

# Ejecutivos

## PERSPPECTIVAS ECONÓMICAS 2026

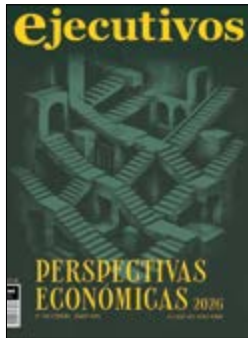
Nº 348 FEBRERO - MARZO 2026

UN CICLO SIN SUELO FIRME

P.V.P. 3€



00348



Redacción, administración y publicidad:  
Cardenal Marcelo Spínola, 42  
28016 Madrid - Tel: 91 185 45 60  
Impreso en España  
Depósito Legal: M-47654-1990  
ISSN: 1578-4037

Edita:  
**Ediciones Apuntes  
de la Sierra, S.L.**

Presidente:  
**Didier Lagae**

Director General:  
**Germán Pastor**  
gpastor@ejecutivos.es

Redactor Jefe:  
**David Cazallas**  
davidc@ejecutivos.es

Redactores:  
**Álvaro Ruiz de Velasco**  
alvaro.ruiz@ejecutivos.es

**Marta Palacios**  
marta@ejecutivos.es

**José Vicente Alzola**

**Alberto Casillas**

**Juana Ferreiro**

**Pablo Martínez**

**Clara Martín**

redaccion@ejecutivos.es

Maquetación:

**Printify**

maquetacionprintify@gmail.com

## Sumario

Febrero - Marzo 2026

### 4. MERCADOS FINANCIEROS

Panorama global macroeconómico y de inversión, consideraciones y estimaciones, por Nadia Gharbi

### 6. EMPRESAS

Jorge Garicano,  
country manager de Bonduelle

### 8. LA ENTREVISTA DEL FORO

Jesús Linares, CEO de Andreu World

### 10. FUNDACIÓN CEDE

Jesús Torres, presidente de la AEDRH

### 14. CLUB DE EXPORTADORES

Héctor Ara, presidente de Plameca

### 16. EMPRESAS

Eduardo Marqués,  
CEO y fundador de The Indian Face

### 18. EMPRESAS

Antonio Fernández de León Ortiz,  
CEO y cofundador de Old Jeffrey

### 22. EMPRESAS

Kai Torrella y Silvia Torrella, consejero delegado y presidenta ejecutiva de Gesinter

### 24. DIRECTORES DE RRHH

La conversación que nunca tuvimos entre generaciones... hasta que llegó la IA, por M<sup>a</sup> Carmen Lacuesta

### 26. PERSPECTIVAS ECONÓMICAS 2026

### 60. EVENTOS

El peldaño que cambia carreras: por qué necesitamos aceleradoras como BWA

### 62. EMPRESAS

Gerard Marcet, Carlos Bajo y Miquel Laborde, socio fundador, managing director y socio fundador de Laborde Marcet

### 64. EMPRESAS

Francisco García Parra y Sergio García Estradera, fundador y gerente de i3e

### 66. EMPRESAS

Verónica Castañón,  
directora general de Grupo STAG

### 68. OPINIÓN

El Mundial de 2026 acelera la transformación del marketing deportivo, por Quentin Paquot

### 70. EMPRESAS

Louis Kretz y Adriana Pinos,  
co-directores de Kretz Spain

### 72. OPINIÓN

La mentira, una epidemia social silenciada, por Joaquín Mouriz Costa

### 74. EMPRESAS / SALUD

La exposición al frío en el trabajo, un riesgo invisible que exige prevención

### 78. LIBROS

Javier Fernández Aguado y Josep Capell, co-autores del libro "Qué vale nuestro trabajo"

### 82. INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

El secreto de las naciones innovadoras

### 88. MOTOR

Volkswagen Tayron PHEV,  
cuando el tamaño sí importa

### 92. VIVIR CON ESTILO

Camboya y Vietnam, el último lujo: Descubrir los secretos de los grandes ríos navegando por sus aguas (I)



www.ejecutivos.es



Revista Ejecutivos



@ejecutivos\_es



facebook.com/ejecutivos.es



www.youtube.com/@canalejecutivos

Esta publicación no se hace responsable de la opinión de sus colaboradores, ni se identifica necesariamente con la visión de los mismos. Queda terminantemente prohibido reproducir total o parcialmente el contenido de la publicación sin autorización expresa y escrita del editor.

«Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley.

La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Dirijase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com; 91 702 19 70 / 93 272 04 47).

# Kai Torrella y Silvia Torrella

Consejero Delegado y Presidenta Ejecutiva de Gesinter

Por Redacción Ejecutivos



**Con Gesinter, la familia Torrella cumple 75 años en un sector dominado por grandes gestoras y ciclos cada vez más cortos. ¿Qué ha permitido a una firma familiar mantenerse relevante durante tres generaciones y conservar una capacidad real de anticipación en los mercados?**

**Silvia y Kai:** Dos han sido los factores clave a nuestro parecer. El primero, la capacidad de adaptarse a los nuevos entornos. Desde 1951 hasta mediados de los 80 nos dedicamos al arbitraje en las cuatro bolsas con R.Torrella y Cía., llegando a mover volúmenes muy importantes ante las ineficiencias del mercado. Con la reforma, se pasó a la cotización electrónica y desapareció el negocio, creamos Interbrokers Española de Valores y nos centramos en la inversión extranjera en España, éramos un emergente y nuestros clientes eran los grandes nombres conocidos por todos de Estados Unidos, Inglaterra, Alemania... Entonces entró la banca en el negocio de la intermediación extranjera y nos volvimos a reinventar apostando por la gestión. En 1992 se creó Gesinter, una gestora de fondos de inversión, y hasta nuestros días. El segundo factor, no menos importante, ha sido la resiliencia que hemos tenido a lo largo de todo este tiempo. En 75 años se viven muchas crisis. A día de hoy, podemos decir que las hemos pasado todas y no hemos dejado de remar nunca, a veces con todo en contra. Estamos orgullosos.

**El liderazgo en una gestora familiar implica equilibrar legado y renovación. ¿Cómo ha evolucionado la gobernanza de Gesinter en los últimos años y qué decisiones recientes han reforzado la identidad de largo plazo de la firma?**

**Silvia:** Para nosotros, respetar el legado familiar es fundamental. Implica valorar la historia que nos ha traído hasta aquí, pero también tener la ambición de continuarla, mejorarla y superarnos constantemente. Somos una rara avis en nuestro sector y contamos con valores muy bien arraigados que guían nuestras decisiones a largo plazo. En este sentido, ponemos especial cuidado en que la visión y el compromiso del equipo directivo estén plenamente alineados con nuestra forma de entender la empresa: crear una comunidad en la que las personas se sientan a gusto y compartan nuestro proyecto sólido y coherente en el tiempo.

**Desde 2021 apostasteis por China en un momento en el que el consenso internacional era claramente**

# “EUROPA TIENE UN PROBLEMA CLARO DE LIDERAZGO”

**negativo. ¿Qué indicadores y patrones de mercados os llevaron a identificar esa oportunidad cuando otros se alejaban de ese país?**

**Kai:** El “timing” bursátil no fue el idóneo, pero estamos muy contentos con esta decisión. Hemos aprendido mucho y nos ha servido para diferenciarnos y aportar valor añadido a nuestros clientes.

La historia de China es fascinante. Su bolsa en los últimos años ha sufrido grandes descensos por tres motivos: el primer país donde apareció el Covid y el último en terminar el confinamiento, una burbuja inmobiliaria y un gobierno que reguló una serie de sectores estratégicos. Esto hizo que los mercados cayeran entorno al 50% en tres años dando lugar a una de las oportunidades mejores a nivel de rentabilidad/riesgo para el medio plazo.

Invertir en China es invertir en la zona geográfica con el PER más atractivo, supone invertir en unos sectores vinculados al siglo XXI (coche eléctrico, robótica, IA, energías limpias, infraestructuras...), y un país con la capacidad de inyectar más estímulos para lograr el crecimiento del 5%. El ahorro de los ciudadanos chinos se encuentra en máximos y existe la intención de dinamizar el consumo interior.

**La economía global avanza hacia un modelo donde tecnología, consumo y transición energética están reconfigurando el mapa del crecimiento. ¿Cuáles son hoy las tendencias que consideraréis estructurales y que están siendo mal interpretadas por Europa?**

**Silvia y Kai:** Europa tiene un problema claro de liderazgo. El pasado mes de noviembre fue la primera vez en la historia que no existe ninguna compañía europea entre las 25 de mayor capitalización en el mundo. Esto, sin duda, refleja la poca visión que hemos tenido puesto que la mayoría de ellas son tecnológicas. En mi humilde opinión, tendríamos que aplicar en mayor medida el Plan Draghi, el primer estudio que detecta las deficiencias de diferentes sectores e intenta dar soluciones a cada una de ellas. El mundo se ha polarizado entre Estados Unidos y sus aliados, por un lado, y China y los suyos por otro, Europa está en medio intentando buscar su lugar mientras pierde peso económico.

**La inteligencia artificial, los semiconductores y la innovación industrial están concentrando inversión en dos polos, China y Estados Unidos. ¿Cómo influye**

**esta dinámica en vuestra lectura de los mercados y en la construcción de carteras globales?**

**Kai:** Estamos asistiendo a la transformación más importante de los últimos 50 años. Pensamos que es mayor a la aparición de los semiconductores en los años 70-80's, a la aparición de internet en los 90's y del smartphone en los 2000. De hecho, los últimos tres años, desde la aparición de ChatGPT se ha logrado canalizar hacia ella una inmensa parte de todas las inversiones a nivel global. Es algo transversal, y como lo fue internet, nos acabaremos beneficiando todos los usuarios. Las empresas serán más eficientes y ampliarán sus márgenes, lo que debería verse en sus cotizaciones. En el proceso, es probable que se formen algún tipo de burbujas en algún segmento, como cada vez que se produce un cambio de esta magnitud.

**Los mercados europeos han reaccionado con excesiva prudencia este año. ¿Qué distorsiones del riesgo estáis viendo y cómo se puede evitar que las narrativas cortoplacistas condicionen decisiones estratégicas?**

**Silvia y Kai:** Los mercados europeos están atractivos a nivel de valoraciones y han realizado un “catch up” liderado por sectores que habían estado castigados muchos años, como el sector financiero, la banca y las aseguradoras. Pero le faltan sectores de futuro como la tecnología y también le falta dimensión, el día que empiecen a producirse fusiones transnacionales en sectores estratégicos sin intervención de los estados, ese día será un punto de partida importante.

**Si proyectáis Gesinter hacia 2030, ¿qué modelo de gestora queréis construir en un entorno definido por competencia tecnológica, tensiones geopolíticas y nuevas fuentes de crecimiento? y ¿qué papel aspiráis a que juegue la firma en ese escenario?**

**Silvia y Kai:** Queremos, sin duda, seguir potenciando la gestión, intentando leer con algo de anticipación los cambios tan importantes que están ocurriendo en el mundo. Pero para nosotros es muy importante el trato que le damos al cliente, intentamos ser cercanos y accesibles y estar a su lado dando explicaciones, sobre todo en los momentos difíciles. Nosotros tenemos nuestro patrimonio invertido en nuestros fondos con lo que la alineación de intereses es total. Queremos crecer, como todos, pero no a cualquier precio, de manera ordenada, por eso lo explicamos tras 75 años, no nos ponemos nerviosos.