

Prosegur da el salto a Defensa

La compañía española de seguridad Prosegur ha dado el salto al sector de la Defensa y ha creado una línea de negocio específica. Se trata de Prosegur Technology & Defense, que dependerá de Prosegur Security, una de las cuatro grandes divisiones del grupo junto a Alarmas, Cash y Avos Tech. Las expectativas son elevadas e, incluso, aspiran ya a formar parte de los programas de modernización militar en España y también de los potenciales grandes contratos que surjan en el entorno OTAN. La multinacional española apuesta con capacidades y tecnologías clave como la inteligencia artificial, la analítica avanzada, las plataformas de datos, las comunicaciones críticas y seguras, las redes 5G privadas, los drones, la robótica, los vehículos autónomos y la ciberseguridad. La propuesta parte de la experiencia real de Prosegur en seguridad pública, emergencias, infraestructuras críticas y operaciones complejas, mientras que el objetivo es posicionarse como un socio tecnológico de confianza y un actor relevante en el sector. Para esta nueva apuesta estratégica, la empresa está tejiendo una red de alianzas con grandes compañías, tanto españolas como europeas, que operan en distintos ámbitos del sector de la Defensa, como la fabricación, la integración de sistemas o la inteligencia artificial, entre otros. Para hacerse una idea de la

magnitud de las ambiciones de Prosegur, la empresa confía en que el 25% de la facturación de Prosegur Security dentro de dos años proceda de esta nueva línea de negocio. Si se trasladan esas ambiciones a las cifras actuales, supondría unos 700 millones de euros, dado que las estimaciones actuales apuntan a que Prosegur Security cerrará 2026 con una cifra de negocio de 2.800 millones de euros. Por otro lado, la estrategia de la compañía para crecer en el negocio de la Defensa también se apoya en operaciones inorgánicas, dado que Prosegur está invirtiendo en pequeñas empresas y en *start up* que puedan aportar capacidades en Defensa.

Cox amplía su ambición

El grupo de agua y energía Cox prevé acelerar su crecimiento con un acuerdo con el Gobierno de El Salvador que contemplará inversiones de 2.900 millones de dólares en tres años. El plan comprende cuatro áreas: almacenamiento energético mediante baterías de 440-500 MWh, ampliables a 1.000 MWh; dos plantas solares de 200 MW, ampliables a 400 MW; una terminal de gas natural licuado y una central de ciclo combinado de 380 MW, y nuevas in-

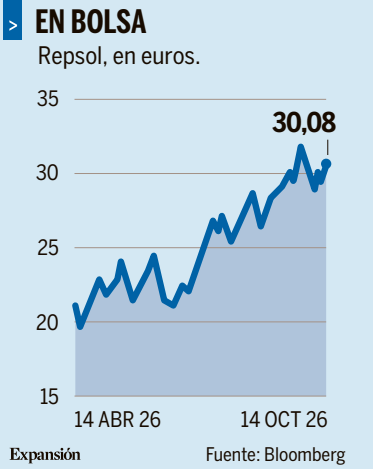
fraestructuras de agua y saneamiento. Es una iniciativa ambiciosa para la economía salvadoreña, que podría convertir al país en un importante centro energético regional. El grupo presidido por Enrique Riquelme está encadenando proyectos millonarios, y tras adjudicarse la desaladora mexicana de Rosarito, por 310 millones de dólares, su programa inversor en Latinoamérica concentra el 95% de su actividad y alcanza 7.000 millones. La expansión se apoya en capacidades industriales y financieras, pero también en la destreza de Riquelme para establecer alianzas institucionales y abrir oportunidades de negocio. La gran incógnita es la financiación. Cox pretende estructurar los proyectos salvadoreños mediante *project finance*, con participación de bancos internacionales, organismos multilaterales y agencias de crédito a la exportación. Habrá que comprobar las garantías, aportaciones de capital y riesgos asumidos. La magnitud de los compromisos es considerable frente al ebitda de 225 millones de 2025.

ASML prevé que siga el ‘boom’ de la IA

La neerlandesa ASML sigue consolidando su posición como uno de los grandes beneficiarios de la revolución de la IA, con resultados sólidos y una previsión de varios años de crecimiento sostenido. En el tercer trimestre, los ingresos alcanzaron un récord de 11.662 millones de euros (+55%), con un margen bruto del 57,5%, y el beneficio neto subió un 133%, hasta 4.960 millones, incluyendo 510 millones por la revalorización de su participación en Mistral AI. La demanda de equipos de litografía, impulsada por las inversiones masivas en infraestructura de IA, supera la capacidad de suministro de ASML en 2027 y en 2028. El grupo, que en julio ya anunció un incremento del 30% de su capacidad productiva, estudia ampliaciones adicionales para 2028. Algunos clientes, entre ellos TSMC, Intel o Samsung, contemplan pedidos para 2029 e incluso 2030. El monopolio tecnológico de ASML en litografía ultravioleta extrema (EUV), indispensable para fabricar los chips más avanzados, se mantiene como altísima barrera competitiva, reforzada por el desarrollo de la nueva generación High-NA. Tras el buen trimestre, la compañía ha elevado sus previsiones para 2026 hasta ingresos de 44.000-45.000 millones de euros, con un margen bruto cercano al 56%. Entretanto, su capitalización bursátil roza los 600.000 millones de euros y es líder en la Unión Europea, muy por encima del segundo del ranking, la alemana SAP, que capitaliza unos 243.000 millones.

Multienergía y una ‘app’, las claves de las ofertas de Repsol

En breve, Repsol va a lanzar una ofensiva comercial para lograr nuevos clientes de luz y gas. Posiblemente es, hasta la fecha, su campaña más agresiva. Les ofrecerá cien euros de regalo y descuentos de hasta 20 céntimos por litro en carburantes. Del movimiento de Repsol se pueden extraer numerosas lecciones. El mercado energético está vivo y las ofertas se suceden. Sobre todo, cuando los precios de la energía suben –como ahora– y los márgenes para poder aplicar descuentos se amplían. Repsol ha sabido conjugar dos herramientas que, unidas, comercialmente son muy potentes: la multienergía y la tecnología. Repsol es, hoy por hoy, la única energética que está aplicando ofertas transversales de forma masiva entre luz, gas y carburantes. Lo que para otros grupos, como Iberdrola, es una aberración, Repsol lo ha convertido en una ventaja competitiva. Más, teniendo en cuenta que sus 3.500 gasolineras en España actúan a modo de red comercial de distribución. La pieza que cierra el círculo vir-



tuoso de Repsol se llama Waylet, una aplicación para móvil (*app*) que se ha convertido en líder de pagos en carburantes y otros usos en España. Esta aplicación de pago y fidelización, que pronto cumplirá diez años, cuenta con cerca de 11 millones de usuarios. Permite acceder desde una misma plataforma a distintos servicios y ofertas. Es decir, permite a Repsol unificar todas sus distintas relaciones con clientes.