



Las ‘low cost’ acorralan a Iberdrola y Endesa

El apagón que sufrió España el pasado año ha provocado una reordenación del mapa comercial de la luz. Independientemente de que se hayan tomado o no medidas técnicas para que ese suceso no vuelva a ocurrir, lo cierto es que el postapagón ha traído consigo un desbarajuste de precios eléctricos. Las tarifas de la energía se han visto presionadas al alza por los sobrecostes de las medidas reforzadas antiapagón que se han adoptado. Pero no sólo eso. Al sector siguen llegando renovables que estrujan los márgenes para poder entrar en el mercado mayorista, o *pool*. La combinación de factores ha hecho que los precios eléctricos, ahora más que nunca, se conviertan en una montaña rusa. En ese río revuelto, la ganancia siempre va para los pescadores que saben aprovechar oportunidades. Las comercializadoras *low cost* aprendieron de sus errores hace cuatro años, cuando estalló la guerra de Rusia contra Ucrania y se rompieron los mercados energéticos. Con ese aprendizaje, y la agilidad que les da la ambición de intentar abrirse un hueco en el mercado, son las que a fecha de hoy mejores precios están ofreciendo a los clientes. Paradójicamente, parecen tener más tesón comercial que las grandes energéticas –Iberdrola, Endesa y Naturgy–. Al menos a la hora de lanzar descuentos. También es cierto que el mercado eléctrico es

complejo. Una parte relativamente reducida –aproximadamente un 10% de los cerca de 30 millones de clientes– es adicta al cambio de comercializador o *churn*. Son clientes volubles que cambian de suministrador al menor atisbo de descuento. Por otro lado, momentáneamente, los precios regulados, por carambolas normativas, son ahora más baratos que cualquier oferta de libre mercado. En todo caso, la competencia siempre es beneficiosa. Es positivo ver como los nuevos entrantes en electricidad inundan el escaparate. Sin esos nuevos jugadores, el mercado sería menos atractivo para el usuario y menos incentivador para los antiguos jugadores.

Azora amplía su huella en Italia

Azora es una de las principales plataformas independientes de inversión y gestión de activos inmobiliarios de Europa. Fundada en 2003, cuenta con un equipo de más de 300 profesionales y administra activos por valor de 16.900 millones de euros, con presencia en los segmentos residencial, hotelero, comercial, logístico, infraestructuras y soluciones climáticas. Su modelo de negocio busca identificar oportunidades de inversión vinculadas a grandes tenden-

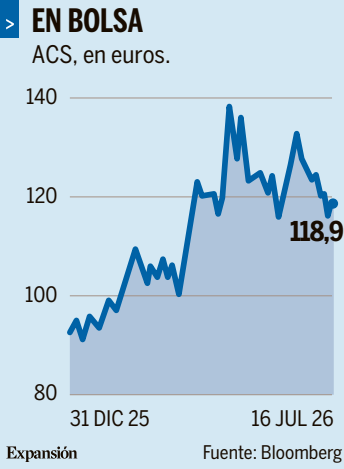
cias estructurales, combinando especialización sectorial con una gestión activa de los activos. Entre sus fortalezas destacan su experiencia en operaciones complejas y una creciente proyección internacional, apoyada por oficinas en Madrid, Luxemburgo, Londres, Miami y, desde ahora, Milán. La apertura de esta última representa un paso estratégico importante dentro de su expansión paneuropea. El grupo prevé invertir 1.500 millones de euros adicionales en el mercado italiano, donde opera desde 2019 y que considera prioritario para su crecimiento, centrandó esta nueva ofensiva en hoteles, residencias de estudiantes, vivienda, logística, centros de datos e infraestructuras verdes, especialmente proyectos de biometano, a través de Draycott. La incorporación de doce profesionales, dirigidos por Simone Palmieri, refuerza su capacidad para identificar oportunidades locales. Azora sigue evolucionado desde una gestora inmobiliaria de referencia en España hacia una plataforma internacional de inversión.

TSMC aumenta sus inversiones en EEUU

La taiwanesa TSMC se mantiene como el gran pilar de la industria mundial de los semiconductores avanzados. El líder absoluto en el modelo de fundición para terceros fabrica los chips más sofisticados diseñados por empresas como Nvidia, Apple, AMD, Qualcomm o Broadcom, y los resultados del segundo trimestre confirman esa posición: ingresos de 40.200 millones de dólares, beneficio operativo de 23.250 millones y rentabilidad sobre recursos propios del 45,9%, con fuertes crecimientos en las tres las magnitudes. La demanda de sus tecnologías más avanzadas continúa acelerándose gracias a la IA, circunstancia que le ha llevado a elevar por encima del 40% su previsión de crecimiento de ingresos en 2026. Paralelamente, TSMC ha aumentado su programa de inversiones hasta 60.000-64.000 millones de dólares este año y ha anunciado otros 100.000 millones para ampliar su capacidad productiva en EEUU, elevando su compromiso total en ese país hasta 265.000 millones. La expansión en EEUU es un movimiento estratégico de enorme trascendencia porque, además de responder al objetivo de Washington de reforzar la fabricación nacional de semiconductores, permitirá a TSMC acercarse todavía más a sus principales clientes y diversificar parcialmente el riesgo geopolítico asociado a Taiwán. El liderazgo tecnológico del grupo se sustenta en unas barreras de entrada casi infranqueables, que le otorgan una posición competitiva excepcional.

ACS y Ferrovial toman posición en las grandes obras polacas

Los grupos españoles de infraestructuras están presentes en casi todas las grandes licitaciones internacionales. En las economías occidentales, corporaciones como ACS, Ferrovial, Acciona, Sacyr, FCC y OHLA, entre otras, en consorcio o en solitario, pujan por grandes proyectos, no importa su complejidad técnica o económica. En la UE, la construcción española también triunfa en los grandes proyectos de construcción de obra pública: lidera programas como la alta velocidad británica, sueca y báltica; participa en los nuevos programas de instalaciones nucleares, y puja por los nuevos tramos de metros y tranvías. En Polonia, la marca España de la construcción también está presente gracias a grupos como Ferrovial, Acciona y ACS. El país aborda la transformación de su movilidad masiva con nuevas infraestructuras que representan inversiones multimillonarias. En torno al nuevo aeropuerto de Varsovia hay unos 30.000 millones de euros en juego con corporaciones españolas entre las can-



didatas a ejecutar una buena parte de ese presupuesto. Destaca la construcción de la terminal del nuevo aeropuerto de la capital polaca o los primeros tramos de la conexión de alta velocidad a 350 kilómetros por hora. Las constructoras españolas disponen de referencias para trabajar en este tipo de licitaciones y de una hoja de servicios que compite sin complejos con la de los mayores rivales europeos.