Resumen de prensa

lunes, 18 de noviembre de 2024



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Economista	“Los cambios en EEUU dejan claro que la Unión Europea debe reforzar su competitividad”	18/11/2024	34
4	El Mundo	Estallido contra Montero: «Unos se irán y otros invertirán menos»	18/11/2024	10
5	El País	Junts saca el gen de Convergència y se alía con la banca y las empresas	18/11/2024	25
6	El Mundo	Los ahorradores todavía apuestan por los fondos más conservadores	18/11/2024	31
7	El País	Sobreendeudados por los créditos rápidos	18/11/2024	30
8	El País	Discriminación financiera	18/11/2024	32
9	El Economista	Euronet negocia con los bancos para comprar sus redes de cajeros automáticos en España	18/11/2024	13
10	El Economista	Las claves del nuevo plan de CaixaBank: más negocio, dividendo y rentabilidad	18/11/2024	15
11	Expansión	Sabadell gana cuota de mercado en hipotecas en plena opa de BBVA	18/11/2024	18
12	Expansión	BBVA ficha en Barclays y S&P para potenciar la banca de inversión	18/11/2024	15
13	El Economista	El Santander y Pemberton se alían para financiar a grandes clientes del banco	18/11/2024	6
14	Expansión	“En Andbank aspiramos a consolidar el mercado de banca privada en España”	18/11/2024	16
15	La Razón	Un «escudo social» por la DANA lleno de agujeros	18/11/2024	6
16	La Razón	“ “	18/11/2024	7
17	EL Mundo Soria	I Congreso Nacional de la Red Namud de nutrición aplicada a las deportistas	18/11/2024	24
18	Diario Vasco	20 proyectos elegidos para un Mondragon City Challenge de récord	18/11/2024	11
19	Levante	El Grup Caixa Rural dona 3,3 milions d’euros i activa mesures per la dana	18/11/2024	30
20	Levante	El Grup ofereix facilitats de pagament i la retirada gratuïta de diners en els caixers	18/11/2024	30
21	Las Provincias	Grupo Caja Rural dona 3,3 millones para ayudar a los afectados por la DANA	18/11/2024	11
22	El Comercio	El Trail Santa Bárbara de Hunosa o cómo cerrar con épica la temporada de carreras de montaña	18/11/2024	25
23	Viva Huelva	Relaciones laborales en el agro onubense	18/11/2024	4
24	La Nueva España	Serín homenajea a siete de sus vecinos	18/11/2024	10
25	Diario de Teruel	El torreón de la Casa El Torico pudo ser un mirador para observar las estrellas	18/11/2024	4
26	Nueva Alcarria	Premio patrocinado por Eurocaja Rural. Entrega: Silvia Díaz, directora territorial	18/11/2024	10

Paschal Donohoe Presidente del Eurogrupo

"Los cambios en EEUU dejan claro que la Unión Europea debe reforzar su competitividad"

Lidia Montes BRUSELAS.

La UE afronta un debate clave sobre nuevos instrumentos de financiación para abordar las necesidades de inversión que permitan impulsar su competitividad, los 800.000 millones de euros anuales que estimaba el exprimer ministro italiano, Mario Draghi. El objetivo es poder seguir competiendo con EEUU, sostiene el presidente del Eurogrupo, Paschal Donohoe. En una entrevista con *elEconomista.es*, como único medio español presente, el irlandés afirma que la carrera a la Casa Blanca obliga a la UE a *ponerse las pilas* para reforzar su economía, impulsar su productividad y su competitividad industrial.



BLOOMBERG

Geopolítica: "Quiero que Europa se pueda sentar a negociar siendo más fuerte económicamente"

Complejidad: "Hay diferentes visiones en las capitales sobre cómo avanzar para lograr las metas económicas"

Unión de mercados de capitales: "Hay impulso para que un grupo de países avance conjuntamente"

Da la sensación de que una victoria de Donald Trump sería peor para la economía europea...
Creo que existen claras diferencias entre la vicepresidenta Harris y el expresidente Trump y su actitud respecto a Europa. Como siempre, trabajaremos con quien elija el pueblo estaounidense, pero nos encontramos en una encrucijada sobre el futuro comercio mundial y la relación transatlántica. No es más que uno de los recordatorios para que Europa refuerce sus cimientos económicos y haga crecer su economía. Quiero que mantengamos una estrecha asociación con EEUU. Quiero que sigamos siendo capaces de convencer a EEUU de que necesitan aliados en un mundo que ha cambiado tanto y se ha vuelto tan volátil. Pero podemos argumentar mejor y más eficazmente con una Europa que sea fuerte económicamente. Nuestro trabajo sobre la competitividad y unión de mercado de capitales encaja en esto.

¿Puede el resultado electoral en EEUU afectar a la hoja de ruta de la competitividad de la UE?
Es otro recordatorio con respecto a por qué Europa necesita ser más competitiva. Por muy importante que sean estas elecciones para Europa, creo que el consenso global sobre las relaciones comerciales y los puntos de vista sobre cómo se ejecutan las políticas fiscales y comerciales están cambiando. Y quiero que Europa esté en esa mesa más fuerte económicamentede lo que estamos en este momento. Es fundamental para nuestra posición en el mundo.

¿Cree que en Bruselas hay una sensación de urgencia que no hay en las capitales sobre competitividad?
No. Creo que la cuestión es que sigue habiendo puntos de vista opuestos sobre cómo alcanzar ese objetivo. En mi opinión hay acuerdo sobre el destino de este viaje. Pero hay que reconocer que hay debates sobre cómo debe ser ese viaje.

¿Difiere, entonces, la visión de Bruselas y las capitales sobre el camino?
No, yo diría que hay algunos países están muy alineados con algunas de las opiniones que se están articulando en este momento sobre el futuro de Europa. Y hay otros países que advierten de la necesidad de seguir protegiendo el mercado único. Creo que se ha prestado más atención al capital privado, frente a la idea de que este viaje siga dependiendo del contribuyente. Es un debate conocido entre los ministros de Finanzas. Pero veo una clara unidad respecto a la necesidad de mejorar nuestro crecimiento en un mundo que es nuevo.

Para cerrar la brecha de competitividad con EEUU, ¿Cómo se puede avanzar si no hay voluntad de financiación pública por parte de algunas capitales?
En nuestro informe hablamos de vincular la financiación pública a bienes públicos europeos. Es un punto importante. Estamos en medio del debate sobre los instrumentos de financiación para la UE y todo ello está ligado a la negociación del próximo presupuesto de la UE. Los ministros de Finanzas han establecido el vínculo entre las formas de financiación y los bienes públicos en la UE. Eso, diría yo, es un avance importante. A nivel práctico, parte de estas conversaciones tendrán lugar al amparo del nuevo presupuesto de la UE: cómo se estructurará y para qué se utilizará.

¿Qué se entiende por bienes públicos?
Me refiero a aquellas actividades capaces de mejorar la competitividad de la UE en su conjunto, de un solo Estado miembro o de un grupo de Estados miembro. Es algo de lo que todos podemos beneficiarnos.

¿Hay posibilidad de que esa financiación llegue antes del 2028, antes del próximo presupuesto comunitario?
A mi juicio, cualquier discusión sobre la nueva financiación estaría dentro de los parámetros del nuevo nivel presupuestario comunitario. Por el momento, no percibo una voluntad de avanzar en esa discusión más allá de las conversaciones preliminares sobre el próximo marco financiero que tendrá un carácter plurianual.

Se ha manifestado en contra de que un grupo de países avacen solos en la unión de mercado de capitales. ¿Lo sigue viendo de esta manera?
Diría que un poco más positivamente. Mi preferencia es que todos los países avancen juntos pero acepto que los países tienen derecho a estudiar cómo pueden colaborar juntos para avanzar. Si hay un grupo de países dispuesto a hacer algo juntos, debería ser un catalizador, porque en ausencia de avances, terminaremos con más fragmentación.

¿Hay riesgo en que un grupo de países avance por su cuenta?
Creo que hay un impulso para que un grupo más pequeño de países actúen juntos. Y ese interés está creciendo. Por eso, insisto en la importancia de un progreso creíble que todo el mundo pueda ver en 2025.

Existe el riesgo de que lo que se consiga a nivel de Veintisiete sea decepcionante en comparación a un grupo de países más pequeño...
Ese riesgo está ahí. Uno se pregunta si el beneficio al que puede acceder un grupo pequeño de países es mayor que el que obtendrían todos juntos. Es muy positivo que estemos haciendo este progreso a nivel nacional pero, en última instancia, debe ser un proyecto coordinado con beneficios para todos.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 10	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	147 850	V. Comunicación	171 114 EUR (180,432 USD)
Difusión	101 207	Tamaño	562,96 cm² (52,6%)
Audiencia	506 000	V.Publicitario	29 008 EUR (30 588 USD)

Dossier de prensa unacc

DINERO FRESCO. El presidente de CEOE y la banca se movilizan e instan a la vicepresidenta a frenar este lunes en el Parlamento su reforma fiscal

Estallido contra Montero: «Unos se irán y otros invertirán menos»



CARLOS SEGOVIA

A uno y otro lado del Atlántico, dirigentes empresariales –con el presidente de CEOE, **Antonio Garamendi** a la cabeza– y los principales banqueros del país compartían el viernes movilizados, su indignación y crítica contra el nuevo intento de la vicepresidenta primera del Gobierno, **María Jesús Montero**, de sacar adelante lo que llama «reforma fiscal». Será en la Comisión de Hacienda del Congreso este lunes tras los fiascos previos y con riesgo de fracaso por el veto cruzado entre los propios socios del PSOE.

La reforma es una ensalada de enmiendas –varias de ellas contradictorias según en qué día y con quién las iba pactando el PSOE– que prorrogan el impuesto a la banca, endurecen la fiscalidad sobre sociedades inmobiliarias y seguros de salud, entre otras medidas. Sus efectos económicos han provocado un estallido de protesta por parte de la élite económica y financiera del país.

En declaraciones a EL MUNDO desde la Cumbre Iberoamericana en Ecuador, Garamendi carga contra la reforma de la vicepresidenta: «Montero no habla con nadie, no nos consulta. El Gobierno solo actúa en su clave política sin medir las consecuencias. Con bandazos fiscales y regulatorios cada tres días ¿Quién va a invertir aquí?». Para Garamendi, «el impuesto a la banca no es a los banqueros, es al sector productivo y a los asalariados, porque si se penaliza el crédito, no habrá financiación para lo que el país necesita. Castigar también la sanidad privada colapsará más la pública. Y las Socimi y los que producen hidrógeno verde ya han dicho que se irán si se les sube la presión fiscal, porque en un mundo competitivo el efecto de los impuestos es enorme».

¿Hay riesgo real de salidas de empresas? «Los que puedan se irán y los que no, invertirán menos», afirma el presidente de CEOE, que resalta que los grandes grupos tienen más al alcance llevarse su sede como prueba el caso de las dos principales inmobiliarias del Ibex, Merlín y Colonial. Ambas, con el respaldo de sus principales accionistas –Santander y la Fundación la Caixa, respectivamente– amenazan ya con trasladarse fuera de España, si la reforma incluye el pacto de Montero con **Yolanda Díaz** para subir la fiscalidad de las Socimi.

También desde la cita de Ecuador, el presidente de la Asociación de Trabajadores Autónomos, **Lorenzo Amor**, ataca el plan fiscal: «Es que los grandes perdedores por este impuesto ideológico a la banca son las pymes y los autónomos, porque daña el crédito que necesitan. Va contra la economía». En la misma línea se pronuncia **Fermín Albadalejo**, presidente de CEAJE: «Todas estas medidas impositivas van contra la creación de empresas. No es que no queramos pagos impuestos. Lo que pedimos es que sean lo más atractivos posible para crear empresas aquí y no en otros países».



Antonio Garamendi y María Jesús Montero. JUANJO MARTÍN / EFE

Garamendi: «Con bandazos cada tres días, ¿quién va a invertir aquí?»

Banqueros como Oliu contactan con Junts al ser un búnker Hacienda

Así lo corroboraban los grandes banqueros del país que, según ha podido saber este diario, mantuvieron un almuerzo en Madrid organizado por la presidenta de la Asociación Española de Banca, **Alejandra Kindelán**. El motivo era hacer un homenaje privado a **Pablo Hernández de Cos**, pero, al margen de aplaudir al nuevo director gerente del Banco Internacional de Pagos, los banqueros aprovecharon para intercambiar su indignación sobre el plan gubernamental. «El impuesto perjudica el crédito de, sobre todo, los que presentan más riesgo, que no son las grandes empresas precisamente», comenta el presidente de una gran entidad financiera. «El enfado es brutal», asegura un alto ejecutivo de otra. Participaron **Carlos Torres** (BBVA) y **Josep Oliu** (Sabadell) que, aunque enfrentados en la OPA cierran filas contra el impuesto. También **José Antonio Álvarez** (Santander) o **María Dolores Dancausa** (Bankinter), entre otros.

Es generalizado el reproche en el sector a la cerrazón al diálogo de Montero y a la influencia tan reducida del ministro **Carlos Cuerpo**. El búnker en que se ha convertido Hacienda para varios sectores ha empujado a banqueros como Oliu a mantener contactos directos con Junts, según ha podido saber este diario, en, hasta ahora, vano intento de desactivar el impuesto. Tampoco lo hacen unidos. CaixaBank querría un descuento al que contribuya a Obra Social que no favorece a otras entidades. El gravamen puede,no obstante, decaer por el choque Junts-ERC.

La ministra tiene a su favor las cifras de beneficios que registra la banca mientras continúan altos los tipos de interés y eso dificulta sobremanera el relato del sector ante la opinión pública. La banca replica que cotiza en Bolsa por debajo de su valor en libros en muestra de que los inversores no creen que sea tan boyante ni su presente ni su futuro, pero Montero precisa el impuesto porque **Puigdemont** no le deja el energético.

«La fiscalidad se está utilizando políticamente cuando lo que redistribuye riqueza no son los ingresos, sino los gastos», critica el *chief economist* de CEOE, **Iñigo Fernández de Mesa.** Añade además el problema de la incertidumbre en Bolsa: «En noviembre aún se desconoce qué impuestos va a haber en 2025. Esto es inseguridad jurídica con la inversión privada bajo niveles previos al Covid y la extranjera cayendo. El Gobierno monta además impuestos sin audiencia pública y sin análisis de impacto».

Esto último es un indicio de lo que suele suceder lamentablemente con estos impuestos diseñados contra sectores concretos y *colados* como enmiendas sin solidez legal. Los bancos los terminan ganando en los tribunales y el ciudadano termina pagando dos veces: primero como cliente y después como contribuyente al verse obligado el Estado a devolver el dinero recaudado.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	231 140	V. Comunicación	163 226 EUR (172,115 USD)
Difusión	180 765	Tamaño	434,43 cm² (69,7%)
Audiencia	778 000	V.Publicitario	41 719 EUR (43 991 USD)

Dossier de prensa unacc

Junts saca el gen de Convergència y se alía con la banca y las empresas

El grupo que lidera Míriam Nogueras en el Congreso defiende los resultados que aporta su estrategia negociadora

MARC ROVIRA
Barcelona

"Siempre hemos estado abiertos a negociar lo que sea, lo que pasa es que en la legislatura pasada nuestros votos no contaban para nada. Las cosas han cambiado". La reflexión sale de los despachos del grupo de Junts per Catalunya en el Congreso de los Diputados y sirve para exponer qué poder se atribuyen los siete parlamentarios del partido independentista catalán: potestad para desequilibrar la mayoría del Gobierno de Pedro Sánchez. Lo saben, lo asumen y lo quieren explotar.

Por lo pronto, los movimientos de Junts han servido para echar un cable al sector empresarial y a la banca, procurando modificaciones normativas que minimicen los impuestos que tienen que pagar. El proceder del partido entronca con la práctica que en el pasado exprimió su antecesora Convergència, ejerciendo de *lobby* [grupo de presión] en favor de intereses económicos diversos para influir en la toma de decisiones del Gobierno. "No somos como Convergència, nosotros negociamos pieza a pieza y arrancamos de cero en cada asunto. Lo que hacemos nosotros no lo ha hecho nadie antes", matizan fuentes de Junts.

El episodio más revelador ha sido la presión de Míriam Nogueras, portavoz de Junts en el Congreso, para relegar el impuesto extraordinario que afecta a las grandes energéticas. Junts, ayudado por el PNV, ha doblegado la intención del Ministerio de Hacienda de convertir en permanente la tasa temporal que impacta en empresas como Repsol y Cepsa, por citar dos de las compañías que reaccionaron alertando que supeditaban inversiones millonarias en España a la relajación del tributo.

Uno de los proyectos que supuestamente estaba en riesgo de volar a Portugal es el que Repsol tiene planteado en Tarragona y que supone una inversión de 1.100 millones de euros. Josep Maria Cruset, diputado de Junts en el Congreso, fue presidente del puerto de Tarragona. Más del 60% del negocio anual del puerto proviene del potente polígono petroquímico de Tarragona, donde Repsol tiene sus plantas. Jaume Giró, exconsejero de Economía y responsable del área de fiscalidad en la ejecutiva de Junts, fue en el pasado director general de comunicación de Repsol.

En el pleno del miércoles en el Congreso, Cruset cargó contra el impuesto a las energéticas y lo tachó de "absolutamente letal" para Cataluña. El diputado manifestó que el canon no iba a ser más que "una operación de maquillaje disfrazada de medida de izquierdas". Cruset también criticó al Gobierno por querer penalizar a los 2,7 millones de catalanes "que hacen el esfuerzo de pagarse un seguro médico" y disparó contra medidas que persiguen "ahogar" al sector turístico.

Junts defiende tener una línea de actuación propia, pero sus recientes posicionamientos evocan a los tiempos en que Convergència era un actor de peso en el Congreso y mediaba para proteger intereses económicos. Durante el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, el partido nacionalista fue clave para pactar una modificación de la Ley de Sociedades Anónimas, conocida popularmente como *enmienda Florentino* porque favorecía la toma de control de Iberdrola por parte de ACS, empresa presidida por Florentino Pérez. Poco después de aquello, en plena crisis económica, la entonces portavoz del PP en el Congreso, Soraya Sáenz de Santamaría, anunció que haría "todos los esfuerzos posibles" para sumar el apoyo de CiU a la reforma de la Constitución y garantizar el principio de estabilidad presupuestaria.

Una fuente del grupo de Junts reivindica que la negociación da resultados: "Ahora nos dicen que apoyamos medidas de derechas, pero es Junts quien ha logrado una reducción del Impuesto de Sociedades para que las pymes se ahorren 2.500 millones de euros, y quien ha logrado una bonificación del 100% en las cuotas de la Seguridad Social para los clubes deportivos no profesionales".

Uno de los interlocutores del sector empresarial que ha tenido tratos con Junts reconoce que "esta manera de hacer implica una enmienda a la totalidad a la dinámica de confrontación que mostraba el partido". Y añade: "No les queda otra, porque son irrelevantes en la Generalitat y no mandan en ningún sitio". La misma fuente señala que "para tener visibilidad y demostrar utilidad abrazan la vía pragmática, pero la duda es si se trata de una estrategia coyuntural o estructural, porque Puigdemont nos tiene acostumbrados a dar una de cal y otra de arena".

Junts también defiende una enmienda en el impuesto a la banca para "compensar en función de las ganancias de cada uno", indican desde el partido. "Porque no puede ser que el Banco Santander pague menos que el Banc Sabadell", abundan las mismas fuentes. Si prospera la enmienda, Caixabank podrá deducirse del impuesto a la banca sus aportaciones a la Fundación La Caixa, lo que abre la puerta a que la entidad catalana pueda dejar de pagar unos 125 millones de euros.

El Ministerio de Hacienda sostiene que el contenido de la reforma fiscal permite elevar la recaudación en más de 4.500 millones, pero se ha encontrado en medio de un fuego cruzado que enfrenta a PNV y Junts con Sumar, Podemos, ERC y EH Bildu. El jueves se aplazó *in extremis* la Comisión de Hacienda en el Congreso, hasta hoy, para intentar buscar apoyos.

Foment del Treball ha pedido frenar la "escalada fiscal del Gobierno". En un comunicado publicado el miércoles, la patronal catalana se encomendó a Junts y PNV, "fuerzas políticas que defienden propuestas a favor de la economía productiva", para que no apoyen las medidas que se incluyen en el proyecto de ley para establecer una tributación mínima del 15% a las grandes multinacionales en el Impuesto de Sociedades. Foment está presidida por Josep Sánchez Llibre, exdiputado y portavoz de Convergència i Unió en el Congreso. Antes de las elecciones catalanas, Sánchez-Llibre viajó hasta Perpiñán para tener un encuentro con Carles Puigdemont. Fuentes de la entidad empresarial señalan que "la relación con Junts no es distinta de la que se mantiene con otros partidos".



Míriam Nogueras hablaba con periodistas el jueves en el Congreso. FERNANDO VILLAR (EFE)

Josep Maria Cruset califica el impuesto a las energéticas como "letal" para Cataluña

"No les queda otra. Son irrelevantes en la Generalitat", afirma un interlocutor



Carles Puigdemont y Josep Sánchez-Llibre en Perpiñán (Francia) el 15 de abril, en una imagen de Junts.

Los ahorradores todavía apuestan por los fondos más conservadores

El patrimonio acumulado en renta fija sube un 20% en el año con las Letras a la baja

MARÍA HERNÁNDEZ MADRID

Los ahorradores españoles siempre han tenido un perfil conservador y ni siquiera una crisis inflacionaria ha cambiado esta realidad. Los particulares buscan rentabilidad pero con riesgos controlados, y en esa ecuación los fondos de renta fija se han convertido en la opción preferida por muchos para invertir. En lo que va de año, el patrimonio acumulado en esta categoría se ha disparado casi un 20%, en gran parte impulsado por el apetito por las Letras del Tesoro y los bonos soberanos, y eso a pesar de que el interés que se ofrece por este tipo de deuda comienza a descender.

Los fondos de renta fija fueron en octubre la opción más atractiva. En términos absolutos, de hecho, fueron los fondos que más vieron aumentar su patrimonio (2.781 millones de euros) debido a los flujos de entrada registrados, según los datos de la patronal del sector, Inverco. En el año, el incremento acumulado alcanza los 23.120 millones de euros, «con especial intensidad en las duraciones a corto plazo», apunta la organización.

Frente a ellos, los Fondos Globales experimentaron los mayores retrocesos en sus patrimonios (1.113 millones de euros) debido a los reembolsos del mes y a las rentabilidades negativas generadas por los mercados financieros. Por el mismo motivo, los Fondos de Renta Variable Internacional y Renta Variable Mixta redujeron su volumen de activos en 764 millones de euros en su conjunto.

Dentro de la categoría de renta fija, los fondos índice o indexados [que replican un determinado índice y suelen tener comisiones bajas] lideraron los incrementos patrimoniales (11,2%), con 750 millones de euros más, gracias a los flujos de entrada. Sin embargo, son los fondos monetarios los que siguen ejerciendo de imán más fuerte para los inversores más cautos. En octubre, su volumen de activos aumentó un 3,8% (775 millones de euros), pero en el acumulado anual han duplicado su patrimonio hasta los 21.301 millones de euros, debido tanto a los nuevos flujos de entrada como a las rentabilidades aportadas por sus mercados de referencia.

Los fondos monetarios invierten en activos de renta fija a muy corto plazo, como Letras del Tesoro y bonos de empresas, y permiten retirar el dinero casi en cualquier momento y sin penalización. El auge de estos productos corrió en paralelo al incremento de los tipos de interés del Banco Central Europeo (BCE) en los últimos dos años y medio, que disparó su rendimiento. Las Letras y Bonos soberanos del Reino de España llegaron a ofrecer intereses cercanos al 4% en septiembre de 2023, de modo que los fondos monetarios fueron la autopista de muchos pequeños inversores para acceder a esa retribución y, de paso, ahorrarse las colas que se formaron a las puertas del Banco de España para participar en las subastas del Tesoro. El otro factor que explica el aumento de la demanda es la falta de remuneración de los depósitos por parte de los grandes bancos nacionales. A diferencia de otros países europeos, las entidades financieras aquí se han resistido en estos últimos ejercicios a retribuir el ahorro de sus clientes minoristas y, por el contrario, han potenciado la oferta de fondos de inversión como alternativa para rentabilizar el capital.

Este cóctel de factores sigue dando resultados y la demanda de estos vehículos monetarios se mantiene incluso a pesar de que el rendimiento de las referencias soberanas ha empezado a bajar con el cambio de rumbo del BCE: hace meses que las Letras del Tesoro a 12 meses han dejado atrás las rentabilidades por encima del 3% en las subastas y en el mercado secundario cotizan ya por debajo del 2,5%. Los fondos monetarios a un año registraron en octubre una rentabilidad media del 3,5%.

Si hablamos de rentabilidades, los fondos de inversión acumularon hasta octubre un rendimiento del 5,4%, con mayor intensidad en aquellas categorías con mayor exposición a bolsa. La rentabilidad de los fondos a un año supera el 10%, con picos que llegan al 33% en el caso de la Renta Variable americana.

No obstante, las opciones más conservadoras siguieron captando la atención de los partícipes, de modo que los fondos de renta fija registraron 2.979 millones de euros de nuevos flujos en su conjunto y los fondos monetarios, 719 millones de euros. Los fondos indexados y la Renta Fija Mixta Euro canalizaron 836 millones de euros y 641 millones de euros.

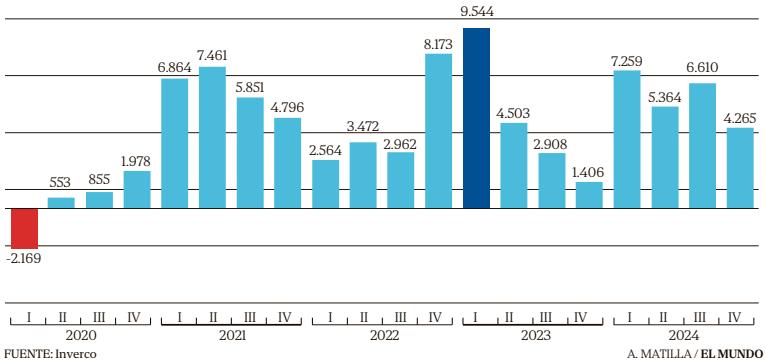


Colas ante el Banco de España para comprar deuda pública española. JAVIER LIZÓN / EFE

EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO DE LOS FONDOS

DIFERENCIA ENTRE SUSCRIPCIONES Y REEMBOLSOS

En millones de euros



FUENTE: Inverco

A. MATILLA / **EL MUNDO**

Los fondos índice lideraron los incrementos patrimoniales

Las deudas en cadena arrastran a miles de personas a una trampa financiera de la que es difícil salir. "Me hacían llamadas amenazantes, no duermes, se te quita el hambre, es un sinvivir", dice una afectada

Sobreendeudados por los créditos rápidos

RICARDO SOBRINO
Madrid

Lucía (nombre ficticio) es una de esas mujeres que lo arriesgan todo para labrarse una vida mejor. Llegó a España con la intención de enviar dinero a sus hijos en Nicaragua antes de que pudieran reunirse y empezar todos juntos una nueva vida. Perdió su empleo a raíz de la pandemia, recurrió al crédito rápido para sobrevivir y las deudas estuvieron a punto de dar al traste con su sueño. Tras el primer préstamo pronto llegó el segundo y después más. Acabó acumulando un nivel de deuda que no podía pagar y así empezó su particular infierno. "Me hacían llamadas amenazantes. Decían que iban a venir a mi casa. No duermes, se te quita el hambre. Es un sinvivir", relata.

El sobreendeudamiento es una realidad que afecta a miles de españoles cada año. Una espiral destructiva que casi nunca es fruto de un préstamo de elevados importes, sino por encadenar muchos créditos diferentes que con el tiempo acaban generando unos intereses insumibles. Según un reciente informe de la Agencia Negociadora, los clientes sobreendeudados contratan de media siete créditos diferentes y pagan 1.900 euros al mes solo para devolver las deudas.

Los bancos no conceden financiación nueva cuando el cliente sobrepasa el umbral considerado como razonable para poder pagar el crédito (un 40% de sus ingresos). Pero existen financieras y firmas de crédito rápido que no realizan esos análisis y ofrecen el dinero sin asegurarse de que el cliente lo puede devolver. El resultado, en muchos casos, es el sobreendeudamiento y la imposibilidad de pagar las cuotas. Con cada mes de impago el dinero a devolver se acumula y los intereses crecen. Una vez que la desesperación se ha apoderado de ellos, vuelven a recurrir al crédito rápido para repagar otros préstamos anteriores. Pero eso solo agrava el problema y los afectados entran en una espiral de la que resulta difícil salir.

"Son financieras que te cobran intereses altísimos. Y las deudas crecen. Así se va hundiendo una. Yo quería pagar, pero me cobijo hasta donde me da la cobija", narra Lucía. Su caso es más habitual de lo que pueda parecer. Y, lejos de afectar a los colectivos más vulnerables, el perfil de las personas que acumulan un exceso de deudas coincide con el ciudadano medio. Pedir un crédito para comprar el nuevo iPhone, solicitar otro préstamo para adquirir un coche, pagar a plazos las vacaciones y usar la tarjeta de crédito para financiar los gastos habituales. Se trata de un combo difícil de digerir y que puede convertirse en una tortura a largo plazo.



Una persona consulta un portal de préstamos. LUIS SEVILLANO

Pedro (nombre ficticio) asegura que cuenta con un buen trabajo y un buen sueldo. Y a pesar de ello, también se vio sobrepasado por los créditos. Después de casarse contrató un crédito tras otro que se convirtieron en una telaraña. Su matrimonio se acabó, pero las deudas continuaban. "Pides un crédito para amueblar la vivienda, tarjetas de crédito y compras a plazo. Al principio ves la cuota y parece asumible, pero cuando te das cuenta tienes abiertos un montón de créditos. Las comisiones y los intereses se acumulan. Y si te retrasas en los pagos, las deudas aumentan", explica. Cuando no pudo hacer frente a todos los pagos, las amenazas también llamaron a su puerta. "Los acreedores no paran de llamar a horas fuera de lugar. Me vi afectado económicamente, pero también en otros ámbitos", rememora.

Algunas de las solicitudes son para pagar teléfonos, coches o emergencias

El Gobierno obligará a las entidades a ofrecer más transparencia

Tanto Lucía como Pedro han logrado salir de la espiral de deuda en que se vieron sumidos gracias a una reunificación de los créditos que lograron a través de la fintech Bravo (antes conocida como Resuelve tu deuda), una compañía que intermedia entre las entidades y los deudores con el objetivo de lograr cuotas y plazos de pago más asumibles. Recientemente, la empresa ha presentado un informe que refleja que el 74% de los españoles ha solicitado en algún momento un crédito, siendo las tarjetas el producto más habitual. Según explica la directora general de Bravo en España, Sandra Sabaté, el perfil del endeudado en España es una persona de entre 40 y 50 años, con formación media y sueldo de unos 1.500 euros mensuales. "Lo más habitual es que haya habido un imprevisto de salud, un viaje o una situación familiar inesperada. Empiezan con un crédito a la banca tradicional, luego financiación de una financiera y después microcréditos", señala.

El camino hacia el sobreendeudamiento suele seguir un esquema similar en la mayoría de los casos, aunque con giros que, a menudo, son difíciles de controlar. Todo comienza con la hipoteca, la principal deuda de la mayoría de los hogares. Este tipo de crédito es el que exige un mayor esfuerzo, pero también es el más barato en términos de intereses (alrededor del 2,87% TAE de media, según el Banco de España). Suele ser una carga sostenible, ya que quien la contrata generalmente lo hace tras una planificación cuidadosa y los bancos no conceden una hipoteca si el pago mensual supera el 30% de los ingresos del hogar. Pero es el primer eslabón de la cadena.

A continuación, muchos hogares se enfrentan a la tentación de financiar otras compras grandes, como un coche o mobiliario para la casa. En este caso, los tipos de interés son sensiblemente más elevados (alrededor del 8% TAE), lo que empieza a drenar una parte más significativa de los ingresos mensuales. Si bien estos créditos no son problemáticos si en conjunto no superan el 40% de los ingresos, el peso de las deudas comienza a acumularse.

Cuando la capacidad de pago se acerca al límite, la situación empieza a complicarse. Es en este momento cuando muchos caen en la tentación de recurrir a créditos para financiar las vacaciones u otras compras habituales o de ocio, pensando que las cuotas mensuales serán manejables. Sin embargo, esta decisión puede poner a la tarjeta de crédito al borde del límite. Es un momento clave en el que se cruza la frontera entre la necesidad de un respiro financiero y el riesgo de sobreendeudamiento. Este peligro se materializa cuando surge un imprevisto: un gasto médico inesperado, la pérdida del empleo o una emergencia familiar que exige dinero inmediato. Es cuando muchos recurren a los créditos rápidos o personales, con intereses mucho más altos, ya que no tienen acceso a los bancos tradicionales por haber superado la tasa de esfuerzo.

Intereses desorbitados

Según la Agencia Negociadora, el 90% de las personas que piden una agrupación de préstamos lo hacen porque un imprevisto les ha empujado a sobrepasar el umbral de endeudamiento razonable. A menudo, este tipo de situaciones desencadenan en impagos, porque resulta imposible hacer frente a todas las cuotas. En estos casos, caen en la trampa de recurrir a productos financieros aún más caros, como las tarjetas *revolving*, que aplican un tipo de interés cercano al 18%. Estas tarjetas, además, permiten fijar cuotas mínimas muy bajas, lo que da una falsa sensación de control, pero en realidad la deuda no deja de crecer.

El punto crítico de sobreendeudamiento se alcanza cuando se busca nueva financiación para pagar las deudas previas. Esto lleva a solicitar préstamos rápidos, con intereses desorbitados que pueden superar el 5.000% TAE, lo que agrava aún más la situación. Este ciclo es común en la mayoría de los casos: se empieza con préstamos importantes a bajo coste, pero con grandes cantidades. Luego, se contratan créditos más caros que llevan la capacidad financiera al límite. Finalmente, cuando surge el imprevisto, la salida recurrente son las firmas de crédito rápido que aplican tasas altísimas, arrastrando a la persona hacia un espiral de sobreendeudamiento que resulta cada vez más difícil de romper.

Para prevenir estos casos, el Gobierno está preparando una norma para transponer la directiva de crédito al consumo. Se trata de una ley europea que tiene como objetivo prevenir los sobreendeudamientos y proteger a los consumidores, obligando a las entidades a ofrecer más transparencia a la hora de concretar el crédito. Entre otras cuestiones, obligará a que todas las empresas que conceden crédito en España tengan un registro.

En estos momentos, España no tiene reserva de actividad. Esto significa que cualquier compañía puede otorgar un préstamo sin estar sometida a la regulación y supervisión que sí tienen los bancos. Por ello, muchas firmas no están bajo la supervisión del Banco de España. Se trata de empresas que aunque prestan importes bajos (habitualmente entre los 100 y los 1.000 euros) imponen tipos de interés muy altos.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 32	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	231 140	V. Comunicación	61 470 EUR (64,817 USD)
Difusión	180 765	Tamaño	122,96 cm² (19,7%)
Audiencia	778 000	V.Publicitario	17 753 EUR (18 720 USD)

Dossier de prensa unacc

ANDREU MISSÉ

Discriminación financiera

La exclusión financiera con todas sus secuelas, incluidas las que afectan a la salud, se ha asociado a las zonas rurales por el cierre de oficinas bancarias y la despoblación. Sin embargo, este tipo de exclusión es mucho más amplia. Investigadores de las Universidades de Lleida y Zaragoza destacan la importancia de la exclusión financiera en las zonas urbanas. El estudio *Financial Exclusion, depopulation and ageing: An analysys based on panel data* (Exclusión financiera, despoblación y envejecimiento: Un análisis basados en datos de panel) revela una realidad mucho más compleja.

Los profesores María Pilar Alonso, Pilar Gargallo, Carlos López-Escolano, Jesús Miguel y Manuel Salvador, autores del trabajo, estiman que también hay exclusión financiera en municipios sin sucursales localizados cerca de centros urbanos con gran dinamismo, con poblaciones más jóvenes y oportunidades laborales. Esto contradice su sospecha inicial de que "este tipo de exclusión existía solo en municipios muy pequeños, remotos y muy envejecidos".

En sus conclusiones proponen que las medidas para solucionar esta exclusión "deben adaptarse a las características sociodemográficas de los municipios ya que las necesidades de acceso bancario presumiblemente serán diferentes".

El trabajo ha sido premiado por la Fundación Finsalud que promueve "mejorar la salud y el bienestar financiero, fomentar el crédito y la innovación responsable". La fundación ha realizado estudios sobre los daños a la salud de ciertos productos (preferentes e hipotecas multidivisas). Y ha distinguido diferentes investigaciones sobre "las consecuencias biopsicosociales de los desahucios", "la actividad bancaria como servicio de interés general", y "la vulnerabilidad financiera de los hogares" más pobres.

En el reciente IV Foro anual de la fundación, el profesor Fernando Zunzunegui, presidente de Finsalud, recordó que "vivimos en una sociedad financiera en la que si no tienes acceso a una cuenta o a un crédito estás excluido socialmente". El Foro abordó el grave riesgo de discriminación financiera que padecen los 1,6 millones de españoles supervivientes de un cáncer. Pablo Franquet, abogado especializado en litigios bancarios, destacó los nuevos derechos establecidos en la ley del olvido oncológico de 2023. "Después de cinco años de haber finalizado un tratamiento radical de cáncer, sin recaída posterior", precisó, "no te pueden negar un crédito, ni rechazar un seguro o aplicar un recargo. Nadie tiene que responder a un banco o aseguradora sobre esta enfermedad y cualquier cláusula que suponga una renuncia a este derecho es nula". "Hay que evitar un doble castigo a estos enfermos" apostilló.

Finsalud y Alivia España investigan la aplicación real de esta ley. Asensio Rodríguez, director Ejecutivo de Alivia, calificó de "valiente" la ley española que ha establecido unos derechos efectivos cinco años después de haber superado la enfermedad, frente a los diez años que recomendaba Europa.

La profesora de la Universidad Complutense Marta Ortega, especializada en Economía de la Salud, considera fundamental analizar "qué ocurre realmente cuando una persona que ha superado un cáncer pide un crédito".

La discriminación se produce por intereses económicos que hay que regular. La no discriminación es un derecho fundamental europeo.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	32 988 EUR (34,784 USD)
Difusión	9761	Tamaño	620,77 cm² (58,0%)
Audiencia	66 000	V.Publicitario	9007 EUR (9498 USD)

Dossier de prensa unacc



Euronet quiere extender su presencia en España. EE

Euronet negocia con los bancos para comprar sus redes de cajeros automáticos en España

El gigante estadounidense de pagos busca crecer a través de la externalización y la adquisición

J. Mesones MADRID.

Euronet Worldwide, el gigante estadounidense de servicios globales de pago electrónico, ha puesto en marcha una nueva línea de negocio en España como parte de su estrategia de crecimiento con el objetivo de reforzar su posición como gestor de cajeros automáticos en el país. Para ello, la compañía con sede en Leawood, Kansas, ha lanzado una iniciativa comercial y ya ha entablado negociaciones con numerosas entidades bancarias del mercado español con el objetivo de promocionar su cartera de servicios de cajeros automáticos y buscar alianzas.

Euronet cuenta en la actualidad con más de 52.000 cajeros automáticos, propios o en explotación, en todo el mundo, de los cuales más de 30.000 se encuentran en Europa. En España, posee más de 3.800 cajeros que cubren todo el territorio nacional. Esta cifra sólo es superada por CaixaBank (alrededor de 13.000), Santander (unos 5.000) y BBVA (en torno a 4.000). Además de ampliar su propia red independiente de cajeros automáticos en España, Euronet ha firmado más de 77 acuerdos bilaterales con respectivos bancos en España, que permiten a los clientes de los bancos un acceso preferente a su red de cajeros automáticos. Entre estos bancos se encuentran Bankinter, ING, Caja Rural, Eurocaja Rural, Laboral Kutxa, EVO Banco, Triodos Bank, Caixa Guissona y la red de cajeros de EURO 6000.

La nueva iniciativa lanzada por Euronet tiene dos vertientes. Por un lado, busca acuerdos para gestionar las redes de cajeros automáticos de los bancos mediante contratos de externalización. La empresa asume la responsabilidad de todos los servicios de los cajeros automáticos, incluidos los servicios de monitorización y mantenimiento de los cajeros, así como la gestión, previsión y la reposición de efectivo. La compañía sostiene que "los beneficios para los bancos son significativos, ya que la propia tecnología de Euronet y su modelo operativo garantizan mayores niveles de servicio e importantes ahorros de costes". Se trata de un modelo que ya está desarrollado y presente en muchos otros países. En Europa, ya lo utilizan varios bancos de Polonia, Alemania, Serbia, Rumanía y Grecia.

> El grupo cuenta con 3.800 cajeros automáticos que cubren todo el territorio español

El segundo objetivo principal de la firma estadounidense es acelerar su crecimiento mediante la adquisición de cajeros automáticos de bancos que se integrarían en la red de cajeros de Euronet en España. En este caso, "los bancos se benefician de una red de cajeros ampliada con miles de puntos a disposición de sus clientes, eliminando activos improductivos de su balance, mejorando así sus ratios de rentabilidad y evitando las inversiones en sustituciones o actualizaciones de cajeros automáticos".

Esta fórmula también se ha desarrollado en otros países europeos. Así, en los últimos años, Euronet ha adquirido cajeros automáticos de varios bancos, como Bank of Ireland, BNP Paribas, Citibank, Crédit Agricole, Vista Bank o Patria Bank, entre otros. El año pasado Euronet también adquirió parte de la red de cajeros del Banco Santander en Polonia, en la primera operación de este tipo con una entidad española. Euronet pretende ahora replicar estos acuerdos en España mediante la adquisición de cajeros ubicados tanto dentro como fuera de las oficinas bancarias.

La nueva propuesta de valor aborda un reto clave al que se enfrentan los bancos hoy en día en un panorama de pagos nuevo y muy dinámico. Por un lado, se necesitan inversiones para competir en el nuevo ámbito de la banca digital y, por otro, la red de cajeros automáticos es un activo que requiere inversiones continuas para adaptarse a las nuevas tecnologías y a los requisitos de seguridad. Aunque los pagos digitales están creciendo, el efectivo sigue siendo un instrumento de pago clave, y los bancos se enfrentan al dilema de si reducir su red de cajeros automáticos o invertir en nuevas tecnologías de cajeros. "El objetivo de Euronet es ofrecer una solución completa que asuma la responsabilidad de todas las operaciones de cajeros automáticos con la opción de adquirir los activos de los bancos, ofreciendo así un mejor servicio con un modelo de costes optimizado", señala la firma.

> Ya tiene acuerdos de uso de su red en España con ING, Bankinter, Evo, Triodos o Caja Rural

"En Euronet nos comprometemos a ofrecer soluciones innovadoras y eficientes que beneficien tanto a los bancos como a sus clientes", señala a este diario Juan Antonio Rodríguez Ibáñez, director de FI Solutions and Technology Business Unit en España. "Nuestra nueva propuesta de valor no sólo optimiza los costes operativos de los bancos, sino que también mejora la experiencia del usuario final al garantizar un acceso más amplio y seguro a los cajeros automáticos y estamos convencidos de que nuestras alianzas estratégicas y nuestra avanzada tecnología permitirán a los bancos españoles seguir siendo competitivos en un mercado en constante evolución", subraya.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 15	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	43 568 EUR (45,940 USD)
Difusión	9761	Tamaño	817,01 cm² (76,3%)
Audiencia	66 000	V.Publicitario	10 858 EUR (11 449 USD)

Dossier de prensa unacc

Las claves del nuevo plan de CaixaBank: más negocio, dividendo y rentabilidad

En un entorno de tipos a la baja, se espera un descenso del margen de interés

Matteo Allievi MADRID.

La presentación del nuevo plan estratégico 2025-2027 en agenda para mañana será un esperado banco de pruebas para CaixaBank. Azuzada por unos beneficios jugosos y una generosa remuneración al accionista, la cotización del banco catalán acaricia máximos históricos en Bolsa, flirteando con un precio de alrededor de 5,5 euros por acción, un 50% más que hace un año. Ahora bien, el elixir de una política monetaria estricta, que ha brindado a la entidad un margen de intereses más alto de lo esperado, está a punto de agotarse. Con tipos y euríbor que dibujan el camino a la baja, los analistas están ansiosos por saber si el impulso del negocio logrará compensar con volumen el deterioro del margen de intereses, como los bancos han venido anticipando en las últimas presentaciones de resultados.

Según sus cuentas financieras presentadas a finales de octubre, el banco con sede fiscal en Valencia estima un margen de intereses por encima de 11.000 millones de euros para este año frente a los 10.100 millones obtenidos en 2023. Un valor que, aunque ha ido acelerándose en los últimos trimestres, se espera que haya tocado techo y que empiece a bajar a medida que las primeras rebajas de tipos del Banco Central Europeo surtan efecto en la economía y que Fráncfort siga adelante con su proceso de reducción del precio del dinero.

De hecho, el consenso de analistas de Bloomberg calcula un margen de intereses de 2.694 millones para el último trimestre de este año, un 3,5% menos que tres meses antes. Para el primer trimestre del próximo año, prevén un descenso más leve, del 1%, hasta los 2.666 millones, en términos intertrimestrales.

Según Marisa Mazo, subdirectora de análisis de GVC Gaesco, la clave para los números que CaixaBank pondrá encima de la mesa está precisamente en la evolución de los tipos. "El banco no será muy explícito porque no se sabe el nivel mínimo en el que se asentará el BCE y, ante tanta incertidumbre, es mejor ser cautelosos", apuntó.

Eso sí, los ingresos récords que el banco obtuvo en los últimos dos años se dieron en un escenario económico atípico, ya que una relajación de la política monetaria es algo ampliamente descontado por el mercado ante una inflación ya casi bajo control. "En un entorno de bajadas de tipos, no procede que se exija a las entidades que mantengan los mismos niveles de ingresos", señaló Nuria Álvarez, analista de Renta 4 especializada en bancos. "Hay que tener en cuenta que la sensibilidad del margen de intereses a los movimientos de tipos se ha reducido significativamente (desde el +/-30% al +/-5%), y el impacto negativo no será de la misma magnitud que cuando los tipos subieron", agregó.



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank. GUILLERMO LUCAS

Resultados de CaixaBank

Datos en millones de euros

Concepto	2023	2024*	2025*	2026*	2027*
Margen de intereses	10.113	11.042	10.450	10.416	10.624
Ingresos por servicios	4.777	4.961	5.220	5.431	5.703
Beneficio neto	4.815	5.667	5.264	5.277	5.449
CET1 ratio	12,4%	12,6%	14,1%	15,6%	17,0%
RoTE	15,3%	17,1%	15,3%	14,9%	14,9%

Fuente: Jefferies. * Estimaciones de Jefferies para los próximos años. elEconomista.es

La fuerte revalorización de la acción en el último año eleva el listón para que la presentación de la nueva hoja de ruta sea un catalizador positivo para el valor. Sin embargo, algunos brókers apuestan a que la dirección del banco juegue todas sus cartas para consolidar el buen momento de la acción en términos de beneficios y rentabilidad. "Validará al menos las expectativas de consenso, con una contracción acumulada del beneficio del 5% entre 2025 y 2027 y repartos anuales iguales o superiores al 75% del beneficio", indican desde UBS.

En el anterior plan estratégico, CaixaBank se comprometía en un primer momento en una distribución de beneficios de 9.000 millones de euros, entre dividendos y programas de recompra de acciones. Un objetivo que la entidad elevó a 12.000 millones el pasado febrero, debido a una mejor marcha del negocio.

Remuneración al accionista

Ante una esperada erosión del margen de intereses, mantener una política retributiva tan amplia podría parecer un objetivo difícil de alcanzar, pero Jefferies se muestra "constructivo" al respecto, al esperar una remuneración al accionista ligeramente por debajo del último plan para los próximos tres años, concretamente en unos 11.000 millones de euros. El cambio de ciclo en la política monetaria no supondrá un "cambio fundamental en la narrativa", sino más bien una "confirmación de la actual trayectoria", destacan esos analistas.

Confían en que el negocio muestre en su conjunto cierta resiliencia por una vuelta al crecimiento de préstamos tras casi tres años de desapalancamiento y el buen impulso de ingresos por servicios, con sus tres motores de gestión patrimonial, seguros de protección y comisiones bancarias, que compensarían la ralentización en el margen de intereses. En el tercer trimestre, los ingresos por servicios subieron un 2,8% en su variación interanual hasta 1.225 millones.

Otra métrica que los inversores tienen bajo la lupa es la rentabilidad. En un entorno de tipos normalizados, Jefferies cree que CaixaBank ofrecerá una rentabilidad sobre patrimonio tangible (RoTE) superior al 14% en 2027. "Se trata de un descenso con respecto al máximo actual del 17% de este año, pero representa un nivel atractivo de rentabilidad para el mayor banco de España", agregó.

Poco margen para el optimismo

No obstante, no todos los analistas son tan optimistas. Deutsche Bank ve poco margen para que el banco sorprenda positivamente debido a que los beneficios se encuentren "casi en máximos" y esperan a que el banco aumente su objetivo interno de capital, ya que sigue estando por debajo de sus homólogos europeos. "Entendemos que una puesta al día de los niveles de capital puede dificultar en cierta medida el mantenimiento de los actuales niveles de distribución de capital durante un tiempo. Puede que no sea bien recibido por muchos inversores", dijeron.

> La acción de CaixaBank se revaloriza alrededor de un 50% en lo que va de año

Los analistas de Kepler ven como "crítica" la actualización de la estrategia del banco catalán, algo que instó al bróker a rebajar su recomendación a "reducir" de "detener". "Creemos que hay poco margen para sorpresas positivas, a menos que el banco anuncie una historia de fusiones y adquisiciones que cambiaría las reglas del juego", comentaron.

Inversores y analistas acuden a la cita del martes en un momento crucial para el banco, tres semanas después de anunciarse la salida del presidente José Ignacio Goirigolzarri, quien será relevado por Tomás Muniesa a partir del 1 de enero.

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	31 704 EUR (33,430 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	384,59 cm² (35,9%)
Audiencia	103 000	V.Publicitario	7804 EUR (8229 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell gana cuota de mercado en hipotecas en plena opa de BBVA

CRECIMIENTO/ El banco ha elevado la intensidad comercial estos meses para dar brillo a sus resultados. El objetivo es pagar los mayores dividendos de la historia y evitar que el accionista acuda a la opa.

R. Lander. Madrid

Desde el principio de la opa, la estrategia de la cúpula de Sabadell estuvo clara: apretar al máximo a nivel comercial para demostrar a los accionistas la capacidad de crecimiento que tiene el banco en solitario. Y prometerles el mayor dividendo posible para disuadirles de aceptar el precio que les ofrece BBVA por sus títulos.

La red de sucursales ha respondido. Sabadell ha sido el banco que más cuota de mercado arañó en el tercer trimestre del año.

En el segmento de hipotecas, el más competido del sector por su elevado volumen, Sabadell ha ganado 3,9 puntos de penetración de mercado en nueva producción interanual, según desvela un informe de Citi. En septiembre del año 2023 tenía una cuota del 6,8% y un ejercicio después se ha disparado al 10,6%.

Buena parte del crecimiento se ha concentrado en los últimos tres meses.

Cuando presentó las cuentas trimestrales, Sabadell ya desveló que había disparado la concesión de préstamos para compra de vivienda un 82% en el tercer trimestre estanco respecto a un año atrás. El volumen concedido ascendió a 1.618 millones de euros.

César González-Bueno ha abaratado sensiblemente los precios de sus préstamos estos meses para arrebatar clientes a la competencia.

En enero, su mejor oferta a tipo fijo para los perfiles más solventes y financiación por hasta 160.000 euros era al 2,84% TAE (tasa anual equivalente), según datos de la firma de análisis de mercados Inteliens. En junio bajó el tipo al 2,43% y en octubre ya ofrecía la hipoteca más competitiva, con un 2,27%. La mejor la tiene Santander, exclusiva para rentas altas.

En hipotecas vivas, el líder del mercado, con gran diferencia, es CaixaBank. Uno de cada cuatro españoles ha comprado su vivienda con financiación de CaixaBank o de la antigua Bankia. El siguiente más fuerte es BBVA, con una cuota del 14%, y Santander, con un 10,5%. El cuarto es Sabadell, con un 8%.

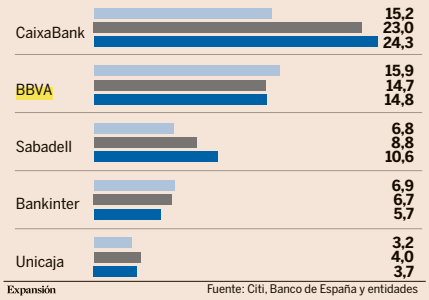
Una de las ventajas competitivas de Sabadell es que el 65% de su cartera viva de hipotecas es a tipo fijo. Y eso protege su cuenta de resultados en tiempos de tipos de interés a la baja.

César González-Bueno también ha apretado el acelerador en financiación al consumo. En el tercer trimestre de 2024 respecto al tercer trimestre de 2023, Sabadell ha ganado 0,4 puntos de cuota de mercado. Solo le gana CaixaBank (0,7 puntos).

En fondos de inversión, en cambio, no ha logrado elevar su penetración comercial, se ha mantenido igual. Su cuota es del 3,9%. Mueve un tercio de todo el negocio de BBVA.

GOLPE DE MANO EN UN SEGMENTO CLAVE

Cuotas de mercado en nueva producción hipotecaria, en %



Expansión — Fuente: Citi, Banco de España y entidades

El banco ha abaratado precios y concede hipotecas a tipo fijo muy por debajo del 3%

Sabadell también mejora su cuota en créditos al consumo y la mantiene en fondos de inversión

Sabadell vendió hace años su gestora de fondos de inversión al gigante francés Amundi. Desde ese momento dejó de poder anotarse comisiones de gestión. Solo contabiliza comisiones de comercialización porque vende el producto a través de su red.

Empresas

BBVA ha defendido bastante bien su posición de mercado a pesar de la opa, pero ha cedido algo de terreno en hipotecas y en crédito al consumo. Sin embargo, ha crecido más que Sabadell en banca de empresas, su especialidad.

Según el informe de Citi, BBVA ha arañado 0,4 puntos de cuota entre el tercer trimestre de 2024 y el tercer trimestre de 2023. Sabadell, 0,1 puntos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	63 875 EUR (67,353 USD)
Difusión	103 000	Tamaño	--- cm² (61,6%)
Audiencia	103 000	V.Publicitario	12 408 EUR (13 084 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA ficha en Barclays y S&P para potenciar la banca de inversión

LAS CONTRATACIONES REFORZARÁN LAS OFICINAS DE NUEVA YORK Y LONDRES/ La entidad tiene en marcha un plan para crecer en Estados Unidos y Reino Unido y ganar peso con los clientes institucionales.

Inés Abril. Madrid

BBVA está decidido a ganar peso en la banca de inversión y hacerlo en los dos centros neurálgicos mundiales del negocio: Estados Unidos y Reino Unido.

La entidad ha vuelto a recurrir a los fichajes para ello y acaba de sumar a sus filas a dos ejecutivos de Barclays y de la agencia de ráting S&P, según fuentes cercanas al grupo.

Svetlana Nagirner llega a BBVA desde el banco británico para liderar un equipo de nueva creación en la oficina de Nueva York, que tendrá como misión principal atender a los clientes institucionales de Estados Unidos. Complementará la oferta que ya se hace desde Madrid, Londres y Ciudad de México.

Nagirner es especialista en diseñar financiación a medida para los grandes clientes, después de dos décadas de experiencia, la última parte como jefa de Soluciones de Crédito y Financiación Estructurada para Norteamérica en Barclays.



JM Cadenas

Onur Genç, consejero delegado del banco, y Carlos Torres, presidente de BBVA.

Inversores institucionales

Ahora será responsable de Ventas de Soluciones de Optimización de Balance USA y tendrá el cometido de acelerar el crecimiento de BBVA en el crédito estructurado con el objetivo de ofrecer alternativas y productos personalizados de financiación a inversores institucionales.

Esos mismos clientes serán clave en la nueva responsabilidad del segundo fichaje de BBVA, aunque desde un área distinta de la banca de inversión y en otro país.

Ali Karakuyu se une al equipo especializado en asesoramiento financiero para el sector asegurador.

La entidad quiere ser capaz de ofrecer soluciones específicas, diversificadas y adaptadas a las necesidades de cada sector relevante dentro del negocio institucional y el asegurador es uno de ellos, junto con las gestoras de capital riesgo, los fondos soberanos o los propios bancos.

Con 25 años de experiencia en seguros y su pasado más reciente como experto del sector en S&P Global Ratings en Reino Unido, Karakuyu se unirá en Londres al equipo de Asesoramiento de Deuda para el Sector Asegurador de BBVA Corporate & Investment Banking (CIB). Reportará a Gonzalo Pérez-Ricarte, responsable de Asesoramiento de Deuda para el Sector Asegurador, quien a su vez depende de Julián López, jefe de Asesoramiento de Deuda.

Todos ellos forman parte de la unidad de Advisory, que pertenece al área de Investment Banking & Finance de BBVA CIB.

Más de 10 contrataciones

Estas contrataciones son las últimas entre más de una decena de banqueros sénior que BBVA ha sumado a su banca de inversión en los últimos meses desde entidades como HSBC, Crédit Agricole, Natixis, Société Générale, Scotia, Wells Fargo, Credit Suisse o Standard Chartered.

Es parte de su carrera por fortalecer un negocio que ha vuelto a darle beneficios récord en el tercer trimestre del año.

El grupo ha contratado a más de una decena de banqueros sénior en los últimos meses

BBVA está construyendo en EEUU y Reino Unido equipos con todas las capacidades

El banco se ha marcado como meta reforzar la relación con los inversores institucionales

BBVA CIB ha ganado 2.071 millones de euros entre enero y septiembre, un 18,4% más que en el mismo periodo del año pasado, después de incrementar un 19% el margen de intereses y un 11% las comisiones.

México y Turquía son los motores de los resultados de la división y aportan más de la mitad del beneficio, pero BBVA quiere ir más allá y sacar partido de su presencia internacional, tanto en los mercados donde tiene negocio de banca minorista como en los que no lo tiene, según señalan fuentes financieras.

Estados Unidos y Reino Unido forman parte de esta última apuesta.

El grupo está construyendo equipos en estos dos países con las mismas capacidades que en el resto de sus mercados. O incluso más, porque Nueva York y Londres son las plazas donde los inversores institucionales tienen sus centros de mando y la intención de BBVA es darles un servicio tan especializado como el que ofrece a las grandes empresas industriales.

Conectar clientes

Con más potencia de fuego en Estados Unidos y Reino Unido, el banco quiere explotar las conexiones entre todos sus clientes en todas las geografías donde está para conseguir el máximo número de mandatos de banca de inversión.

Lo hará con tres capacidades. La primera es dar servicios individuales a cada uno de ellos en sus necesidades, ya sean de financiación, consecución de fondos o asesoramiento.

La segunda es aprovechar las relaciones cruzadas entre los inversores financieros y las empresas industriales para ponerlos en contacto y concretar operaciones. La tercera es la vía de las transacciones transfronterizas gracias a su presencia internacional.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 6	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	42 278 EUR (44,580 USD)
Difusión	9761	Tamaño	493,33 cm² (46,1%)
Audiencia	66 000	V.Publicitario	7718 EUR (8138 USD)

Dossier de prensa unacc

El Santander y Pemberton se alían para financiar a grandes clientes del banco

Lanzan una 'joint venture' enfocada en la cadena de suministro y el stock de empresas

C. Reche MADRID.

Banco Santander da un nuevo impulso a su negocio de grandes clientes a través de la financiación de circulante para asegurar la cadena de suministro y las reservas de stock. La entidad española ha sellado una alianza con Pemberton Asset Management, plataforma especializada en estrategias de crédito privado, para lanzar una *joint venture* dedicada al área de Suply Chain Finance (SCF), que ahora mismo asegura a más de 400.000 proveedores de multinacionales.

Las compañías han bautizado su proyecto como Emerald y han registrado la marca comercial Invensa para esta empresa de nueva creación, si bien se desconoce si esta enseña será la utilizada cuando el proyecto esté en marcha. De entrada, Banco Santander y Pemberton han creado la estructura societaria de su *joint venture*, que estará participada por ambas entidades. Se localizará en Reino Unido mediante una sociedad limitada que de momento está fondeada únicamente por la firma extranjera. Santander y Pemberton declinaron realizar comentarios a *elEconomista.es*.

El proyecto tendrá un alcance global, habida cuenta de que se dirige a los grandes clientes del banco con presencia en multitud de países. El área operativa inicial la compondrán Estados Unidos, varios países de Europa, Latinoamérica y Asia. Dado el tamaño del proyecto y el ámbito económico en el que operará, Banco Santander y Pemberton están a la espera de las autorizaciones regulatorias pertinentes. La petición se ha elevado a la Comisión Europea, que aparentemente dará el visto bueno al expediente recibido en las próximas semanas.

El Santander hasta ahora sitúa el área de Suply Chain Finance desde su banca corporativa y de inversión (CIB, por sus siglas en inglés) con Mencía Bobo, responsable global de Trade & Working Capital, como rostro visible. Sus principales enfoques incluyen soluciones de *confirming* (anticipación de facturas por cobrar) que permite a sus clientes gestionar de manera eficiente los pagos a proveedores con condiciones de pago flexibles. Pemberton, por su parte, también ha apostado por esta estrategia, hasta el punto de que en 2023 ya había recaudado 1.000 millones de dólares.

La apuesta de la gestora de crédito alternativo se apoyaba en varias tesis. La primera era una mayor demanda de financiación de capital circulante (17%), pasando de 4,6 billones en 2020 a los 5,4 en 2021, según datos de la consultora PwC.

Igualmente, se prevé que este mercado siga creciendo en 2025, pues los bancos siguen siendo los actores dominantes del mercado sigue siendo la banca tradicional, pero los proveedores de financiación alternativa tienen cada vez más peso.



Ana Botín, presidenta de Santander, junto al CEO, Héctor Grisi. EE

Alianzas con *fintechs* y plataformas propias: la estrategia de la banca

La banca española ha desplegado distintas estrategias en la financiación de la cadena de suministro. BBVA creó hace años una nueva solución para competir y liderar este negocio en América Latina, Estados Unidos y Europa bajo el nombre de BBVA Global Supply Chain Finance. Bankinter, por ejemplo, ofrece desde Banca Internacional un nuevo servicio digital de Supply Chain Finance que servirá para movilizar el circulante de sus clientes importadores y exportadores a través el anticipo de facturas y garantizando los compromisos de pagos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	62 000 EUR (65,377 USD)
Difusión	103 000	Tamaño	--- cm² (58,3%)
Audiencia	103 000	V.Publicitario	11 982 EUR (12 635 USD)

Dossier de prensa unacc

"En Andbank aspiramos a consolidar el mercado de banca privada en España"

ENTREVISTA CARLOS ASO CEO de Andbank y vicepresidente de MyInvestor/ El banquero explica el éxito de sus negocios, que en conjunto, este año tendrán un crecimiento récord: 6.000 millones más de volumen.

> "Hasta ahora, MyInvestor era el segundo banco para el cliente; ahora aspiramos a ser el primero"

> "En Andbank nos gustaría subir el nivel en tamaño de las compras que hagamos en los próximos años"

> "En la próxima década, nos gustaría gestionar 100.000 millones: 60.000 millones de Andbank, y 40.000 de MyInvestor"

Sandra Sánchez. Madrid

El nuevo ciclo de tipos de interés deja nuevas oportunidades para los bancos especializados en gestión de patrimonios y también para las pequeñas entidades que apuestan por el trasvase de clientes ahorradores a inversores. Carlos Aso (Jaca, 1978), consejero delegado de Andbank y vicepresidente de MyInvestor, explica en una entrevista con EXPANSIÓN las estrategias de las dos entidades que dirige para aprovechar el escenario.

–Cerca de terminar el año, ¿Cómo ha evolucionado el negocio en 2024?

Este año vamos a tener un crecimiento récord, con 6.000 millones de volumen de negocio adicional: 3.000 procedentes de la banca privada, y 3.000 de MyInvestor. Superamos los 30.000 millones en España, fundamentalmente con crecimiento orgánico (Andbank ha cerrado este año la compra de Gesconsult, con 300 millones).

– De esos 30.000, ¿qué volumen corresponde a Andbank y cuánto a MyInvestor?

Andbank gestiona 23.000 millones y MyInvestor, 7.000 millones.

– MyInvestor ya está creciendo al ritmo de Andbank...

Son dos negocios muy complementarios. Cada uno tiene un público muy diferenciado, y este año ya registrarán crecimientos iguales en volumen. En clientes crece más MyInvestor que Andbank. Queremos crecer en los dos negocios. En los últimos ocho años, hemos cuadruplicado el patrimonio, pasando de 7.500 millones en 2016 a los 30.000 millones actuales. Eso es un crecimiento de alrededor de un 20% anual. Y nuestra previsión es crecer al mismo ritmo a futuro. Prevemos que, en los próximos diez años, volveremos a multiplicar por cuatro el negocio. En la próxima década, nos gustaría llegar a los 100.000 millones de volumen gestionados: 60.000 millones de Andbank, y 40.000 millones de MyInvestor. Y es MyInvestor quien va a tener un papel protagonista, pero en Andbank vamos a seguir incorporando banqueros y buscando posibilidades de entrado en nuevas geografías. Este año hemos abierto en Baleares, Valladolid y Gijón. Todavía tenemos oportunidad de incorporar banqueros en todas las geografías en las que estamos y en nuevas que nos faltan, como Canarias. Además, igual que en los últimos diez años, hemos hecho cinco operaciones inorgánicas, y queremos seguir creciendo por esa vía.



JMCadenas

Carlos Aso, consejero delegado de Andbank y vicepresidente de MyInvestor.

–¿El objetivo debería ser centrarse en adquisiciones de mayor tamaño que hasta ahora?

Diría que sí. En diez años hemos hecho una gran adquisición, que fue el negocio de banca privada y personal de Inversis, y las otras cuatro han sido más de nicho y más pequeñas. Tres *boutiques* de gestión y otra de banca privada. Nos gustaría subir el nivel en tamaño en los próximos años y ser creativos para encontrar opciones de crecimiento inorgánico. Aspiramos a consolidar el mercado.

– ¿Se plantea abrir nuevas líneas de negocio para Andbank?

Este año hemos lanzado una unidad de *Family Office*; una unidad de *Real Estate* para cruzar mandatos de compraventa de clientes, asesorarles con la gestión de su cartera de inmuebles y ofrecerles oportunidades de inversión; y también hemos creado una gestora de capital riesgo.

– ¿Podría lanzar un negocio propio de banca de inversión?

Nuestra vocación está centrada en ahorro e inversión.

– ¿Ve cierta ralentización en el fuerte crecimiento que ha protagonizado en los últimos años el sector de banca privada español?

En los últimos dos años ha habido cierta traslación hacia monetarios, letras y depósitos. Y ahora con la bajada de tipos, todo ese dinero que ha tenido una rentabilidad sin riesgo, debería trasladarse hacia inversiones. Ese apetito por el riesgo es bueno para el oficio de banca privada, porque para comprar una Letra o un depósito no hace falta asesoramiento. Por otra parte, va a seguir la tendencia de las entidades universales a crecer a un dígito en banca privada y las especialistas, a doble dígito. Y va a continuar produciéndose un trasvase de negocio hacia los especialistas. Cuando haces tantas cosas, no tienes un foco tan claro, y el cliente eso lo detecta: ve más conflictos de interés, más negocio cruzado y un asesoramiento menos independiente. Y sin duda, nosotros tenemos el tamaño óptimo para beneficiarnos de eso. Somos suficientemente grandes como para ofrecer al cliente lo mismo que un gran banco, y suficientemente pequeños como para dar esa cercanía, flexibilidad y servicio más personalizado. Los cinco grandes bancos tienen una cuota del 70% en banca privada y eso debería converger.

–¿Cuáles son los objetivos de MyInvestor?

Seguiremos con la misión de dar a la sociedad productos de bajo coste y educación financiera para invertir. Fuimos los primeros en ofrecer remuneraciones atractivas, tenemos fondos indexados dentro de nuestra plataforma, productos de *private equity* desde 10.000 euros... La innovación es continua. Vamos a tener Bizum para final de año y portabilidad de recibos y nóminas. Hasta ahora estábamos muy cómodos como un segundo banco de inversiones para el cliente. Pero a partir de ahora, con los nuevos servicios que vamos a implementar, queremos aspirar a ser el primer banco del cliente.

–¿Se han planteado sacar MyInvestor fuera de España?

Lo hemos contemplado en algún momento. Hay algún otro país de la Unión Europea que podría tener sentido. Pero pensamos que el mercado en España todavía ofrece tanta oportunidad que no nos queremos despistar. Queremos mantener el foco en España. Ahora tenemos 380.000 clientes y deberíamos estar por encima del millón en menos de tres años. Es un negocio de escala y prevemos ganar en tres años 30 millones de euros en el entorno de tipos que se espera.

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Andalucía, 6	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	9634	V. Comunicación	41 791 EUR (44,067 USD)
Difusión	6066	Tamaño	448,25 cm² (71,9%)
Audiencia	42 287	V.Publicitario	7233 EUR (7627 USD)

Dossier de prensa
unacc

La mayor parte de los fondos no son aportados por el Estado, no se sabe cuáles son ayudas directas o indirectas y el grueso de la asistencia son créditos que habrá que devolver y moratorias que al final se pagarán

Un «escudo social» por la DANA lleno de agujeros



Javier de Antonio. MADRID

El Gobierno activó la semana pasada oficialmente su plan de ayudas para los afectados por la DANA a través de un decreto ley que suponía un segundo paquete de protección a los damnificados, tras la publicación en el BOE de las 110 medidas adicionales por un valor de 3.765 millones de euros, que se suman al plan anunciado la semana anterior de 10.600 millones de euros para un total de 14.365 millones, aunque la mayor parte de estos fondos no son aportados por el Estado de forma directa. Además, en el largo listado de medidas presentado en persona por el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se echó de menos que aclarara cuáles son ayudas directas y cuáles indirectas, y que se especificara que la mayoría de los fondos aprobados son créditos que se tendrán que devolver y moratorias que al final se acabarán pagando.

De los 10.600 millones iniciales, más de la mitad son créditos avalados por el Estado a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO) –hasta 5.000 millones de euros–, y otros 3.500 millones son aportados por el Consorcio de Compensación de Seguros –constituido con las aportaciones de las aseguradoras como garantía financiera obligatoria que cubre los riesgos extraordinarios–. El resto de fondos se repartirían en ayudas para pymes (513 millones); ayudas a autónomos (325); la prestación por cese de actividad para autónomos (52); y para los ERTE de fuerza mayor (148). En cuanto a las medidas fiscales, se limitaron en un principio a 300 millones por el aplazamiento del segundo pago del IRPF y otros 300 por moratorias a vencimientos de plazos y procedimientos tributarios. Por tanto, de los 10.600 millones ofrecidos, solo 2.100 serían realmente los aportados por el Ejecutivo. Y hay que tener en cuenta que los 600 millones correspondientes a Hacienda, una vez cumplida la moratoria han de ser satisfechos, con lo cual la cifra real de las ayudas directas serían unos exiguos 1.500 millones.

Con los ICO, el Gobierno reedita la polémica línea de avales puesta en marcha durante la pandemia, que ha dejado un reguero de litigios y un sinfín de problemas para las empresas que los solicitaron, con una morosidad que supera el 3,5% entre pymes y autónomos, y que alcanza el 4,16% en los negocios más pequeños. La propia Agencia Tributaria reconoce en un informe que estos préstamos constituyen «un régimen ciertamente complejo», con avales en los que «se comparte riesgo con las entidades financieras en igualdad de condiciones y sin las prerrogativas propias del crédito público. Es un crédito público "sui generis" muy desnaturalizado», apunta.

Letra pequeña

Por tanto, este escudo social tiene una letra pequeña que empresas y autónomos deben tener en cuenta. Por ejemplo, el Ministerio de Trabajo ha incluido una cláusula por la que las empresas que se acojan a los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) o reciban ayudas directas tendrán que devolverlas si despiden a alguno de sus trabajadores. En concreto, «las empresas y autónomos societarios beneficiarios del escudo social o que se acojan a un ERTE por causa de fuerza mayor y por causas económicas, técnicas, organizativas y de producción (ETOP) derivadas del temporal están sujetos a respetar íntegramente el peso de sus plantillas», advierten.

El incumplimiento de esta obligación conllevará que el implicado deberá reintegrar la ayuda recibida y el despido será calificado como nulo, con la obligación de tener que reintegrar a su puesto a los empleados despedidos. En el caso de contratos fijos-discontinuos, las causas ETOP y de fuerza mayor tampoco justificarán el fin del periodo de actividad ni la falta del llamamiento. Esta medida adicional también afecta a las cooperativas, que no podrán reducir con carácter definitivo el número de puestos de trabajo de la cooperativa o modificar la proporción de las cualificaciones profesionales del colectivo que integra la misma por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción o en el supuesto de fuerza mayor.

Trabajo también ha aprobado que los trabajadores que no puedan acudir a su puesto de trabajo y tengan imposibilidad de teletrabajar dará lugar a permisos retribuidos, con el 100% del salario, lo que ha levantado ampollas entre los empresarios, que pese a la situación catastrófica de sus empresas tendrían que asumir el pago del salario. Desde CEOE denuncian que «no se puede cargar en las empresas que han sido destruidas el pago de esos permisos. Es una locura», lo que ha provocado su rechazo frontal. También critican que gran parte de estas ayudas «las ponga el sistema financiero, a quien se quiere penalizar con más presión fiscal». Asimismo, recuerdan que son las empresas, los autónomos y los trabajadores los que «pagan cada mes sus cotizaciones para cubrir desempleo, ceses de actividad y bonificaciones en casos como esta catástrofe».

En el caso de los autónomos, uno de los sectores productivos más afectados, se ha aprobado una nueva prestación extraordinaria por cese parcial para autónomos, que les permitirá compatibilizar su actividad durante tres meses con la recepción de esta ayuda. Pero hay miles de trabajadores por cuenta propia que se han visto duramente afectados pero no van a poder acogerse a ellas. Así lo ha denunciado en varias ocasiones el presidente de ATA y vicepresidente de la CEOE, Lorenzo Amor, que reclamó al Gobierno que rectificara «inmediatamente» e incluyera a los miles de transportistas y autónomos que

Los banca que castiga Sánchez, al rescate

La banca a la que Pedro Sánchez ha enfilado con su voracidad recaudatoria se ha movilizado ya para ayudar a los afectados por la DANA. CaixaBank, Sabadell, Santander, BBVA y Caixa Popular han solicitado ya su incorporación a la Línea de Avales ICO DANA, una vez abierto el proceso para que las entidades financieras puedan operar en ella.

Tal y como ha informado el presidente del ICO, Manuel Illueca, esta línea facilitará que los ciudadanos y empresas afectados puedan acceder de forma ágil y sencilla a la financiación en las mejores condiciones a través de su red de sucursales.

El Consejo de Ministros del 11 de noviembre aprobó la activación del primer tramo de 1.000 millones de euros, que se irá asignando a cada modalidad en función de la demanda. Según informó el ICO, «la rápida puesta en marcha de esta medida muestra el éxito del esquema de colaboración público-privada con el que está diseñada». Entidades como CaixaBank ya han anunciado su adhesión.

Con los ICO, se reedita la polémica línea de la pandemia que ha dejado un reguero de litigios

Las empresas que reciban dinero o se acojan a un ERTE no podrán despedir a ningún trabajador

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Andalucía, 7	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	9634	V. Comunicación	41 791 EUR (44,067 USD)
Difusión	6066	Tamaño	437,29 cm² (70,1%)
Audiencia	42 287	V.Publicitario	7116 EUR (7504 USD)

Dossier de prensa unacc

EFE/VILLAR LÓPEZ



Destrozos en una de las casas afectadas por la trágica riada del pasado 29 de octubre en la localidad valenciana de Picanya

estaban de ruta o desplazados en las zonas afectadas y fueron afectados por las lluvias el día de la DANA. Pero nada de todo esto se ha rectificado.

El Ejecutivo especifica en el decreto ley que podrán beneficiarse de ese paquete las personas físicas, empresas y autónomos que, aunque no vivan o residan en uno de esos municipios, se hayan visto afectados indirectamente y estén sufriendo las consecuencias de los siniestros producidos por la DANA, pero no queda claro si podrán beneficiarse de las ayudas por la pérdida de sus vehículos y mercancías –sí de los ERTE y las prestación por cese de actividad–, ya que son bienes muebles, y en el texto aparece únicamente bienes inmuebles.

Para muchos, el Consorcio de Compensación de Seguiros no cubre esos daños en su totalidad. Tampoco ha quedado claro en el escudo social si los autónomos y micropymes con relación comercial con las empresas afectadas en la zona y que han perdido sus contratos van a poder acogerse a este escudo social. Es decir, si le cubre la pérdida de ingresos, que en la mayoría de los casos suponen en 90% de su facturación.

También quedarían fuera de las ayudas directas los contribuyentes del IRPF por actividades económicas o del impuesto sobre Sociedades, porque, según está redactado el apartado 2 del artículo 11 del decreto ley, solo podrían beneficiarse los que estuvieran dados de alta

Miles de autónomos golpeados por la catástrofe no podrán acogerse a los salvavidas lanzados

Los afectados suman unos 400.000, según un informe de la Cámara de Comercio de Valencia

con fecha 28 de octubre de 2024 y que hubiesen presentado las autoliquidaciones correspondientes al ejercicio 2023 de IRPF con actividades económicas. Al quedar registrado en el BOE que deben estar «dados de alta a 28 de octubre de 2024» y los que «hubiesen presentado las autoliquidaciones correspondientes de 2023», no tendrían derecho a priori, ya que «si en vez de un "y" se hubiera redactado con un "o" la situación quedaría clara, pero no es así», apuntan desde ATA. Por tanto, el cobro de las ayudas estaría vetado para todos los que se hayan dado de alta desde el 1 de mayo de 2023 hasta la DANA.

Desde el Gobierno se insiste en que la mejor solución es la línea de crédito del ICO de 5.000 millones de euros en avales para tres cuestiones «básicas, como son un anticipo para acometer obras y reformas en los hogares, también para empresas y para maquinaria y otras cuestiones de la actividad productiva» de compañías que se han visto «gravemente dañadas».

Según un informe de la Cámara de Comercio de Valencia, los 68 municipios impactados por la DANA albergan a más de 48.700 empresas, de las cuales más de tres cuartas partes pertenecen al sector servicios. En términos de PIB y empleo, estas empresas generan 21.819 millones de euros y emplean a 264.883 personas, de las que se han visto afectadas más de 100.000 directa e indirectamente, para un total de 400.000 afectados.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo Soria, 24	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2084	V. Comunicación	2 794 EUR (2,945 USD)
Difusión	1814	Tamaño	272,15 cm² (25,5%)
Audiencia	13 000	V.Publicitario	714 EUR (753 USD)

Dossier de prensa
unacc

I Congreso Nacional de la Red Namud de nutrición aplicada a las deportistas

Tendrá lugar los días 21 y 22 de noviembre en el Campus de Soria

SORIA

El I Congreso Nacional Red Namud-Nutrición Aplicada a la Mujer Deportistal llega esta misma semana. La red de investigación Nutrición Aplicada a la Mujer Deportista (Namud), junto con la Cátedra Conocimiento e Innovación de la Caja Rural de Soria, el grupo de investigación reconocido (GIR) de Neurobiología de la Universidad de Valladolid, el grupo de investigación Valornut-Idinutrición de la Universidad Complutense de Madrid y el grupo de investigación interuniversitario masmicrobiota, organizan el I Congreso Nacional Red Namud (Nutrición Aplicada a la Mujer Deportista) que tendrá lugar en el Campus de Soria de la Universidad de Valladolid.

Este congreso, que se celebrará en el salón de actos del campus Duques de Soria los días 21 y 22 de noviembre de 2024, tiene como objetivo promover la investigación y el intercambio de conocimientos entre expertos y profesionales del área, buscando mejorar la salud, situación nutricional y el rendimiento deportivo de las mujeres, explican los organizadores.

En él participarán reconocidos profesionales en el ámbito de las ciencias de la salud de diferentes instituciones públicas y privadas.

Cuenta con la colaboración de la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad de Valladolid (Campus de Soria), la Facultad de Farmacia de laUniversidad Complutense de Madrid y Vicerrectorado del Campus de Soria, así como del Consejo Superior de Deportes.

Este cita congresual está dirigida a estudiantes y personas con diplomatura, grado, licenciatura en Nutrición Humana y Dietética, Ciencias de la Actividad Física y Ciencias del Deporte, Farmacia, Enfermería, Fisioterapia y Medicina y otras relacionadas con la mujer deportista, así como deportistas y entrenadores.

El Congreso tendrá una duración de 10 horas. El plazo de inscripción estará abierto hasta la jornada de hoy y el coste de la inscripción es de 20 euros.



La atleta toresana Raquel Álvarez. MONTESEGUROFOTO

EL DIARIO VASCO

Publicación	El Diario Vasco General, 11	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	56 956	V. Comunicación	19 134 EUR (20,176 USD)
Difusión	48 949	Tamaño	467,26 cm² (74,9%)
Audiencia	150 000	V.Publicitario	5154 EUR (5435 USD)

Dossier de prensa unacc



Los vencedores de la segunda edición posan en el Teatro Municipal Amaia en el evento final. UNCITI

20 proyectos elegidos para un Mondragon City Challenge de récord

El jurado técnico da a conocer los equipos que optarán a la final de una tercera edición que ha tenido más participantes que nunca

A. L.

SAN SEBASTIAN. La tercera edición de Mondragon City Challenge ya conoce los 20 proyectos elegidos que buscarán ser finalistas. El jurado técnico emitió su veredicto tras analizar una cantidad récord de proyectos. Mondragon City Challenge ha tenido más participantes (568) y más equipos que nunca (181). 133 se inscribieron en la categoría 16-18 años y 48 en la de 19-24 años.

El Campeonato Internacional de Emprendimiento Cooperativo confirma en esta tercera edición su crecimiento y deja muy atrás los 108 equipos que participaron en 2022 y los 248 jóvenes que se inscribieron en aquella ocasión.

Es de destacar la internacionalidad del campeonato, que este año ha congregado participantes de México, Colombia, Indonesia, Tanzania, Alemania y Bélgica. Grupos de México, Colombia y Tanzania han incluso logrado meterse entre los 20 clasificados para la siguiente fase.

También han presentado su proyecto jóvenes de Madrid, Cataluña, Murcia, Navarra y Euskadi. Diez en cada categoría pasarán a la siguiente fase tras la decisión del citado jurado técnico, que está formado por Ainhoa Arrizubieta, directora de Leartibai Fundazioa; Yanoba Mariezcurrena, técnico de promoción de Leartibai Fundazioa; y Javier Bikuña, director-gerente de Saiolan.

Hay que recordar que Mondragon City Challenge es el Campeonato Internacional de Emprendimiento Cooperativo y que está organizado por El Diario Vasco, Arrasateko Udala, Gobierno Vasco, Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, Confederación de Cooperativas de Euskadi, Corporación Mondragon, Diputación Foral de Gipuzkoa y Mondragon Unibertsitatea. La iniciativa también cuenta con la colaboración de Alianza Cooperativa Internacional, ASEkoop, Saiolan, Leartibai Fundazioa, Asociación Amigos de Arizmendiarrieta y Garaia Parque Tecnológico.

Siguiente fase

El veredicto del jurado técnico da el pistoletazo de salida a una nueva fase de Mondragon City Challenge. Los 20 equipos seleccionados tendrán ahora que desarrollar su proyecto empresarial cooperativo, en el que trabajarán basándose en la Guía Proyecto Empresarial Cooperativo ubicada en la web de Mondragon City Challenge (www.mondragocitychallenge.com).

Durante este periodo, los jóvenes contarán con el acompañamiento de tutores pertenecientes a ASEkoop (Asesores Seniors Cooperativistas) y la Asociación Amigos de Arizmendiarrieta, quienes pondrán a disposición de los estudiantes su experiencia como antiguos directivos de empresas cooperativas. La organización será la encargada de asignar un tutor a cada grupo en base a la experiencia que pueda aportar cada uno. Asimismo, a lo largo del proceso, se impartirá una formación el día 21 de noviembre para ampliar las herramientas y reforzar la calidad de cada proyecto.

Dispondrán hasta el 17 de febrero para presentar un documento final, que será analizado de forma exhaustiva por parte de un jurado profesional que será el encargado de designar qué seis proyectos serán los finalistas de Mondragon City Challenge, veredicto que se conocerá el 6 de marzo.

Los 20 equipos que han superado esta segunda fase tienen por tanto un largo camino por delante antes de conocer si estarán entre los finalistas que defenderán su proyecto en el evento final en el Teatro Municipal Amaia de Arrasate. Pero lo que sí tienen asegurado es que disfrutarán de unas jornadas de convivencia en Arrasate y de los itinerarios cooperativos. La organización será la encargada de costear el viaje y hospedar a los equipos clasificados en el municipio arrasatearra, cuna del cooperativismo.

Asimismo, a través de los itinerarios cooperativos, los participantes tendrán la oportunidad de conocer de primera mano la actividad de una empresa cooperativa y aprender las peculiaridades de una gestión democrática regida por el principio de igualdad y equidad entre socios. A cada uno se le asignará la visita a una de las empresas mentoras, que este año serán Laboral Kutxa, Eika, Danobatgroup, Onnera Group, Lana, ISEA, Rural Kutxa y Krean.

El evento final proclamará a los tres ganadores de esta edición, que se llevarán un viaje a Canadá (19-24 años), un viaje a París (16-18 años) y 800 euros (premio a la originalidad).

«Ideia berritzaileak aurkeztu dituzte taldeek»

Proiektuen mailarekin harrituta gelditu da epaimahai teknikoa. Javier Bikuñak, Saiolaneko zuzendari kudeatzaileak, «ideia berritzaileak aurkeztu dituztela» goraipatu du. «Etorkizunean garrantzia izango duten sektoreen beharrei ematen diete erantzuna: jasangarritasuna, osasuna, ingurumena, mugikortasun elektrikoa, gizartearen zaharkitzea, eta abar». Halaber, adierazi duenez, nabarmena izan da teknologia berrien aplikazioa aurkeztutako lanetan.

Leartibai Fundazioan sustapen-teknikaria den Yanoba Mariezkurrenak gehitu duenez «adimen artifizialaren erabilerari buruz proiektu askotan hitz egin dute».

MONDRAGON CITY CHALLENGE

MONDRAGON CITY CHALLENGE

▸ **Zer da:** Ekintzailetza Kooperatiboko Nazioarteko Lehiaketaren hirugarren edizioa.

▸ **Antolatzaileak:** EL DIARIO VASCO, Arrasateko Udala, Eusko Jaurlaritza, Euskadiko Kooperatiben Goren-Kontseilua, Konfekoop, MONDRAGON korporazioa, Gipuzkoako Foru Aldundia eta Mondragon Unibertsitatea.

▸ **Laguntzaileak:** Alianza Cooperativa Internacional, ASEkoop, Saiolan, Leartibai Fundazioa, Arizmendiarrietaren Lagunak Elkartea eta Garaia Parke Teknologikoa.

▸ **Enpresa aholkulariak:** Laboral Kutxa, Eika, Danobatgroup, Onnera Group, Lana, ISEA, Rural Kutxa eta Krean.

▸ **Web orria: mondragoncitychallenge.com**

SELECCIONADOS 16-18 AÑOS

Nombre	Procedencia
ZiberKoop.	Gipuzkoa
Mendibaran	Bizkaia
Hiru hezitxo	Gipuzkoa
AdimenEskola	Gipuzkoa
J.U.L.	Gipuzkoa
Farmamobil	Gipuzkoa
Ekopañal	Gipuzkoa
Auxiliares de la Sociedad	Bizkaia
Ounjé	Colombia
Cooperativa de Energía Sostenible	México

SELECCIONADOS 19-24 AÑOS

Nombre	Procedencia
Insfit	Bizkaia
Ephata Disciples	Tanzania
Just Engineered Wonders	Bizkaia
Confritura	Colombia
Holovoz	Gipuzkoa
JIA	Gipuzkoa y Bizkaia
Hydrosolaris	México
Agronomía Querétaro	México
Dianor	México
Vision Cook	Gipuzkoa

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV Safor, 30	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2782	V. Comunicación	6 408 EUR (6,756 USD)
Difusión	2168	Tamaño	220,00 cm² (35,3%)
Audiencia	13 600	V.Publicitario	1703 EUR (1796 USD)

Dossier de prensa unacc

Solidaritat

El Grup Caixa Rural dona 3,3 milions d'euros i activa mesures per la dana

L'entitat ha habilitat a través del seu canal d'atenció en WhatsApp un servei de tramitació de sinistres d'assegurances contractades per als clients afectats

RICARDO SORIANO
València

Després dels devastadors efectes de la dana ocorreguda el 29 d'octubre, el Grup Caixa Rural ha acordat de manera urgent la donació de 3,3 milions d'euros com a ajuda directa als afectats, que se suma a les nombroses donacions individuals que estan realitzant cadascuna de les caixes rurals associades, i també ha activat diverses mesures individuals en ajuda dels seus socis i clients de les zones castigades per la catàstrofe. Caixa Popular, junt amb les Caixes Rurals d'Algemesí, l'Alcúdia i Albal, està entre les entitats que es troben directament en les àrees més afectades.

El Grup, les senyes d'identitat del qual, entre altres, són l'ajuda intercooperativa, l'arrelament territorial i col·laboració al desenvolupament econòmic-social de l'entorn natural en el qual opera, vol fer valer el seu paper ineludible com a actor essencial de suport a les comunitats locals on exerceix la seua activitat.

A més d'aquestes donacions directes, el Grup està treballant molt activament per a impulsar diverses solucions dirigides als afectats, habilitant tots els mitjans de què disposa al seu abast per a poder oferir majors facilitats de pagament, com la possibilitat d'acollir-se a la moratòria en el pagament en les condicions previstes en la normativa recentment aprovada, línies de finançament al 0%, retirada gratuïta de diners en els caixers de les zones afectades, ajuda per a l'ús de la banca en línia, etc.

L-EMV



Les mesures estaran disponibles per a clients de les oficines de Caixa Popular en les àrees afectades.

Caixa Popular, junt amb les Caixes d'Algemesí, l'Alcúdia i Albal, està en les àrees més afectades

Addicionalment, el Grup Caixa Rural està posant tots els mitjans al seu abast perquè les oficines que s'han vist afectades pel temporal puguen tornar a estar operatives al més prompte possible, amb l'inestimable suport dels seus empleats, que han mostrat des del primer moment la seua plena disponibilitat per a prestar l'ajuda

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV Safor, 30	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2782	V. Comunicación	2 400 EUR (2,531 USD)
Difusión	2168	Tamaño	51,67 cm² (8,3%)
Audiencia	13 600	V.Publicitario	638 EUR (673 USD)

Dossier de prensa unacc

El Grup ofereix facilitats de pagament i la retirada gratuïta de diners en els caixers

necessària en favor dels clients i socis.

Amb totes aquestes mesures, les entitats que conformen el Grup Caixa Rural demostren el seu clar compromís tant amb els territoris afectats com amb els seus empleats, socis i clients, fent tot el possible per a fer valer la banca de proximitat, en el seu doble vessant financer i social.

Aquestes mesures financeres de suport estaran disponibles per a clients de les oficines de Caixa Popular en les àrees afectades: Alaquàs, Aldaia, Barri del Crist, Catarroja, Sedaví, Massanassa, Paiporta, Xiva, Requena i Utiel.

Totes aquestes mesures financeres, se sumen a les «Línies de finançament per la dana. Cuidem a les persones sense cobrar comissions ni interessos», que va llançar Caixa Popular en resposta a la situació causada per la catàstrofe meteorològica en la Comunitat Valenciana.

A més, Caixa Popular ha habilitat a través del seu canal d'atenció en WhatsApp un servei de tramitació de sinistres d'assegurances contractades en l'entitat per als clients afectats per la dana, a més de llançar noves mesures de suport a les persones afectades com l'exempció del pagament de les comissions de TPV a comerços afectats o l'ajornament a 6 mesos sense interessos de les compres amb targeta de crèdit en les àrees afectades, entre altres mesures. ■

solidarios@levante-emv.com
Per a contactar amb esta secció

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	11 849 EUR (12,494 USD)
Difusión	1973	Tamaño	347,07 cm² (55,7%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3280 EUR (3459 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR

SOLIDARIDAD. La entidad activa también diversas medidas de apoyo

GRUPO CAJA RURAL DONA 3,3 MILLONES PARA AYUDAR A LOS AFECTADOS POR LA DANA

El grupo quiere hacer valer su papel ineludible como actor esencial de apoyo a las comunidades locales en donde ejerce su actividad

VALENCIA

Extras. Tras los devastadores efectos de la DANA ocurrida el 29 de octubre, el Grupo Caja Rural ha acordado de manera urgente la donación de 3,3 millones de euros como ayuda directa a los afectados, que se suma a las numerosas donaciones individuales que están realizando cada una de las cajas rurales asociadas, y también ha activado diversas medidas individuales en ayuda de sus socios y clientes de las zonas castigadas por la catástrofe. Caixa Popular, junto a las Cajas Rurales de Algemesí, l'Alcúdia y Albal, está entre las entidades que se encuentran directamente en las áreas más afectadas.

El grupo, cuyas señas de identidad, entre otras, son la ayuda intercooperativa, el arraigo territorial y colaboración al desarrollo económico-social del entorno natural en el que opera, quiere hacer valer su papel ineludible como actor esencial de apoyo a las comunidades locales en donde ejerce su actividad.

Además de estas donaciones directas, el Grupo Caja Rural está trabajando muy activamente para impulsar diversas soluciones dirigidas a los afectados, habilitando todos los medios que dispone a su alcance para poder ofrecer mayores facilidades de pago, como la posibilidad de acogerse a la moratoria en el pago en las condiciones previstas en la normativa recientemente aprobada, líneas de financiación al 0%, retirada gratuita de dinero en los cajeros de las zonas afectadas, ayuda para el uso de la banca online, etcétera.

Adicionalmente, el Grupo Caja Rural está poniendo todos los medios a su alcance para que las oficinas que se han visto afectadas por el temporal puedan volver a estar operativas lo antes posible, con el inestimable apoyo de sus empleados, que han mostrado desde el primer momento su plena disponibilidad para prestar la ayuda necesaria en favor de los clientes y socios.

Con todas estas medidas, las entidades que conforman el Grupo Caja Rural demuestran su claro compromiso tanto con los territorios afectados como con sus empleados, socios y clientes, haciendo todo lo posible para hacer valer la banca de proximidad, en su doble vertiente financiera y social.

Estas medidas financieras de apoyo estarán disponibles para clientes de las oficinas de Caixa Popular en las áreas afectadas: Alaquàs, Aldaia, Barrio del Cristo, Catarroja, Sedaví, Massanassa, Paiporta, Chiva, Requena y Utiel.

Todas estas medidas financieras, se suman a las 'Líneas de financiación por la DANA. Cuidamos a las personas sin cobrar comisiones ni intereses', que lanzó Caixa Popular en respuesta a la situación causada por la catástrofe meteorológica en la Comunitat Valenciana.

Además, Caixa Popular ha habilitado a través de su canal de atención en WhatsApp un servicio de tramitación de siniestros de seguros contratados en la entidad para los clientes afectados por la DANA, además de lanzar nuevas medidas de apoyo a las personas afectadas como la exención del pago de las comisiones de TPV a comercios afectados o el aplazamiento a seis meses sin intereses de las compras con tarjeta de crédito en las áreas afectadas, entre otras medidas.



Caixa Popular está entre las entidades que se encuentran directamente en las áreas más afectadas. LP

EL COMERCIO

Publicación	El Comercio Oviedo, 25	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 844	V. Comunicación	5 467 EUR (5,764 USD)
Difusión	17 003	Tamaño	304,62 cm² (48,9%)
Audiencia	80 500	V.Publicitario	1785 EUR (1882 USD)

Dossier de prensa unacc



Momento de la salida durante la competición celebrada el año pasado.

La carrera alcanza su cuarta edición consolidada como un referente asturiano y nacional

EL TRAIL SANTA BÁRBARA DE HUNOSA O CÓMO CERRAR CON ÉPICA LA TEMPORADA DE CARRERAS DE MONTAÑA

Discurre entre los castilletes y minas y conjuga deporte, naturaleza y patrimonio industrial

MIERES

C.M. El Trail Minero Santa Bárbara de HUNOSA alcanza su cuarta edición consolidado como referente en el calendario de las carreras de montaña. El 30 de noviembre (el sábado anterior al 4 de diciembre, festividad de la patrona de los mineros, Santa Bárbara) los corredores se enfrentarán a los elementos en una carrera épica, tanto por su dureza como por las condiciones meteorológicas propias de la época del año. La competición recorre las dos cuencas mineras del área central de Asturias -Caudal y Nalón- y discurre entre vestigios industriales y una naturaleza colosal. Atraviesa los municipios de Aller, Mieres, Langreo, Laviana y San Martín del Rey Aurelio.

Dividida en dos distancias, maratón (42 km) y 'speedtrail' (16 km), recorre una orografía privilegiada de enorme belleza salpicada de vestigios mineros que forman parte del patrimonio industrial, cultural y social de la región, contribuyendo a su puesta en valor.

El evento, que organiza HUNOSA con el asesoramiento de Valle de Turon Trail Running y el patrocinio principal de Caja Rural y CIES SERESCO, así como de Naeco, RTPA, Alsa, Alvemaco y Asturcocteleros, pondrá a disposición de los corredores autobuses lanzadera que saldrán de la meta (Pozo Sotón) a las salidas de las dos carreras. En el Sotón se dispone de un amplio aparcamiento para que los inscritos puedan estacionar sus coches junto a los autobuses.

Desde las entrañas del Pozo Santiago (Caborana, Aller), los corredores de la carrera larga tomarán la salida a las 8 horas en un marco incomparable hasta alcanzar el imponente Pozo Sotón (San Martín del Rey Aurelio), joya arquitectónica Bien de Interés Cultural con la categoría de Monumento y que será también destino de los participantes del 'speedtrail, que partirán desde el Pozo Carrio (Laviana).


Recorre una orografía privilegiada de enorme belleza.

Ambiente festivo y entrega de premios

A los deportistas les aguarda espectacular ambiente de fin de carrera. La música dará a su llegada la bienvenida a los corredores, que cuentan con unas instalaciones únicas para este tipo de eventos.

El Trail Minero Santa Bárbara de HUNOSA ha incrementado la cuantía de sus premios en metálico. Los primeros clasificados absolutos en categorías masculina y femenina recibirán: en la maratón, 1.000 euros para el 1ª puesto, 500 para el 2ª y 300 para el 3ª. En la carrera corta, 250, 100 y 50, respectivamente, para el 1º, 2ºy 3º (en categorías masculina y femenina).

La carrera se retransmitirá en 'streaming' y Grupo HUNOSA ofrecerá el día de la prueba visitas gratuitas al Centro de Experiencias y Memoria de la Minería (CEMM) para dar a conocer, de una forma didáctica, la historia de la minería en Asturias a quienes aguardan la llegada de los corredores. Reinará el ambiente festivo con la animación de Rubén Nembra 'El Demonión' , habrá puestos de gastronomía ambulante y una feria del corredor.

En 2023, el Trail Minero Santa Bárbara de HUNOSA coronó Raúl Criado y Silvia Álvarez como vencedores. Solo 11 segundos separaron al campeón de la plata,Adil Moussaoui. El bronce, Xabel Guiu, llegaría menos de un minuto después, un reflejo del emocionante final de la competición.

Publicación Viva Huelva General, 4
Soporte Prensa Escrita
Circulación 4392
Difusión 22 399
Audiencia 22 399
Fecha 18/11/2024
País España
V. Comunicación 1 908 EUR (2,011 USD)
Tamaño 102.12046481481 cm² (18,9%)
V.Publicitario 644 EUR (679 USD)

Dossier de prensa unacc

FORMACION La Universidad de Huelva celebra este martes el II Foro 'Relaciones Laborales en el Sector Agrario Onubense'

Relaciones laborales en el agro onubense

HUELVA | La Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Huelva (UHU) acoge este martes el II Foro 'Relaciones Laborales en el Sector Agrario Onubense', un evento dirigido al alumnado, empresas del sector, trabajadores de la administración pública, sindicatos y asociaciones empresariales.

Según ha trasladado la Onubense en una nota difundida en la jornada de este domingo, la cita comenzará a las 12.00 horas en el aula de grados de la Facultad, donde se abordarán temas de actualidad como la contratación en el sector agrario o la nueva orden que regula la gestión colectiva de contrataciones en origen (Gecco) para 2024.

Dirigido por los profesores del área de Derecho del Trabajo y Seguridad Social de la UHU Juan Francisco Moreno y Alejandro Zalvide, esta segunda edición del Foro aspira a "consolidarse en los próximos años en un espacio para el debate y el diálogo en función de las necesidades del sector agrario", han indicado los organizadores.

Por ello, ambos han señalado que se trata de una actividad de "gran interés para los estudiantes de la UHU en general y, en particular, para los del Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos -así como para profesionales del sector agrario y de las relaciones laborales de toda la provincia-, dada la importancia que tiene este sector en Andalucía, y concretamente en Huelva, así como una oportunidad para poder mejorar la empleabilidad de dichos estudiantes".

Finalmente la Onubense ha recordado que la actividad cuenta con la colaboración de la Cátedra Caja Rural de Empresa Familiar de la Universidad de Huelva.



Facultad de Ciencias del Trabajo de la Universidad de Huelva. VH

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Gijón General, 10
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	26 354
Difusión	22 163
Audiencia	165 000
Fecha	18/11/2024
País	España
V. Comunicación	1 148 EUR (1,210 USD)
Tamaño	62,29 cm² (10,0%)
V.Publicitario	352 EUR (371 USD)

Dossier de prensa unacc



LNE

Serín homenajea a siete de sus vecinos

La asociación San Miguel de Serín rindió homenaje a siete de sus vecinos. En la imagen, detrás, por la izquierda, José Luis Fernández, líder vecinal; Jorge González-Palacios, concejal de Relaciones Institucionales, y José Ramón Fiaño, presidente de Caja Rural de Gijón. Delante, por la izquierda, los homenajeados Ángela Rodríguez, María Jesús Villazón, Clara Díaz, Lose Huerta, Carmen Fernández, Montse Fernández y Ramoncita Rodríguez.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 4	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	2 791 EUR (2,943 USD)
Difusión	3320	Tamaño	437,80 cm² (70,2%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	1157 EUR (1220 USD)

Dossier de prensa unacc

El torreón de la Casa El Torico pudo ser un mirador para observar las estrellas

El divulgador Esteban Donate lo relaciona con los eclipses de principios del siglo XX

P. Fuertes
Teruel

El torreón de la Casa El Torico, el edificio modernista más emblemático de la capital turolense, construida por Pablo Monguió en 1912, pudo plantearse como un mirador desde donde observar las estrellas y los eclipses. Así lo planteó Esteban Donate en la primera de las conferencias ofrecida durante esta Semana Modernista organizada por la Fundación Bodas de Isabel y el Ayuntamiento de Teruel en colaboración con el Círculo de Recreo Turolense.

Integrante de la Agrupación Astronómica de Cuenca y monitor Star Light, Esteban Donate distribuyó la charla en dos partes. En la primera explicó los acontecimientos que ocurrieron en las primeras décadas del siglo XX, que fueron claves para la aparición del proceso modernista que "no llegó por casualidad". Ya había corrientes, tanto científicas como culturales, que facilitaron la aparición de este movimiento.

"Los arquitectos de la época se subieron a ese tren que llegó a Teruel a primeros de siglo y nos trajeron el modernismo, pero también nos trajeron más cosas", apuntó.

Donoso se refirió a la Casa El Torico: "El arquitecto tarraconense Pablo Monguió hizo edificios emblemáticos del modernismo, pero este en concreto, la Casa del Torico, tiene ahí una torre, un alminar neomudéjar precioso, que tiene una balconada circular y propuse al auditorio que estaba escuchándome en el Casino que por qué no pensábamos que podría ser un mirador de estrellas".

El conferenciante, que es tarraconense como Monguió, hiló este planteamiento con un acontecimiento que tuvo lugar en 1905, cuando un eclipse, que tuvo trascendencia mundial, atravesó la línea de oscuridad desde Sagunto, pasando por Teruel, subiendo hacia Zaragoza, y llegó al Mar Cantábrico, y que atrajo a estas tierras astrónomos de fama mundial, "los mejores astrónomos de la época".

Donoso explicó que astrónomos del Observatorio Fabra de Barcelona siguieron el eclipse, pero lo más interesante fue que vino una expedición norteamericana del Observatorio LIC de California, que llegó hasta Valencia, cogieron ahí el tren y la base de operaciones la tuvieron en Daroca, tuvieron que atravesar en tren Teruel y luego se quedaron en Alhama de Aragón.

Durante la charla Donate mostró instrumentación de la época como telescopios de 12 metros de largo, para poder capturar el eclipse del Sol. En esa expedición iban conocidos astrónomos como William Wallace Campbell, que era el director del Observatorio de Lick de California y otros muchos que llegaron desde Alemania, desde Suecia o Francia. También estuvo Gregorio Rocasolano, que fue un aragonés ilustre, uno de los fundadores del CSIC.

Este eclipse también tenía que demostrar la teoría general de la relatividad de Einstein, publicada en 1905. "Y una forma de hacerlo era fotografiando el fondo estelar cuando hay un eclipse para saber la posición de las estrellas", contó Donate: "Esta gente que vino de Estados Unidos tenía también como finalidad demostrar la teoría general de la relatividad y esa teoría se demostró a los pocos años". Gracias a estos experimentos que hicieron con cámaras fotográficas muy primitivas, consiguieron comparar las estrellas con sol y sin sol para saber su posición y saber si la teoría se cumplía. Consiguieron demostrarlo.

Donoso se refirió también al eclipse de 1912 y al cometa Halley, que pasó dos años antes. "Teruel, en esa época de ebullición artística, arquitectónica, científica también, fue testigo de dos eventos astronómicos de trascendencia mundial", contó y por eso se atrevió a decir que Pablo Monguió pudo diseñar el balcón corrido circular en el alminar de la casa El Torico como un mirador extraordinario, para el eclipse de sol total de 1912. "Seguramente se subieron a esa torre a admirarlo", planteó.

Estos miradores redondos aparecen en otros edificios modernistas y Donate puso diferentes ejemplos recordando que además Gaudí les daba a esas torres, un toque mitológico o incluso religioso. "Son torres muy adornadas que se elevaban sobre los tejados del resto de las edificaciones y son muy evocadores porque parece que quieren tocar el cielo", señaló.



Mirador del edificio de Tejidos El Torico, cuya fachada principal ha sido recientemente restaurada por la Caja Rural



El divulgador astronómico Esteban Donate ofreció una charla en el Casino

En la época además se construyó un observatorio astronómico en Barcelona, al final de las ramblas y posteriormente el observatorio Fabra, que data de 1904. "El primer observatorio astronómico que se hizo en Barcelona estaba muy cerca del mar y pronto se dieron cuenta que no puede haber una instrumentación tan delicada cerca del mar por la humedad y las nieblas", apuntó.

Dragones

Donate abordó, en la segunda parte de su conferencia, la relación entre los edificios modernistas y la figura de los dragones. "El dragón es un elemento mitológico que para Aragón y para Cataluña es muy importante, porque el patrón de Aragón, San Jorge, vence a un dragón", recordó.

El divulgador astronómico puso ejemplos de edificios donde aparece esta figura. "En Barcelona hay más de mil dragones en las fachadas de sus edificios modernistas incluido en la Sagrada Familia o el hospital San Pau", contó. La obra a la que más insistió fue una reja que está en los pabellones de Gaudí, un recinto de recreo de la familia Güell: "Está colocada en una posición, en que miras el dragón de frente y tienes justamente detrás el norte, que es donde está la constelación del draco, del dragón", explicó, "una maravilla, que es digno de ir a visitar", agregó y con enorme simbología mitológica. Ese dragón es ni más ni menos que el dragón del Jardín de las Hespérides. "Tiene una carga mitológica tremenda", subrayó.

Donate puso otro ejemplo, el de la casa Burés, un edificio que cayó en el olvido cuando la familia, unos industriales catalanes, se arruinó. Esa casa, que ahora se ha restaurado, fue espoliada por dentro, pero "tenía maravillas".

El zaguán estaba pensado para que bajaran los señores del carruaje y justo en la entrada tiene un oso, abrazando a una luz, que es una farola. "Representa la luz es la estrella polar, la que nos indica el norte geográfico", comentó y destacó la gran carga de simbolismo que también tiene: "El oso está mirando la puerta, en la calle sabemos que está el pecado, está el mal que nos persigue y cuando entramos dentro hay un oso protector que nos dirige hacia el norte por esa escalinata preciosa que hay y con una cúpula estelada".

En su conferencia también habló del parque Güell, donde un dragón da la bienvenida a los visitantes y cuya disposición con la sala hipóstila detrás, también tiene una explicación mitológica que demuestra la pasión de Gaudí por la historia y la mitología.

LA FECHA

AÑO 1905

El eclipse total de sol de 1905 fue todo un acontecimiento, atravesó la línea de oscuridad desde Sagunto, pasando por Teruel, subiendo hacia Zaragoza, y llegó al Mar Cantábrico.

NUEVA ALCARRIA

Publicación	Nueva Alcarria General, 10	Fecha	18/11/2024
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2329	V. Comunicación	503 EUR (529 USD)
Difusión	1699	Tamaño	61,14 cm² (5,7%)
Audiencia	4215	V.Publicitario	200 EUR (211 USD)

Dossier de prensa
unacc

ESTABLECIMIENTO COMERCIAL: PASTELERIA HERNANDO 17



Premio patrocinado por Eurocaja Rural. Entrega: Silvia Díaz, directora territorial. Recoge el premio al establecimiento comercial Sandra Andarias Hernando, socia-directora de la Pastelería Hernando 17.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2024. Todos los derechos reservados