

Expansión

Fecha: [viernes, 24 de julio de 2026](#)
Fecha Publicación: [viernes, 24 de julio de 2026](#)
Página: [2](#)
Nº documentos: [1](#)



Recorte en **color** % de ocupación: [53.16](#) Valor: [10820,05€](#) Periodicidad: [Diaria](#) Tirada: [21.300](#) Audiencia: [114.000](#) Difusión: [19.170](#)

Repsol, seguridad para el inversor y el país

Repsol ganó 2.201 millones de euros en el primer semestre del año, lo que representa un incremento del 265% con respecto a los 603 millones del mismo periodo del ejercicio anterior, según las cuentas que acaba de presentar. El impulso vino, entre otros factores, por registrar un efecto patrimonial positivo de 823 millones por la revalorización del valor de sus inventarios en un contexto marcado por la subida del precio del crudo por el conflicto en Oriente Próximo. Lejos del autobombo, Repsol ha decidido hacer un ejercicio de realismo con sus accionistas y con el conjunto del mercado español. Fiel a su compromiso de destinar entre el 30% y el 40% de su flujo de caja a retribuir al inversor, por la vía de dividendos en efectivo y con recompra de acciones (*share buybacks*), el grupo ha anunciado un nuevo programa de 500 millones para comprar autocartera y luego amortizarla. En el mercado esta fórmula se considera una forma indirecta de dar valor a los accionistas. Con el nuevo programa, Repsol agita una carrera dentro del Ibex en la que están inmersos grupos como Santander, BBVA, CaixaBank, Endesa y ACS, entre otros. Josu Jon Imaz, consejero delegado de Repsol, también es pragmático a la hora de describir la situación geopolítica, marcada por la guerra del Golfo, el bloqueo del estrecho de Ormuz y el veto a las importacio-

nes energéticas de Rusia, sobre todo a las de gas. Al mismo tiempo que Repsol lanza un programa de recompra de acciones para cuidar al inversor, ha aumentado su capital circulante para garantizar el abastecimiento de sus refinerías y evitar que éstas sufran interrupciones, para sostener la seguridad de suministro en España. En los próximos meses, podrían surgir problemas de abastecimiento de diésel y querose no en Europa, o incluso de gas. Pero Repsol se ha preparado para seguir suministrando a sus clientes en España o a compañías que se juegan mucho en este país, como las aerolíneas y las empresas que viven del turismo.

Ford y Geely se dan la mano en España

La alianza entre Ford y la china Geely para crear una empresa conjunta en la fábrica de Almussafes es un movimiento estratégico interesante. La nueva sociedad, participada al 66% por Ford y al 34% por Geely, comenzará a operar en 2027 y fabricará cinco modelos destinados al mercado europeo. La operación garantiza la continuidad de una fábrica importante, hoy infrautilizada, con la meta de acercarse a su capacidad potencial de 500.000 vehículos anua-

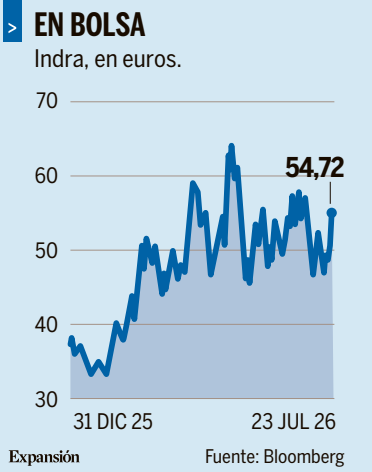
les, preservando el empleo y atrayendo inversiones en un momento delicado para la industria europea del automóvil. El acuerdo tiene una lógica industrial difícilmente discutible: compartir plataformas, ingeniería, desarrollo y capacidad de producción permite repartir inversiones, mejorar la utilización de activos industriales y reducir el coste por vehículo. La alianza tiene también valor simbólico en el contexto de la rivalidad entre EEUU y China, resultando muy positivo que dos fabricantes de ambos países cooperen sobre la base de intereses industriales comunes. El acuerdo también admite una lectura más estratégica, en la medida en que pudiera representar el principio de una nueva Ford en Europa, menos orientada a fabricar íntegramente sus propios vehículos y más apoyada en alianzas para mantener una presencia rentable. Geely, propietaria también de Volvo, Polestar y Zeekr, apenas está comenzando su expansión internacional y probablemente aún no ha mostrado todo su potencial competitivo.

Nestlé se reordena y el resultado baja

En el primer semestre, Nestlé bajó el beneficio operativo por el impacto del tipo de cambio y el encarecimiento del café y el cacao. El crecimiento orgánico del 3,6% se apoyó en un incremento de precios y de volumen (2,1 y 1,5 puntos, respectivamente), pero el impacto negativo de 6,2 puntos de la divisa y los mayores costes hicieron que los ingresos reportados bajaran un 2,5%, hasta 46.460 millones de euros, mientras que el beneficio operativo ajustado retrocedió un 2,8%, hasta 7.631 millones, con una ligera reducción del margen hasta el 16,4%. Nestlé rebajó su guía de margen para el segundo semestre, y estima ahora repetir. Tras un 2025 decepcionante que culminó con el relevo del CEO y un plan de ajuste de 16.000 empleos, Nestlé está centrándose en cuatro áreas: café, comida para mascotas, nutrición y alimentación, mientras continúa reduciendo su cartera. Entre los movimientos recientes destacan la venta del 50% del negocio de aguas y bebidas premium al fondo Platinum por 3.000 millones, para crear la sociedad conjunta Peranel, la reclasificación como activos para la venta de los negocios de helados y parte de las vitaminas, minerales y suplementos, la adquisición del 100% de yfood y la venta de Blue Bottle Coffee. Su objetivo es construir un grupo más enfocado y con mayor crecimiento en menos categorías. La cotización bajó ayer un 8% y acumuló una caída superior al 30% en cinco años, con una capitalización que ronda los 220.000 millones de euros.

Indra arranca una nueva etapa con bases sólidas

Indra ha presentado los primeros resultados financieros semestrales bajo la nueva dirección liderada por el presidente, Ángel Simón, y el consejero delegado, Josep Maria Recasens, aunque buena parte de las cifras dadas a conocer se deben vincular a la gestión de sus predecesores, Ángel Escribano y José Vicente de los Mozos. Los datos semestrales de Indra siguen la tendencia al alza de los últimos meses, en línea con el momento alcista que atraviesa el sector de la Defensa. Los métodos para aprovechar esta ola son muy diferentes entre las dos duplas de directivos. La saliente, más agresiva, buscaba el crecimiento rápido con compras y con inversiones para ganar capacidades industriales, mientras que la actual cúpula directiva de la empresa apuesta por un talante más conciliador y por cerrar alianzas con diferentes empresas de Defensa, tanto españolas como extranjeras, que les aporten tecnologías o capacidades de las que carece. Esta nueva etapa, en la que se intuye un mensaje para calmar las aguas



por parte del Gobierno –el Estado es el primer accionista de Indra con un 28%–, arranca con una base financiera sólida, tras contabilizar un crecimiento de los ingresos de casi el 30%, hasta unos 3.180 millones de euros, y con una cartera de pedidos acumulada de más de 20.000 millones de euros, más del doble que el año pasado. Ahora, el verdadero reto de Simón y Recasens será entregar a tiempo los encargos.