



La Llave

El sector hospitalario privado sigue creciendo

Los grupos hospitalarios privados que operan en España encadenan cinco ejercicios consecutivos con tasas de crecimiento superiores al 5%. El año pasado crecieron un 5,3%, y alcanzaron los 14.630 millones de euros, en un momento de mayor demanda de los servicios privados, en un contexto de saturación del sistema sanitario público y con la apuesta de los operadores privados por la ampliación de los servicios y la modernización tecnológica que les permite mejorar sus capacidades diagnósticas y terapéuticas. El despegue de los seguros privados –cerca de 13 millones de españoles tienen ya contratada una póliza con una aseguradora– está impulsando también el crecimiento de los ingresos. De hecho, el segmento de las aseguradoras, mutuas y entidades colaboradoras con la Seguridad Social vuelve a ser el motor de crecimiento del sector. Su facturación subió un 7%, hasta 8.460 millones, equivalente al 58% del mercado, un punto más que en 2024. Los conciertos con la Sanidad pública –consultas y operaciones que realizan los privados para el Sistema Nacional de Salud– subieron casi un 3%, suponiendo algo menos de una tercera parte del negocio. Mientras, la facturación a clientes privados puros les permitió ingresar el 9% restante, situándose en 1.365 millones de euros, un 3% más. Los grandes grupos privados siguen in-

corporando clínicas independientes y empresas a su red, lo que, junto con la apertura de nuevas instalaciones, refuerza la tendencia de concentración de la oferta de los últimos años. Así, los cinco primeros grupos acumularon una cuota de mercado conjunta del 43,6% en 2025 –42% en 2024–. Quirónsalud, la red hospitalaria de la alemana Fresenius, sigue como líder indiscutible. El año pasado elevó casi un 7% su cifra de negocio. A distancia, Grupo Ribera que mostró uno de los mayores crecimientos, del 10%, mientras que la red de HM Hospitales superó a Vithas para colocarse en tercera posición por facturación. HLA (Asisa) completa el top 5 del sector privado.

Masorange prevé un semestre positivo

La integración del 100% de Masorange dentro de Orange desde el 1 de junio ha comenzado con un balance positivo y confirma el valor estratégico de la compra del 50% por 4.250 millones, una operación que convierte a España en el segundo mercado en Europa, después de Francia, con el 18% de los ingresos totales. En el primer semestre Orange –que destaca esta adquisición como uno de los hitos de su plan estratégico *Trust the Future*– tuvo ingresos y ebit-

da de 20.948 y 6.128 millones de euros, respectivamente, con subidas comparables del 3,5% y del 5%. En España, Masorange generó ingresos de 3.763 millones de euros (+1,3%), destacando el dinamismo de los ingresos mayoristas, pero el ebitda disminuyó un 3,1%, hasta 1.063 millones. Con todo, la nueva Masorange mantiene un excelente posicionamiento competitivo en España gracias a la combinación de escala, con 33 millones de clientes, una extensa red fija y móvil y un sólido liderazgo en el segmento empresarial y mayorista. Aunque la presión competitiva continúa siendo intensa y el crecimiento orgánico del negocio de servicios sigue siendo limitado, la obtención de sinergias, la disciplina en inversión y la consolidación del mercado español deberían traducirse en una mejora progresiva de la generación de caja y de la rentabilidad durante los próximos ejercicios. La compañía afronta la nueva etapa desde una posición de fortaleza y en el segundo semestre prevé un crecimiento del ebitda de un dígito bajo.

Grifols confirma sus previsiones

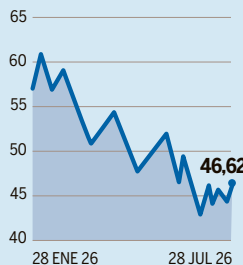
Grifols presentó ayer sus resultados semestrales, periodo en el que logró sortear el impacto de la debilidad del dólar con unos menores costes y ante el tirón de las ventas de inmunoglobulinas. El grupo farmacéutico ganó casi un 30% más en la primera mitad del año, hasta 227 millones de euros, a pesar de registrar un descenso del 2,8% de los ingresos. La facturación, que ascendió a 3.574 millones, creció un 2,6% a tipos de cambio constante. Grifols también ratificó ayer sus previsiones para el conjunto del año. Aunque la compañía no ofreció estimaciones anuales de los ingresos, indicó a principios de año que esperaba registrar un flujo de caja libre de entre 500 millones y 575 millones y un crecimiento del ebitda ajustado a tipo de cambio constante de entre el 5% y el 9%. En la primera mitad del año, el ebitda subió un 2,4%. Grifols ha fiado el cumplimiento de estas previsiones a la fortaleza de las inmunoglobulinas, los nuevos avances en la recuperación de Biotest, la mejora en la generación de flujo de caja libre, el apalancamiento operativo derivado de una gestión estricta de costes y el incremento progresivo del plasma procedente de Egipto. Sobre estos dos últimos puntos, el grupo trabaja en reducir su dependencia respecto de EEUU, donde ha clausurado este año 29 puntos de donación de plasma, lo que ha contribuido a los menores costes. Sus instalaciones en Egipto serán un pilar fundamental para suministrar plasma al resto de mercados fuera de EEUU.

Mercedes sufre doble presión por China

La revisión a la baja de la guía de ventas de Mercedes-Benz para 2026 confirma el complejo momento del sector automovilístico europeo. Prevé unos ingresos ligeramente inferiores a los de 2025, cuando antes esperaba mantenerlos estables, al deteriorarse más de lo previsto el mercado chino. En el segundo trimestre, la compañía vendió 417.760 turismos (-8%), con una contracción de margen de 1,1 puntos hasta el 4%. Sin embargo, obtuvo un beneficio operativo ajustado de 2.299 millones (+16% y margen del 7,2%), impulsada por la fortaleza del negocio de furgonetas y de servicios financieros, y mantuvo sin cambios la previsión de beneficio operativo anual, “significativamente por encima” de los 5.800 millones de 2025. El mayor desafío sigue en China, donde las ventas cayeron un 30% por la intensa competencia y la transición de modelos. También, la ofensiva de fabricantes como BYD, Xiaomi, Geely o NIO está alterando profundamente el mercado premium

> EN BOLSA

Mercedes-Benz, en euros.



Expansión

Fuente: Bloomberg

europeo por una combinación de precios agresivos, electrificación y avances en software y conectividad. A ello se suma un riesgo adicional en EEUU: la posible aprobación de una ley que limitaría la venta de vehículos conectados de fabricantes con más de un 15% de capital chino, umbral que Mercedes-Benz supera actualmente. El grupo afronta de esta forma uno de los mayores desafíos de su historia reciente.