



Los gigantes del motor plantan cara a China

Europa se resiste a ceder terreno ante la ofensiva de las marcas chinas de automóviles. Después de unos años en los que los fabricantes procedentes del gigante asiático han avasallado con su desembarco en el continente con la llegada de más de treinta marcas, varios grandes grupos europeos han decidido plantar cara ante esta ofensiva china. Tótems del sector automovilístico europeo como el consorcio Volkswagen, dueño de marcas como Audi, Seat o Skoda, así como Renault (Alpine, Dacia y Renault) o Stellantis (Fiat, Lancia, Opel, Peugeot, Alfa Romeo Jeep o Citroën) han puesto fin a un periodo de dominio de los grupos chinos en los grandes salones internacionales del automóvil, ya que han decidido apostar fuerte de nuevo por este tipo de ferias para desvelar sus últimas novedades de producto. De hecho, la edición de este año del Salón Internacional del Automóvil de París ha sido el escenario elegido por Volkswagen, Renault y Stellantis para presentar una pléyade de nuevos modelos que vienen a cumplir un doble objetivo: confirmar que el automóvil no sólo no está muerto sino que tiene mucho recorrido y plantar cara a las enseñas chinas que están llenando las carreteras europeas con sus nuevos modelos. Este movimiento de los grupos automovilísticos europeos no sólo sirve para mostrar músculo en forma de una reno-

vada oferta de modelos, sobre todo eléctricos y de precios asequibles, sino también para volver a tener una presencia notable en las ferias internacionales del automóvil, que, en los últimos años, han sido tomadas por los fabricantes procedentes de China, que han puesto a los salones como bandera de su estrategia de expansión geográfica ante la desaceleración de ventas que está experimentando su mercado local. Las marcas chinas han apostado por los métodos tradicionales, como la venta a través del concesionario y los escaparates de los salones, para captar cuota de mercado en los principales países europeos. De hecho, en España ya llegan al 15%.

Asterion acelera su expansión europea

La gestora española de capital riesgo Asterion Industrial Partners ha acordado la adquisición de la francesa Fraikin, uno de los principales operadores europeos de alquiler de vehículos comerciales y gestión de flotas, en una operación estimada en 2.000 millones de euros. Fraikin opera en diez países europeos, gestiona más de 50.000 furgonetas y camiones y genera ingresos próximos a 1.000 millones anuales. La transacción, un *secondary buy out* con cierre

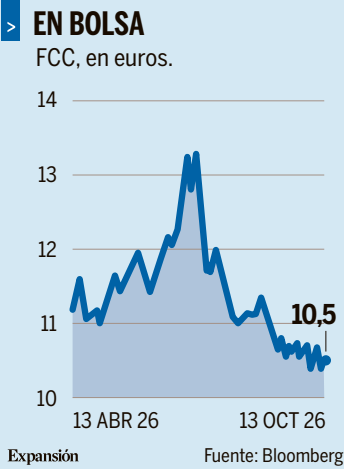
previsto en el primer trimestre de 2027, es la segunda mayor inversión de Asterion, después de la compra de la eléctrica alemana Steag. El fondo se ha impuesto a rivales internacionales como Apollo, Stonepeak y DWS, reforzando su posición en el mercado de infraestructuras. Fundada en 2018 por Jesús Olmos, Winnie Wutte y Guido Mitrani, antiguos directivos de KKR, Asterion ha construido en ocho años una plataforma inversora de proyección internacional. Especializada en infraestructuras de tamaño medio, concentra sus inversiones en energía, telecomunicaciones y movilidad, principalmente en Europa Occidental. Su cartera incluye aeropuertos italianos, la empresa española de ambulancias SSG y la plataforma de alquiler de aviones Blue-Lease. En Fraikin busca impulsar la renovación de flotas, ampliar la red de mantenimiento, digitalizar servicios y acelerar la transición hacia vehículos de bajas emisiones. Es una operación que genera oportunidades de creación de valor.

BP pasa de posible presa a protagonista

La petrolera británica BP ha protagonizado una espectacular recuperación financiera gracias al encarecimiento del petróleo y el gas provocado por la guerra en Irán, que ha situado al sector en una coyuntura excepcional. En el primer semestre, el beneficio ajustado alcanzó 8.930 millones, frente a 3.734 millones un año antes, y el flujo de caja libre se multiplicó por más de tres. El grupo prevé reducir su deuda neta desde 22.251 millones de dólares en junio hasta 13.500-14.500 millones en septiembre, adelantándose al objetivo de entre 14.000 y 18.000 millones que tenía previsto a finales de 2027. La CEO, Meg O'Neill, que asumió el cargo en abril, presentará el 15 de diciembre en Nueva York una actualización estratégica que podría marcar una nueva etapa de crecimiento. El giro es significativo: en 2025, BP fue objeto de rumores de adquisición, particularmente por parte de Shell, debido a su endeudamiento, su errática estrategia de transición energética y la presión del fondo activista Elliott. El panorama es hoy radicalmente diferente. El precio del crudo ha disparado la generación de caja y reforzado su autonomía estratégica, mientras BP recupera el protagonismo del petróleo y el gas, aunque ello supondrá nuevos ajustes de entre 3.000 y 4.500 millones en sus negocios renovables. Cuando los precios energéticos se normalicen, deberá demostrar que su recuperación responde a una estrategia industrial sólida y no sólo a un contexto excepcionalmente favorable.

Madrid atrae a los líderes de la gestión de residuos

La recogida y tratamiento de residuos mueve en España unos 5.000 millones de euros al año. Sólo la gestión de plantas de tratamiento representa la mitad de un negocio que da empleo a cerca de 170.000 personas. La legislación medioambiental europea, cada vez más exigente en materia de clasificación y uso de vertederos, fuerza a las autoridades a invertir más dinero en tecnología de reciclaje, valorización energética y vertidos cero. Madrid tiene por delante un importante reto medioambiental en la gestión de sus residuos. Por esta razón, varios municipios de la región han lanzado al mercado dos de los mayores proyectos en la gestión y tratamiento del país. Se trata de la planta de clasificación de Las Lomas del complejo Valdemingómez y el nuevo centro medioambiental de los ayuntamientos del Noroeste. Son dos actuaciones multimillonarias que se canalizan a través de sendos contratos de concesión de hasta 20 años que representan una cartera de negocio de más de 2.000 millones de



euros. Los líderes tecnológicos van a pujar por esos contratos en solitario y en alianzas ante el fuerte componente inversor que llevan aparejados ambos contratos. FCC, Urbaser, Prezero, Prapec, Veolia y Valoriza se juegan buena parte del mercado de los próximos años, una actividad interesante para la comunidad inversora al tratarse de negocios regulados a largo plazo con estabilidad de ingresos garantizada.