



H360 - Análisis y Prospectiva

# INFORME

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?

## UNA NOTA PREVIA — POR QUÉ ESTE INFORME HOY

Estimado propietario, CEO o directivo:

El mundo en el que usted opera cambió el 28 de febrero de 2026. No de forma gradual, como ocurre con la mayoría de los cambios económicos, sino de forma abrupta. Los ataques conjuntos de EE.UU. e Israel sobre Irán desencadenaron el cierre efectivo del Estrecho de Ormuz —por donde pasa una de cada cinco barriles de petróleo del mundo— y han puesto en marcha una crisis energética que los expertos comparan ya con la de los años 70.

Pero la semana que termina ha traído una vuelta de tuerca adicional que exige actualizar cualquier análisis previo. En las últimas 48 horas se han producido tres hechos de extraordinaria relevancia:

### LO QUE HA PASADO EN LAS ÚLTIMAS 48 HORAS (8–9 de abril de 2026)

- ① Trump lanzó un ultimátum final a Irán el 8 de abril, amenazando con destruir «toda una civilización» si no se abría Ormuz antes de las 20h.
- ② A hora y media del vencimiento, Trump anunció una tregua de dos semanas condicionada a la apertura de Ormuz, medida tras mediación de Pakistán y presión de China.
- ③ El mismo miércoles, Israel lanzó su mayor ataque sobre el Líbano desde el inicio del conflicto («Oscuridad Eterna»: 160 bombas en 10 minutos, más de 250 muertos), rompiendo de facto el espíritu del alto el fuego. Irán respondió cerrando de nuevo el paso de petroleros por Ormuz.
- ④ Los mercados respondieron con un brusco movimiento de ida y vuelta: el Brent cayó un 14%–18% con la tregua; los futuros repuntaron al conocerse el nuevo cierre. La volatilidad es máxima.

Este informe le explica qué significa todo esto para su empresa, con datos contrastados y sin tecnicismos innecesarios, y le propone líneas concretas de actuación. No es un ejercicio académico: es una herramienta para tomar decisiones con información de primera calidad.

*En H360 Consultoría Integral llevamos 15 años acompañando a empresarios y directivos en momentos de incertidumbre. Esta es nuestra contribución a que usted navegue este entorno con la mejor información posible.*

*Hoy lanzamos esta primera versión (podría decirse que de prueba, para comprobar su aceptación) de una serie de informes periódicos, centrados en la gestión empresarial, patrimonial y de mercados, esperando que sea de su interés, y le agradeceríamos que nos diera su opinión sobre la misma: si la información que contiene cree que es relevante, si le es útil y si le sirve de herramienta para ayudarle en la gestión diaria de su negocio o patrimonio.*

*Nos gustaría tener su consentimiento para enviarle periódicamente nuevos boletines, nuestros cuadernos empresariales y estudios sectoriales y de mercado. Si quiere recibir este tipo de contenido, envíenos un mail a [info@horizonte360.com](mailto:info@horizonte360.com) o suscríbese [en este enlace](#).*

*Un cordial saludo.*

*Rodrigo Pinilla*

# 1. QUÉ ESTÁ PASANDO: LA CRONOLOGÍA CLAVE

Para entender el impacto en su empresa, conviene tener clara la secuencia de hechos:

## 28 de febrero de 2026 — El inicio

EE.UU. e Israel lanzan ataques conjuntos sobre instalaciones nucleares, navales e industriales de Irán. Muere el Líder Supremo Ali Jamenei. En respuesta, la Guardia Revolucionaria iraní (IRGC) cierra el Estrecho de Ormuz al tráfico occidental.

## Marzo 2026 — El shock energético se materializa

El Brent supera los 100 USD por barril el 8 de marzo y alcanza un pico de 126 USD. El gas TTF europeo casi se duplica, superando los 60 €/MWh (frente a ~33 € en diciembre 2025). Las reservas europeas de gas, al 30% de capacidad tras un invierno duro, agravan la crisis. La gasolina sube 30 céntimos por litro en España; el diésel, más. La inflación española salta al 3,3% en marzo.

## 19 de marzo — El BCE pausa: ¿subirá tipos?

El Banco Central Europeo mantiene los tipos en el 2% pero eleva sus previsiones de inflación y reduce las de PIB. Su presidenta, Christine Lagarde, advierte abiertamente de que subirá tipos si la inflación se «integra» en la economía a través de subidas salariales. Los mercados ya descuentan dos o tres incrementos en 2026.

## 7–8 de abril — El ultimátum y la tregua frágil

Trump fija el 7 de abril como fecha límite para que Irán abra Ormuz o sufra ataques devastadores. Horas antes del vencimiento, gracias a mediación de Pakistán y presión discreta de China, se anuncia una tregua de dos semanas. Condición: apertura completa e inmediata de Ormuz. Irán acepta parcialmente. Los mercados celebran con caídas del Brent del 14%–18%.

## 8 de abril, tarde — Israel rompe el espíritu del acuerdo

Israel lanza la operación «Oscuridad Eterna» sobre el Líbano: más de 160 bombas en 10 minutos, más de 250 muertos. Netanyahu confirma que el alto el fuego «no incluye el Líbano». Irán responde cerrando de nuevo el paso de petroleros por Ormuz. El canciller iraní exige: «EE.UU. debe elegir entre el alto el fuego o la continuación de la guerra a través de Israel. No puede tener ambas cosas».

## 9 de abril (hoy) — Dónde estamos

### SITUACIÓN A FECHA DE ESTE INFORME (9 abril 2026)

- El alto el fuego de dos semanas es frágil: Ormuz está cerrado de nuevo tras el ataque israelí en Líbano.
- Las negociaciones directas EE.UU.-Irán comenzarán el sábado 12 de abril en Islamabad (Pakistán).
- El Brent cotiza en torno a 100–108 USD/b tras el movimiento de ida y vuelta.
- La propuesta iraní de 10 puntos incluye elementos que podrían desbloquear la situación (levantamiento de sanciones, congelación nuclear), pero Israel mantiene sus operaciones en Líbano.
- Los mercados están en máxima volatilidad: una sesión de euforia seguida de otra de pausa cautelosa.
- La ventana diplomática de dos semanas es real, pero la continuación de Israel en Líbano es el principal riesgo de ruptura.

## 2. LO QUE TODO ESTO SIGNIFICA PARA SU EMPRESA

Independientemente de si usted dirige una empresa industrial en Valencia, un negocio agroalimentario en Extremadura, una PYME de servicios en Madrid o una promotora en Andalucía, el impacto llega por cuatro canales directos:

### 2.1 Sus facturas de energía van a subir — si no han subido ya

El precio de la electricidad y el gas industrial están directamente vinculados al precio del gas en los mercados europeos. El TTF ha pasado de ~33 €/MWh a finales de 2025 a superar los 60 €/MWh en marzo 2026. Si su empresa consume gas en procesos productivos o tiene contratos indexados al mercado, sus costes energéticos ya están absorbiendo este shock. Para una empresa manufacturera mediana, esto puede significar entre 50.000 y 500.000 euros anuales adicionales de costes energéticos, según su consumo.

España tiene una posición algo mejor que la media europea gracias a su red de seis terminales de regasificación —la mayor de Europa— que permite importar GNL de otros proveedores. Sin embargo, el precio del gas es global: incluso el GNL alternativo es más caro cuando la demanda mundial escala.

### 2.2 Sus préstamos y créditos van a costar más

El Euríbor a 12 meses —referencia de la mayoría de los préstamos variables en España— ya subió a 2,565% en marzo, el mayor repunte mensual desde 2023. Los mercados financieros descuentan que el BCE subirá tipos hasta dos veces este verano (junio y julio). Cada 25 puntos básicos de subida supone, para un préstamo de 1 millón de euros, aproximadamente 2.500 euros anuales adicionales de intereses.

Si su empresa tiene préstamos, hipotecas, líneas de crédito o financiación sindicada referenciada a Euríbor, las próximas revisiones —habitualmente semestrales o anuales— van a incrementar su cuota de forma notable. En escenario base, el Euríbor podría cerrar 2026 entre el 2,6% y el 3,0%. En escenario adverso, podría superar el 3,5%.

### 2.3 Sus clientes tienen menos dinero — y más miedo

La inflación al 3,3% (y subiendo) está erosionando el poder adquisitivo de los hogares españoles. El carburante más caro, la factura de la luz más alta y la hipoteca más cara dejan menos margen para el gasto discrecional. Los índices de confianza del consumidor, que arrancaron 2026 cerca de 97 puntos (sobre 100 de media histórica), se están deteriorando con rapidez. Para empresas que venden a particulares o a otras empresas en sectores de consumo, esto se traduce en una moderación de la demanda que puede llegar en el segundo trimestre con fuerza.

### 2.4 Sus proveedores tienen los mismos problemas — y los trasladan

Los precios de producción industriales (IPP) están escalando con rapidez. Aluminio, acero, plásticos, productos químicos, fertilizantes y embalajes están recibiendo surcharges de entre el 10% y el 30% según el sector. Algunos de sus proveedores ya le habrán comunicado revisiones de precio; otros lo harán en las próximas semanas. Si sus contratos no contemplan cláusulas de revisión, usted absorbe el coste.

### 3. LAS CIFRAS QUE NECESITA CONOCER

La siguiente tabla recoge los principales indicadores macroeconómicos con los datos reales de 2025 y las previsiones más contrastadas para 2026, elaboradas por el Banco de España, el BCE, el FMI, BBVA Research, Bankinter y CaixaBank Research:

Indicador	2025 Cierre	Previsión Base 2026	Escenario Adverso 2026
PIB España (anual)	+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%
Desempleo (dic.)	~10,1%	10,0%–10,5%	10,5%–11,5%
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 2026)	~76 USD	90–100 USD	105–130 USD
TTF gas (€/MWh, media)	~33 €	55–70 €	75–95 €
IPP industria (variación)	+1,9%	+5%–+7%	+8%–+12%
Confianza consumidor	~97	87–92	80–86
Vivienda: grandes urbes (var.)	+18%–+22%	+5%–+8%	+2%–+5%

Fuentes: BCE (19.03.2026), Banco de España (marzo 2026), FMI Artículo IV 2026, BBVA Research, CaixaBank Research, Bankinter, CEOE, OCDE.

#### ¿Qué dicen estas cifras en lenguaje directo?

- › **IPC al 3,3% en marzo y subiendo:** lo que cuesta producir hoy es más que ayer, y lo que pagarán sus clientes mañana quizás no cubra ese incremento si no ajusta precios ahora.
- › **Tipos al alza:** si tiene deuda variable, su coste financiero ya está subiendo aunque el BCE no haya movido ficha todavía; el mercado se adelanta siempre.
- › **PIB al +1,7%–+2,1% en escenario base:** la economía no se hunde, pero crece menos. Quienes estén mejor posicionados ganarán cuota; quienes no actúen, perderán margen.
- › **Mercado laboral resistente pero desacelerando:** no habrá destrucción masiva de empleo, pero la contratación será más selectiva y los salarios seguirán bajo presión al alza por la inflación.
- › **Vivienda:** los precios en grandes ciudades y sus coronas metropolitanas siguen al alza, aunque más moderados que en 2025. Para el sector inmobiliario, el Euríbor alto es el principal inhibidor de la demanda hipotecaria.

## 4. TRES ESCENARIOS PARA PLANIFICAR SU EMPRESA

No sabemos con certeza cómo evolucionará el conflicto. Pero podemos —y debemos— preparar su empresa para distintas hipótesis. En H360 trabajamos con tres escenarios para el período de mayo a diciembre de 2026:

Dimensión	● Esc. 1 — Acuerdo en 2 semanas	● Esc. 2 — Tensión Controlada (Base)	● Esc. 3 — Nueva Escalada
<b>Probabilidad</b>	<b>25–30%</b>	<b>45–50%</b>	20–25%
Ormuz Q3-Q4 2026	Reapertura plena antes de 22 abril	Operativa selectiva; tensión crónica	Nuevo cierre; Israel-Líbano escala
Brent pico/media 2026	85–95 USD (media año)	95–110 USD (media año)	115–145 USD (pico > 130)
IPC España (dic. 2026)	2,8%–3,2%	3,5%–4,5%	4,5%–5,9%
PIB España 2026	+2,1%–+2,4%	+1,5%–+2,0%	+0,8%–+1,3%
BCE (tipo depo dic.)	Estable 2,00%	2,25%–2,50%	2,50%–2,75%
Euríbor 12M dic. 2026	2,30%–2,50%	2,60%–3,00%	3,00%–3,60%
Costes PYME (energía+logística)	Presión moderada: +5%–+8%	Presión severa: +10%–+18%	Presión crítica: +18%–+30%
Morosidad empresarial	Estable / repunte leve	+15%–+25% vs. 2025	+30%–+50% vs. 2025; concursos
Vivienda grandes urbes	+6%–+9%	+4%–+7%	+2%–+5%

Fuentes: Banco de España, BCE, Bankinter Research, UBS, CaixaBank Research, análisis propio H360.

### ¿Cuál es el escenario más probable?

A fecha de hoy, el Escenario 2 (Tensión Controlada) tiene una probabilidad del 45%–50% y es el que debería centrar su planificación. La tregua anunciada el 8 de abril es real pero extremadamente frágil: Israel no ha detenido sus operaciones en Líbano, lo que le da a Irán un motivo constante para reabrir el conflicto y volver a cerrar Ormuz. Las negociaciones del 12 de abril en Islamabad son una oportunidad diplomática genuina, pero los precedentes invitan a la cautela.

El Escenario 1 (acuerdo en dos semanas) es posible si las conversaciones avanzan en Pakistán y Netanyahu acepta una pausa en Líbano —algo que hoy parece improbable. El Escenario 3 (nueva escalada) se activaría si Israel ataca infraestructuras iraníes críticas o si Irán endurece el cierre de Ormuz de forma definitiva. La probabilidad combinada de escenarios adversos (1 y 3 en sus extremos) es del 50%.

#### CONCLUSIÓN CLAVE PARA SU EMPRESA

Planifique para el Escenario 2 como base, pero prepare contingencias para el Escenario 3.

No aposte a una resolución rápida del conflicto: el horizonte realista de incertidumbre es hasta el final de 2026.

Las ventanas de negociación con bancos, proveedores y clientes se abren AHORA, antes de que el deterioro sea evidente. Actuar tarde es actuar en debilidad.

## 5. IMPACTO POR SECTOR DE ACTIVIDAD

El siguiente cuadro resume los riesgos principales y las oportunidades a capturar en cada sector, para orientar la priorización de acciones:

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

## 6. IMPACTO EN LAS REGIONES DONDE OPERA H360

H360 Consultoría Integral opera en las Comunidades Autónomas de Madrid, Castilla-La Mancha, Andalucía, la Comunidad Valenciana y Extremadura. A continuación se analiza la exposición específica de cada territorio al entorno actual:

CC.AA.	Exposición / Vulnerabilidad	Vectores de Impacto Específico
Comunidad de Madrid	Alta (industria, servicios avanzados, logística)	Costes laborales al alza; Euríbor tensiona hipotecas del corredor sur; presión sobre PYME exportadora
Castilla-La Mancha	Elevada (agroalimentario, energía, química)	Fertilizantes +20%; costes logísticos de última milla; riego agrícola con energía encarecida
Andalucía	Media-Alta (turismo, agroalimentario, logística portuaria)	Encarecimiento energético en campo; turismo extranjero como amortiguador parcial; puerto de Algeciras sensible a fletes
Comunidad Valenciana	Alta (exportadora: cerámica, mueble, automoción, agroalimentario)	Fletes marítimos x2-x4 impactan competitividad exportadora; costes energéticos en industria cerámica (Castellón)

CC.AA.	Exposición / Vulnerabilidad	Vectores de Impacto Específico
Extremadura	Media (agroalimentario, renovables, porcino)	Menor exposición directa; costes energéticos en regadíos; oportunidad en energía solar y renovables como cobertura

*Nota sobre España en conjunto: el impacto energético es universal, pero España tiene factores mitigadores que otros países europeos no tienen: la mayor red de regasificación de Europa, una penetración renovable en rápido crecimiento y una industria turística que puede beneficiarse de la desviación de viajeros desde Oriente Próximo. No obstante, la alta dependencia del petróleo para el transporte (sector automotriz nacional todavía muy diesel) es el principal canal de transmisión del shock a la economía real.*

## 7. MERCADOS FINANCIEROS: VOLATILIDAD COMO NUEVA NORMALIDAD

Para quienes gestionan tesorería, patrimonio o cartera de inversión, las últimas semanas han sido un ejemplo extremo de volatilidad. El Brent subió de ~76 USD/b en diciembre 2025 a 126 USD/b en el pico de marzo, para caer un 14%–18% en pocas horas con el anuncio de la tregua, y recuperarse parcialmente tras el nuevo cierre de Ormuz por los ataques israelíes en Líbano. Esta volatilidad no es un episodio: es la nueva normalidad mientras la crisis no tenga resolución definitiva.

### Renta variable

Las bolsas europeas, y la española en particular, han respondido al patrón clásico de crisis geopolítica: caída inicial, recuperación parcial con cada noticia de distensión, pero sin recuperar los máximos pre-conflicto. El IBEX-35, con alta exposición a banca (sensible a tipos) y turismo (relativamente protegido), mantiene un comportamiento mixto. Los sectores de energía y defensa han sido los ganadores claros del período.

### Renta fija y tipos de interés

El bono alemán a 10 años (Bund) ha repuntado hasta superar el 2,7%, reflejando la expectativa del mercado de subidas del BCE. Los diferenciales de crédito (spreads) de bonos corporativos han ampliado, encareciendo la financiación de mercado para las empresas. El bono español a 10 años mantiene una prima razonable frente al Bund gracias a la solidez relativa de la economía española, pero la presión al alza es evidente.

### Divisas y materias primas

El dólar se ha apreciado como activo refugio, encareciendo las importaciones denominadas en USD (petróleo, commodities). El euro se ha mantenido relativamente estable frente al dólar en torno a 1,13–1,15 USD, lo que limita parcialmente el impacto del encarecimiento del petróleo para las empresas europeas. El oro ha alcanzado máximos históricos como activo refugio.

### Qué debería hacer su cartera o su tesorería ahora

- › **Reducir duración en renta fija:** los bonos largos son los más sensibles a las subidas de tipos. Es momento de acortar plazos en carteras de renta fija.
- › **Incrementar liquidez:** en entornos de alta incertidumbre, la liquidez no es un coste; es un activo estratégico.
- › **Considerar activos reales:** inmuebles en zonas con demanda estructural, infraestructuras y materias primas actúan como cobertura inflacionista.
- › **Revisar coberturas de tipos:** si tiene deuda variable y no tiene IRS o cap contratado, es el momento de valorarlo antes de las subidas previstas para junio-julio.

## 8. QUÉ PUEDE HACER AHORA — PLAN DE ACCIÓN PARA SU EMPRESA

No todo está fuera de su control. Existen medidas concretas que puede activar en las próximas semanas para proteger su empresa y, en algunos casos, mejorar su posición competitiva:

Acción	Horizonte temporal	Beneficio para su empresa
Diagnóstico financiero urgente: costes energéticos y deuda variable	Inmediato ( $\leq 30$ días)	Identificar cuánto absorbe el shock y cuánto margen queda antes del punto crítico
Renegociación/fijación de deuda variable (IRS, caps)	Q2 2026	Evitar impacto de subidas del Euríbor previstas en junio-julio
Revisión de contratos de suministro y cláusulas de revisión de precio	Inmediato	Proteger margen cuando los costes de energía y materias primas escalan
Acceso a líneas ICO/ENISA de crisis energética (5.000 M€ activados por el Gobierno)	Q2 2026	Liquidez puente para afrontar el período de máxima presión de costes
Planificación fiscal de cierre 2026: diferimientos, deducciones inversión energética	Q3-Q4 2026	Optimizar la carga tributaria en un año de resultados presionados
Actualización de valoración de activos y empresa (due diligence o tasación)	Q2-Q3 2026	Evitar decisiones (refinanciaciones, compraventas) sobre valores desfasados

*Fuentes de financiación pública activadas: el Gobierno ha puesto en marcha un paquete de 5.000 millones de euros que incluye rebajas del IVA de la luz y el gas al 10% y bonificaciones de 20 céntimos/litro de gasóleo para transportistas y agricultores. En H360 podemos ayudarle a identificar qué medidas son aplicables a su actividad y cómo acceder a ellas con la mayor celeridad.*

## 9. CÓMO PUEDE AYUDARLE H360 CONSULTORÍA INTEGRAL

En H360 ofrecemos a propietarios, CEOs y directivos el acceso al mismo nivel de análisis y herramientas que utilizan las grandes corporaciones, adaptado al tamaño y la realidad de su empresa. Nuestras líneas de servicio más relevantes en el contexto actual:

### Reestructuración y Negociación de Deuda

Si su empresa tiene créditos, préstamos o financiación que se va a encarecer por el entorno de tipos, o si enfrenta dificultades para cumplir sus compromisos financieros, nuestro equipo puede ayudarle a:

- › Negociar con bancos, servicers y fondos condiciones más favorables aprovechando el momento pre-deterioro.
- › Diseñar un plan de reestructuración de pasivo que reduzca la carga financiera y mejore la liquidez.
- › Gestionar procesos preconcursales (arts. 583 y ss. TRLC) o acuerdos extrajudiciales con acreedores.

### Planificación Fiscal Estratégica

En un año de resultados presionados por la inflación y los costes energéticos, la fiscalidad es una palanca de eficiencia que no conviene ignorar:

- › Optimización del cierre fiscal 2026: diferimientos, provisiones, deducciones por inversión energética y en I+D+i.
- › Análisis de la tributación de activos y rentas del capital en un entorno de tipos de interés crecientes.
- › Asesoramiento en precios de transferencia para grupos empresariales.

### Consultoría Patrimonial

Para empresarios y directivos que gestionan un patrimonio personal o familiar:

- › Revisión y reposicionamiento de carteras de inversión para entornos inflacionistas y de tipos al alza.
- › Análisis de activos inmobiliarios: momento de venta, reinversión o mantenimiento.
- › Planificación de la sucesión patrimonial y empresarial con eficiencia fiscal.

### Valoraciones y Operaciones Corporativas (M&A)

El entorno actual altera los parámetros de valoración de cualquier empresa:

- › Valoraciones actualizadas con tasas de descuento que incorporan el nuevo nivel de tipos y prima de riesgo.
- › Asesoramiento en compraventas, integraciones o desinversiones de negocios.
- › Due diligence financiero-fiscal en adquisiciones, especialmente en sectores con alta exposición energética.

### Consultoría Estratégica e IA Aplicada

Cuando los costes suben, la eficiencia operativa marca la diferencia:

- › Diagnóstico de costes y márgenes: identificar dónde está el colchón real de su empresa.
- › Implementación de herramientas de IA para automatizar procesos, mejorar previsiones y reducir costes operativos.
- › Planes de negocio y proyecciones financieras actualizadas a los nuevos parámetros macro.
- ›

## 10. CONCLUSIÓN — EL MOMENTO DE ACTUAR ES AHORA

La crisis que atravesamos no tiene una fecha de resolución clara. El alto el fuego de dos semanas anunciado el 8 de abril es un paso positivo, pero su fragilidad es evidente: Israel continúa sus operaciones en Líbano, Irán ha vuelto a cerrar Ormuz parcialmente y las conversaciones diplomáticas del sábado en Islamabad empiezan desde posiciones muy distantes. El escenario de tensión prolongada es el más probable para el resto de 2026.

Esto significa que las empresas españolas —en Madrid, Valencia, Andalucía, Castilla-La Mancha y Extremadura— deben planificar para un entorno de energía cara, crédito más caro, demanda más contenida y márgenes bajo presión durante al menos los próximos 6–9 meses. No es catastrofismo; es realismo.

Y también significa que hay oportunidades. Las empresas que se adelanten en la gestión de su deuda, en la cobertura de sus costes energéticos y en la adaptación de su estructura de costes tendrán ventaja competitiva cuando la situación se normalice. El mercado premia a quienes actúan desde la fortaleza, no a quienes reaccionan desde la debilidad.

### PRÓXIMO PASO — HABLE CON NOSOTROS

Si quiere analizar cómo afecta específicamente este entorno a su empresa y qué medidas concretas puede activar,

H360 Consultoría Integral le ofrece una primera reunión de diagnóstico sin compromiso.

Contacto: Rodrigo Pinilla

Teléfono +34 629 744 078

Mail: [rpinilla@horizonte360.com](mailto:rpinilla@horizonte360.com)

Plaza del Conde de Casal, 8, 3º dcha. · 28007 Madrid

[www.horizonte360.com](http://www.horizonte360.com)

*AVISO LEGAL: Este informe ha sido elaborado por H360 Consultoría Integral con fines exclusivamente informativos y de orientación general. La información contenida se basa en fuentes de acceso público que H360 considera fiables (BCE, Banco de España, FMI, BBVA Research, CaixaBank Research, Bankinter, Reuters, agencias de noticias internacionales), pero no garantiza su exactitud o exhaustividad. Este documento no constituye consejo de inversión, asesoramiento fiscal o jurídico individualizado. Las previsiones macroeconómicas son estimaciones sujetas a revisión en función de la evolución del conflicto y del entorno económico global. H360 no asume responsabilidad alguna por las decisiones que el lector pueda tomar basándose en el contenido de este informe. Para asesoramiento individualizado, contacte con nuestro equipo.*

© 2026 H360 Consultoría Integral · Todos los derechos reservados · Reproducción solo con autorización escrita.