

CRISIS DE ORMUZ

Nuevo Orden Energético e Impacto en las Empresas

¿Qué está pasando, hacia dónde vamos y qué debe hacer su empresa ahora mismo?

Abril 2026 | H360 Consultoría Integral

POR QUÉ ESTE INFORME HOY

El mundo cambió el 28 de febrero de 2026

Los ataques conjuntos de EE.UU. e Israel sobre Irán desencadenaron el cierre del Estrecho de Ormuz —por donde pasa 1 de cada 5 barriles de petróleo del mundo— desatando una crisis energética comparable a la de los años 70.

① Ultimátum Trump (8 abril)

Amenaza con destruir «toda una civilización» si Ormuz no se abre antes de las 20h.

② Tregua de 2 semanas

Mediada por Pakistán y China. Condición: apertura completa de Ormuz. Irán acepta parcialmente.

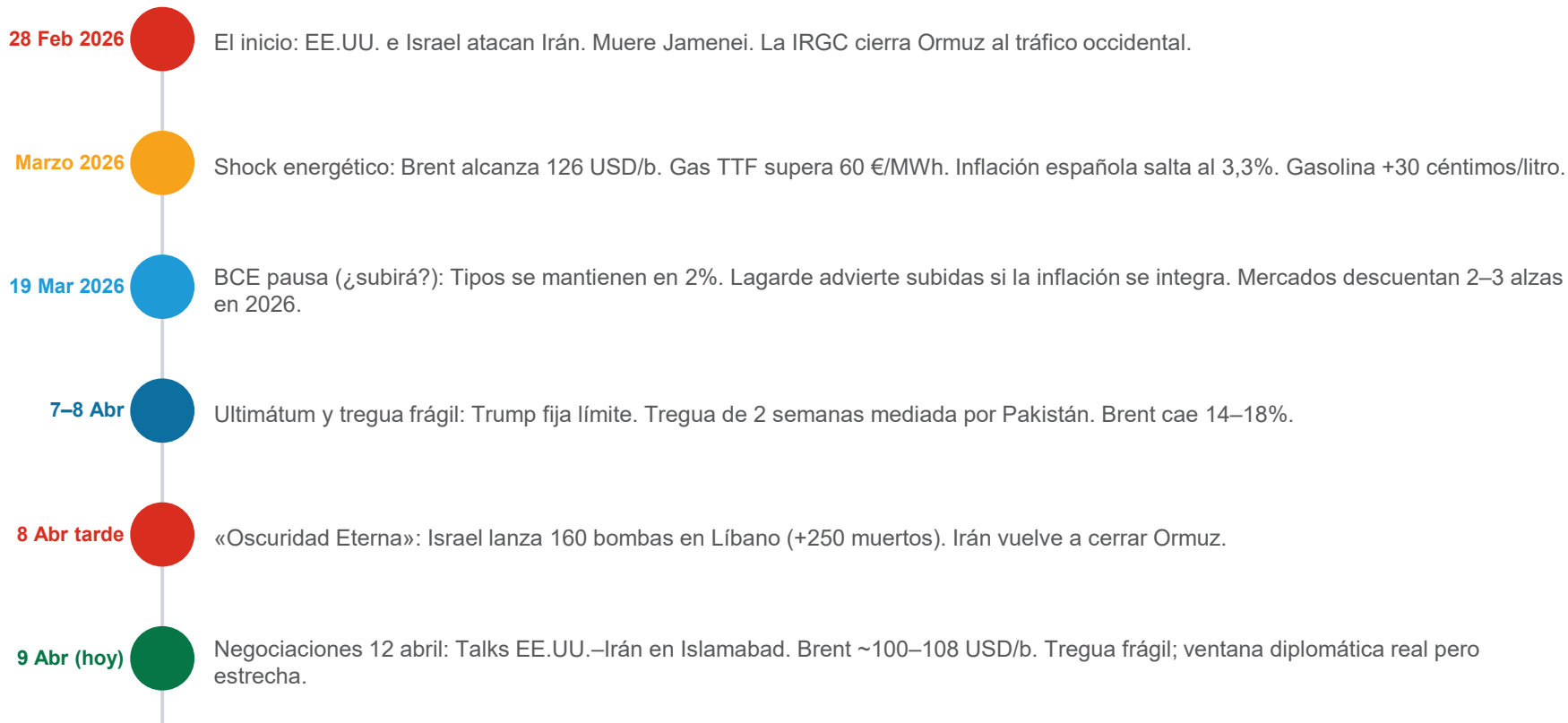
③ Operación «Oscuridad Eterna»

Israel lanza 160 bombas en el Líbano. Irán responde cerrando de nuevo Ormuz.

④ Mercados: volatilidad máxima

Brent cae 14–18% con la tregua; recupera parcialmente tras el nuevo cierre.

CRONOLOGÍA CLAVE



LO QUE SIGNIFICA PARA SU EMPRESA

El impacto llega por cuatro canales directos, independientemente del sector o región:

1. Facturas de energía al alza

TTF: de ~33 €/MWh a >60 €/MWh. Impacto de +50.000 a +500.000 €/año para una empresa manufacturera mediana. España amortigua por su red de regasificación (mayor de Europa), pero el GNL alternativo también encarece.

2. Crédito más caro

Euríbor 12M ya en 2,565% (marzo). Mercados descuentan 2 subidas del BCE (junio y julio). Cada 25 pb = +2.500 €/año por millón de deuda. Euríbor base 2026: 2,6–3,0%; adverso: >3,5%.

3. Clientes con menos dinero

IPC al 3,3% y subiendo. Confianza del consumidor en caída rápida desde 97 pts. Demanda moderada en Q2 2026. Afecta a todos los sectores de consumo, B2C y B2B de consumo.

4. Proveedores trasladan costes

IPP industrial escalando. Aluminio, acero, plásticos, fertilizantes, embalajes: surcharges del +10% al +30% según sector. Si sus contratos no tienen cláusulas de revisión, usted absorbe el coste.

LAS CIFRAS QUE NECESITA CONOCER

Fuentes: BCE (19.03.2026), Banco de España, FMI, BBVA Research, CaixaBank Research, Bankinter.

Indicador	2025 Cierre	Previsión Base 2026	Escenario Adverso 2026
PIB España	+2,8%	+1,7% a +2,1%	+0,8% a +1,5%
IPC (inflación media)	+2,3%	+3,0% a +3,5%	+4,5% a +5,9%
Tipo depo BCE	2,00%	2,25%–2,50%	2,50%–2,75%
Euríbor 12M (dic.)	~2,20%	2,60%–3,00%	3,00%–3,50%
Brent (USD/b media)	~76 USD	90–100 USD	105–130 USD
TTF gas (€/MWh)	~33 €	55–70 €	75–95 €
IPP industria	+1,9%	+5%–+7%	+8%–+12%
Confianza consumidor	~97	87–92	80–86
Vivienda grandes urbes	+18%–+22%	+5%–+8%	+2%–+5%

TRES ESCENARIOS PARA PLANIFICAR

ESC. 1 — ACUERDO

Prob. 25–30%

Reapertura Ormuz antes 22 abril

Brent media año: 85–95 USD/b

IPC dic.: 2,8%–3,2%

PIB +2,1%–+2,4%

Euríbor dic.: 2,30%–2,50%

Costes PYME: +5%–+8%

Morosidad: estable

ESC. 2 — TENSIÓN

Prob. 45–50% ★ BASE

Operativa selectiva Ormuz

Brent media año: 95–110 USD/b

IPC dic.: 3,5%–4,5%

PIB +1,5%–+2,0%

Euríbor dic.: 2,60%–3,00%

Costes PYME: +10%–+18%

Morosidad: +15%–+25% vs. 2025

ESC. 3 — ESCALADA

Prob. 20–25%

Nuevo cierre; Israel-Líbano escala

Brent pico >130 USD/b

IPC dic.: 4,5%–5,9%

PIB +0,8%–+1,3%

Euríbor dic.: 3,00%–3,60%

Costes PYME: +18%–+30%

Morosidad: +30%–+50%; concursos

★ Planifique para el Escenario 2 como base. Prepare contingencias para el Escenario 3. El horizonte de incertidumbre es hasta fin de 2026.

IMPACTO POR SECTOR DE ACTIVIDAD

Sector	Principales Riesgos 2026	Oportunidades a Capturar
Industria y manufactura	Energía +30–50%; materias primas +15–25%; márgenes comprimidos	Coberturas energéticas; renegociación; eficiencia; diversificación proveedores
Logística y transporte	Diésel +20%; fletes x2–x4; penalizaciones contractuales	Optimización rutas; contratos indexados; bonificaciones ICO
Construcción / rehabilitación	Materiales +10–18%; hipotecas al alza; menor demanda obra nueva	Rehabilitación energética (PRTR); contratos llave-en-mano con revisión precios
Comercio y hostelería	Pérdida poder adquisitivo; caída confianza; costes energéticos	Ajuste de precios; digitalización; turismo europeo desviado de Oriente Medio
Inmobiliario / promotores	Euríbor frena demanda hipotecaria; costes construcción al alza	Escasez estructural mantiene precios; alquiler residencial rentable
Agroalimentario	Fertilizantes +15–25%; costes logísticos; inputs al alza	Precios finales al alza; turismo gastronómico; exportación mercados EU
Servicios profesionales	Clientes en dificultades; contención gasto externo	Alta demanda en reestructuración de deuda, fiscal y gestión de riesgo

IMPACTO EN LAS REGIONES DONDE OPERA H360

ALTA

Madrid

Costes laborales al alza. Euríbor tensiona hipotecas del corredor sur. Presión sobre PYME exportadora.

ELEVADA

Castilla-La Mancha

Fertilizantes +20%. Costes logísticos de última milla. Riego agrícola con energía encarecida.

MEDIA-ALTA

Andalucía

Encarecimiento energético en campo. Turismo extranjero como amortiguador. Puerto de Algeciras sensible a fletes.

ALTA

C. Valenciana

Fletes marítimos x2-x4 impactan competitividad exportadora. Costes energéticos en industria cerámica (Castellón).

MEDIA

Extremadura

Menor exposición directa. Costes energéticos en regadíos. Oportunidad en energía solar y renovables.

España tiene ventaja mitigadora: mayor red de regasificación de Europa + alta penetración renovable + turismo diversificador.

MERCADOS FINANCIEROS: VOLATILIDAD COMO NUEVA NORMALIDAD

126 USD/b

Brent en pico (marzo)

2,565%

Euríbor 12M (marzo)

60+ €/MWh

Gas TTF (marzo)

>2,7%

Bund 10Y alemán

Renta Variable

Patrón clásico: caída inicial + recuperación parcial con noticias de distensión. IBEX-35 mixto: banca (sensible a tipos) vs. turismo (protegido). Energía y defensa: ganadores claros del período.

Renta Fija

Bund 10Y superó 2,7%. Spreads corporativos ampliados. Bono español con prima razonable pero presión alcista. Reducir duración en cartera.

Divisas y Materias Primas

USD se apreció como activo refugio. EUR/USD estable 1,13–1,15, limitando el impacto. Oro en máximos históricos.

Qué hacer con su tesorería

Reducir duración en renta fija · Incrementar liquidez como activo estratégico · Activos reales como cobertura inflacionista · Valorar coberturas de tipos (IRS / cap) antes de junio-julio.

PLAN DE ACCIÓN PARA SU EMPRESA

1

Diagnóstico financiero urgente

Identificar cuánto absorbe el shock y cuánto margen queda antes del punto crítico.

≤ 30 días

2

Renegociación/fijación de deuda variable (IRS, caps)

Evitar impacto de subidas del Euríbor previstas en junio-julio.

Q2 2026

3

Revisión de contratos y cláusulas de revisión de precio

Proteger margen cuando escalan costes de energía y materias primas.

Inmediato

4

Acceso a líneas ICO/ENISA de crisis energética (5.000 M€)

Liquidez puente para afrontar el período de máxima presión de costes.

Q2 2026

5

Planificación fiscal de cierre 2026 (diferimientos, deducciones)

Optimizar carga tributaria en año de resultados bajo presión.

Q3–Q4 2026

6

Actualización de valoración de activos y empresa

Evitar decisiones sobre valores desfasados (refinanciaciones, compraventas).

Q2–Q3 2026

CÓMO PUEDE AYUDARLE H360 CONSULTORÍA INTEGRAL

Reestructuración y Negociación de Deuda

Negociación con bancos, servicers y fondos en momento pre-deterioro. Planes de reestructuración de pasivo. Procesos preconcursales (arts. 583 y ss. TRLC).

Planificación Fiscal Estratégica

Cierre fiscal 2026: diferimientos, provisiones, deducciones por inversión energética e I+D+i. Tributación de activos en entorno de tipos crecientes. Precios de transferencia.

Consultoría Patrimonial

Reposicionamiento de carteras para entornos inflacionistas. Análisis de activos inmobiliarios. Planificación de la sucesión patrimonial con eficiencia fiscal.

Valoraciones y M&A

Valoraciones con tasas de descuento actualizadas al nuevo nivel de tipos. Asesoramiento en compraventas e integraciones. Due diligence financiero-fiscal.

Consultoría Estratégica e IA Aplicada

Diagnóstico de costes y márgenes. Implementación de IA para automatizar procesos y reducir costes. Planes de negocio con nuevos parámetros macro.

EL MOMENTO DE ACTUAR ES AHORA

La crisis no tiene fecha de resolución clara. El escenario de tensión prolongada es el más probable para el resto de 2026.

Empresas españolas deben planificar para energía cara, crédito más caro, demanda contenida y márgenes bajo presión durante 6–9 meses.

Las ventanas de negociación con bancos, proveedores y clientes se abren AHORA, antes de que el deterioro sea evidente.

Quienes actúen desde la fortaleza, no desde la debilidad, tendrán ventaja competitiva cuando la situación se normalice.

Primera reunión de diagnóstico — sin compromiso

Rodrigo Pinilla · +34 629 744 078 · rpinilla@horizonte360.com · www.horizonte360.com

QUIÉNES SOMOS

Horizonte360 Consultoría de Empresas es una firma de consultoría independiente especializada en finanzas corporativas, fiscalidad, planificación patrimonial y análisis económico aplicado. Con sede en Alcorcón (Madrid), prestamos servicio a PYMEs, familias empresarias e inversores privados que requieren análisis riguroso y asesoramiento multidisciplinar.



Finanzas Corporativas

M&A · Reestructuración
Valoración de empresas



Fiscalidad y Patrimonio

IRPF · IVA · ISD
Planificación sucesoria




Análisis Inmobiliario


Due diligence · Proyecciones
Yield & Cap Rate





IA Aplicada al Negocio

Workflows híbridos
Automatización analítica

 www.horizonte360.es

 consultas@horizonte360.es

 Alcorcón · Madrid

 [linkedin.com/in/rodrigopinilla](https://www.linkedin.com/in/rodrigopinilla)

⚠️ AVISO LEGAL — LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD Y NO CONSIDERACIÓN COMO ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN

El presente documento ha sido elaborado exclusivamente con fines informativos y de divulgación analítica. El contenido recogido en estas diapositivas refleja un análisis estadístico basado en datos de fuentes públicas y de reconocido prestigio (INE, Banco de España, MITMA, CBRE España, Colegio de Registradores, JLL, BBVA Research, CaixaBank Research, entre otras), y en proyecciones generadas mediante modelos econométricos de series temporales (ARIMA). Dichas proyecciones tienen carácter meramente orientativo.

Este documento NO CONSTITUYE, en ningún caso, asesoramiento financiero, fiscal, jurídico ni de inversión en los términos de la Directiva 2014/65/UE (MiFID II), de la Ley del Mercado de Valores (Ley 6/2023) ni de ninguna normativa aplicable en materia de servicios de inversión. Las proyecciones, estimaciones e intervalos de confianza contenidos en este análisis NO deben interpretarse como recomendación de compra, venta o mantenimiento de ningún activo inmobiliario, valor mobiliario o producto financiero.

Horizonte360 Consultoría de Empresas no asume ninguna responsabilidad por las decisiones adoptadas por terceros en base a la información aquí contenida. Cualquier decisión de inversión, desinversión o financiación debe sustentarse en un análisis individualizado, realizado por un profesional habilitado y que tenga en cuenta la situación particular, los objetivos y el perfil de riesgo del inversor.