



H360 - Análisis y Prospectiva

HORIZONTE360 CONSULTORÍA INTEGRAL

INFORME PROSPECTIVO Mayo 2026

MACROECONOMÍA | VIVIENDA | MERCADOS FINANCIEROS | GEOPOLÍTICA | IMPACTO EN PYMES

Mayo de 2026

Solo para uso interno y clientes autorizados de Horizonte360

GLOSARIO DE SIGLAS

Sigla	Significado
BCE	Banco Central Europeo
CAE	Certificados de Ahorro Energético
CAPE	Portal de reclamaciones de aranceles de U.S. Customs and Border Protection
CdE	Club de Exportadores e Inversores Españoles
EEUU	Estados Unidos de América
EUR/USD	Tipo de cambio euro-dólar
Fed	Reserva Federal de Estados Unidos
Funcas	Fundación de las Cajas de Ahorros (análisis económico)
IEEPA	International Emergency Economic Powers Act
IMIE	Índice de Mercado Inmobiliario Español (Tinsa)
INE	Instituto Nacional de Estadística
IPC	Índice de Precios de Consumo
IPVVR	Índice de Precios de Vivienda de Ventas Repetidas
LTV	Loan-to-Value (ratio de endeudamiento hipotecario)
NPL	Non-Performing Loan (préstamo dudoso o moroso)
PRTR	Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (Next Generation EU)
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
RoTE	Return on Tangible Equity (rentabilidad sobre capital tangible)
SATE	Sistema de Aislamiento Térmico por el Exterior

RESUMEN EJECUTIVO

Desde la publicación del informe prospectivo de abril de 2026, cuatro vectores han reconfigurado el escenario económico español con especial intensidad: (i) el recrudescimiento del conflicto en Oriente Próximo y el cuasibloqueo del Estrecho de Ormuz, que ha disparado el Brent por encima de los 100 USD/barril; (ii) el impacto estructural de la política arancelaria de la Administración Trump, aunque parcialmente modulada tras el fallo del Tribunal Supremo de EE.UU.; (iii) la aceleración de los precios de la vivienda a niveles no vistos desde 2006–2007; y (iv) el giro en las expectativas monetarias, con el BCE manteniendo tipos en el 2 % pero con el mercado descontando subidas en el segundo semestre (julio–diciembre de 2026).

Indicador	Valor actual (may. 2026)	Variación vs. abr. 2026	Tendencia
IPC español — avance abril (INE)	3,2 % a/a	-0,2 pp	→ Moderación leve
Inflación subyacente	2,8 % a/a	-0,1 pp	→ Estable
IHPC (armonizado eurozona)	3,5 % a/a	—	⚠ Divergencia BCE
PIB Q1 2026 (trimestral)	0,6 %	-0,2 pp	☑ Confirmado INE
PIB 2026e (Funcas, esc. central)	2,2 %	-0,2 pp	Revisión a la baja
Paro EPA Q1 2026 (INE)	10,83 %	+0,9 pp (estacional)	☑ Dato real incluido
Paro registrado SEPE (abr. 2026)	2,357 M — mín. desde jun. 2008	—	☑ Dato real incluido
Euríbor 12M — media mayo prov.	~2,82 % (pico 2,883 % el 4-may)	+0,07 pp	↑ Al alza
Tipos BCE (facilidad depósito)	2,00 %	Sin cambio	Riesgo subida jun. 2026
Brent USD/barril (media mayo)	~109,6 (pico 124,24 el 30-abr.)	-6,6 % vs abr.	⚠ Moderando
Precio vivienda libre Q1 (Registradores)	2.429 €/m ²	+8,9 % a/a	Máximos históricos
Hipoteca media (Q1 2026)	172.430 €	+8º trimestre al alza	Récord
NPL banca española (Q4 2025)	2,18 %	— mín. histórico	☑ Incluido
IBEX 35 (8 may. 2026)	17.889,40 puntos	Volatilidad alta	Consolidación

VALORACIÓN GENERAL: La economía española mantiene una base sólida — crecimiento, empleo, turismo récord — pero el entorno geopolítico introduce un doble shock (energía + inflación) que erosiona márgenes empresariales y comprime el poder adquisitivo. El riesgo principal para las pymes no es recesión sino estanflación parcial: costes al alza con demanda aún resistente pero frenando. Escenario de resolución rápida del conflicto iraní (probabilidad ~25 %): alivio inmediato en precios energéticos y posibilidad de que el BCE posponga la subida prevista para junio de 2026.

TRES RECOMENDACIONES PRINCIPALES

- Exportadores: Iniciar con carácter urgente la reclamación de aranceles ilegalmente cobrados desde 2018 a través del portal CAPE de U.S. Customs and Border Protection.
- Promotores y rehabilitadores: Priorizar proyectos de eficiencia energética (SATE, cubiertas, instalaciones) para aprovechar subvenciones PRTR y Certificados de Ahorro Energético.
- Empresas con deuda: Negociar reestructuraciones antes del 12–13 de junio de 2026 (reunión BCE), anticipando el posible endurecimiento de condiciones.

1. MACROECONOMÍA ESPAÑOLA — SITUACIÓN A MAYO 2026

1.1 Crecimiento y empleo

La economía española creció un 0,6 % en el primer trimestre de 2026 (enero-marzo), dos décimas menos que en el trimestre anterior. La demanda interna aportó 0,4 pp y el sector exterior 0,2 pp. El Banco de España, en sus proyecciones macroeconómicas del 27 de marzo de 2026, sitúa el crecimiento del PIB para 2026 en el 2,2–2,3 % en escenario central. En escenario severo de prolongación del conflicto iraní, el PIB se moderaría al 1,9 % en 2026 y al 1,1 % en 2027, con la inflación disparándose al 5,9 % en 2026. Funcas, en su actualización del 6 de mayo de 2026, ha rebajado dos décimas su previsión de crecimiento hasta el 2,2 %, y sitúa el escenario adverso (conflicto prolongado) en el 1,8 % de PIB y 4,0 % de inflación.

Dualidad del mercado laboral

La tasa de paro según la EPA del INE para Q1 2026 (enero-marzo) se sitúa en el 10,83 %, con 2,71 millones de desempleados. Este dato es superior al 9,93 % del Q4 2025, reflejando el ajuste estacional post-turismo navideño. Sin embargo, el paro registrado en el SEPE cayó en abril de 2026 a 2,357 millones — mínimo desde junio de 2008 — y la Seguridad Social superó los 22 millones de afiliados. El desempleo juvenil alcanzó en abril de 2026 el mínimo histórico de 169.693 jóvenes menores de 25 años. Funcas prevé la creación de 650.000 nuevos puestos en el bienio 2026–2027 y una tasa media anual de paro del 9,3 % en 2027.

Esta dualidad tiene implicaciones directas para las pymes: menor disponibilidad de mano de obra cualificada en sectores clave (construcción, hostelería, logística) y presión salarial creciente que presiona los convenios colectivos al alza.

1.2 Inflación

El indicador adelantado del IPC del INE para abril de 2026, publicado el 29 de abril, registra una variación anual del 3,2 %, dos décimas por debajo de marzo. La inflación subyacente retrocede una décima hasta el 2,8 %. La moderación se explica por la caída de precios de la electricidad — parcialmente amortiguada por las medidas gubernamentales vinculadas a la guerra de Irán — y por la menor presión de los paquetes turísticos, mientras que carburantes y lubricantes siguen al alza.

El Índice Armonizado de Precios de Consumo (IHPC), relevante para la política del BCE, se sitúa en el 3,5 % a/a, es decir, 0,3 pp por encima del IPC nacional. Bankinter proyecta un IPC medio para 2026 del 3,4 %; Trading Economics anticipa un 4,0 % a finales de Q2 2026 (junio). El Banco de España estima el 3,0 % en escenario central y advierte de que podría acercarse al 5,9 % en el escenario severo.

ALERTA FISCAL/EMPRESARIAL: La persistencia de la inflación por encima del 3 % erosiona poder adquisitivo, presiona convenios colectivos al alza y puede generar efectos de segunda ronda en sectores intensivos en mano de obra. Las pymes deben revisar su política de precios y sus contratos de aprovisionamiento con cláusulas de revisión.

2. ENTORNO GEOPOLÍTICO: CRISIS DE ORMUZ Y GUERRA COMERCIAL

2.1 Conflicto iraní y Estrecho de Ormuz

El bloqueo práctico del Estrecho de Ormuz — por donde transita aproximadamente el 20 % del comercio mundial de hidrocarburos — ha supuesto el shock externo más severo para la economía española desde la pandemia. El Estrecho ha permanecido prácticamente cerrado desde finales de febrero de 2026, interrumpiendo los flujos globales de crudo. El Brent alcanzó un máximo intradía de 124,24 USD/barril el 30 de abril de 2026. El precio medio de abril se situó en 117,29 USD/barril, y en mayo de 2026 ha descendido hasta los 109,57 USD/barril, aunque los nuevos enfrentamientos entre EE.UU. e Irán el 8 de mayo elevaron de nuevo los precios. El Banco Mundial proyecta un promedio de 86 USD/barril para 2026 en escenario base y de 95–115 USD/barril en caso de prolongación.

Escenario	Duración	Prob.	PIB 2026e	IPC 2026e	Trigger de cambio
-----------	----------	-------	-----------	-----------	-------------------

Resolución rápida	Antes de jun. 2026	~25 %	2,4–2,5 %	2,5–2,8 %	Acuerdo diplomático EE.UU.–Irán
Central (Funcas/BdE)	Resolución en verano 2026	~55 %	2,2 %	3,0–3,4 %	Cese hostilidades y reapertura Ormuz
Adverso (Funcas)	Jul.–dic. 2026	~15 %	1,8 %	~4,0 %	Escalada a nuevos actores regionales
Severo (BdE)	Estructural	~5 %	1,9 % (2027)	~5,9 %	Cierre total y permanente de Ormuz

La paradoja energética española

España es uno de los países europeos menos expuestos al shock de gas: el 75 % de la electricidad proviene de fuentes bajas en carbono, con 50 GW de solar instalados, lo que supone el 33,9% de la potencia eléctrica total instalada en el país, y el gas natural marginando el precio eléctrico solo en el 15 % de las horas (frente al 89 % en Italia). Además, solo el 10 % de las importaciones de petróleo proceden directamente del Golfo Pérsico. Los precios mayoristas de electricidad en España cayeron en términos interanuales en marzo de 2026, a diferencia del resto de Europa. Sin embargo, la dependencia energética total alcanza el 70 %, y las restricciones técnicas de red (TTRR) han llegado a representar hasta el 75 % del precio final en algunas semanas de marzo de 2026. Esto crea un escenario asimétrico: menor impacto en electricidad industrial, pero mayor vulnerabilidad en transporte y fertilizantes.

2.2 Aranceles Trump: balance actualizado

La sentencia del Tribunal Supremo de EE.UU. del 20 de febrero de 2026 anuló los aranceles dictados bajo la IEEPA. La Administración respondió aplicando un gravamen global del 15 % bajo la Sección 122 de la Trade Act de 1974, vigente hasta el 24 de julio de 2026 (150 días). Esta fecha es un evento de alta volatilidad para exportadores: si el Congreso no prorroga los aranceles, se abre una ventana de recuperación de cuota en EE.UU. durante el tercer trimestre (julio–septiembre de 2026).

El ministro de Economía, Carlos Cuerpo, confirmó que el arancel medio efectivo sobre productos españoles se sitúa ahora en el 12,6 %, por debajo del 14,4 % anterior: favorable para el 60 % de los productos, neutro para el 30 % y desfavorable para el 10 %. En 2025, las exportaciones españolas a EE.UU. cayeron un 8 % (-1.800 M€, hasta 16.716 M€); el déficit comercial subió un 35 % y 1.400 empresas dejaron de exportar. La Encuesta de Coyuntura de la Exportación (Q1 2026) muestra que el 34 % de las exportadoras registró caída de pedidos en Norteamérica. Las exportaciones españolas a EE.UU. cayeron un 12,1 % en el arranque de 2026.

OPORTUNIDAD RECUPERACIÓN ARANCELARIA: Desde 2018, miles de pymes españolas pagaron aranceles en EE.UU. que han sido declarados ilegales. El Club de Exportadores estima entre 1.500 y 1.800 M USD el potencial recuperable. La reclamación se realiza a través del portal CAPE de U.S. Customs and Border Protection y no es automática. El plazo de actuación es urgente dado el contexto jurídico en evolución.

3. MERCADO DE VIVIENDA

3.1 Precios: máximos históricos

Según la Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores, publicada el 7 de mayo de 2026, el precio medio de la vivienda libre en Q1 2026 (enero–marzo) se sitúa en 2.429 €/m², con un incremento interanual del 8,9 % y un avance trimestral del 3,2 %. El Índice de Precios de Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR) registra un crecimiento trimestral del 5,3 % y un crecimiento interanual del 17,6 %, situándose un 36,5 % por encima de los máximos de la burbuja de 2007. Este dato exige vigilancia: no se trata solo de precios altos, sino de una valoración que puede estar desconectándose de los fundamentales (salarios, tipos de interés).

Tinsa IMIE publica para abril de 2026 una variación interanual del 15,4 %, con incremento mensual del 1,6 %. El precio medio de mercado (idealista) es de 2.357 €/m² en mayo de 2026. La vivienda nueva (menos de cinco años) cotiza con una prima del 6–8 % sobre la usada. Las zonas rurales experimentan revalorizaciones del 12,4 %, impulsadas por el teletrabajo y la búsqueda de espacio.

Zona	Precio €/m ² (Q1 2026)	Var. a/a est.
San Sebastián	6.154	Máximos históricos
Madrid capital	5.428	+15 % est.
Barcelona	4.922	Máximos históricos
C. de Madrid (media)	4.407	+15,5 %
Illes Balears	4.173	+20 %
País Vasco	3.474	—
Málaga (prov.)	3.339	+16,7 % (Costa Med.)
Cataluña	2.852	—
Extremadura	~876	Menor tensión
Ciudad Real	< 1.000	Disparidad máxima

3.2 Hipotecas y financiación

El importe medio por hipoteca alcanza un nuevo récord en Q1 2026 (enero–marzo): 172.430 €/préstamo, en su octavo trimestre consecutivo de subida. El endeudamiento hipotecario por metro cuadrado bate igualmente récord: 1.808 €/m², con Madrid (2.983 €/m²) y Baleares (2.776 €/m²) a la cabeza.

El Euríbor a 12 meses ha registrado una media mensual del 2,747 % en abril de 2026, frente al 2,081 % de mayo de 2025. La media provisional de mayo de 2026 se sitúa en torno al 2,82 %, tras haber tocado el pico del 4 de mayo (2,883 %). Las hipotecas variables acumulan un sobrecoste de ~750 €/año respecto a la firma de mayo de 2025. En el escenario de dos subidas del BCE (junio y septiembre de 2026), el Euríbor podría alcanzar el rango 2,9–3,2 % a finales de 2026, con un impacto adicional de ~1.200 €/año sobre el nivel actual.

El número de compraventas en Q1 2026 alcanzó las 178.096 operaciones, en niveles máximos desde Q3 2007, aunque con signos de moderación. BBVA Research y Bankinter proyectan incrementos de precios para 2026 del 5,3 %–7 %.

3.3 Accesibilidad y stress test hipotecario

Con el Euríbor en el rango 2,7–3,0 % y precios en máximos, la ratio de esfuerzo hipotecario (cuota/ingresos) se acerca al umbral del 35–40 % para nuevos compradores en Madrid y Baleares. El CIS identifica la vivienda como el principal problema del país para el 37 % de la población. Este dato eleva la probabilidad de intervención regulatoria adicional (ampliación de topes al alquiler, incentivos a la compra joven) en el segundo semestre de 2026 (julio–diciembre).

RIESGO PARA PROMOTORES: El índice de costes de construcción alcanzó un máximo histórico de 122,60 puntos en marzo de 2026 (Eurostat). El coste de construcción para vivienda de calidad media-alta se sitúa en 1.200–1.600 €/m², con tendencia al alza. Los proyectos con inicio previsto en 2027 deben revisarse urgentemente para validar los márgenes.

4. MERCADOS FINANCIEROS

4.1 Renta variable: IBEX 35

El IBEX 35 ha registrado una revalorización del 31,99 % en los últimos doce meses, su mejor comportamiento relativo en más de una década. El máximo del ciclo se marcó el 27 de febrero de 2026 en 18.573,80 puntos, antes de la corrección generada por el agravamiento del conflicto iraní. A 8 de mayo de 2026, el índice cotiza en 17.889,40 puntos, tras caer un 0,95 % en la sesión. Trading Economics estima el IBEX en ~17.484 a finales de Q2 2026 (junio) y ~16.035 en doce meses, lo que implica un riesgo de corrección del 10–11 % que conviene considerar en las asignaciones de cartera.

Resultados Q1 2026 (enero–marzo): IAG obtuvo 301 M€ de beneficio neto (+71 % a/a); Amadeus 356,9 M€ (+0,4 %, con desaceleración por el contexto bélico); Banco Sabadell 347 M€ (-29,1 % por impactos no recurrentes, manteniendo objetivo de RoTE del 16 % en 2027); Acerinox 5 M€, saliendo de números rojos del Q4 2025. Las compañías del IBEX repartieron 41.500 M€ en dividendos en 2025, segunda cifra más alta de la historia.

4.2 Política monetaria y renta fija

El BCE mantuvo los tipos en el 2,0 % en la reunión del 30 de abril de 2026, pero el comunicado advirtió explícitamente de que “los riesgos al alza para la inflación y los riesgos a la baja para el crecimiento se han intensificado”. La próxima reunión crítica es el 12–13 de junio de 2026. Nagel (Bundesbank) ha declarado que “junio puede requerir acción”; Cipollone ha señalado que “las probabilidades de subida han aumentado”. Los mercados de predicción (Polymarket) descuentan una probabilidad del 84,5 % de subida de tipos en 2026. En el escenario de dos subidas de 25 pb (junio y septiembre de 2026), el Euríbor alcanzaría el rango 2,9–3,2 % a finales de 2026.

La Fed mantiene los tipos en el rango 3,5–3,75 % y el mercado no descuenta recortes hasta al menos el segundo semestre de 2027. El bono estadounidense a 30 años cotiza con una rentabilidad del 4,935–4,947 %, con un máximo de 5,017 % el 4 de mayo de 2026. El euro cotiza en el entorno de 1,167 USD, debilitado como consecuencia del diferencial de tipos y del apetito por el dólar como activo refugio.

Activo	Nivel (8 may. 2026)	Tendencia 3M	Implicación clave
BCE tipos (dep. facility)	2,00 %	Estable	Probable subida 12–13 jun. 2026
Euríbor 12M	~2,82 % (pico 2,883 % el 4-may)	↑ Al alza	Hipotecas variables ↑ ~750 €/año
Bono USA 30A	4,935–4,947 %	↑ Al alza	Presión deuda global
Brent (media may.)	~109,6 USD/barril	↓ Bajando desde 124,24	Moderación inflacionista
EUR/USD	~1,167	↓ Débil euro	Encarece importaciones
IBEX 35	17.889,40 pts (8-may.)	Volatilidad alta	Riesgo corrección ~16.000 en 12M

5. IMPACTO EN PYMES Y NEGOCIOS ESPAÑOLES

5.1 Shock energético y costes operativos

El encarecimiento del petróleo impacta transversalmente a las pymes españolas. Según Funcas, el impacto sobre el crecimiento real de 2026 se sitúa en torno a dos décimas en escenario central (~3.300 M€ de PIB), aunque puede duplicarse a cuatro décimas (~6.600 M€) en escenario adverso. El recorte de crecimiento del PIB se debe principalmente a la pérdida de fuelle de la demanda interna por el menor poder adquisitivo que entraña la inflación importada.

Sector	Impacto energético	Magnitud
Transporte / Logística	Carburante +25–30 %	Alto
Agricultura / Agroalimentario	Fertilizantes (gas como input) + maquinaria	Muy alto
Industria química	Feedstock energético directo	Muy alto
Construcción	Cemento, acero, transporte de materiales	Moderado–alto
Hostelería / Turismo	Beneficiario neto: efecto desvío de conflicto	Positivo
Industria general	Electricidad contenida por matriz renovable española	Moderado

5.2 Turismo: factor positivo diferencial

La guerra en Oriente Próximo genera un efecto de desvío positivo sobre España. El país recibió 17,5 millones de turistas en Q1 2026 (enero-marzo), un 2,6 % más que en el mismo período de 2025, con un gasto total que superó los 25.000 M€ (+6,4 %). La proyección para el conjunto de 2026 supera los 100 millones de visitantes. Turquía y Egipto, competidores directos en turismo vacacional, pierden cuota por proximidad al conflicto. Para el sector hostelero y de ocio, este es el vector más positivo del escenario actual.

5.3 Sector exportador

Las exportaciones españolas a EE.UU. cayeron un 12,1 % en el arranque de 2026. El 34 % de las exportadoras registró caída de pedidos en Norteamérica en Q1 2026. Las tres palancas de acción inmediata son: (1) iniciar el procedimiento de reclamación por aranceles ilegalmente cobrados desde 2018 a través del portal CAPE (potencial 1.500–1.800 M USD para el conjunto de exportadores españoles); (2) diversificar mercados hacia LATAM, Reino Unido y sudeste asiático; (3) incorporar cláusulas de revisión de precio en contratos para absorber la volatilidad EUR/USD. Si los aranceles de la Sección 122 vencen el 24 de julio de 2026 sin prórroga, se abre una ventana de recuperación en Q3 2026 (julio-septiembre).

5.4 Acceso al crédito y reestructuración

La tasa NPL de la banca española supervisada por el BCE se sitúa en el 2,18 % en Q4 2025 (octubre-diciembre), mínimo histórico de la serie. Esta solidez contrasta con el endurecimiento de los criterios de concesión: LTV más conservador, mayor peso del ahorro previo y mayor escrutinio de ingresos variables. El stock de NPL en España se sitúa en torno a los 69.000 M€, representando hasta el 18,5 % del total de NPL en Europa, lo que mantiene un mercado activo para servicers. Para pymes en reestructuración, la ventana negociadora es favorable ahora pero puede estrecharse si el BCE sube tipos el 12–13 de junio de 2026.

Recomendación urgente para deudores con préstamos variables: considerar la fijación del tipo mediante swap o refinanciación a tipo fijo antes del 12 de junio. El coste de la cobertura puede ser inferior al impacto acumulado de dos subidas de 25 pb.

5.5 Sector inmobiliario y construcción

Las pymes promotoras y rehabilitadoras se benefician de precios en máximos, pero el índice de costes de construcción ha alcanzado 122,60 puntos (máximo histórico, Eurostat, marzo 2026), con un coste estimado de 1.200–1.600 €/m² para vivienda de calidad media-alta. Los proyectos de rehabilitación energética (SATE, cubiertas, instalaciones) representan la demanda más robusta: alta demanda institucional, subvenciones PRTR activas (con ayudas de hasta el 40–80 % del coste de obra, con un límite de 21.400 € por vivienda, vigentes en 2026) y el mercado de CAEs como fuente adicional de ingresos.

5.6 Tecnología e IA aplicada a pymes

En un contexto de presión de costes y escasez de mano de obra, la implantación de inteligencia artificial ofrece ROI accionable en tres ámbitos: (1) Automatización de procesos administrativos (facturación, conciliación, gestión documental): ahorro estimado del 20–30 % del tiempo administrativo. (2) Optimización energética (IA para gestión de consumos industriales): reducción del 10–15 % en factura eléctrica. (3) Atención al cliente y captación comercial (chatbots, sistemas de leads, CRM aumentado): incremento de conversión del 15–25 %. La adopción sin acompañamiento en gestión del cambio fracasa en más del 60 % de los casos.

5.7 Casos prácticos

Caso	Situación	Solución	Resultado esperado
Pyme logística en Madrid	Alza del combustible (+70 % interanual); márgenes comprimidos un 12 %	Revisión de tarifas con cláusulas de carburante; optimización de rutas con IA	Recuperación del 8 % de margen en 3 meses
Promotora-rehabilitadora en Andalucía	Proyecto de 50 viviendas; costes de materiales al alza y dudas sobre demanda	Aplicación de CAE para aislamiento SATE; acceso a subvención PRTR del 40 %	Ahorro del 15 % en costes energéticos certificables; 42 viviendas en preventa

Exportadora agroalimentaria	Aceite de oliva; arancel del 15 %	Reclamación vía portal CAPE + diversificación a México y Colombia	Recuperación de 87.000 € en aranceles; pedidos a México se duplican en Q4 2026
-----------------------------	-----------------------------------	---	--

5.8 Matriz de oportunidades y riesgos

Sector / Ámbito	Oportunidad	Riesgo principal
Rehabilitación energética	Alta demanda SATE + CAE + PRTR	Coste materiales en máximos históricos; plazos
Turismo / Hostelería	Récord visitantes; efecto desvío conflicto Ormuz	Inflación en costes salariales
Exportación agroalimentaria	Reclamación aranceles CAPE; diversificación	Caída pedidos EE.UU. -16,4 pp
Intermediación inmobiliaria	Máximos de precio; rotación activos	Moderación demanda jul.–dic. 2026
Reestructuración / M&A pymes	NPLs con ventana de renegociación (69.000 M€ en España)	Ventana se cierra si BCE sube en jun. 2026
Transporte / Logística	Boom e-commerce y turismo	Carburante +25–30 %; márgenes ↓
Tecnología / IA	Eficiencia operativa y ahorro de costes	Inversión inicial; gestión del cambio

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES ESTRATÉGICAS

6.1 Valoración del escenario

El escenario central para el segundo semestre de 2026 (julio–diciembre) es de crecimiento moderado (2,0–2,2 %), inflación persistente por encima del 3 %, tipos de interés estables o ligeramente al alza, y mercado inmobiliario en fase de desaceleración suave. La variable crítica sigue siendo la duración del conflicto iraní: si se resuelve antes de junio de 2026, la economía retoma la senda prevista y el BCE puede posponer la subida; si se prolonga más allá del verano, el escenario adverso (PIB 1,8 %, IPC 4 %) se convierte en el central. Un escenario de resolución rápida (probabilidad ~25 %) aliviaría el Brent en 15–25 USD/barril en pocos días, ofreciendo un “soft landing” para pymes y consumidores.

6.2 Escenarios alternativos cuantificados

Escenario	Prob.	PIB 2026e	IPC 2026e	Euríbor dic. 2026	Precio vivienda	Recomendación clave
Optimista (resolución jun.)	~20 %	2,4–2,5 %	2,7–2,9 %	2,4–2,5 %	+4–5 %	Acelerar inversiones y contrataciones
Central	~60 %	2,0–2,2 %	3,0–3,4 %	2,7–2,9 %	+5–7 %	Mantener estrategia; cubrir tipo variable
Adverso (jul.–dic. 2026)	~20 %	1,6–1,8 %	3,8–4,2 %	2,9–3,2 %	+2–3 %	Preservar liquidez; renegociar deuda

6.3 Recomendaciones por perfil de cliente

Empresas con deuda bancaria o en proceso de reestructuración

Plazo	Acción
Inmediato (may.–jun. 2026)	Aprovechar la ventana de tipos actuales para negociar quitas y extensiones de plazo antes del 12–13 de junio de 2026
Inmediato	Anticipar la reclasificación de deudas en carteras NPL; Fondos mantienen apetito comprador. Posible venta de carteras de crédito.
Inmediato	Documentar solidez del plan de negocio; los bancos requieren mayor coherencia entre proyecciones y pedidos reales

Promotores y rehabilitadores

Plazo	Acción
Inmediato (0–3 meses)	El mercado de rehabilitación energética mantiene viento de cola: demanda institucional, subvenciones PRTR activas y CAE como ingreso adicional
Medio (3–12 meses)	Revisar urgentemente los márgenes de proyectos con inicio en 2027; el índice de costes de construcción en 122,60 pts (Eurostat) invalida hipótesis de 2024

Exportadores

Plazo	Acción
Inmediato	Iniciar reclamación de aranceles pagados de más desde 2018 a través del portal CAPE de U.S. Customs and Border Protection
Inmediato	Incorporar cláusulas de revisión de precio en contratos de exportación para absorber la volatilidad EUR/USD
Medio (jul.–sep. 2026)	Monitorizar el vencimiento de aranceles Sección 122 (24 jul. 2026); si el Congreso no los prorroga, recuperar cuota en EE.UU. en Q3 2026
Medio	Diversificar hacia LATAM, Reino Unido y sudeste asiático

Inversores y gestores de patrimonio

Plazo	Acción
Medio	IBEX 35 ofrece rentabilidad por dividendo superior a la media europea; banca española con múltiplos razonables y RoTE objetivo del 16 %
Medio	El turismo como factor de soporte: proyección de 100 M de visitantes en 2026; activos turísticos (Costa del Sol, Baleares, Canarias) con premio de liquidez
Largo (3–5 años)	Inmobiliario directo en zonas con escasez estructural de oferta (Madrid, costa mediterránea, archipiélagos)
Inmediato	Vigilar riesgo de corrección del IBEX hasta ~16.000 en 12 meses (Trading Economics); calibrar exposición con cobertura selectiva

6.4 Señales de alerta a vigilar

Indicador	Umbral de alerta roja	Frecuencia	Acción si se supera
Precio Brent	> 120 USD/barril sostenido	Diaria	Activar plan de contingencia energética; revisar contratos de suministro
Euríbor 12M	> 3,0 %	Semanal	Renegociar deuda variable; considerar coberturas de tipos
Diferencial bono ES vs. DE	> 120 p.b.	Semanal	Aumentar cobertura de tipos; aplazar emisiones; priorizar liquidez
Confianza empresarial (Ministerio)	Caída > 10 puntos en 2 meses	Mensual	Activar plan de preservación de tesorería; congelar inversiones no estratégicas

6.5 Próximas fechas clave

Fecha exacta	Evento	Relevancia	Prob. / Impacto
12–13 jun. 2026	Reunión BCE	Crítica: decisión sobre tipos	84,5 % subida 25 pb (Polymarket)
24 jul. 2026	Vencimiento aranceles Sección 122	Alta para exportadores a EE.UU.	Incierto si Congreso proroga
Jul. 2026	IPV Q2 2026 (INE)	Confirmar/moderar burbuja inmobiliaria	Alta relevancia sectorial
Sep. 2026	Posible 2.ª subida BCE	Euríbor 3,0–3,2 %	Condiciona a jun. y conflicto
Q3 2026 (jul.–sep.)	Proyecciones Funcas / Banco de España	Revisión escenario macro	Alta fiabilidad
Dic. 2026	Presupuestos Generales del Estado 2027	Fiscal: IRPF, IS, incentivos pymes	Pendiente acuerdo parlamentario

7. CÓMO PUEDE AYUDAR HORIZONTE360 A PYMES Y PATRIMONIOS FAMILIARES

El entorno descrito en este informe — inflación persistente, tipos al alza, mercado inmobiliario en máximos, presión arancelaria y shock energético — genera necesidades de asesoramiento concretas y urgentes. Horizonte360 Consultoría Integral ofrece acompañamiento especializado en las siguientes áreas de alta demanda:

7.1 Reestructuración de deuda empresarial

Para pymes con deuda bancaria, con servicers o como apoyo a despachos mercantilistas en procesos concursales, Horizonte360 actúa como negociador independiente y asesor estratégico:

- Diagnóstico de la posición negociadora frente a bancos, fondos NPL y servicers.
- Elaboración de la propuesta de quita, espera o refinanciación, con modelo financiero que soporte la negociación.
- Gestión de procesos de preconcursos (art. 583 TRLC) y acuerdo extrajudicial de pagos cuando la vía extrajudicial no sea suficiente.
- Timing estratégico: actuación antes de la reunión del BCE del 12–13 de junio de 2026 para aprovechar la ventana de tipos actuales.
-

7.2 Valoración de empresas y M&A mid-market

En un entorno de múltiplos en ajuste y compradores activos, Horizonte360 presta servicio integral en compraventa de empresas y captación de inversión:

- Valoración independiente por métodos DCF, múltiplos de mercado y valor contable ajustado, con informe fundado en datos comparables actualizados.
- Estructuración y negociación de operaciones de compraventa (SPA), entrada de socios financieros y acuerdos de inversión.
- Due diligence financiero y fiscal del lado vendedor o comprador.
- Apoyo en la gestión del precio: ancla negociadora, earnouts, ajustes de deuda neta y locked box.
- Asesoramiento integral a empresarios vendedores. Perfil: >55 años, con horizonte temporal de jubilación en ~10 años. Preparación escenario venta para optimización fiscal, mejoras para incrementar precio de venta.

7.3 Asesoramiento inmobiliario y rehabilitación

Con precios en máximos históricos y un mercado de rehabilitación energética en auge, Horizonte360 ofrece:

- Análisis de viabilidad económica y financiera de proyectos de promoción y rehabilitación, incluyendo revisión de PEM ante el encarecimiento de materiales.
- Gestión y tramitación de subvenciones del Plan de Recuperación (PRTR) para rehabilitación de edificios.
- Brokerage de Certificados de Ahorro Energético (CAE): identificación del potencial, tramitación y negociación con compradores de CAE.
- Asesoramiento en la gestión de activos inmobiliarios en carteras distressed: valoración, optimización y desinversión.

7.4 Planificación fiscal y financiera para patrimonios familiares

Para familias con patrimonio significativo — inmobiliario, empresarial o financiero —, el entorno de inflación persistente y posibles cambios fiscales requiere revisión estratégica:

- Optimización de la estructura societaria: elección del régimen fiscal más eficiente (IRPF vs. IS, regímenes especiales, consolidación), con especial atención a los cambios previstos en los Presupuestos Generales del Estado 2027.
- Planificación sucesoria: análisis del ISD por comunidades autónomas, estructura de transmisión de empresa familiar y protocolos familiares.
- Estructuración de carteras de inversión: equilibrio entre activos inmobiliarios, renta variable y renta fija en el contexto de tipos al alza.
- Wealth management: análisis de fondos de inversión y ETF, instrumentos de renta fija (Letras, bonos) y planificación de liquidez.

7.5 Inteligencia de negocio e IA aplicada a la gestión empresarial

Horizonte360 integra herramientas de inteligencia artificial en su práctica consultora y las traslada a sus clientes pyme con enfoque práctico y medible:

- Diagnóstico de madurez digital y hoja de ruta de implementación de IA adaptada al tamaño y sector.
- Automatización de procesos administrativos (facturación, conciliación, gestión documental) con ROI estimado y seguimiento.
- Sistemas de inteligencia comercial y captación de clientes (CRM aumentado, lead scoring, outreach automatizado).

- Optimización energética asistida por IA: reducción del 10–15 % en factura eléctrica.

CONTACTO Y PROPUESTA DE SERVICIO: Horizonte360 Consultoría Integral | Plaza del Conde de Casal, 8, 3º dcha., 28007 Madrid | www.horizonte360.com | Rodrigo Pinilla Sánchez, CEO & Senior Partner. Primera reunión de diagnóstico, con el fin de identificar necesidades concretas y proponer un encuadre de trabajo ajustado a los objetivos del cliente.

AVISO LEGAL Y CONDICIONES DE USO

Este documento ha sido elaborado por Horizonte360 Consultoría Integral S.L. con fines informativos y de asesoramiento estratégico. La información contenida se basa en fuentes públicas de reconocida solvencia y calidad de sus datos (INE, Banco de España, BCE, Funcas, Colegio de Registradores, Tinsa, BBVA Research, Bankinter, Club de Exportadores e Inversores Españoles, Ministerio de Economía, Trading Economics, Eurostat, OCDE, FMI, Banco Mundial) y en análisis propios. Este documento constituye una recomendación de estrategia de carácter general y no constituye recomendación de inversión ni asesoramiento jurídico o fiscal individualizado. Las decisiones económicas deben adoptarse previa consulta con acceso al expediente completo del cliente. Horizonte360 no garantiza la exactitud de los datos de terceros ni asume responsabilidad por decisiones adoptadas sobre la base de este informe. Documento de carácter confidencial destinado exclusivamente al destinatario designado. En caso de recepción por error, se ruega destruir el documento inmediatamente y notificar al remitente. Derechos reservados © Horizonte360 Consultoría Integral S.L. 2026.

Principales fuentes empleadas

Fuente	Tipo de dato	Fecha última actualización
INE	IPC indicador adelantado	29 de abril de 2026
INE	PIB primer trimestre de 2026	30 de abril de 2026
INE	EPA Q1 2026 (paro)	Publicado en abril de 2026
Colegio de Registradores	Precio vivienda y compraventas	7 de mayo de 2026
Tinsa IMIE	Índice inmobiliario	7 de mayo de 2026
Funcas	Previsiones PIB, IPC, paro	6 de mayo de 2026
Banco de España	Proyecciones macroeconómicas	27 de marzo de 2026
BCE	Tipos de interés oficiales, comunicado	30 de abril de 2026
Trading Economics	Cotización Brent, IBEX proyecciones	9 de mayo de 2026
Idealista / EuriborDiario.es	Euríbor histórico mensual	11 de mayo de 2026
Cinco Días	Bono estadounidense 30 años	6 de mayo de 2026
Europa Press	Exportaciones a EE.UU.	2 de mayo de 2026
Eurostat	Índice costes de construcción	Marzo 2026
OCDE / FMI / Banco Mundial	Proyecciones globales	Mayo 2026