



Iberdrola agita con ‘M&A’ las renovables

Iberdrola tiene previsto lanzar al mercado durante las próximas semanas una nueva operación en el agitado mercado español de energías renovables. Se trata del proceso para buscar un socio que adquiera hasta el 49% en East Anglia Two, un proyecto de eólica marina en aguas británicas del mar del Norte que está valorado en alrededor de 5.000 millones de euros. La operación representa un paso más de la mayor energética española en su estrategia de forjar alianzas con inversores institucionales de referencia para compartir capital, reducir riesgo y acelerar el desarrollo de nuevos activos. Entre los acuerdos establecidos en los últimos años bajo este modelo destacan los alcanzados con Mapfre para una cartera renovable en España; con Norges Bank (el fondo soberano de Noruega) en varios proyectos renovables en España, con Masdar (grupo de renovables estatal de Abu Dabi) en Baltic Eagle y East Anglia Three; con Kansai Electric en Windanker y otros activos; con Energy Infrastructure Partners (EIP) en Wikinger; con GIC en redes de transmisión en Brasil, o con Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) en Vineyard Wind. También cerró un acuerdo con Macquarie para East Anglia One, pero el gigante financiero australiano ya traspasó su participación a otros inversores. En conjunto, estas alianzas,

que suman varios miles de millones de euros, reflejan la estrategia de Iberdrola de mantener el control de los activos mientras incorpora socios para reciclar capital y financiar nuevos proyectos, con las redes eléctricas en el punto de mira de su plan estratégico 2025-2028. Estas operaciones, así como la desinversión en México, hacen posible que Iberdrola pueda mantener un sólido balance (siempre con la deuda a raya en plena subida de tipos) al tiempo que acelera inversiones en mercados como Reino Unido y Estados Unidos y sella compras multimillonarias como la de Caruna, la principal distribuidora eléctrica de Finlandia, valorada en cerca de 5.000 millones.

El Corte Inglés quiere crecer en el hogar

El Corte Inglés ahonda en su apuesta por ofrecer servicios para el hogar y diversificar sus vías de ingresos más allá de su negocio principal, el *retail*. La compañía, que en los últimos ejercicios ha reforzado su músculo en alarmas y teleasistencia –con Sicor– y en electricidad –con Energía El Corte Inglés–, ha reforzado recientemente su oferta para incrementar su captación de clientes. En concreto, la empresa que preside Cristina Alvarez ha irrumpido tam-

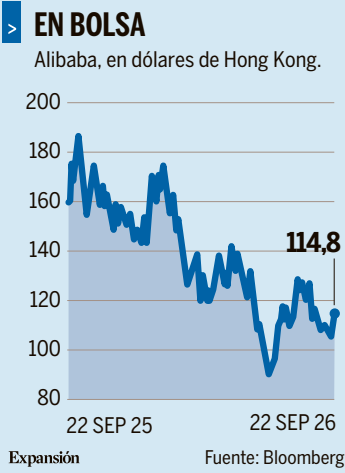
bién en los últimos meses el segmento del gas y prepara una ofensiva para comercializar estos servicios en sus centros a través de la marca Hogar360, el paraguas que agrupa su oferta en alarmas, teleasistencia y energía. En una primera parte del despliegue en tienda, la empresa ha empezado la promoción en cinco centros comerciales de Andalucía –San Juan de Aznalfarache, El Ejido, Bahía Málaga, Bahía Cádiz y Ronda de Córdoba–, y su intención es extenderla de forma paulatina a otros centros en diferentes comunidades. Aunque el peso de estos servicios en los resultados de la empresa es todavía tímido, la compañía ya cuenta con más de 100.000 clientes particulares entre todos ellos. Por el momento, la captación de nuevos clientes ya es visible en las últimas cuentas de Telecor, la sociedad de El Corte Inglés encargada de comercializar energía, que cerró el ejercicio 2025 con unas ventas un 4,6% superiores al año anterior, hasta los 171,4 millones de euros, gracias a este impulso.

Codorníu mejora en un sector difícil

Raventós Codorníu cerró el ejercicio 2025-2026 en junio con resultados sólidos a pesar del contexto adverso para el cava. Aunque las ventas se mantuvieron estables en 197 millones de euros y el volumen bajó hasta 55 millones de botellas, el ebitda alcanzó un récord de 46 millones (+5%) y el beneficio neto creció un 17%, hasta 14 millones. La mejora refleja cinco años de transformación hacia mayor valor añadido y la “premiumización”, un concepto en boga en el sector. Es significativa porque el sector del cava sufrió en 2025 una caída del 12,8% en volumen y del 10% en facturación, afectado por la sequía y las dificultades comerciales en EEUU. Con 470 años de historia, marcas reconocibles y una rentabilidad creciente, Codorníu es un activo singular, pero los mejorados fundamentales no han permitido todavía a Carlyle culminar su desinversión. El fondo adquirió el 68% el capital en 2018 en una operación que valoró el 100% de la compañía incluida deuda en 390 millones. Carlyle abrió el proceso de salida en 2025 y posteriormente contrató a Morgan Stanley y Santander, pero más de un año después sigue estudiando ofertas. La dificultad residiría menos en la compañía que en el sector, afectado por un consumo estructuralmente débil de vino, elevada fragmentación, presión climática sobre la uva y menor atractivo relativo frente a negocios de bebidas con mayor crecimiento. Codorníu está revisando además su cartera internacional, con España como centro estratégico.

Alibaba acelera la inteligencia artificial china

Alibaba ha elevado su apuesta por la IA con una estrategia que abarca toda la cadena tecnológica, desde chips a modelos y a centros de datos. Su nuevo Zhenwu V900, que el grupo califica como el procesador de IA más potente desarrollado en China, triplica el rendimiento de su anterior generación y está diseñado tanto para entrenamiento como para inferencia. En paralelo, prepara un nuevo modelo de entrenamiento Qwen con entre 5 y 10 billones de parámetros, frente a los 2,4 billones del actual Qwen3.8-Max, y pretende superar los 20 GW de capacidad global de centros de datos en 2032. Es una apuesta de enorme intensidad de capital, y en el trimestre cerrado a junio el grupo invirtió 9.975 millones de dólares, mientras la reciente ampliación de capital refuerza los recursos destinados a IA. China está acelerando la construcción de un ecosistema de IA cada vez más autosuficiente porque las restricciones de EEUU al acceso a los chips más avanzados han incentivado el desarrollo doméstico de



chips, infraestructura y software. Huawei y otros grupos están reforzando esta dinámica, y los modelos de libre acceso chinos compiten internacionalmente mediante costes reducidos y creciente calidad. Estamos asistiendo a la formación de dos grandes ecosistemas de IA, estadounidense y chino, tecnológicamente cada vez más independientes, pero sometidos a una competencia extraordinaria.