonio inmobiliario en España. Los padres observan cómo el valor de sus viviendas aumenta año tras año. El balance familiar mejora. Los alquileres generan más ingresos. El patrimonio neto crece sin necesidad de tomar grandes decisiones. Sobre el papel, todo parece ir bien.

Hasta que la conversación llega a los hijos.

La misma vivienda que ha elevado la riqueza familiar se ha convertido en una barrera para la siguiente generación. El activo que protege a unos expulsa a otros. La inflación inmobiliaria, que durante años pudo leerse como una buena noticia patrimonial, aparece ahora como un proble-



Javier Santacruz defendió que el nuevo ciclo combina menor crecimiento, más inflación estructural y tipos elevados durante más tiempo.



Miguel Pareja (Ibercaja) explicó cómo la vivienda se ha convertido en una preocupación patrimonial y generacional para muchas familias.

ma sucesorio, fiscal y familiar. Ya no se trata solo de cuánto vale una casa. Se trata de quién podrá vivir en ella, cómo se financiará la entrada, qué parte del patrimonio conviene anticipar y qué decisiones deben tomarse antes de que el calendario las imponga.

Miguel Pareja lo explicó durante el XVI Foro de Banca Privada y Asesores Financieros organizado por la revista Inversión. Su ejemplo no hablaba únicamente de vivienda. Hablaba de una mutación más amplia: el patrimonio ha dejado de ser una fotografía estática para convertirse en una secuencia de decisiones encadenadas.

Ese fue el verdadero hilo conductor de una jornada que, en apariencia, abordó asuntos muy distintos: inflación, liquidez, renta fija, inteligencia artificial, fiscalidad, regulación, sucesión y asesoramiento. Cada mesa partía de un ángulo dife-

rente. Todas terminaban en la misma palabra: planificación.

No era una palabra nueva. La industria financiera la ha utilizado durante décadas. Pero durante los años del dinero barato había perdido urgencia. Con tipos próximos a cero, inflación contenida y liquidez abundante, muchas decisiones podían aplazarse sin que el coste fuera evidente. Permanecer quieto no parecía una estrategia especialmente dañina. A veces incluso funcionaba.

Ese entorno ha terminado. La inflación ha vuelto a introducir fricción en los patrimonios. Los tipos de interés han recuperado valor financiero. La liquidez ya no es una simple reserva de seguridad, sino una posición que debe justificarse. La vivienda obliga a pensar en generaciones. La inteligencia artificial promete una transformación profunda, pero no garantiza que sus ganadores

sean los nombres que hoy dominan las bolsas. Y la fiscalidad se ha vuelto demasiado relevante para dejarla al cierre del año.

La gestión patrimonial entra así en una fase menos complaciente. Ya no basta con elegir productos. Tampoco basta con construir carteras. El nuevo ciclo exige ordenar decisiones antes de que el mercado, la inflación, la familia o Hacienda las ordenen por cuenta propia.

El precio de esperar

Para entender la magnitud del cambio conviene recordar de dónde viene la industria. La crisis financiera de 2008 abrió una etapa excepcional en la historia monetaria reciente. Los bancos cen-

trales redujeron los tipos de interés hasta niveles inéditos y desplegaron programas masivos de compra de activos para sostener el crecimiento económico.

La IA exige exposición, diversificación y disciplina de valoración

Durante más de una década, los inversores convivieron con una realidad anómala. Los depósitos apenas remuneraban. Los bonos ofrecían rentabilidades mínimas. La inflación se mantenía bajo control. El dinero tenía un coste reducido. La liquidez abundaba. Y muchas carteras se construyeron bajo una premisa implícita: el tiempo no penalizaba demasiado la falta de decisión.

La pandemia primero y el repunte inflacionista posterior rompieron ese equilibrio. Los bancos centrales endurecieron su política monetaria.



Nicolás Barquero, director de soluciones especializadas de banca privada en el Santander, subrayó que superar la inflación exige asumir algún nivel de riesgo.

Los tipos recuperaron niveles que parecían olvidados. La inflación volvió a erosionar el poder adquisitivo. Y el efectivo dejó de ser una posición neutral.

Según el **Banco de España**, los hogares españoles mantienen todavía el 33,4 % de sus activos financieros en efectivo y depósitos. Al mismo tiempo, la **OCDE** prevé una inflación del 3,3 % para España en 2026. La combinación de ambos datos resume una parte esencial del problema: la seguridad nominal puede convivir con una pérdida real de patrimonio.

La liquidez sigue siendo necesaria. Permite afrontar imprevistos, aprovechar oportunidades y reducir volatilidad. Pero la pregunta ya no es si

una cartera debe tener liquidez. La pregunta es cuánta puede permitirse mantener durante años sin que la inflación la convierta en una decisión costosa.

La renta fija recupera valor, pero exige selección

Javier Santacruz situó esa idea en el centro de la apertura del foro. Su diagnóstico fue claro: la economía mundial se adentra en una etapa de crecimiento más moderado, inflación estructuralmente más alta que en la década anterior y tipos de interés elevados durante más tiempo. En ese contexto, el exceso de liquidez puede convertirse en un riesgo silencioso.

La advertencia resulta incómoda porque contradice una intuición muy arraigada en el ahorrador español. Para muchas familias, no invertir ha si-



Olga Montañés, responsable de segmento de banca privada de BBVA España, advirtió contra la espera indefinida del momento perfecto para invertir.

do históricamente una forma de prudencia. El nuevo entorno obliga a matizar esa idea. La inacción reduce volatilidad inmediata, pero no elimina riesgo. Solo cambia su forma. Lo desplaza desde la cotización diaria hacia la pérdida gradual de poder adquisitivo.

La principal amenaza para algunos patrimonios puede no estar en una mala inversión. Puede estar en una confianza excesiva en no hacer nada.

Otra forma de riesgo

La tesis de **Santacruz** encontró continuidad en la mesa de banca privada. **Nicolás Barquero**, director de soluciones especializadas de banca privada en el **Santander**; **Olga Montañés**, responsable de segmento de banca privada de **BBVA España**; **Juan Llamas**, director de negocio de

banca privada en **Caixabank**; y **Xavier Blauquet**, director de negocio de banca privada del **Sabadell**, coincidieron en una idea de fondo: el cliente ya no puede apoyarse en las mismas certezas que marcaron los años posteriores a la gran crisis financiera.

La prudencia no ha perdido valor. Lo que ha cambiado es la definición de prudencia. Durante años, reducir riesgo equivalía a aumentar liquidez o refugiarse en posiciones muy conservadoras. Hoy esa ecuación es insuficiente. El efectivo protege frente a la volatilidad inmediata, pero puede deteriorar riqueza real si permanece inmóvil durante demasiado tiempo. La renta fija vuelve a ofrecer rentabilidad, pero exige seleccionar duración, calidad crediticia y sensibilidad a tipos. La renta variable conserva potencial, pero obliga a distinguir entre precio, valoración y expectativas.



Juan Llamas, director de negocio de banca privada en CaixaBank, defendió el acompañamiento del cliente durante todo el proceso de decisión.

Barquero defendió que cualquier estrategia patrimonial que aspire a superar la inflación debe asumir algún nivel de riesgo. **Montañés** advirtió contra la tentación de esperar indefinidamente el momento perfecto para invertir. **Llamas** insistió en la necesidad de acompañar al cliente en todo el proceso de toma de decisiones. **Blanquet** subrayó el valor de las relaciones de largo plazo cuando la incertidumbre deja de ser un episodio y pasa a formar parte del paisaje.

Lo relevante no fue que las entidades defendieran más inversión. Lo relevante fue que apenas hablaran de producto. La conversación se desplazó hacia el diagnóstico, la disciplina, el horizonte temporal y la organización del patrimonio.

Esa evolución marca un cambio profundo en la banca privada. Durante mucho tiempo, la indus-

tria estuvo asociada a la selección y distribución de productos financieros. Fondos, depósitos estructurados, sicav, carteras perfiladas, seguros de ahorro o productos alternativos ocupaban el centro de muchas conversaciones. Hoy el producto sigue siendo necesario, pero ha perdido centralidad. La pregunta importante ya no es solo qué comprar. Es para qué, cuándo, con qué horizonte, con qué fiscalidad y dentro de qué estructura patrimonial.

«Prácticamente ya no tengo conversaciones con clientes en las que hablo de producto», reconoció **Barquero**.

La frase resume una transición que afecta a toda la industria. El asesoramiento patrimonial incorpora cada vez más cuestiones vinculadas a empresa familiar, vivienda, sucesión, fiscalidad,



Mario Rappanella, director de wealth y banca privada de Banco Mediolanum, defendió una planificación basada en objetivos vitales, horizonte temporal y tolerancia real al riesgo.

protección del patrimonio, diversificación geográfica y objetivos vitales. La cartera deja de ser el centro del mapa. Pasa a ser una parte de una arquitectura más amplia.

Objetivos vitales

En esa misma lógica encaja la visión defendida por **Mario Rappanella**, director de wealth y banca privada de **Banco Mediolanum**. Para él, la protección del patrimonio debe partir de los objetivos vitales de cada cliente. Las herramientas de inversión solo tienen sentido cuando responden a una necesidad concreta, a un horizonte temporal definido y a una tolerancia real al riesgo.

Esa aproximación rechaza la idea de una cartera válida para todos. El patrimonio no se organiza

igual si el objetivo es complementar la jubilación, financiar estudios, preparar una sucesión, proteger una empresa familiar o ayudar a los hijos a comprar vivienda. El producto puede ser similar. La función que cumple dentro del patrimonio no lo es.

En julio se decide; en diciembre se reacciona

Rappanella recordó además que, a largo plazo, mantenerse invertido suele aportar más valor que intentar acertar con cada movimiento de mercado. La afirmación no elimina la necesidad de revisar una cartera. La sitúa en otro plano: revisar no significa reaccionar a cada sobresalto, sino comprobar si la inversión sigue alineada con el objetivo que justificó su incorporación.

La misma idea apareció, desde otro ángulo, en la conversación con **Juan Massana**, director comer-



Sol Hurtado de Mendoza, directora general para España y Portugal de BNP Paribas Asset Management, defendió la diversificación para capturar el crecimiento asociado a la inteligencia artificial.

cial de **Banco Mediolanum**. Su punto de partida fue que la digitalización y la inteligencia artificial no reducen el valor del asesor financiero, sino que lo elevan cuando aumenta la complejidad. «A más tecnología, más personas», resumió durante el foro.

Massana vinculó el crecimiento de las redes agenciales a la continuidad en la relación con el cliente. Que siempre atienda la misma persona, defendió, permite conocer mejor cada situación personal, familiar y patrimonial. Esa cercanía importa especialmente cuando las decisiones afectan al ahorro de largo plazo y cuando la volatilidad empuja a comprar o vender en momentos equivocados.

Su lectura completa el giro que atraviesa la banca privada: el asesor ya no compete solo por produc-

to, sino por confianza, acompañamiento y disciplina. En un entorno con más información, más tecnología y más ruido de mercado, el valor añadido está menos en ejecutar una orden que en evitar una mala decisión.

La idea conecta con las metáforas utilizadas por otros ponentes. **Montañés** explicó que el asesoramiento actual exige integrar empresa, familia, finanzas y objetivos personales dentro de una misma visión. **Llamas** comparó el papel del asesor con el de un médico que escucha, diagnostica y acompaña. **Blanquet** recurrió a la figura del entrenador personal para describir una relación basada en disciplina, seguimiento y continuidad.

La analogía médica es útil porque revela un matiz importante. En el viejo mundo de tipos cero, muchos clientes podían pensar que bastaba con revi-



Óscar Esteban, responsable de Fidelity International para Iberia, describió la inteligencia artificial como una reconversión industrial impulsada por la tecnología.

sar la cartera de vez en cuando. En el nuevo, el patrimonio necesita seguimiento. No por ansiedad de mercado, sino porque las variables que lo condicionan cambian a la vez: inflación, tipos, vivienda, fiscalidad, regulación y objetivos familiares.

La inflación entra en casa

El mercado inmobiliario es el punto donde esa complejidad se vuelve más visible. Durante años, la inflación se trató como una variable macroeconómica. Una cifra mensual. Un indicador de política monetaria. Un dato que movía bonos, divisas y expectativas de tipos.

Ahora forma parte de conversaciones familiares.

Miguel Pareja explicó que un número creciente de clientes traslada una preocupación concreta:

cómo ayudar a hijos y nietos a acceder a una vivienda. La cuestión no es menor en un país donde la vivienda concentra una parte relevante de la riqueza de los hogares y donde el acceso residencial se ha convertido en una de las grandes fracturas económicas entre generaciones.

Los datos sitúan la anécdota en contexto. El INE situó el aumento interanual del precio de la vivienda en el 12,9 % durante el primer trimestre de 2026. La vivienda nueva avanzó el 9,1 % y la usada, el 13,5 %. Para una familia propietaria, esa evolución puede elevar el valor del patrimonio. Para sus descendientes, puede elevar la barrera de entrada.

La paradoja es evidente. El mismo fenómeno que enriquece el balance familiar puede dificultar la emancipación de quienes deberían heredar o



Pablo Bernal, responsable de Vanguard en España, recordó que muchas innovaciones generan más valor económico que bursátil para sus primeros líderes.

continuar ese patrimonio. Una vivienda que sube no siempre resuelve un problema. A veces lo desplaza.

Por eso, la vivienda deja de ser solo un activo. Pasa a ser una decisión. Puede exigir donaciones anticipadas, reorganización de inmuebles, apoyo financiero a nuevas generaciones, revisión de testamentos, análisis fiscal o venta parcial de activos. También obliga a discutir asuntos que muchas familias prefieren aplazar: quién necesita ayuda, cuándo se presta, con qué equilibrio entre hermanos, con qué coste fiscal y con qué impacto sobre la seguridad financiera de los padres.

La inflación ya no solo erosiona poder adquisitivo. También reordena vínculos familiares. Convierte decisiones patrimoniales en decisiones generacionales.

Tecnología sin atajos

La inteligencia artificial aportó otra dimensión al mismo problema. El mercado ha convertido la IA en una de las grandes narrativas de inversión de los últimos años. Las grandes tecnológicas concentran atención, flujos y valoraciones. Sin embargo, los gestores que participaron en el foro insistieron en evitar una lectura demasiado estrecha.

Sol Hurtado de Mendoza, directora general para España y Portugal de **BNP Paribas Asset Management**; **Óscar Esteban**, responsable de **Fidelity International** para Iberia; y **Pablo Bernal**, responsable de Vanguard en España, coincidieron en que la inteligencia artificial constituye una transformación económica de gran alcance. También coincidieron en otra advertencia: identificar una revolución tecnológi-



Francisco Uría, director de estudios y análisis del Instituto Español de Analistas, vinculó la protección del inversor con criterio profesional y visión de largo plazo.

ca es mucho más fácil que identificar a sus ganadores definitivos.

La historia de la innovación está llena de empresas que lideraron una primera fase tecnológica sin capturar todo el valor que esa innovación generó después. **Bernal** recordó precisamente que muchas transformaciones produjeron más valor para la economía que para las compañías que inicialmente las protagonizaron. **Hurtado de Mendoza** defendió la diversificación como herramienta esencial para participar en el crecimiento derivado de la IA sin concentrar todo el riesgo en unos pocos nombres. **Esteban** describió el momento actual como una reconversión industrial impulsada por la tecnología.

La expresión importa porque desplaza el foco desde **Silicon Valley** hacia la economía real. La

inteligencia artificial no solo afecta a los desarrolladores de modelos. También alcanza a infraestructuras, centros de datos, energía, defensa, industria, telecomunicaciones, logística, ciberseguridad y formación. La inversión asociada al nuevo ciclo no se limita a las compañías que producen algoritmos. Incluye a quienes suministran electricidad, chips, redes, materiales, capacidad industrial y servicios críticos.

El atractivo de la IA no elimina la necesidad de valoración. La refuerza. Una buena narrativa puede justificar atención, pero no cualquier precio. Una tecnología transformadora puede cambiar sectores enteros, pero no todos los balances participarán de la misma manera. La planificación vuelve a aparecer como defensa frente a una tentación clásica de mercado: confundir una tendencia real con una compra indiscriminada.



Cristina Mayo, socia de fiscal de finReg360, defendió anticipar las decisiones fiscales antes del cierre del ejercicio.

En este punto, la gestión patrimonial se enfrenta a un equilibrio difícil. Quedarse fuera de una transformación tecnológica de gran alcance puede ser costoso. Entrar sin disciplina también. La respuesta no está en elegir entre entusiasmo o rechazo. Está en definir exposición, diversificar riesgos, revisar valoraciones y entender qué papel debe ocupar esa temática dentro del conjunto del patrimonio.

El bono vuelve a existir

El cambio de régimen también ha devuelto protagonismo a un activo que parecía condenado a la irrelevancia durante la década del dinero gratis: la renta fija. Durante años, los bonos ofrecieron rentabilidades tan reducidas que muchos inversores los percibieron como una obligación defensiva más que como una fuente real de in-

gresos. La subida de tipos ha modificado esa lectura.

La renta fija vuelve a pagar. Pero no ha vuelto al mundo anterior. El inversor ya no puede limitarse a comprar bonos como si fueran un bloque homogéneo. La duración, la calidad crediticia, la inflación, la pendiente de la curva y la política de los bancos centrales vuelven a importar. También importa el papel que esos bonos cumplen dentro de la cartera: generación de ingresos, diversificación, reducción de volatilidad o protección frente a escenarios adversos.

Bernal defendió que la renta fija ha recuperado su capacidad para generar ingresos y diversificar riesgos. **Hurtado de Mendoza** destacó el interés de los bonos ligados a la inflación. **Esteban** insistió en que las valoraciones siguen siendo deter-



Juan Massana, director comercial de Banco Mediolanum, defendió que la tecnología refuerza el valor del asesoramiento personal en decisiones patrimoniales de largo plazo.

minantes incluso en sectores con enormes perspectivas de crecimiento.

Ese retorno de los bonos simboliza algo más amplio. Los principios clásicos de inversión recuperan protagonismo después de años en los que la abundancia de liquidez desplazó parte de la atención hacia narrativas de crecimiento, activos ilíquidos o mercados de valoración exigente.

Diversificación. Disciplina. Paciencia. Horizonte temporal. Control de costes. Gestión del riesgo. Ninguno de esos conceptos es nuevo. Lo nuevo es que vuelven a ser necesarios de forma visible.

La abundancia de liquidez permitió durante años que muchos errores quedaran ocultos. El nuevo entorno tiende a exponerlos antes.

Fiscalidad a tiempo

La mesa fiscal completó el mapa de la planificación desde una perspectiva menos visible para el mercado, pero decisiva para el patrimonio real. **Francisco Uría**, director de estudios y análisis del Instituto Español de Analistas, y **Cristina Mayo**, socia de fiscal de finReg360, defendieron que la fiscalidad no puede seguir tratándose como una tarea de cierre de ejercicio.

«En junio todavía podemos decidir; en diciembre solo podemos reaccionar», resumió **Mayo**.

La frase funcionó como una síntesis de toda la jornada. Planificar significa actuar cuando todavía existe margen de maniobra. Esperar significa gestionar consecuencias con menos opciones disponibles.

La fiscalidad es quizá el terreno donde esa diferencia resulta más evidente. Una estructura patrimonial, una donación, una venta de activos, una reorganización familiar o una decisión sucesoria pueden tener efectos muy distintos según el momento, la forma y la anticipación con que se ejecuten. No se trata de buscar atajos. Se trata de evitar que la falta de previsión convierta una buena decisión económica en una mala decisión patrimonial.

Mayo explicó que el primer semestre permite revisar estructuras, detectar ineficiencias, reorganizar activos y adoptar decisiones consensuadas. Uría añadió que la regulación europea avanza hacia una protección creciente del inversor, pero advirtió de que ninguna normativa puede sustituir al criterio profesional ni a la visión de largo plazo.

Ese punto resulta relevante porque la regulación financiera tiende a multiplicar documentos, test de idoneidad, obligaciones de información y advertencias de riesgo. Todo ello puede mejorar la protección formal del cliente. Pero la protección formal no equivale siempre a una mejor decisión. La regulación ordena el marco. El criterio ordena el patrimonio.

La planificación fiscal deja así de ser un trámite administrativo. Se convierte en una herramienta estratégica. No aparece al final del proceso. Debe estar dentro del diseño.

La nueva conversación

El cambio que atravesó el foro no fue solo técnico. También fue cultural. La industria de gestión patrimonial parece abandonar poco a poco el lenguaje de la solución inmediata para recuperar el de la conversación larga.

Durante los años de tipos cero, buena parte del debate financiero se organizó alrededor de la búsqueda de rentabilidad: qué activo podía ofrecer retorno, qué fondo capturaba una tendencia, qué alternativa compensaba la ausencia de remuneración en depósitos y bonos. Ese debate no desaparece. Pero se vuelve insuficiente.



El nuevo cliente patrimonial no se enfrenta solo a una cartera. Se enfrenta a preguntas más amplias. Cómo proteger liquidez sin perder poder adquisitivo. Cómo ayudar a los hijos sin comprometer la propia seguridad financiera. Cómo invertir en tecnología sin pagar cualquier valoración. Cómo recuperar renta fija sin asumir duración excesiva. Cómo preparar una sucesión sin improvisar. Cómo incorporar la fiscalidad antes de que sea tarde.

Ninguna de esas preguntas se resuelve con un producto aislado. Todas exigen método.

Por eso, la planificación vuelve. No como eslogan comercial, sino como respuesta a un entorno en el que los errores de calendario, concentración o

inacción pueden tener más coste que en la década anterior. El patrimonio ya no se mide solo por lo que acumula. También por la calidad de las decisiones que permite tomar.

A primera vista, el XVI Foro de Banca Privada y Asesores Financieros habló de liquidez, inflación, vivienda, inteligencia artificial, renta fija, fiscalidad y regulación. En realidad, habló de tiempo. Del tiempo que se perdió durante años porque parecía barato. Del tiempo que ahora vuelve a tener precio. Del tiempo que una familia necesita para ordenar su patrimonio antes de que las circunstancias la obliguen a hacerlo deprisa.

Durante años, la industria financiera enseñó a gestionar carteras. El nuevo entorno exige algo

más difícil: gestionar decisiones. Y hacerlo con suficiente anticipación para que el tiempo juegue a favor y no en contra.

La planificación no ha regresado porque el futuro sea más previsible. Ha regresado precisamente por lo contrario. En un mundo más complejo, la ventaja no está en acertar siempre. Está en llegar preparado.

Claves para usted

Perfiles novatos: Tener dinero parado reduce sobresaltos, pero puede perder valor real si la inflación persiste.
Perfiles profesionales: El nuevo ciclo exige integrar liquidez, duración, fiscalidad, sucesión y exposición temática dentro de una arquitectura patrimonial coherente.

INFORMACION

Ineca crea un consejo asesor «internacional» con once altos directivos

02/07/2026

A. JOVER
Alicante

La hoja de ruta que anunció el presidente de Ineca, Alfredo Millá, coe forma. El Instituto de Estudios Económicos alicantino ha constituido su consejo asesor que podrá calificar de alicantinos internacionales a tenor de la composición. La asociación contará con once profesionales vinculados con la provincia de Alicante con trayectorias exitosas en el sector financiero, empresarial, mediático e institucional.

Desde la entidad han explicado que el órgano nace con un objetivo concreto: ser altavoz de los estudios del instituto, reforzar la presencia y la proyección de Alicante en los principales centros de decisión, incrementando su capacidad de influencia en favor del desarrollo de la provincia y asesorar al propio «think tank» en sus ámbitos de especialización.

El Consejo Asesor lo integran nombres de la talla de Manuel Broseta, Carlos Martínez, Carolina

Organizaciones empresariales

Ineca crea un consejo asesor «internacional» con once altos directivos

La asociación profundiza en su objetivo para dar visibilidad y ficha a destacados profesionales

Alex Domínguez



Alfredo Millá, durante la presentación del Anuario Económico de Ineca.

Martínez-Caro, Juan Pedro Moreno, Carlos Núñez, Jorge Ramos, Remedios Ruiz, Francisco Uría, Asunción Valdés, Alfonso Vegara y el recientemente incorporado como director general de Estudios, Santiago Carbó. Millá ha señalado que «este consejo lo forman once personas con acceso a redes, instituciones y entornos donde los estudios del instituto tienen que estar presentes».

En el ámbito financiero, el nuevo órgano integra a Carolina Martínez-Caro, ex CEO de Julius Baer y consejera independiente de varias cotizadas. Le acompaña en este ámbito Jorge Ramos, responsable de Banca de Inversión de Citigroup en España y Portugal; así como Remedios Ruiz, exvicepresidenta ejecutiva de Riesgos Grupo Santander y actual consejera independiente en empresas de diversos sectores. También de la banca, está Francisco Uría, director general del Instituto Español de Banca y Finanzas en CUNEF Universidad y del Centro de Análisis y Estudios en el Instituto Español de Analistas y profesor de Derecho Bancario y de los Mercados

de Valores.

Respecto al ámbito empresarial y de consultoría está representado por Juan Pedro Moreno, expresidente y CEO de Accenture en España, Portugal e Israel y actual presidente del Consejo Asesor de Transformación Digital de la Comunidad de Madrid y Manuel Broseta, presidente de Broseta Abogados y de la Fundación Conexus.

En el sector mediático y de comunicación institucional, el Consejo cuenta con Carlos Núñez, consejero delegado de Mediapro y expresidente ejecutivo de Prisa Media; Carlos Martínez, VP Country Manager Spain & Portugal de Paramount; y Asunción Valdés, exdirectora de Comunicación de la Casa Real, ex directora de la Oficina del Parlamento Europeo en España y ex directora del Telediario 1 de RTVE.

El urbanismo y el análisis territorial están representados por Alfonso Vegara, presidente de la Fundación Metrópoli. Y junto a ellos, Santiago Carbó, catedrático de Economía en CUNEF Universidad y director general de Estudios y Proyectos del Instituto. ■

VII Premio José Echegaray de *elEconomista.es* a Isidro Fainé, presidente de Fundación “la Caixa” y Criteria

04/07/2026



Nicolás Fainé y Carmen Paz, familiares del premiado.



Jesús Arroyo (Cálamo Comunicación).



Pedro del Rosal (EY).



Javier García de la Vega (PWC).



Pedro Barato (Asaja).



Lola Solana (Banco Santander).



Marc Gómez (Critericaixa) y María Luisa Martínez Gistau (CaixaBank).



Enrique Prados del Amo (AMF).



Noor Ben Yesssef, presentadora del acto.



Francisco de la Torre.



Elvira Rodríguez (PP).



Mónica Malo (CECA).



Blanca Perea (Naturgy).



Xavier Gispert (Criteria).



Juan Briz (Deutsche Bank).



Laura Ordóñez (ASTIC).



Fernando Geijo (Prosegur).

11/07/2026

Fondos más activos de bolsa española

Los fondos más 'value' pierden fuelle cuando vuelven las dudas sobre el conflicto de Irán

Los vehículos de Andbank son los que muestran un peor comportamiento en el año, por debajo del recorrido del Ibex

Por Ángel Alonso

Durante la primera parte del año han copado las primeras posiciones de la clasificación de los vehículos más activos de bolsa española que monitoriza *elEconomista.es*. Pero ya han dejado de aparecer entre los más rentables y han descendido en la lista hacia posiciones más intermedias. Se trata de *Azvalor Iberia*, *Cobas Iberia*, *Bestinver Bolsa*, *Horos Value Iberia* o *Iberian Value*, el fondo asesorado por Santiago Cano para Dux (ahora integrada en Abante), que antes de que terminara junio se encontraban entre los mejores por rentabilidad en el año, sorteando la volatilidad provocada por el conflicto de Irán.

Pero con datos de Morningstar a 7 de julio, han perdido fuelle, en un momento en que el Ibex se encaminaba hacia los 20.000 puntos antes de que se rompiera de nuevo la tregua entre EEUU y el régimen de los ayatolás y volvieran las dudas sobre el acuerdo para la reapertura del estrecho de Ormuz.

Fondos como *Renta 4 Bolsa España* y *Solventis Aura Iberian Equity* se mantienen entre los de mejor comportamiento, por encima del 11,7%, en un momento en que todos los fondos activos de bolsa española han sufrido la corrección del Ibex y solamente cuatro superan el 12% de revalorización que logra el selectivo, con *Santander Small Caps*,

gestionado por el equipo de Lola Solana, a la cabeza, con un 14,58%. Le sigue *SWM España Gestión Activa*, bajo la responsabilidad de Luciano Díez-Canedo en Singular, con una rentabilidad del 12,88%. *BBVA Bolsa*, con un rendimiento del 12,76%, y *Unicaja Renta Variable España*, con un 12,58%, son los siguientes fondos que mejoran el comportamiento del Ibex.

Hay que tener en cuenta que los fondos *value* suelen poner el foco en las compañías de mediana y pequeña capitalización menos seguras, que son las que más sufren ante las ventas de los grandes inversores en momentos de dudas sobre el mercado, lo que explica esta pérdida de rentabilidad.

El *Santander Small Caps* es uno de los fondos de bolsa española con mayor volumen patrimonial, con algo menos de 560 millones de euros, por lo que suele ser algo más conservador dentro del universo de gestores que siguen la gestión *value*.

Dentro de los fondos de bolsa española con peor comportamiento en el año se encuentran los vehículos de Andbank, *Metavalor* y *GVC Gaesco Bolsa Líder*.

El fondo de Lola Solana mantiene el liderazgo

Rendimiento de los 30 fondos más activos de bolsa española

Fondo	Firma	Rating Morningstar	Rentabilidad 2026 (%)
1. Santander Small Caps España A	Santander	★★★★★	14,58
2. SWM España Gestión Activa A	Singular AM	★★★★	12,88
3. BBVA Bolsa	BBVA	★★★★	12,76
4. Unicaja Renta Variable España A	Unicaja	★★★★	12,58
5. Renta 4 Bolsa España R	Renta 4	★★★★	11,78
6. Solventis Aura Iberian Equity R	Solventis	★★★★	11,7
7. BBVA Bolsa Plus	BBVA	★★★★	11,45
8. CBNK RV España Base	CBNK	★★★★	11,13
9. Fidelity Iberia E-Acc-EUR	Fidelity International	★★★★	10,85
10. Laboral Kutxa Bolsa	Caja Laboral	★★★★	10,59
11. Fondmapfre Bolsa Iberia R	Mapfre	★★★★	10,12
12. Okavango Delta A	Abante	★★★★	9,63
13. Santalucía Ibérico Acciones BR	Santalucía	★★★★	9,62
14. Mediolanum Ch Spain Equity S A	Mediolanum	★★★★	9,62
15. Santander Acciones Españolas A	Santander	★★★★	9,57
16. Mutuafondo España A	Mutuactivos	★★★★	9,51
17. Magallanes Iberian Equity M	Magallanes	★★★★	9,47
18. Caja Ingenieros Iberian Equity A	Caja de Ingenieros	★★★★	9,46
19. Caixabank Small & Mid Caps Esp Estándar	CaixaBank	★★★★	9,43
20. Bestinver Bolsa	Bestinver	★★★★	9,32
21. Iberian Value	Dux	★★★★	9,16
22. Horos Value Iberia	Horos	★★★★	8,9
23. EDM Inversion/Spanish Equity R EUR	EDM	★★★★	8,74
24. GVC Gaesco Bolsalider A	GVC Gaesco	★★★★	8,59
25. Metavalor	Metagestión	★★★★	8,25
26. Cobas Iberia D	Cobas	★★★★	8,21
27. Sabadell España Bolsa Futuro Base	Sabadell AM	★★★★	8,09
28. Azvalor Iberia	Azvalor	★★★★	7,44
29. SIH FCP Eq Spain I Instl	Andbank	★★★★	7,3
30. Gesconsult Renta Variable Iberia A FI	Gesconsult	★★★★	6,36

Fuente: Morningstar, con datos a 7 de julio.

eE

Consulte aquí los mejores fondos activos



ENERGÍA RENOVABLE

A Audax se le complica su aventura nórdica.

La empresa española busca alternativas a la oferta que presentó a finales de junio por la noruega Elmera, que rechaza, de momento, una operación a la que se han sumado más pretendientes

Por María Fernández

Dos no bailan si uno no quiere, y Audax, la empresa cotizada española de generación y comercialización de energía renovable, se está quedando con las ganas de mover los pies. El 25 de junio presentaba una oferta por el 100% de la noruega Elmera, uno de los principales comercializadores de energía en los países nórdicos. Pero el consejo de administración de la opada no quiere saber nada de los españoles pese a que la oferta, de 41,2 coronas (3,7 euros), suponía una prima de casi el 40% sobre el precio de su acción (equivalente a una valoración de 404 millones de euros al cambio). Un pretendiente más apuesto, Fortum, que es la principal comercializadora eléctrica en los países nórdicos, se ha unido a la carrera con una oferta superior, de 47 coronas. Si esta última triunfa, la combinación de los negocios puede suponer una posición de dominio del mercado inasumible para las autoridades de competencia (a menos que se establezcan condiciones a la operación).

Oscar Santos, consejero delegado de Audax, no se explica a qué viene la extraordinaria prima que está dispuesta a pagar su rival: "Si sumas sus negocios, alcanzan una cuota de mercado por encima del 50% a nivel de clientes", destaca, y desliza que los *remedies* (las condiciones que les pueden exigir para completar la operación) no son fáciles de ejecutar en una compañía de su sector, cuyo activo principal es el equipo humano. "Cuando valoras las ofertas y las ponderas por su capacidad de ejecución, la nuestra sube en cuanto a valor, porque es ejecutable al 100%. Es igual de buena que la del otro oferente", piensa, arrimando el ascua a su sardina. No obstante, Audax está dispuesta a subir su apuesta si le dejan llevar a cabo un proceso de *due diligence* (auditoría en profundidad). Esa eventual mejora, matiza, no debe poner en riesgo su disciplina financiera: "Nos gusta mucho Elmera, seguimos con ganas, pero tenemos que colocar nuestro capital donde aporte más valor a nuestros accionistas, no podemos dejar comprometidos una serie de fondos ilimitadamente".

Los analistas de Lighthouse ven todo el sentido estratégico a la operación —que se financiará con una combinación de fon-



Huerto solar de Audax en Yunquera de Henares, en la provincia de Guadalajara, en una imagen cedida por la compañía.

El consejero delegado cree que su propuesta es buena, pero se abre a subir el precio

José Elías es el accionista mayoritario de un grupo que ingresó 1.875 millones en 2025

dos propios y deuda—, porque ayudaría a Audax a sumar a sus 462.000 puntos de suministro actuales otros 900.000, duplicando la energía que vende, lo que haría crecer su ebitda un 70% este año. Pero admiten que, objetivamente, es muy difícil que se llegue a completar.

Audax, que en 2025 facturó 1.875 millones con un resultado de explotación de 81, tiene localizadas otras parejas para crecer en Europa, el Reino Unido incluido. "Analizamos el tamaño de cada mercado, la competencia, los márgenes... Elmera era una de las más interesantes pero no la única. Tenemos que valorar si realmente esto se va a alargar. Si dura 12 o 18 meses dudo que [en ese tiempo] no hayamos hecho ya otra transacción".

Creecer con compras

Desde 2017 la compañía española, propiedad del empresario José Elías (posee el 76,6% del capital), ha crecido a base de compras. Adquirió ese año Main Energie, una comercializadora holandesa que en ese momento tenía un ebitda de 8,5 millones y ahora aporta unos 40, convertida en su principal fuente de ganancias. Luego se hizo con la filial húngara de la alemana E.ON, que perdía tres millo-

nes y ahora aporta unos 15 al resultado de explotación. En Italia hizo lo mismo con varias pequeñas empresas del sector. Lo próximo, si fracasa la compra de Elmera, sería hacerse con una empresa independiente o con una comercializadora de un grupo mayor, pero en cualquier caso se decantarían por una gran operación, reconoce el ejecutivo, y no por compras de pequeños actores del mercado.

Sea como sea, la opa no le ha sentado bien a la cotización de Audax, que capitaliza 550 millones (llegó a valer 900 en el verano de 2024). Hace unos días el grupo suspendió temporalmente el programa de recompra de acciones. "En la junta de accionistas, algunos minoritarios nos trasladaban que no está teniendo traducción en la mejora del valor. Se preguntaban por qué seguimos haciendo esa salida de caja cuando la podemos destinar a reducción de deuda. Hemos considerado que lo mejor era pararlo", Santos admite que lo están intentando todo para hacer crecer la capitalización. Incluso valoran una ampliación de capital que dé más liquidez al mercado para que, tarde o temprano, "el valor real de la compañía" se refleje en la cotización.

Recientemente han refinanciado la deuda con vencimientos en 2027 y 2028, posponiéndola a 2031

a cambio de pagar más intereses, y asegura que siguen mejorando su resultado operativo pese a que el año pasado su beneficio neto cayó hasta los 20 millones frente a los 55 de un año antes (debido, en parte, al apagón en España y a los efectos del tipo de cambio con el florín húngaro). "Nuestro ebitda ajustado fue de 115 millones. En el pasado habíamos tenido una evolución más en forma de picos; ahora somos muy recurrentes, consistentes, predecibles a nivel de generación de ebitda. Hemos crecido en volumen, consiguiendo que el margen bruto, el ebitda, y el resultado neto se hayan mantenido muy estables este tiempo".

Entre sus planes también valoran vender todo o parte de sus activos de generación renovable. Actualmente tienen en operación 325 megavatios y cerca de 1.037 en desarrollo. Una desinversión parcial, con la entrada de un socio que les permita hacer caja y seguir manteniendo el beneficio que obtienen por producir electricidad sería para ellos la opción más interesante. Con 800 empleados, el 70% de su negocio procede del exterior y creen que tienen un gran recorrido en la península Ibérica, Italia, Alemania y Polonia, donde son muy pequeños. Mientras, seguirán buscando quién les quiera.

Tres velocidades en bolsa para las compañías gallegas en el 2026

Adolfo Domínguez, Grupo San José y PharmaMar ofrecen rendimientos de entre el 5 y el 24 %, Inditex se toma un respiro, y Ecoener cede terreno



El balance bursátil de las seis compañías gallegas que cotizan en el mercado principal de la bolsa española en lo que va del 2026 refleja luces y sombras. Inditex arrancó el ejercicio con fuerza. Alcanzó un máximo histórico de valor de mercado de 180.516 millones de euros el 19 de febrero, casi 5.000 millones más de su capitalización al cierre de 2025. Pero el ataque de EE.UU. e Israel a Irán nueve días después cambió drásticamente el rumbo de las acciones de la cadena textil. Presionadas por el temor de los inversores a una desaceleración global del consumo y también por las dudas sobre una posible meseta estructural en el ritmo de crecimiento de la compañía, se adelantaron en terreno negativo hasta marcar un mínimo anual en 48,48 euros el 12 de mayo, lo que representaba una depreciación del 13,95 % respecto a la cotización del pasado 31 de diciembre. Los accionistas habían recibido un dividendo de 0,875 euros brutos por título el 4 de mayo. El sentimiento del mercado hacia el valor comenzó a revertirse significativamente tras las buenas cifras de ventas durante su primer trimestre fiscal presentadas a principios de junio, que batieron las previsiones del consenso: las elevó un 5,8 %, hasta 8.750 millones de euros. Los analistas mejoraron de forma generalizada sus valoraciones y los títulos alzaron el vuelo. Aun así, Inditex perdió el liderazgo por valor de mercado de la Bolsa española el 22 de junio tras casi cuatro años ininterrumpidos de primacía. Lo hizo a favor de Santander, que recuperó el trono después de 8 años. Anteriormente, el rival inmediato de la cadena textil en la pugna por el primer puesto del ranking por capitalización había sido Iberdrola, a la que superó por última vez el 29 de agosto del 2022.

Ligero descenso de Inditex
Las acciones de Inditex reflejan una pérdida del 2,45 % respecto al cierre del 2025. Pero sus perspectivas son positivas, según los expertos. Cerca del 70 % de las firmas que las analizan aconsejan comprar, y el potencial de revalorización hasta el precio objetivo a doce meses del consenso que reúne Bloomberg asciende al 8,28 %. Algunos de los grandes bancos de inversión son más op-

Los valores gallegos

Variación en 2026, datos en porcentaje

Adolfo Domínguez	23,76
Redegal	20,9
Grupo San José	11,57
PharmaMar	5,21
Inditex	-2,45
Altia	-7,04
Ecoener	-18,33
EiDF	-56,09

Fuente: SIX Financial Information | LA VOZ

CAPITALIZACIÓN

INDITEX

171.300

La multinacional gallega rivaliza estos días con el Santander por el primer puesto del ranking.

timistas: RBC Capital, por ejemplo, extiende el recorrido hasta el 14,62 %; y Morgan Stanley, UBS y BNP Paribas lo sitúan en el 12,8 %.

En Bankinter destacan varias fortalezas: incluso en un contexto de consumo discrecional débil, la compañía sigue mostrando un crecimiento sostenido de ventas y sus márgenes están soportados; continúa ganando cuota en un mercado muy fragmentado y detecta oportunidades de crecimiento, especialmente relevantes en Estados Unidos; y los últimos resultados reafirman la confianza en la superioridad del modelo de negocio frente a sus competidores. En Bank of America Securities inciden en que el grupo textil «cuenta con el mayor poder de fijación de precios en el sector de la moda y puede beneficiarse de una tendencia a la baja en un entorno de consumo más flojo».

Adolfo Domínguez, en racha

Adolfo Domínguez, Grupo San José y PharmaMar exhiben marcadores positivos en el año: suben el 23,76 %, el 11,57 % y el 5,21 %, respectivamente. El grupo textil sufrió en bolsa durante las cinco primeras semanas de la guerra de Irán la fuerte presión vendedora en los valores de consumo discrecional. Pero su recuperación des-

de principios de abril, al calor del primer acuerdo de alto el fuego provisional entre EE.UU. e Irán, no ha mostrado fisuras. Sus acciones cotizan en los niveles más altos desde hace casi tres años (en torno a 6,25 euros) y el tirón podría continuar.

Es lo que sostiene un informe lanzado el pasado 22 de junio por Lighthouse, del Instituto Español de Analistas, que ofrece cobertura a pymes que carecen de análisis como es el caso de Adolfo Domínguez.

Destaca el proceso de transformación llevado a cabo por la compañía durante los últimos años, basado en el posicionamiento como firma de «moda de autor», la reorientación de la red comercial, una mayor internacionalización y el desarrollo de la omnicanalidad. Y apunta que cotiza con un potencial de revalorización superior al 20 % en el caso de que se consolide su mejora operativa estimada en el 2026, y que podría llegar al 40 % si continúa la convergencia de márgenes prevista en el 2027.

San José, a golpe de contrato

Grupo San José también podría seguir ofreciendo alegrías a sus accionistas. Según el portal financiero Precio Objetivo, la confirmación del Proyecto Madrid Nuevo Norte supuso un refuerzo para la compañía, y la continua firma de contratos de construcciones también lo avalan. Destacan la gran reducción de deuda del grupo en los últimos años, el aumento de cartera a nivel nacional e internacional y que su actividad principal, la construcción, está en constante crecimiento. Los gestores del fondo Cobas Iberia invirtieron en sus acciones a finales del 2025, junto con otras empresas vinculadas al sector inmobiliario, al considerar que debería verse beneficiada por la diferencia estructural que hay entre oferta y demanda en España; agregando, además, que está bien gestionada y cuenta con una familia como principal accionista.

PharmaMar, ida y vuelta

La impecable trayectoria alcista dibujada por PharmaMar durante los cinco primeros meses del 2026, ajena a las tensiones geopolíticas y favorecida por la vuelta a beneficios, así como la mejora de su generación de caja en el primer trimestre, se vio súbitamente interrumpida en la segunda semana de junio. Se produjo un derrumbe en dos pasos. Un informe de Odo revisando a la baja sus estima-

ciones de beneficio para el 2026 al advertir un retraso en los ingresos esperados por el lanzamiento europeo del fármaco antitumoral Zepzelca provocó una oleada de ventas que depreció sus acciones un 11,8 %. Y posteriormente la comunicación a la CNMV del fracaso en el ensayo fase III Lagoon las hundieron otro 22,14 %. Desde entonces la biofarmacéutica ha recuperado una parte del terreno perdido, pero el episodio recuerda la volatilidad asociada a las compañías del sector, altamente sensibles a las noticias de sus estudios de investigación.

Tras los resultados desfavorables del ensayo de Zepzelca muchas casas de bolsa han rebajado sus proyecciones sobre PharmaMar. Pero, aun así, un 72,7 % aconsejan comprar y solo un 9,1 % se inclinan por vender. Cuenta con un potencial de subida a un año del 28,82 % hasta el precio objetivo del consenso de Bloomberg.

Ecoener, potencial alcista

La cotizada gallega con el comportamiento más débil en lo que va del 2026 es Ecoener. Sus acciones caen un 18,33 %. No está siendo un buen ejercicio en bolsa para la mayoría de las empresas de renovables de pequeña y mediana capitalización, y la compañía coruñesa así lo refleja. En el mercado se apunta a las dudas sobre la rentabilidad de muchos de los proyectos, lo que genera una desconfianza general hacia el sector que penaliza casi indiscriminadamente, si bien se reconoce que cada caso es único. María Mira, analista de Estrategias de Inversión, subraya que el crecimiento en ingresos de Ecoener, junto a la expansión en mercados estratégicos, coloca a la empresa en posición de alcanzar sus objetivos de crecimiento a gran escala. El 75 % de las firmas de Bloomberg que siguen el valor recomiendan comprar y no tiene consejos de venta. Su recorrido alcista medio estimado ronda el 33 %.

BME Growth

En el denominado hasta septiembre del 2020 Mercado Alternativo Bursátil, un mercado orientado a pymes y compañías en expansión, cotizan tres empresas gallegas: Altia, que en lo que va de año se anota un descenso del 7,04 %, Redegal, que avanza casi un 21 % desde que comenzó el ejercicio, e EiDF, envuelta en la desconfianza desde hace meses, que acumula un retroceso del 56,09 %.

Granada acoge la presentación del Ranking de las 1.200 Mayores Empresas de Andalucía

13/07/2026

Noticias Propias

Granada acoge la presentación del Ranking de las 1.200 Mayores Empresas en Andalucía



El acto congregó a más de un centenar de personas que llenaron el salón de actos del Centro Cultural CajaGranada Memoria de Andalucía para conocer las principales novedades de la clasificación empresarial referente de la comunidad andaluza

Isabel G. Suero
Fotos: Lucía Rivas

El Centro Cultural CajaGranada Memoria de Andalucía de Granada acogió la presentación pública de la 35 edición del 'Ranking de las 1.200 mayores empresas en Andalucía', que elabora todos los años la revista Andalucía Económica y que se ha convertido en una herramienta informativa de consulta obligada entre el tejido empresarial andaluz y nacional.

La encargada de dar la bienvenida fue la presidenta de CajaGranada Fundación, **Ángeles Orantes-Zurita**, quien destacó el valor de la colaboración entre instituciones, empresas

y medios especializados para impulsar el desarrollo económico. La presidenta calificó el ranking como "una herramienta fundamental para comprender la realidad económica de nuestra tierra" y subrayó que detrás de cada cifra recogida en la publicación "hay personas, esfuerzo, visión, empleo, inversión y compromiso con el desarrollo de Andalucía".

Orantes-Zurita aprovechó además para reivindicar la necesidad de favorecer el crecimiento empresarial y aumentar el tamaño de las compañías andaluzas. "Es importante tener compañías grandes, porque es a tra-



Marifrán Carazo, alcaidesa de Granada; Rocío Díaz, consejera de Fomento, Articulación del Territorio y Vivienda; Francisco Herrero, presidente de Andalucía Económica; Gerardo Cuena, presidente de la Cámara de Comercio de Granada y de la Confederación Granadina de Empresarios; Ángeles Orantes-Zurita, presidenta de CajaGranada Fundación; Antonio Joyanes, vicepresidente ejecutivo de Energy Parks y Exploración y Producción de Moeve; y Juan Torres, director Territorial Andalucía de Mutuaactivos.



vés de este tamaño por el que podemos abordar proyectos importantes que puedan cambiar nuestro territorio", afirmó, felicitando especialmente a las empresas granadinas presentes en la clasificación.

La inauguración institucional corrió a cargo de la alcaldesa de Granada, **Marifrán Carazo**, quien agradeció a Andalucía Económica la elección de Granada como sede de la presentación. "Es una alegría recibirlos y que Granada hoy se sitúe en el centro también de la empresa andaluza y de la empresa granadina", señaló.

La regidora puso el foco en el posicionamiento de Granada como referente tecnológico y en el desarrollo de la inteligencia artificial como motor de crecimiento empresarial. "Granada se está convirtiendo en esa ciudad que aporta inteligencia artificial a la empresa andaluza", aseguró, recordando la reciente puesta en marcha del Centro Andaluz de Inteligencia Artificial. Carazo destacó asimismo el momento de crecimiento que atraviesa la provincia y defendió la colaboración entre administraciones y tejido productivo como "la clave del éxito" para seguir generando empleo y oportunidades.

Empresarios, motor de la economía
La dimensión empresarial del encuentro fue abordada por **Juan Torres**, director territorial de Andalucía de Mutuaactivos, entidad colaboradora del acto. Torres definió el ranking como "uno de los documentos históricos que está en todas las mesas de empresarios y directivos de España" y quiso reconocer la labor de quienes generan riqueza y empleo.

"Los empresarios sois el gran motor de la generación de actividad económica y del bienestar de las personas y de las familias", afirmó. Durante su intervención, repasó la trayectoria de Mutuaactivos y defendió

"Andalucía está avanzando, Andalucía funciona y Andalucía hoy es una comunidad líder", manifestó Rocío Díaz

"Granada se está convirtiendo en esa ciudad que aporta inteligencia artificial a la empresa andaluza", afirmó Marifrán Carazo

Patrocinado por:

moeve

**MM
MUTUAATIVOS**

Colabora:

elmya

vithas

**Cámara
Granada**

**CAJAGRANADA
Fundación**

Colaboración especial:
JINZAI



la importancia de la confianza, la gestión profesionalizada y el acompañamiento a empresas e inversores. "No nos dedicamos a otra cosa que a conocer el mercado y a conocer a nuestros clientes", explicó, destacando que la entidad gestiona cerca de 19.000 millones de euros.

Por su parte, **Antonio Joyanes**, vicepresidente ejecutivo de Energy Parks y Exploración y Producción de Moeve, utilizó la experiencia de su compañía para reflexionar sobre el significado de ser empresario y sobre la necesidad de asumir riesgos para transformar la sociedad.

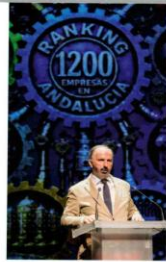
"Pretendemos liderar la transición energética en Europa desde Andalucía", afirmó, aludiendo a los grandes proyectos industriales que la compañía desarrolla en Huelva. El director destacó la construcción de la mayor planta de biocombustibles del sur de Europa y uno de los mayores proyectos de hidrógeno verde del continente como ejemplos de esa ambición.

Para Joyanes, la clave del éxito empresarial reside en la capacidad para asumir desafíos complejos. "Perseguir objetivos difíciles aparentemente de conseguir y arriesgar en una

"El Ranking es una fotografía rigurosa y actualizada de la realidad empresarial andaluza", declaró Francisco Herrero

conexión importante con el espíritu empresarial", señaló. "También reivindicó la competitividad de la industria andaluza y española: "Las refinerías andaluzas están mejor posicionadas que la media de las españolas. Lo que es un orgullo poder decir aquí delante de todos vosotros".

Eliminar obstáculos a las empresas
El presidente de la Cámara de Comercio de Granada y de la Confederación Granadina de Empresarios, **Gerardo Cuerva**, aportó una visión centrada en el papel de la empresa como motor de prosperidad y en la necesidad de seguir eliminando obstáculos para la actividad económica. Cuerva definió la jornada como la



confluencia de "tres éxitos": el de Andalucía Económica, el de las empresas que integran el ranking y el de las instituciones que trabajan para fortalecer Andalucía. "El progreso es sinónimo de empresa y la empresa es sinónimo de progreso", resumió.

No obstante, también quiso recordar las dificultades que afrontan miles de pequeñas empresas. "No puedo dejar de olvidar a las otras muchas empresas que lo están pasando mal", advirtió, mencionando problemas como el absentismo, la falta de mano de obra, las vacantes laborales o la presión fiscal. Respecto a Granada, expresó su deseo de que la provincia aumente su peso en futuras ediciones del ranking y concluyó convencido de que "una Andalucía mejor será con una Granada mejor y más fuerte".

La presentación oficial de la publicación corrió a cargo de **Francisco Herrero**, presidente de Andalucía Económica, quien recordó la evolución del ranking desde sus inicios. "Nació prácticamente al mismo tiempo que la revista y en sus inicios contaba tan solo con 300 empresas; hoy son 1.200 las firmas que componen este listado", explicó.

Herrero defendió el rigor metodológico de una publicación que se ha convertido en referencia para empresarios, analistas y administraciones. "Esta clasificación es una fotografía rigurosa y actualizada de la realidad empresarial andaluza", afir-

"El Ranking es una herramienta fundamental para comprender la realidad económica de nuestra tierra", indicó Angeles Orantes-Zurita



Alfredo Chavari, Salvador Fernández, consejero delegado de Andalucía Económica; Angeles Orantes-Zurita, Carlos Bocanegra, del Instituto Español de Analistas; Patricia García, de Moeve; Francisco Herrero; y Manuel Mingorance.



Juan Manuel Galdón, de Normadix; María Khoury, de Language Rights; Jesús Valencia y Antonio Joyanes, ambos de Moeve; junto a José Antonio Huertas y José Antonio Conejero, ambos de Alhisa (Redambiente).



Juan Torres, de Mutuactivos; Salvador Carri, de Cajagranda; Juan Manuel Cabero; Antonio Ayllón, delegado de Fomento Junta de Andalucía Granada; Ignacio Cuerva, de Cuerva; y Jesús Ibáñez, de Cetusa Sierra Nevada.



Rafael Romero, de Fundatix; Ignacio Díaz y Jaime de León, ambos de Mutuactivos; Antonio García de Castro, de San Néstor; Javier Tejedor, de Bafón y Sánchez; Gela López, de Banco Santander; y Jorge Sánchez, de Bafón y Sánchez.

Noticias Propias



Juan Torres, de Mutuactivos (en el centro), acompañado por parte del equipo de la Fundación Casa Granada: Yolanda Molas; Quilán; María Elena Martín; Magdalena Trillo; Josefa Ruba; Pilar Aranda; y Manuel Mingorance.



Adela Medina y Francisco López, ambos de Labores Teknia; Lida Fernández, de Andalucía Económica; y Javier Rosales, de Protection Report.



Miguel Prieto y Gabriel Párras, ambos de Unicaja; junto a Manuel Gómez, de Cotrol; Pedro González, de Unicaja; y Benito Cerdas, de Cotrol.



Francis Alvarado y Rosana Salas, ambos de Comunigar; Francisco Andrey y Pablo de La Rosa, ambos de Quántica Renovables; y Nacho Pérez, de Cuerva Energía.



Sergio Durán, de Cajamar; Eugenia Huertas y Laura Huertas, ambas de Galdón Software; César Penabaz, de Helados Nordisk; y Manuel Alba, de Fibergy.



David Pérez, de Close Marketing; Adrián Crovetto, de Seguribiz; Enrique González, de Las Nuevas SS.GG. Limpieza; y Fran Cortés, de Finality.



Pablo Cerdas, de Tejagrup; Álvaro Pérez, de Pérez Lázar; Adán Haya, de A.E. Granada; Juan Manuel Galdón, del Instituto de Innovación Ciencia y Empresa; y Oscar Ferris, de Limpieza Castor.



Eva Franco, de Randstad; Juan de Pablo-Romero, de Marsh; Patricia García, de Marner; Yolanda López y Estefanía Martín, ambas de Randstad.



Bernabé Casilla, de Incorpora Marketing; Enrique Ramírez; Diego Barroso; David Trave, de Efiguro; y Narciso Navarro, de Martín Casillas.



Agustín Morilla, de A.E. Sevilla; Valeriano Amaya, de Pagagym Consultoría; Marco García, de Mercar; Juan de Pablo-Romero, de Marsh; Alicia Carrillo, de Macrosad; Alfredo Chavari; y Alejandro Hurtado, de Enerplus.



Rafael Montes, de Montes (Montes Círculo); Aurelio García, de Keyflex Group; Ángel Noguera, de Fada; junto a Ana Benítez y Luis Sierra, ambos de Grupo Alconer.



Tania López, de Grupo La Cifra; José Luis Salcedo, de Vithos; Tania Muñoz, de Vithos; y Lida Salcedo, de Vithos.



Los ponentes de la mesa previa a la presentación del Ranking: Jaime de León e Ignacio Dolz, ambos de Mutuactivos; junto a Alfredo Chavari.



Rocío Díaz, consejera de Fomento, Articulación del Territorio y Vivienda; Francisco Herrero, presidente de Andalucía Económica; y Marifran Garza, alcaldesa de Granada.



María Gallego, de Mitegas; María Padilla y José María Aguado, ambos de Grupo Culery; y Rosa Márquez, de CaixaBank Andalucía.



Juana López, de la Federación de Hostelería y Turismo de Granada; Carlos Bocanegra, del Instituto Español de Analistas; Belén Garach, del Grupo Alodas; Jesús Ibáñez, de Cetusa Sierra Nevada; Joaquín Rubio, de la Cámara de Comercio de Granada; Francisco Martínez, de ACP Granada; y José Ignacio Hervás, de la Confederación Granadina de Empresarios.

Rivera y Entrecanales reivindican el largo plazo frente a la incertidumbre

17/07/2026

ROI RODRÍGUEZ
Santiago

Cuando la geopolítica acorta los ciclos y el mercado exige resultados inmediatos, mirar más allá del próximo trimestre puede convertirse en una ventaja competitiva. Ignacio Rivera, presidente de Corporación Hijos de Rivera, y José Manuel Entrecanales, presidente y consejero delegado de Acciona, defendieron ayer en A Toxa la visión de largo plazo como respuesta a la incertidumbre regulatoria, la transformación tecnológica y las tensiones en las cadenas de suministro.

El diálogo *Empresa familiar, liderazgo y legado* fue uno de los momentos centrales de la primera jornada de *O Encontro da Toxa 2026*. Ambos empresarios abordaron la gobernanza, la profesionalización y la creación de valor sostenible.

Rivera y Entrecanales destacaron la necesidad de innovar asumiendo riesgos, conservar una cultura corporativa coherente en entornos internacionales y gestionar la incertidumbre. También coincidieron en que la sostenibilidad debe integrarse en la estrategia competitiva y trasladarse a la gestión cotidiana mediante un enfoque de «impacto positivo».

Galicia ante una nueva realidad

La quinta edición de *O Encontro da Toxa* se celebra bajo el lema «Galicia ante una nueva realidad». El foro reunió a empresas, instituciones y representantes del conocimiento para analizar cómo reforzar la competitividad gallega ante las nuevas tensiones, alianzas y transformaciones tecnológicas.

El encuentro está impulsado por Cesuga, cuyo presidente, Venancio Salcines, defendió la construcción de «una sólida sociedad empresarial gallega, que trabaje por y para Galicia». También destacó el valor del diálogo entre la Administración autonómica y las empresas para tejer alianzas.

La inauguración contó con la directora del Igape, Covadonga Toxa; el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, Juan Vieites; su consejero delegado ejecutivo, Eduardo Vlain; Venancio Salcines y las directoras académicas Miriam Gómez y Margarita Borreguero.

Zendal reivindica la industria biofarmacéutica

La biotecnología y la competitividad europea centraron la intervención de Andrés Fernández, CEO de Zendal, quien defendió la importancia estratégica de disponer de capacidad industrial para afrontar posibles emergencias.



Venancio Salcines (de pie), Ignacio Rivera, José Manuel Entrecanales y Lola Solana durante su intervención en O Encontro da Toxa

O Encontro da Toxa 2026

Rivera y Entrecanales reivindican el largo plazo frente a la incertidumbre

El CEO de Zendal, Andrés Fernández, defiende la capacidad europea para fabricar vacunas y reafirma que la sede del grupo seguirá en Galicia

«Europa ha comprendido que fabricar vacunas también forma parte de la seguridad y que la preparación comienza antes de que surja una emergencia», afirmó.

Fernández destacó que Zendal es uno de los pocos grupos europeos capaces de fabricar vacunas para la salud humana y animal dentro de un mismo modelo industrial. También reafirmó la vinculación de la compañía con Galicia: «Nuestra sede está en Galicia y así seguirá siendo. Es el lugar donde hemos construido nuestra identidad».

El grupo dispone igualmente de sedes en León, Barcelona, Madrid y Paredes de Coura, donde pretende extender su compromiso con el desarrollo de los respectivos ecosistemas.

Defensa, tecnología e inteligencia artificial

Otro de los bloques analizó la hoja de ruta europea en materia de defensa y sus implicaciones para las capacidades productivas, tecnológicas y de talento de Galicia.



Pérez, Fernández, Fonseca, Rodríguez y Borrás, ayer.

Participaron Víctor Tobío, de Strategy&; Justo Sierra, presidente de Asime y Urovesa, y Margarita Ardao, directora de Estrategia Industrial y Suelo Empresarial de la Xunta.

La programación abordó también el liderazgo tecnológico, el tratado comercial entre India y la Unión Europea, la descarbonización, la empresa familiar y la innovación ante los nuevos hábitos

de consumo, con representantes de Vegalsa-Eroski, Larsa, Anfaco e Hijos de Rivera.

La inteligencia artificial aplicada al marketing centró otra mesa, dedicada a cómo convertir esta tecnología en resultados sin diluir la identidad de las marcas. La reputación y la construcción de confianza protagonizaron «Galicia compite por relato».

En paralelo se celebraron se-

siones sobre emprendimiento, talento joven, liderazgo tecnológico, impacto social desde el rural, supercomputación y tecnologías cuánticas. También se presentaron los Premios Proyectos CESUGA-Xinzo de Limia. La organización espera que cerca de un millar de personas participen en las dos jornadas.

Arquitectura en Madera

La primera jornada concluyó con los Premios Arquitectura en Madera 2026. La Escuela Infantil de Muro, de BOS Arquitectes, fue reconocida en Obra Nueva; el Edificio para Infinito Delicias, de Husos arquitecturas y Elii, en Rehabilitación, y el Mobiliario Metabólico, de AUMM, en Diseño. Las 52 Viviendas Industrializadas Iberia Loreto 01, de OFS architects para EMVS, recibieron el Premio Arquitectura en Madera Sostenible PEFC, con una mención para Forstone Cabin, del IAAC. El Pabellón Viajero, de Waugh Thistleton Architects, obtuvo el Premio Cadwork a la Innovación. ■

Rivera y Entrecanales reivindican el largo plazo frente a la incertidumbre

17/07/2026

ROI RODRÍGUEZ
Santiago

Cuando la geopolítica acorta los ciclos y el mercado exige resultados inmediatos, mirar más allá del próximo trimestre puede convertirse en una ventaja competitiva. Ignacio Rivera, presidente de Corporación Hijos de Rivera, y José Manuel Entrecanales, presidente y consejero delegado de Acciona, defendieron ayer en A Toxa la visión de largo plazo como respuesta a la incertidumbre regulatoria, la transformación tecnológica y las tensiones en las cadenas de suministro.

El diálogo *Empresa familiar, liderazgo y legado* fue uno de los momentos centrales de la primera jornada de *O Encontro da Toxa 2026*. Ambos empresarios abordaron la gobernanza, la profesionalización y la creación de valor sostenible.

Rivera y Entrecanales destacaron la necesidad de innovar asumiendo riesgos, conservar una cultura corporativa coherente en entornos internacionales y gestionar la incertidumbre. También coincidieron en que la sostenibilidad debe integrarse en la estrategia competitiva y trasladarse a la gestión cotidiana mediante un enfoque de «impacto positivo».

Galicia ante una nueva realidad

La quinta edición de *O Encontro da Toxa* se celebra bajo el lema «Galicia ante una nueva realidad». El foro reunió a empresas, instituciones y representantes del conocimiento para analizar cómo reforzar la competitividad gallega ante las nuevas tensiones, alianzas y transformaciones tecnológicas.

El encuentro está impulsado por Cesuga, cuyo presidente, Venancio Salcines, defendió la construcción de «una sólida sociedad empresarial gallega, que trabaje por y para Galicia». También destacó el valor del diálogo entre la Administración autonómica y las empresas para tejer alianzas.

La inauguración contó con la directora del Igape, Covadonga Toxa; el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, Juan Vieites; su consejero delegado ejecutivo, Eduardo Vlain; Venancio Salcines y las directoras académicas Miriam Gómez y Margarita Borreguero.

Zendal reivindica la industria biofarmacéutica

La biotecnología y la competitividad europea centraron la intervención de Andrés Fernández, CEO de Zendal, quien defendió la importancia estratégica de disponer de capacidad industrial para afrontar posibles emergencias.



Venancio Salcines (de pie), Ignacio Rivera, José Manuel Entrecanales y Lola Solana durante su intervención en O Encontro da Toxa

O Encontro da Toxa 2026

Rivera y Entrecanales reivindican el largo plazo frente a la incertidumbre

El CEO de Zendal, Andrés Fernández, defiende la capacidad europea para fabricar vacunas y reafirma que la sede del grupo seguirá en Galicia

«Europa ha comprendido que fabricar vacunas también forma parte de la seguridad y que la preparación comienza antes de que surja una emergencia», afirmó.

Fernández destacó que Zendal es uno de los pocos grupos europeos capaces de fabricar vacunas para la salud humana y animal dentro de un mismo modelo industrial. También reafirmó la vinculación de la compañía con Galicia: «Nuestra sede está en Galicia y así seguirá siendo. Es el lugar donde hemos construido nuestra identidad».

El grupo dispone igualmente de sedes en León, Barcelona, Madrid y Paredes de Coura, donde pretende extender su compromiso con el desarrollo de los respectivos ecosistemas.

Defensa, tecnología e inteligencia artificial

Otro de los bloques analizó la hoja de ruta europea en materia de defensa y sus implicaciones para las capacidades productivas, tecnológicas y de talento de Galicia.



Pérez, Fernández, Fonseca, Rodríguez y Borrás, ayer.

Participaron Víctor Tobío, de Strategy&; Justo Sierra, presidente de Asime y Urovesa, y Margarita Ardao, directora de Estrategia Industrial y Suelo Empresarial de la Xunta.

La programación abordó también el liderazgo tecnológico, el tratado comercial entre India y la Unión Europea, la descarbonización, la empresa familiar y la innovación ante los nuevos hábitos

de consumo, con representantes de Vegalsa-Eroski, Larsa, Anfaco e Hijos de Rivera.

La inteligencia artificial aplicada al marketing centró otra mesa, dedicada a cómo convertir esta tecnología en resultados sin diluir la identidad de las marcas. La reputación y la construcción de confianza protagonizaron «Galicia compete por relato».

En paralelo se celebraron se-

siones sobre emprendimiento, talento joven, liderazgo tecnológico, impacto social desde el rural, supercomputación y tecnologías cuánticas. También se presentaron los Premios Proyectos CESUGA-Xinzo de Limia. La organización espera que cerca de un millar de personas participen en las dos jornadas.

Arquitectura en Madera

La primera jornada concluyó con los Premios Arquitectura en Madera 2026. La Escuela Infantil de Muro, de BOS Arquitectes, fue reconocida en Obra Nueva; el Edificio para Infinito Delicias, de Husos arquitecturas y Elii, en Rehabilitación, y el Mobiliario Metabólico, de AUMM, en Diseño. Las 52 Viviendas Industrializadas Iberia Loreto 01, de OFS architects para EMVS, recibieron el Premio Arquitectura en Madera Sostenible PEFC, con una mención para Forstone Cabin, del IAAC. El Pabellón Viajero, de Waugh Thistleton Architects, obtuvo el Premio Cadwork a la Innovación. ■

ROI RODRÍGUEZ
Santiago

Cuando la geopolítica acorta los ciclos y el mercado exige resultados inmediatos, mirar más allá del próximo trimestre puede convertirse en una ventaja competitiva. Ignacio Rivera, presidente de Corporación Hijos de Rivera, y José Manuel Entrecanales, presidente y consejero delegado de Acciona, defendieron ayer en A Toxa la visión de largo plazo como respuesta a la incertidumbre regulatoria, la transformación tecnológica y las tensiones en las cadenas de suministro.

El diálogo *Empresa familiar, liderazgo y legado* fue uno de los momentos centrales de la primera jornada de O Encontro da Toxa 2026. Ambos empresarios abordaron la gobernanza, la profesionalización y la creación de valor sostenible.

Rivera y Entrecanales destacaron la necesidad de innovar asumiendo riesgos, conservar una cultura corporativa coherente en entornos internacionales y gestionar la incertidumbre. También coincidieron en que la sostenibilidad debe integrarse en la estrategia competitiva y trasladarse a la gestión cotidiana mediante un enfoque de «impacto positivo».

Galicia ante una nueva realidad

La quinta edición de O Encontro da Toxa se celebra bajo el lema «Galicia ante una nueva realidad». El foro reunió a empresas, instituciones y representantes del conocimiento para analizar cómo reforzar la competitividad gallega ante las nuevas tensiones, alianzas y transformaciones tecnológicas.

El encuentro está impulsado por Cesuga, cuyo presidente, Venancio Salcines, defendió la construcción de «una sólida sociedad empresarial gallega, que trabaje por y para Galicia». También destacó el valor del diálogo entre la Administración autonómica y las empresas para tejer alianzas.

La inauguración contó con la directora del Igape, Covadonga Toca; el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, Juan Vieites; su consejero delegado ejecutivo, Eduardo Vlain; Venancio Salcines y las directoras académicas Miriam Gómez y Margarita Borreguero.

Zendal reivindica la industria biofarmacéutica

La biotecnología y la competitividad europea centraron la intervención de Andrés Fernández, CEO de Zendal, quien defendió la importancia estratégica de disponer de capacidad industrial para afrontar posibles emergencias.



Venancio Salcines (de pie), Ignacio Rivera, José Manuel Entrecanales y Lola Solana durante su intervención en O Encontro da Toxa

O Encontro da Toxa 2026

Rivera y Entrecanales reivindican el largo plazo frente a la incertidumbre

El CEO de Zendal, Andrés Fernández, defiende la capacidad europea para fabricar vacunas y reafirma que la sede del grupo seguirá en Galicia

«Europa ha comprendido que fabricar vacunas también forma parte de la seguridad y que la preparación comienza antes de que surja una emergencia», afirmó.

Fernández destacó que Zendal es uno de los pocos grupos europeos capaces de fabricar vacunas para la salud humana y animal dentro de un mismo modelo industrial. También reafirmó la vinculación de la compañía con Galicia: «Nuestra sede está en Galicia y así seguirá siendo. Es el lugar donde hemos construido nuestra identidad».

El grupo dispone igualmente de sedes en León, Barcelona, Madrid y Paredes de Coura, donde pretende extender su compromiso con el desarrollo de los respectivos ecosistemas.

Defensa, tecnología e inteligencia artificial

Otro de los bloques analizó la hoja de ruta europea en materia de defensa y sus implicaciones para las capacidades productivas, tecnológicas y de talento de Galicia.



Pérez, Fernández, Fonseca, Rodríguez y Borrás, ayer.

Participaron Víctor Tobío, de Strategy&; Justo Sierra, presidente de Asimey y Urovesa, y Margarita Ardao, directora de Estrategia Industrial y Suelo Empresarial de la Xunta.

La programación abordó también el liderazgo tecnológico, el tratado comercial entre India y la Unión Europea, la descarbonización, la empresa familiar y la innovación ante los nuevos hábitos

de consumo, con representantes de Vegalsa-Eroski, Larsa, Anfaco e Hijos de Rivera.

La inteligencia artificial aplicada al marketing centró otra mesa, dedicada a cómo convertir esta tecnología en resultados sin diluir la identidad de las marcas. La reputación y la construcción de confianza protagonizaron «Galicia compete por relato».

En paralelo se celebraron se-

siones sobre emprendimiento, talento joven, liderazgo tecnológico, impacto social desde el rural, supercomputación y tecnologías cuánticas. También se presentaron los Premios Proyectos CESUGA-Xinzo de Limia. La organización espera que cerca de un millar de personas participen en las dos jornadas.

Arquitectura en Madera

La primera jornada concluyó con los Premios Arquitectura en Madera 2026. La Escuela Infantil de Muro, de BOS Arquitectes, fue reconocida en Obra Nueva; el Edificio para Infinito Delicias, de Husos arquitecturas y Elii, en Rehabilitación, y el Mobiliario Metabólico, de AUMM, en Diseño. Las 52 Viviendas Industrializadas Iberia Loreto 01, de OFS architects para EMVS, recibieron el Premio Arquitectura en Madera Sostenible PEFC, con una mención para Forstone Cabin, del IAAC. El Pabellón Viajero, de Waugh Thistleton Architects, obtuvo el Premio Cadwork a la Innovación. ■

La aplicación activa de la IA en la competitividad de la empresa gallega centra 'O Encontro da Toxa'

► La primera jornada conectó tecnología, industria y confianza en un contexto internacional en el que el tejido empresarial busca alianzas para alcanzar una "sólida sociedad empresarial gallega"

ALBA MOLEDO UCHA
O GROVE. La Inteligencia Artificial ha protagonizado en numerosas ocasiones parte del relato de O Encontro da Toxa. Su desarrollo, aplicado al mercado gallego, pero también al internacional, ha sido analizado recurrentemente en este espacio para la reflexión, bajo un marco de incertidumbre que tocaba de lleno a las firmas tecnológicas, pero también a la imagen de marca, la empresa familiar o la administración local. O Encontro, que ayer desplegó la primera jornada de su quinta edición en una doble sesión en el Pabellón de Congresos y Exposiciones de A Toxa (O Grove, Pontevedra) de la mano del Centro de Estudios Superiores Universitarios de Galicia (CESUGA), ha evidenciado una realidad que ya está aquí: "Dialo-

gando, tejiendo alianzas, es como podemos hacer crecer nuestra comunidad".

Así lo explicó el presidente de CESUGA, Venancio Salcines, durante la apertura de la cita, que puso el foco en un cambio de paradigma que, además de un reto para la empresa gallega, es también una oportunidad. "Trabajamos para construir una sólida sociedad empresarial gallega, que trabaje por y para Galicia", aseguró. Precisamente, esa es la clave de O Encontro, dijo: "El permanente diálogo entre administración autonómica y mundo empresarial".

En este contexto, la hoja de ruta europea fue uno de los abordajes de la jornada, que comenzó con la intervención de la directora del IGAPe, Covadonga Toca, acom-

Segunda jornada Antonio Fontenla Ramil, premio Empresario Gallego del Año

La segunda jornada que hoy clausura O Encontro da Toxa reconocerá al presidente de la Confederación de Empresarios de A Coruña, don Antonio Fontenla Ramil, como Empresario Gallego del Año 2026. El acto de entrega tendrá lugar en el Gran Hotel La Toja, tras el cierre del programa, que se desarrollará en sesión única de mañana

pañada por el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, Juan Vieites; el consejero delegado ejecutivo de la Confederación de Empresarios de Galicia, Eduardo Vlain y el propio Salcines, además de las directoras académicas de O Encontro, Miriam Gómez y Margarita Borreguero.

Desde este prisma, las oportunidades para la industria en materia de defensa fueron objeto de debate ante la representación de firmas y entidades como PwC, Asime y Urovesa o el departamento de Estrategia Industrial y Suelo Empresarial de la Xunta de Galicia. En la misma línea, desde la perspectiva de las compañías de referencia, los responsables de las áreas de transformación y tecnología ofrecieron un mapa global de adaptación en lo que se refiere a

su cultura empresarial, gobernanza o capacidades digitales. Para el CIO Coca-Cola Europacific Partners, David Marimón, "la democratización de la tecnología hace que las compañías se equiparen y que el factor diferencial sea cómo adaptes esa tecnología a los procesos". En este sentido, aseguró que la compañía opera en 31 países en Europa, Asia y el Pacífico "con necesidades muy distintas", por lo que puso el foco en que "la clave es ver lo que es común y lo que tiene que ser local". "Todo el mundo ve la Coca-Cola en el bar, pero no sabe qué proceso hay detrás", señaló. Para Marimón, "la estrategia en tecnología tiene que ser común. La innovación es local, porque las personas que están cerca de los clientes saben lo que necesitan, cómo la innovación puede adaptarse a tu negocio".

Desde Mutua Madrileña, la directora de Transformación, Judith Gil, explicó que la irrupción

de la IA provocó "un giro radical. De repente empezamos a perder el contacto con nuestros clientes de aquel modelo estable en el tiempo, en base a Google. Nos obliga a plantearnos tecnológicamente cómo nos adaptamos. El siguiente paso es cómo le mostramos al cliente nuestros productos. Tenemos que ser capaces de adaptarnos a esa forma de hablar con los clientes en la que hay una conversación", aseguró. En base a unos procesos de fidelización orientados a "intentar anticiparnos a los modelos y el contacto con el cliente" como factores "estratégicos".

En el contexto concreto de las aseguradoras, el CIO Zurich Seguros, Ricard Guasch, explicó que la decisión a partir de los datos es actualmente el foco competitivo. "Históricamente las aseguradoras lo hemos hecho muy bien porque teníamos datos estructurados, pero ahora la partida está cambiando con la IA, porque podemos usar los datos no estructurados para tomar mejores decisiones", afirmó. En esta línea, "poder ir por delante es lo que permite mantener las ventajas". Así lo explicó el responsable de Transformación Industrial de Navantia, Rafael Morgade, señalando que "somos

una empresa muy tecnológica, pero más que nunca necesitamos que esta innovación pase a los procesos. Ser capaces de incorporar antes esa innovación es clave" para que la tecnología "nos acompañe" durante toda la vida útil de los productos.

COMERCIO GLOBAL. En la apuesta por el emprendimiento, analizar el diálogo intergeneracional ha sido una de las propuestas de O Encontro, que se ha fijado en modelos globales y su crecimiento o adaptación a la IA. Sin embargo, según valoró el CEO y Cofundador Raiola Networks, Alvaro Fontela, "la irrupción de la IA es un cambio de paradigma único, pero hay una humareda muy grande a su alrededor", en un mercado que todavía está trazando su rumbo al tiempo que lucha por la competitividad y la expansión.

A todos estos factores hay que sumar, precisamente, otro cambio de paradigma, que es el geopolítico a escala europea y global. Para el director de Análisis y Estudios del Instituto Español de Analistas, Francisco Uriá, "desde el Liberation Day de Trump se ha producido un cambio en la política arancelaria global que ha hecho

Venancio Salcines
Presidente de CESUGA

Dialogando, tejiendo alianzas, es como podemos hacer crecer nuestra comunidad"

David Marimón
Coca-Cola Europacific
La democratización de la tecnología hace que las compañías se equiparen y que el factor diferencial sea la adaptación"

Patricia Pérez
Directora territorial ICEX
La Unión Europea busca alianzas con socios fiables en un contexto cada vez más fragmentado"

que Europa sienta la necesidad de abrir nuevos mercados". Y esto, aseguró, no se improvisa. "Un acuerdo entre la UE y la India en este contexto ha tardado 22 años en negociarse y se ha concluido

justo a tiempo. Lo bueno es que lo tenemos ya aquí". Se refirió de este modo al Tratado de Libre Comercio India-Unión Europea, que centró uno de los puntos de la jornada. Sin embargo, como recordó la directora Territorial de Comercio de ICEX en Galicia, Patricia Pérez, "la agresión contra Ucrania, la Covid o la tensión en Oriente Próximo" son otros factores que han sumado inestabilidad. Para Pérez, "se utiliza el comercio como estrategia geopolítica y es necesario preservar y preservar las relaciones económicas con EEUU y China, pero también reforzar y ampliar. Tenemos acuerdos con 80 socios comerciales actualmente y desde 2004 ha habido una aceleración de la agenda negociadora", afirmó, en referencia a Mercosur, Chile, México, India, Indonesia, Australia y un aumento de presencia en Malasia, Tailandia o Filipinas y Emiratos Árabes Unidos. "La Unión Europea busca alianzas con socios fiables en un contexto cada vez más fragmentado y menos previsible", señaló.

Con respecto a esto, en el caso de India, dentro del mercado gallego, el director de Estudios de Cámara de Comercio de España, Raúl Mínguez, ofreció datos: "Por

cada euro que se exporta a la India, se importan seis" y en España, "en torno a 250 empresas tienen presencia física en la India. Es un catálogo importante y creciente con potencial, pero en desequilibrio con respecto a España", dijo, por lo que "el acuerdo servirá para paliar la brecha en comercio de bienes, servicios e inversiones".

LARGO PLAZO. El papel de la empresa familiar como motor de arraigo y visión de largo plazo y en la innovación aplicada a los cambios de consumo contó con la participación de representantes de Vegalsa-Eroski, Larsa (Capsa), Anfaco e Hijos de Rivera en una sesión de tarde en la que también participaron representantes de las administraciones locales. En las sesiones paralelas, los alcaldes y alcaldesas Nava Castro (Ponteareas), Ángel Moldes (Poio), Xosé Manuel Fernández Abalde (Barro) y el delegado de la Xunta en Pontevedra, Pablo Fernández, analizaron los retos de futuro.

Además, la jornada también acogió la presentación de los Premios Proyectos CESUGA-Xinzo de Limia y dio cuenta de distintas iniciativas emprendedoras en las sesiones paralelas.

El uso de IA en la competitividad de la empresa centra O Encontro da Toxa

► La primera jornada del evento conectó tecnología, industria y la búsqueda de alianzas

ALBA MOLEDO UCHA (DP)
O GROVE. La inteligencia artificial protagonizó ayer parte del relato de O Encontro da Toxa. Su desarrollo, aplicado al mercado gallego e internacional, fue analizado recurrentemente en este espacio para la reflexión, bajo un marco de incertidumbre que toca a las firmas tecnológicas, pero también a la imagen de marca, la empresa familiar o la administración local. O Encontro, que ayer desplegó la primera jornada de su quinta edición en una doble sesión en el Pabellón de Congresos de A Toxa, en O Grove, de la mano del Centro de Estudios Superiores Universitarios de Galicia (Cesuga), evidenció una realidad: "Dialogando, tejiendo alianzas, es como podemos hacer crecer nuestra comunidad".

Así lo explicó el presidente de Cesuga, Venancio Salcines, durante la apertura de la cita, que puso el foco en un cambio de paradigma que, además de un reto para la empresa gallega, es también una oportunidad. "Trabajamos para construir una sólida sociedad empresarial gallega, que trabaje por y para Galicia", aseguró. Precisamente, esa es la clave de O Encontro, dijo: "El diálogo entre Administración autonómica y mundo empresarial".

En este contexto, la hoja de ruta europea fue uno de los abordajes de la jornada, que comenzó con la intervención de la directora del Igape, Covadonga Toca, acompañada por el presidente de la Confederación de Empresarios de Galicia, Juan Vieites; el consejero delegado ejecutivo de la Confederación de Empresarios de Galicia, Eduardo Vlain, y el propio Salcines,



O Encontro reunió a representantes de la empresa familiar, emprendedores e instituciones. DP

Venancio Salcines
Presidente de Cesuga

Dialogando, tejiendo alianzas, podemos hacer crecer nuestra comunidad y construir una sólida sociedad empresarial"

David Marimón
Coca-Cola Europacific

La democratización de la tecnología hace que sea diferencial cómo las compañías adaptan esa tecnología a los procesos"

Patricia Pérez
Directora territorial Ixex

La Unión Europea busca alianzas con socios fiables en un contexto cada vez más fragmentado"

nes, además de las directoras académicas de O Encontro, Miriam Gómez y Margarita Borreguero. Desde este prisma, las oportunidades para la industria en materia de defensa fue objeto de debate ante la representación de firmas y entidades como PwC, Asime y Urovesa o el departamento de Estratexia Industrial e Solo Empresarial de la Xunta de Galicia.

En la misma línea, desde la perspectiva de las compañías de referencia, los responsables de las áreas de transformación y tecnología ofrecieron un mapa global de adaptación en lo que se refiere a su cultura empresarial, gobernanza o capacidades digitales. Para el director de información de Coca-Cola Europacific Partners, David Marimón, "la democratización de

la tecnología hace que las compañías se equiparen y que el factor diferencial sea cómo adaptes esa tecnología a los procesos". Explicó que la compañía opera en 31 países en Europa, Asia y el Pacífico "con necesidades muy distintas", por lo que puso el foco en que "la clave es ver lo que es común y lo que tiene que ser local". "Todo el mundo ve la Coca-Cola en el bar, pero

no sabe qué proceso hay detrás", señaló. "La estrategia en tecnología tiene que ser común", añadió, pero "la innovación es local".

COMERCIO GLOBAL. En la apuesta por el emprendimiento, analizar el diálogo intergeneracional fue otra de las propuestas de O Encontro, que se fijó en modelos globales y su crecimiento o adaptación a la IA. Sin embargo, según valoró el CEO y cofundador Raiola Networks, Álvaro Fontela, "la irrupción de la IA supone un cambio de paradigma único, pero hay una humareda muy grande a su alrededor", en un mercado que todavía está trazando su rumbo al tiempo que lucha por la competitividad y la expansión.

A todos estos factores hay que sumar la transformación geopolítica a escala europea y global. Para el director de análisis del Instituto Español de Analistas, Francisco Uría, "desde el Liberation Day de Trump se ha producido un cambio en la política arancelaria global que ha hecho que Europa sienta la necesidad de abrir nuevos mercados". Y esto, aseguró, no se improvisa. "Un acuerdo entre la UE y la India en este contexto ha tardado 22 años en negociarse y se ha concluido justo a tiempo. Lo bueno es que lo tenemos ya aquí".

Sin embargo, como recordó la directora territorial de comercio de Ixex en Galicia, Patricia Pérez, "la agresión contra Ucrania, el covid o la tensión en Oriente Próximo" son otros factores que han sumado inestabilidad. Para Pérez, "se utiliza el comercio como estrategia geopolítica y es necesario y preservar las relaciones económicas con EE.UU. y China, pero también reforzar y ampliar. Tenemos acuerdos con 80 socios comerciales actualmente y desde 2004 aceleramos la agenda negociadora", afirmó, en referencia a Mercosur, Chile, México, India, Australia y un aumento de presencia en Malasia y Emiratos Árabes Unidos. "La Unión Europea busca alianzas con socios fiables en un contexto cada vez más fragmentado", señaló.

Dividendos españoles

Las mejores retribuciones del calendario en España, Europa y Estados Unidos

Naturhouse ofrece un 2% y Azkoyen un 2,5% para rematar el mes de julio

Por M. Domínguez

El calendario de dividendos, tan prolífico hace unas semanas, se ha ido frenando a medida que avanzaba el mes de julio. Sin embargo, todavía quedan retribuciones por atrapar en lo que queda de verano. Antes de que acabe el mes, los inversores tienen por delante los dividendos de Azkoyen y de Naturhouse.

Hablamos en ambos casos de empresas de pequeña capitalización y con muy escaso o nulo seguimiento de los analistas, con lo que no existe una recomendación de consenso de comprar, mantener ni vender estas acciones que oriente al pequeño inversor. Azkoyen, compañía navarra con 350 millones de euros de valor bursátil, repartirá 0,36 euros por acción el viernes 24 de julio, y es necesario tenerla en cartera antes del miércoles 22 (ese día, la acción cotizará ya sin derecho a esta retribución). La rentabilidad de este dividendo alcanza el 2,5%.

Azkoyen solo recibe valoraciones de una firma de análisis, Renta 4, que recomienda sobreponderar en cartera. En lo que llevamos de año, el título se ha disparado en bolsa más de un 60%, hasta el entorno de los 14 euros.

Baja capitalización

Algo más pequeña es Naturhouse, que capitaliza unos 155 millones de euros en el parqué. El grupo de dietética y nutrición entregará 0,05 euros por acción el 27 de julio, con una rentabilidad del 2%. El miércoles 22 es la fecha tope para comprar.

Naturhouse cotiza actualmente cerca de los 2,57 euros, después de haber subido cer-

Dividendo destacado

NATURHOUSE

Dividendo por acción. En euros.

0,05

Rentabilidad por dividendo.

2%

Fecha del pago: **27 de julio**

Fecha de corte: **23 de julio**

LA FECHA TOPE PARA COMPRAR ACCIONES DE LA EMPRESA DE DIETÉTICA Y NUTRICIÓN ES EL 22 DE JULIO...

...MIENTRAS QUE EN EL CASO DEL GRUPO NAVARRO HAY QUE COMPRAR EL DÍA 21 COMO MUY TARDE

ca de un 17% en el parqué en lo que llevamos de año. Pese a haber remontado, la acción se negocia muy lejos de sus máximos históricos, que tocó en el verano de 2015 por encima de los 5,50 euros. Hoy está un

54% por debajo de aquellos niveles. Aquellos máximos los alcanzó poco después de su estreno en bolsa, que se produjo en abril de 2015.

"La visibilidad es limitada sobre el crecimiento de los ingresos, pero cuenta con una demostrada generación de caja", destacaban los analistas de Lighthouse en un informe del pasado marzo. "Naturhouse opera en un entorno desafiante (debido a la inflación y a la aparición de sustitutos como los medicamentos contra la obesidad), pero continúa mostrando una fuerte generación de caja, alta rentabilidad y un balance sólido", añadían. En 2025, el grupo español alcanzó un beneficio neto superior a los 10 millones de euros, mejorando en un 2,3% el dato del ejercicio previo.

El *free float* (porcentaje del capital que se negocia libremente en bolsa) de Naturhouse es reducido, ya que el presidente y fundador, Félix Revuelta, ostenta cerca del 78% del capital. De ahí que desde hace años sobrevuela a la compañía la posibilidad de una exclusión de bolsa. Lo explicaba Revuelta en una entrevista concedida a *elEconomista* a primeros de 2023: "Al final llegaré al 80% del capital y lo tendré que comunicar y, si llego al 90%, tendré que lanzar una opa". Ya entonces advertía: "No tengo ninguna prisa".

Más allá de estas retribuciones ya anunciadas, todavía están por confirmar otros dividendos españoles que podrían pagarse en lo que queda de verano, entre ellos los de Logista o Naturgy. Si han confirmado los suyos Ebro Foods (para octubre) e Inditex (para noviembre).

Calendario de pagos en España

	FECHA	FECHA DE CORTE	DIVIDENDO EN EUROS	RENTABILIDAD EN PORCENTAJE
Azkoyen	24-jul.	22-jul.	0,36	2,52%
Naturhouse	27-jul.	23-jul.	0,05	1,97%
Naturgy*	10-ago.	6-ago.	0,65	2,26%
Logista*	27-ago.	25-ago.	0,56	1,67%
Sabadell*	29-ago.	26-ago.	0,09	2,73%
Ebro Foods	1-oct.	29-sep.	0,23	1,28%
Neiner H.*	16-oct.	12-oct.	0,95	5,97%
Inditex	2-nov.	29-oct.	0,33	0,61%
Santander*	2-nov.	29-oct.	0,13	1,09%
Flüdra	16-dic.	8-dic.	0,33	1,78%

Calendario de pagos en Europa

	FECHA	FECHA DE CORTE	DIVIDENDO EN EUROS	RENTABILIDAD EN PORCENTAJE
Pernod Ricard	24-jul.	22-jul.	2,35	3,71%
Nokia	6-ago.	27-jul.	0,03	0,32%
ASML*	14-ago.	27-jul.	1,77	0,11%
K. Ahnelt*	20-ago.	7-ago.	0,54	1,51%
TotalEnergies	2-oct.	30-sep.	0,90	1,26%

Calendario de pagos en EEUU

	FECHA	FECHA DE CORTE	DIVIDENDO EN DÓLARES	RENTABILIDAD EN PORCENTAJE
Starbucks	28-ago.	14-ago.	0,62	0,58%
Pfizer	1-sep.	24-jul.	0,43	1,76%
Walmart	8-sep.	21-ago.	0,25	0,22%
Microsoft	10-sep.	20-ago.	0,91	0,23%
Paychex*	10-sep.	20-ago.	1,19	1,07%

NOTA: La fecha de corte es el día en el que la acción empieza a cotizar sin derecho a cobrar el dividendo

*Previsión. **Fecha del pago en efectivo.

Datos a 16 de julio. Fuente: Bloomberg

Los fondos activos que se benefician del brillo del Ibex 35

El selectivo español, valoraciones atractivas y pequeñas compañías impulsan el rendimiento ► Santander Small Caps España avanza un 17% en 2026

VERA CASTELLO
MADRID

El buen comportamiento del Ibex 35, el atractivo de las valoraciones en determinados sectores y el creciente interés por compañías de mediana y pequeña capitalización han devuelto el foco a los fondos especializados en renta variable nacional. Repasamos cuáles han sido los vehículos más destacados por su rentabilidad y analizamos las claves que explican su comportamiento.

Con un 17,1% de ganancia Santander Small Caps España encabeza la clasificación de fondos activos de renta variable española. Está gestionado por la laureada Lola Solana y se centra en compañías de pequeña y mediana capitalización. "Nos hemos posicionado, sobre todo, en los sectores de materiales y electrificación, donde veíamos una importante mejora de la demanda como consecuencia de las grandes tendencias que están dominando el mercado, la economía y la sociedad en general, como son la inteligencia artificial, la defensa y la energía, tan necesaria para alimentar la imparable construcción de centros de datos y de baterías de almacenamiento que estamos viviendo", explica Solana.

En segunda posición encontramos un fondo que no discrimina por el tamaño de las compañías. Fonditel Lince ha avanzado este año un 16,05%, según datos de VDOS. De Fonditel Gestión, la gestora vinculada al grupo Telefónica, busca captar el potencial de la Bolsa española, sin olvidar las oportunidades del resto de países de la zona euro y de la OCDE.

Con un retorno en 2026 del 14,68%, el bronce es para Solventis Aura Iberian Equity. En estos meses han contado con posiciones en empresas fuera del índice Ibex 35 que han tenido un comportamiento muy positivo, "como Artech, impulsada por la fuerte necesidad de reforzar la red eléctrica a escala global; Meliá Hotels, favorecida por la redistribución de los flujos turísticos hacia destinos como España en un contexto de mayor incertidumbre geopolítica en otras regiones; o Acerinox, beneficiada por las nuevas medidas de protección comercial adoptadas por Europa frente a las importaciones de acero chino", detallan Johan Svensson y Jordi Sebastián,

Fondos de RV España más rentables en el año (gestión activa)

En % de rentabilidad

Fondo	En 2026	En 1 año	En 3 años
Santander Small Caps España	17,10	38,07	139,80
Fonditel Lince	16,05	40,55	117,37
Solventis Aura Iberian Equity	14,68	37,17	103,17
CaixaBank Master Renta Variable España	14,65	42,72	138,73
Allianz Bolsa Española	14,36	37,47	109,57
CaixaBank Bolsa Gestión España	14,34	43,78	149,44
Occident Bolsa Española	14,27	32,90	112,67
Rural Renta Variable España	13,87	35,94	109,81
SWM España Gestión Activa	13,23	27,96	88,45
Unicaja Renta Variable España	13,20	29,71	101,77

Fuente: VDOS. Datos a 7 de julio. Fondos denominados en euros y con inversión mínima inferior o igual a 6.000 €. BELEN TRINCAO / CINCO DÍAS



Paneles en el Interior de la Bolsa de Madrid. EFE

El fondo de Lola Solana se ha posicionado en los sectores de materiales y electrificación

La gestora de CaixaBank coloca dos estrategias que rentan más del 14% en lo que va de año

director de renta variable y gestor de carteras de Solventis, respectivamente. En su opinión, también ha sido importante evitar algunas compañías con un peso relevante en el índice, como Amadeus, o en el sector bancario, "tan relevante para la Bolsa española, hemos sido muy selectivos: mantenemos posiciones importantes en CaixaBank y Banco Comercial Português (BCP), con buen comportamiento, y estamos muy infraponderados en BBVA y Sabadell".

En el caso de CaixaBank Master Renta Variable España (14,65%), "lo que mejor ha funcionado e impulsado los resultados del fondo son las posiciones en bancos, Acerinox, Sacyr y Merlin Properties", indica Ana Besada, directora de renta variable española de CaixaBank AM. La gestora coloca otra estrategia entre los 10 más rentables, CaixaBank Bolsa Gestión España (14,34%), cuyo rendimiento se ha apoyado también en posiciones bancarias, "así como en compañías como Acerinox, ArcelorMittal y Ferrovial", apunta Besada.

"En un entorno como el actual, donde han ido surgiendo distintos escenarios de forma inesperada, la diversificación ha vuelto a demostrar su valor", destaca Silvia Navas, gestora de acciones en Gescoperativo. Su fondo Rural Renta Variable España (avanza un 13,87%) se ha beneficiado tanto del sector financiero como de las compañías de infraestructuras ligadas al desarrollo de la inteligencia artificial, los centros de datos y la electrificación de la economía, y "de una selección acertada en valores de menor tamaño con fuertes revalorizaciones, como Repsol, Sacyr o Meliá Hotels, así como el buen comportamiento de compañías ligadas al turismo y al consumo, caso de IAG".

En novena posición, con un 13,23% en el año, encontramos a SWM España Gestión Activa, un fondo "con un enfoque en la búsqueda de empresas infravaloradas. Los gestores ponen especial atención a ciertos aspectos que pueden convertirse en un factor diferencial para las compañías, como sus ventajas competitivas, barreras de entrada o su equipo directivo", comenta Victoria Torre, responsable de oferta digital de Self Bank.

Cierra la clasificación, con un 13,20% de rentabilidad, Unicaja Renta Variable España. Para sus gestores, Gonzalo Luque y Raúl Urizar, los retornos se deben a "la combinación de un entorno macroeconómico favorable, una exposición adecuada a los sectores de actividad más beneficiados por el ciclo económico actual y una selección activa de valores ha permitido al fondo capturar el buen comportamiento de la renta variable española".

Previsiones optimistas

► **Diferencial.** A pesar del fuerte comportamiento visto en el primer semestre, Gonzalo Luque y Raúl Urizar, gestores del Unicaja Renta Variable España, siguen viendo factores de apoyo relevantes, "como el diferencial positivo de crecimiento económico frente a otras economías europeas y la composición del mercado español, con una elevada representación de sectores como banca, utilities e industriales, donde seguimos observando una buena visibilidad de resultados". También Lola Solana, gestora del Santander Small Caps España, considera que el escenario económico "es muy saludable, apoyado por el incremento de la población, el turismo, la construcción -que tiene un efecto arrastre sobre otros sectores-, la energía, que es más barata que en otros países, la menor deuda de empresas y familias, y una tasa de paro que sigue disminuyendo y ya está por debajo del 10%. Esta mejora macro se reflejará en una mejora micro".

► **Fundamentales.** En cuanto al potencial de las empresas, "gran parte de las compañías del Ibex cuentan con fundamentales sólidos y modelos de negocio con exposición a crecimiento estructural como pueden ser la electrificación o las infraestructuras", considera Silvia Navas, gestora de renta variable en Gescoperativo. Asimismo, Johan Svensson, director de renta variable, y Jordi Sebastián, gestor de carteras de Solventis, creen que las compañías parten de una posición relativamente favorable, ya que muchas de ellas "están menos expuestas al impacto de posibles aranceles estadounidenses que sus homólogas europeas".

► **Dividendo.** Victoria Torre, responsable de oferta digital de Self Bank, recuerda que la Bolsa sigue contando con una atractiva rentabilidad por dividendo, que supera el 4% y que "el interés por parte de los inversores extranjeros ha ido creciendo a lo largo de los últimos años, tendencia que continuará en 2027".



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



INTERECONOMIA.COM

El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.

EL IMPARCIAL

El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.

Qué!

El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.

idealista.com

El euríbor hace una pausa en junio, pero no frena las subidas de las hipotecas variables

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.

palco23.mundodeportivo.com

El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

30/06/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.



El euríbor baja levemente en junio, al 2,798 %, pero sigue encareciendo las hipotecas

01/07/2026

Noticia sobre la bajada del euríbor, con declaraciones para EFE de Javier Santacruz como portavoz del Instituto Español de Analistas.

INFORMACIÓN

Ineca crea un consejo asesor «internacional» con once altos directivo

02/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

España Times

Ineca crea un consejo asesor «internacional» con once altos directivo

02/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

alicanteplaza

Estos son los 11 directivos alicantinos que Ineca ha 'fichado' para ganar influencia en Madrid

02/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

 **capitalradio**

Vistazo a dos valores más pequeños que tienen potencial

03/07/2026

Entrevista a Alfredo Echevarría, director de servicios de análisis de Lighthouse, en Mercado Abierto, programa de Capital Radio con Lucía Martín. Disponible a través del [siguiente enlace](#).

Expansión.com

Ineca se rodea de once altos cargos y exdirectivos de Mediapro, Paramount, Accenture o Santander para ganar influencia

03/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

elEconomista.es

La alicantina Ineca ficha al CEO de Mediapro y directivos de banca y empresas en Madrid para ganar proyección

03/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

Diario de Alicante

INECA brings together 11 executives from Alicante in Madrid to boost the province's influence

03/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.

merca2

BME Scaleup: el nuevo mercado para pymes innovadoras busca captar financiación en bolsa

04/07/2026

Noticia sobre la iniciativa BME Scaleup, con mención al Instituto Español de Analistas y Lighthouse por su cobertura de 50 compañías.

merca2

Carbonell lanza un aviso que puede cambiar el precio del aceite de oliva en los supermercados

04/07/2026

Análisis de Deoleo, con mención al informe de Lighthouse y la cobertura de la empresa.



INECA presenta su nuevo Consejo Asesor en su asamblea ordinaria del 10 de julio

06/07/2026

Noticia sobre la creación de un consejo asesor en la asociación Ineca, con mención a Francisco Uría.



Value Challenge impulsa talento en gestión de activos

10/07/2026

Noticia sobre la final de la séptima edición del Value Challenge.



Los fondos value de bolsa española se quedan rezagados frente al liderazgo del Santander Small Caps

12/07/2026

Ranking de los fondos más activos de bolsa española, con mención a Lola Solana por Santander Small Caps.



BME Growth mantiene su actividad como mercado para pymes cotizadas

12/07/2026

Noticia sobre BME Growth, con mención a Lighthouse y al Instituto Español de Analistas por su labor.



La gestora Ana Besada vuelve a hacerlo: saca la cabeza en el mejor trimestre del IBEX 35 desde 2020

13/07/2026

Noticia sobre los fondos más activos de bolsa española, con mención a Lola Solana por Santander Small Caps.



La gestora Ana Besada vuelve a hacerlo: saca la cabeza en el mejor trimestre del IBEX 35 desde 2020

13/07/2026

Noticia sobre los fondos más activos de bolsa española, con mención a Lola Solana por Santander Small Caps.



Ignacio Rivera y José Manuel Entrecañales reivindican desde A Toxa el largo plazo frente a la incertidumbre

17/07/2026

Mención a Lola Solana por su participación como moderadora en la mesa del encuentro entre Ignacio Rivera y José Manuel Entrecañales en las jornadas de O Encontro Toxa.

Diario de Pontevedra

La aplicación activa de la IA en la competitividad de la empresa gallega centra 'O Encontro da Toxa'

17/07/2026

Noticia sobre la jornada de O Encontro Toxa, con mención a Francisco Uría por su participación.

EL PROGRESO

La aplicación activa de la IA en la competitividad de la empresa gallega centra O Encontro da Toxa

17/07/2026

Noticia sobre los dividendos españoles, con mención a Lighthouse por su análisis de Naturhouse en un informe del mes de marzo.

elEconomista.es

Más dividendos de verano: Naturhouse ofrece un 2% y Azkoyen un 2,5% los próximos días

18/07/2026

Noticia sobre la jornada de O Encontro Toxa, con mención a Francisco Uría por su participación.

Expansión.com

El valor renacido de la Bolsa que suma un 70% en 2026 y gusta a todos

22/07/2026

Noticia sobre Deoleo y la cobertura ofrecida por Lighthouse y JB Capital.

EL PAÍS ECONOMÍA
CincoDías

Los 10 fondos de inversión activos que se benefician del brillo del Ibex

23/07/2026

Noticia sobre los fondos más rentables del año en gestión activa, con mención a Lola Solana por Santander Small Caps.

elEconomista.es

La necesidad crítica de transformar el ahorro y la inversión

27/07/2026

Artículo de opinión de Francisco Uría como sobre la inversión en Europa.

Granada Económica

Renta 4 Banco impulsa la salida a Bolsa de la SOCIMI granadina Ecoinmo Spaces

28/07/2026

Noticia sobre la salida a bolsa de Ecoinmo Spaces, con mención a Carlos Bocanegra como presidente del Instituto Español de Analistas en la delegación de Andalucía.

El Confidencial

¿Dónde está el verdadero motor de las bolsas?

28/07/2026

Artículo de opinión sobre de Guillermo Santos de Aramburo, con mención al Instituto Español de Analistas en su biografía.



Más allá del Ibex 35: estos 8 fondos que invierten en España son los más buscados por el inversor

28/07/2026

Noticia sobre ocho fondos de bolsa, con mención a Lola Solana por Santander Small Caps.



La post contratación, pieza clave de la infraestructura de mercados

30/07/2026

Artículo de opinión de Beatriz Alonso, directora de desarrollo de negocio del Instituto Español de Analistas, sobre la post contratación.