Resumen de prensa

martes, 28 de enero de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	El BCE reducirá su cartera de deuda en 400.000 millones	28/01/2025	19
4	Expansión	“La banca será clave para reconstruir Ucrania”	28/01/2025	14
5	Cinco Días	Banco busca relación estable, abstenerse especuladores	28/01/2025	19
6	Expansión	Sabadell promete más crédito a la Comunidad Valenciana	28/01/2025	18
7	ABC	La cúpula del Sabadell viaja a Valencia para aplacar las críticas tras regresar a Cataluña	28/01/2025	39
8	Expansión	Santander lanza un rénting con coches de sus directivos	28/01/2025	15
9	Expansión	Banca March apuesta por tecnología, salud, defensa y pymes	28/01/2025	22
10	Expansión	Los bajistas rompen la tregua en Bankinter y llegan al 3,16% del capital	28/01/2025	23
11	La Voz de Galicia	BBVA contratará a más de 1.000 empleados con perfil tecnológico en este año	28/01/2025	30
12	Heraldo	Caja Rural de Aragón cierra 2024 con 15.000 nuevos clientes	28/01/2025	8
13	Diario de Navarra	La figura de la ‘guarda de hecho’ para proteger a los vulnerables	28/01/2025	16
14	La Opinión de Zamora	50 emprendedores pugnan por los tres Premios Talento de Zamora	28/01/2025	5
15	Diario Jaén	“Es un motor de esperanza para el futuro de la provincia de Jaén”	28/01/2025	5
16	Diario Jaén	Renovado el Certamen Poético Olivo Milenario	28/01/2025	53
17	La Comarca	«Tenemos claro nuestro modelo híbrido, con digitalización y un trato cercano»	28/01/2025	8
18	La Comarca	“ “	28/01/2025	9
19	La Nueva Crónica	Caja Rural de Zamora lanza un juego para aprender a invertir en la Bolsa	28/01/2025	28
20	La Nueva España	Una fiesta para seguir creciendo	28/01/2025	41
21	La Nueva España	«Reseteando» al emprendedor	28/01/2025	6
22	La Gaceta de Salamanca	Convenio entre Caja Rural y la Asociación de Autotaxi de Salamanca	28/01/2025	7
23	Diario Alto Aragón	Caja Rural de Aragón cerró el año 2024 con 15.000 nuevos clientes	28/01/2025	4
24	El Día de La Rioja	Caja Rural de Aragón gana 15.000 clientes y logra un balance de 5.500 millones	28/01/2025	13
25	Segre	Taller infantil sobre finances a Lleida amb caixa Rural	28/01/2025	34
26	La Tribuna de Albacete	‘Financial Star Up English’ ofrece becas para estancias en Irlanda	28/01/2025	23

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	33 491 EUR (35,150 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	406,04 cm² (37,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	8244 EUR (8652 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE reducirá su cartera de deuda en 400.000 millones

A LO LARGO DE 2025/ Después de poner fin a las reinversiones de todos sus planes es el primer año en más de una década en el que la autoridad no adquiere bonos.

Andrés Stumpf. Madrid

A cero. Por primera vez en una década, el Banco Central Europeo (BCE) no adquirirá un solo bono en el marco de sus programas de compras.

Los grandes planes de estímulo, desplegados durante la pandemia y la crisis de deuda soberana, se encuentran ahora hibernando como resultado de la normalización de la política monetaria con la que se ha combatido la elevada inflación. En este contexto, las estimaciones del BCE apuntan a una reducción de su cartera de deuda de más de 400.000 millones en 2025, una cifra inédita que se obtiene contando los vencimientos de los bonos que dejará sin reponer.

En los últimos años, aunque el BCE había dejado de lado las compras netas, todavía adquiría deuda para reemplazar los títulos que ya estaban en su cartera y que alcanzaban su fecha de madurez. El objetivo era mantener el balance inalterado, o limitar la velocidad máxima a la que se reducían sus tenencias.

Pero eso acabó al cierre del pasado ejercicio, cuando se finalizaron las reinversiones del Programa de Compras de Emergencia Pandémica (PEPP). Antes, en verano de 2023, la institución presidida por Christine Lagarde ya había puesto fin a las recompras de bonos de su plan de mayor tamaño, el Programa de Compras de Activos (APP).

Los inversores privados han sabido absorber la progresiva salida del BCE del mercado de deuda, donde se había convertido en el mayor tenedor de bonos de la zona euro, con casi cinco billones de euros en su cartera sumando los volúmenes de los diferentes programas. Ahora llega la prueba más compleja.

El BCE afrontará una media de casi 35.000 millones de euros en vencimientos mensuales, con marzo como el mes de mayor impacto. En el tercer mes del año la cartera de deuda de la autoridad monetaria se reducirá en 66.122 millones de euros de golpe.

Pese a lo importante de las cuantías, los expertos del propio organismo con sede en Fráncfort anticipan un impacto muy limitado en las condiciones de financiación.



Efe

Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo (BCE).

Un estudio reciente del BCE cifraba el impacto en el interés de la deuda soberana de una reducción de balance de un billón de euros en 45 puntos básicos. Es algo más del doble de los vencimientos que afrontará este año.

Además, se espera que ese endurecimiento sea más que compensado con las bajadas de los tipos de interés que afronta el banco central.

Aunque la cifra anual puede parecer muy relevante, la reducción de la cartera de deuda del BCE se llevará a cabo de forma muy gradual.

Según los datos recogidos en las cuentas anuales de 2023, las últimas presentadas, casi 1,22 billones de euros en bonos no vencerán hasta dentro de más de diez años. Esta deuda a muy largo plazo supone un 23,7% de la cartera del APP y un 30% de la del PEPP. En total, ascendería a un 26% la deuda en el balance si se suman ambos planes de adquisición de títulos.

Marzo será el mes de mayor impacto, con vencimientos por más de 66.000 millones de euros

Este proceso sólo se aceleraría en caso de que el BCE optase por vender activamente su deuda en el mercado, un enfoque mucho más agresivo. Existen ejemplos de ello, como el Banco de Inglaterra, pero la autoridad europea ha rechazado de pleno esta opción.

La principal amenaza del inicio de la reducción de balance era que su anuncio cogiera por sorpresa al mercado, provocando una avalancha de ventas por miedo a lo desconocido, algo que ocurrió en el pasado con la Reserva Federal. Según Lagarde, el BCE ha logrado evitar ese desenlace gracias su enfoque "gradual y predecible".

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	43 099 EUR (45,234 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	521,12 cm² (48,7%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	10 609 EUR (11 135 USD)

Dossier de prensa unacc



Ignacio Gutiérrez-Orrantia, CEO de Citi en Europa, es un asiduo del Foro Económico Mundial de Davos, adonde también ha acudido este año.

"La banca será clave para reconstruir Ucrania"

IGNACIO GUTIÉRREZ-ORRANTIA Consejero delegado de Citi en Europa

Miguel Á. Patiño.

Ignacio Gutiérrez-Orrantia considera que en 2025, el mundo político, empresarial y financiero va a girar en torno a dos grandes "preocupaciones", que con todas las incertidumbres económicas o dramas humanitarios que puedan generar, también van a ser un desafío para la banca.

"Consideramos que las negociaciones arancelarias con Estados Unidos y las conversaciones de paz con Ucrania son las principales preocupaciones para 2025", resume Gutiérrez-Orrantia, consejero delegado de Citi en Europa, y jefe del Investment Bank en Reino Unido, Europa Oriente Medio y África.

"En el caso de Ucrania, pensamos que las conversaciones de paz y acuerdo será un proceso largo durante 2025", explica.

Primero, el aluminio

Dicho esto, "ciertamente hay muchas posibilidades de obtener resultados positivos si se consigue que sean negociaciones constructivas".

Por otra parte, "se espera que las negociaciones arancelarias [una vez que el nuevo presidente de EEUU ha anunciado una subida de tasas al comercio internacional] comiencen con el regreso de los aranceles al aluminio, seguido de investigaciones sobre las importaciones de automóviles y los impuestos digitales". La forma en que "la UE, y por supuesto China y otros países respondan a estos aranceles, será clave". "La banca va a jugar un papel clave para gestionar el nuevo escenario de aranceles".

> "Las dos grandes preocupaciones este año en el mundo son los aranceles y el diálogo de paz para Ucrania"

> "Los aranceles no van a parar el comercio, solo cambiar los flujos, y la banca puede ayudar a las empresas a gestionarlo"

> "Lo que busca EEUU con el ataque en aranceles son acuerdos más estructurales en gas o armamento"

Nuevo flujos comerciales

El directivo está seguro de que "los aranceles no van a parar el comercio internacional, aunque pueden cambiarlo; esto podría crear perturbaciones, pero que cambien los flujos comerciales no es nada nuevo".

Citi ya "desempeña en esto un papel fundamental de asesoramiento a nuestros clientes multinacionales". También "podríamos ver que las nuevas medidas de seguridad de Estados Unidos respecto a China sean mucho más perjudiciales para las cadenas de suministro europeas que los propios aranceles".

Ahora, "ya pasamos mucho tiempo con los clientes pensando en sus riesgos y opciones de diversificación de los negocios".

Citi, posición para ayudar

Citi, de hecho, "está en una posición única para ayudar a los clientes a gestionar estas nuevas dinámicas, que están cambiando los flujos internacionales y aumentando las necesidades transfronterizas.

Movemos 4.000 millones de dólares en volumen al día (equivalente al PIB diario de Alemania) para 5.000 empresas multinacionales, lo que sustenta el sistema financiero global y el comercio internacional.

Con respecto a Ucrania, "dada nuestra presencia sobre el terreno, donde somos de los pocos bancos con actividad operativa en el país, el desarrollo del conflicto en el país es de suma importancia para nosotros tanto humanitariamente, como de cara a la reconstrucción del país".

"Esperamos y deseamos una resolución sostenible del conflicto". Impactará en Europa "en la creación de confianza en los mercados, en el frente energético si se reabre el suministro de gas, en corredor de comercio (alimentación) y en construcción civil y de infraestructuras (con sus múltiples sectores)".

Mientras tanto, "Ucrania sigue necesitando financiación y apoyo adicional de la UE e internacional".

Gas, armas y fentanilo

Gutiérrez-Orrantia, gracias a su visión internacional, analiza más allá de lo que se ve a simple vista.

¿Realmente la subida de aranceles que propugna la nueva Administración americana de Donald Trump puede ser tan grave? La realidad es que "sí pensamos que los movimientos arancelarios ocurrirán pronto, aunque de menor calado, más centrados y menos draconianos que lo anunciado".

Y siempre "bajo el principio de *retaliate first and negotiate later* (primero atacar y después negociar)".

Potencialmente y de cara a Europa, "Estados Unidos estaría buscando acuerdos más estructurales sobre la compra a ese país de gas (GNL), armamento de Defensa tras el nuevo gasto en Europa y la cooperación antidroga, fentanilo en especial.

HALLON news brief

Banco busca relación estable, abstenerse especuladores

Las entidades financieras deben priorizar a los clientes más fieles para así conseguir una relación comercial más estrecha; las relaciones esporádicas ya no compensan

España está de moda. Su Bolsa también. Desde que poco después de la pandemia, en octubre de 2020, tocara fondo, su cotización ha aumentado un 90%, casi el doble que la Bolsa europea. Solo Italia le ha aguantado el ritmo. El motivo de tanta exuberancia es el mismo por el que España fue una de las peores Bolsas occidentales en la década posterior a la crisis de 2008: los bancos. Constituyen un 25% del valor de mercado de las empresas del Ibex 35, el doble de lo que pesan los bancos en el S&P 500 americano y casi el triple del peso que tienen en el Stoxx 600, el índice europeo más completo. España es excepcional y lo que hagan sus bancos importa mucho más que en cualquier otro país.

Y claro, los bancos están viviendo unos años dorados. Todo ha funcionado. Esa inflación inesperada que provocó el accidentado rearranque pospandémico trajo una subida de tipos que les permitió, por fin, ganar dinero prestando los depósitos de sus clientes, los mismos que durante una década fueron fuente de pérdidas porque el BCE les multaba por cada euro que no hubieran podido prestar. Además, en contra de lo que se temía, la economía no ha entrado en una recesión y eso ha permitido que las empresas y las familias sigan pidiendo préstamos para invertir, comprar casas o coches. Por último –no todo ha sido suerte de vivir un buen entorno– esta fase ha pillado al sistema financiero con los deberes hechos, es decir, sin préstamos de dudosa calidad y valor indeterminado que puedan asustar a los inversores.

El resultado es que el crecimiento de los ingresos bancarios en Europa se ha acelerado de un pobre 1,5% anual entre 2013 y 2020, a un 8,7% entre 2020 y 2023. Los inversores estaban atentos y corrieron a comprar. En 2023 y 2024 los bancos europeos subieron un 61% mientras que la Bolsa en general solo lo hizo un 27%. Esto no compensa los terribles años que siguieron a la gran crisis financiera. Entre 2008 y 2019 la Bolsa europea subió un 76% mientras que los bancos cayeron un 55%. Pero para los que llegaron en el momento justo, las ganancias han sido fenomenales.

Los expertos creen que, aunque lo mejor ya ha pasado, de momento sigue valiendo la pena invertir en banca. Primero, porque a pesar de que este año pinta algo peor, seguirán ganando dinero. Obtendrán menos colocando los ahorros de sus clientes en el mercado interbancario o en el BCE, pero eso se compensará con más préstamos, estimulados por los tipos más bajos. Se espera que incrementen sus beneficios un 12%, que es bastante más interesante que el 7% que se espera para la Bolsa europea en general. Y segundo, porque a pesar de los dos últimos años de grandes subidas, el sector sigue siendo extraordinariamente barato. El precio de una acción europea es un 40% inferior al de una americana, y, dentro de Europa, los bancos cuestan la mitad que una acción media. El resultado es que, mientras llega otra historia más convincente, la banca es el sector en el que los gestores profesionales de fondos tienen más dinero invertido si se compara con las medias históricas, según la encuesta de gestores de Bank of America.



Varias sucursales bancarias agrupadas en una calle de Madrid. JAIME VILLANUEVA

Aun así, la extrema baratura del sector mosquea. ¿Por qué esos precios tan irrisorios? Tiene que ver con el largo plazo. La métrica de valoración de acciones más habitual, el ratio precio beneficio, compara el precio hoy con las ganancias esperadas los próximos 12 meses. Y puede ser que, como es el caso con los bancos, el inversor se crea la promesa de que se ganará un buen beneficio el año que viene, pero que no se crea que la historia pueda durar mucho más. Los inversores temen que la banca de 2030 se parezca más a la de los años duros prepandemia que a los felices pospandemia.

Se espera que los bancos mejoren sus beneficios este año un 12%, que es más interesante que el 7% que se prevé para la Bolsa europea

La consultora McKinsey se alinea con los que creen que pasó el periodo dorado. Mantiene que a los bancos les esperan años complicados. Les va a costar más prestar y mantener márgenes y le van a subir los costes operativos y de riesgo. Por tres motivos:

Primero, porque los depósitos van a escasear. El libro de primero de economía dice que cuando los tipos están altos, los hogares ahorran más, pero no dice que ese ahorro tenga que estar en una cuenta corriente de un banco. De hecho, desde hace dos años el ahorro se concentra en bonos del Gobierno, fondos de inversión de bajo riesgo y amortizaciones de hipotecas. Esto no significa que los bancos se vayan a quedar sin dinero para prestar. En España, solo son capaces de prestar 80 euros de cada 100 que los clientes depositan. En 2007 eran 150 por cada 100 de depósitos de clientes.

Segundo, porque los ingresos van a sufrir. Las comisiones (por tarjetas de crédito, seguros o productos de inversión) caerán por las limitaciones que están imponiendo los organismos reguladores y por la feroz competencia de otros bancos. Pero el 70% de la caída de ingresos vendrá por la reducción de los márgenes entre los tipos que cobran al prestar –que se ajustan con rapidez– y los que pagan a los depósitos, que son más rígidos. McKinsey espera que los márgenes caigan entre el 5% y 10% en todo el mundo.

Y tercero, porque los costes operativos (salarios, tecnología, cumplimiento regulatorio, etc.) también van a crecer paulatinamente, sobre todo para los bancos europeos que no van a disfrutar de la desregulación que Trump ha prometido a los bancos americanos.

¿Pueden hacer algo los bancos para evitar esas amenazas y convencer a los inversores? No hay fórmulas mágicas. McKinsey da dos recomendaciones a la banca. Primero, que consiga más relaciones "primarias" con los clientes, para poder conseguir una relación comercial más estrecha. Las relaciones esporádicas ya no compensan, los bancos deben casarse con sus clientes. Segundo, que protejan sus márgenes. Eso implica cerrar más sucursales, digitalizar todo lo posible, aprovechar hasta las espinas de las herramientas de inteligencia artificial, y fusionarse si se da la oportunidad. Lo descorazonador de estas recomendaciones es que son exactamente esas las acciones que los bancos llevan haciendo una década.

A los bancos les pasa como a Anna Karenina con el conde Vronsky. Ella siente que, aunque están juntos, él no está comprometido, y mentalmente está buscando alternativas. Por el momento, los inversores tienen a los bancos en cartera, pero las valoraciones nos indican que están escudriñando el horizonte y en cualquier momento podrían soltar la mano de la banca. Los bancos tienen al menos un año para ponerse las pilas y mostrar que son capaces de hacer crecer sus beneficios en todos los ciclos económicos y así conseguir una relación estable no solo con los clientes, sino también con los inversores.

Francisco Quintana es director de estrategia de inversión de ING.

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	42 535 EUR (44,642 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	372,62 cm² (34,8%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	7558 EUR (7932 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell promete más crédito a la Comunidad Valenciana

QUIERE COMPENSAR EL CAMBIO DE SEDE/ La financiación a hogares y empresas de la Comunidad Valenciana aumenta este año un 15%, hasta 8.300 millones de euros.

J.B. Valencia

Pocos días después de anunciar que vuelve a llevar su sede desde Alicante a Cataluña, Banco Sabadell está transmitiendo a las instituciones de la Comunidad Valenciana que mantiene su apuesta por la región con una serie de compromisos que incluyen más crédito, refuerzo del centro tecnológico y la celebración de reuniones de directivos de toda España en esta zona.

El presidente de la entidad, Josep Oliu, y el consejero delegado, César González-Bueno, mantienen estos días reuniones en Alicante y Valencia con responsables de las principales instituciones de la región y de la provincia de Alicante, así como de las mayores organizaciones empresariales del territorio.

El banco asegura que "la decisión de trasladar el domicilio social a Sabadell no tiene efecto alguno en los clientes, en las oficinas ni en los profesionales de la entidad, que seguirán en los mismos centros de trabajo".



El presidente de Sabadell, Josep Oliu, con el presidente de la Generalitat en una foto de archivo.

Compromisos

En primer lugar, afirma que elevará este año su apoyo financiero a los hogares y empresas de la Comunidad Valenciana, con un aumento de 1.000 millones de euros en la financiación. Su previsión es conceder más de 8.300 millones de euros en créditos a particulares, pymes, negocios y autónomos, lo que supone un 15% más de lo otorgado el año pasado.

Por otra parte, el banco ha decidido celebrar cada año en Alicante la reunión anual conjunta de los seis Consejos Consultivos territoriales e impulsar en mayor medida el Hub Empresas que tiene en Valencia, con el que presta apoyo a pymes, negocios y autónomos.

Además, la Fundación Banco Sabadell organizará en Alicante a partir de este año el evento de entrega de su premio a la Sostenibilidad Marina con el que impulsa la investigación científica.

También asegura que continuará potenciando el Centro de Competencias Tecnológicas de Alicante (CCTA), en el que emplea a 386 profesionales del banco de forma directa y más de 500 personas de forma indirecta.

Alicante será cada año la sede de la reunión de los seis consejos consultivos territoriales

Interlocutores

Los representantes de Banco Sabadell tienen programadas reuniones con el presidente de la Generalitat Valenciana, Carlos Mazón; el alcalde de Alicante, Luis Barcala; el presidente de la Cámara de Comercio de Alicante, Carlos Baño; el presidente de la Cámara de Comercio de Valencia y de Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana, José Vicente Morata; el presidente de la CEV, Salvador Navarro; la vicepresidenta y el secretario general de AVE, Agnès Noguera y Diego Lorente, respectivamente; así como el presidente de CEV Alicante, Joaquín Pérez.

También está previsto un encuentro con las asociaciones sectoriales alicantinas.

ABC

Publicación	ABC Nacional, 39	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	121 283	V. Comunicación	57 520 EUR (60,370 USD)
Difusión	83 609	Tamaño	226,50 cm² (36,3%)
Audiencia	333 000	V.Publicitario	14 892 EUR (15 630 USD)

Dossier de prensa unacc



El presidente del Sabadell, Josep Oliu (dcha.), y el CEO, César González-Bueno // ABC

La cúpula del Sabadell viaja a Valencia para aplacar las críticas tras regresar a Cataluña

▸ El presidente y el CEO se ven con Mazón y responsables de las patronales regionales

D. CABALLERO
MADRID

Banco Sabadell aprobó la semana pasada su regreso a Cataluña, tal como avanzó ABC. Y ahora trata de aplacar las críticas en la Comunidad Valenciana por haber sacado la sede de Alicante. Es por ello que la entidad ha movilizado a su cúpula en un viaje de dos días a la región presidida por Carlos Mazón.

La entidad ha activado sus dos principales directivos: el presidente Josep Oliu y el consejero delegado César González-Bueno. Ambos estarán dos días en Alicante y Valencia para calmar un poco las aguas allí tras su marcha y para garantizar que seguirán apoyando a la región. «El Grupo Banco Sabadell elevará este año su apoyo financiero a los hogares y empresas de la Comunidad Valenciana, con un aumento de 1.000 millones de euros en la financiación. Su previsión es conceder más de 8.300 millones de euros en créditos a particulares, pymes, negocios y autónomos, lo que supone un 15% más de lo otorgado el año pasado», informó la entidad.

Lo que buscan transmitir es compromiso a largo plazo con la comunidad, pese a haber devuelto la sede a Cataluña, algo que no sentó demasiado bien en algunos segmentos del empresariado valenciano que criticaron el movimiento. Asimismo, hubo empresarios que le recordaron al Sabadell cómo le habían apoyado este último año en contra de la opa de BBVA.

Y perder apoyos contra la opa de BBVA no es algo que la entidad catalana quiera ni pueda permitirse. En ese contexto se enmarca también este viaje. Los representantes de Banco Sabadell tienen previsto reunirse con el presidente de la Generalitat Valenciana, Carlos Mazón; el alcalde de Alicante, Luis Barcala; el presidente de la Cámara de Comercio de Alicante, Carlos Baño; el presidente de la Cámara de Comercio de Valencia y de Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana, José Vicente Morata; el presidente de la CEV, Salvador Navarro; la vicepresidenta y el secretario general de AVE, Agnès Noguera y Diego Lorente, respectivamente; así como el presidente de CEV Alicante, Joaquín Pérez, entre otros.

El banco buscará transmitir su compromiso con «el desarrollo económico y social» de la región y convencer de las razones de regresar a Cataluña. Cuando el consejo del Sabadell aprobó la vuelta justificaron la decisión en que las circunstancias políticas en Cataluña permitían regresar a los orígenes. Y también se ha interpretado como un movimiento defensivo contra el BBVA.

En cualquier caso, los directivos informarán de que la decisión «no tiene efecto alguno en los clientes, en las oficinas ni en los profesionales de la entidad, que seguirán en los mismos centros de trabajo», al tiempo que destacarán el «fuerte arraigo» hacia la Comunidad Valenciana.

Santander lanza un rénting con coches de sus directivos

MOVILIDAD/ Alquilará a menor coste vehículos que ya tuvieron un contrato anterior de rénting con empleados o clientes.

M. Martínez. Madrid.

Santander ha lanzado *Re Estrena*, un nuevo servicio de rénting (alquiler) de vehículos. Frente al formato de arrendamiento de coches nuevos, *Re Estrena* operará con automóviles que ya tuvieron un contrato anterior de rénting con Santander.

"Son vehículos en excelentes condiciones. La mayoría de ellos ha tenido un mantenimiento en talleres oficiales de la marca y gran parte son coches de directivos de Grupo Santander", explica el banco.

Además de trabajar con automóviles utilizados por altos cargos, *Re Estrena* se surtirá de una selección de coches de la flota del banco, procedentes tanto del conjunto de empleados como de clientes.

Los vehículos tendrán un kilometraje limitado, con una antigüedad inferior a tres años e ITV en vigor. El parque no incluirá autos que hayan sufrido averías recurrentes o siniestros mecánicos.



Mauricio Skoczy

Sede corporativa de Santander en Boadilla del Monte (Madrid).

Gancho comercial

El principal gancho comercial del nuevo servicio será, según Santander, el "ahorro significativo" en la renta mensual respecto a un rénting de un coche nuevo.

Además, al ser vehículos ya en circulación, es posible su entrega rápida, dado que se eliminan las gestiones con las marcas y de matriculación en la Dirección General de Tráfico (DGT).

Los coches se entregarán en un plazo mínimo de 3 días laborables y siempre antes de diez días tras la firma del contrato.

La entrega –no la contratación del servicio– sólo está disponible en la Comunidad de Madrid, en la dirección que se acuerde con el cliente.

Los servicios incluidos en el arrendamiento serán los mismos que en el rénting de un coche nuevo: mantenimiento, reparación de averías, asistencia en carretera, gastos de ITV y seguro a todo riesgo para cualquier conductor sin límite de edad o antigüedad de carnet de conducir.

En España, *Re Estrena* se suma a otros proyectos del banco ligados al vehículo de ocasión. Santander, a través de Consumer, también ha habilitado la concesión de préstamos digitales para la compra entre particulares de coches de segunda mano. No es necesario ser cliente de Santander y el crédito se puede ingresar en la cuenta de otra entidad.

Santander también controla Coches.com, portal de compraventa de vehículos nuevos y usados, que además ofrece financiación y seguros. La plataforma, adquirida en 2020, ya se ha exportado a Alemania y Portugal.

RENAULT

Santander y Renault acaban de asociarse en el negocio de rénting y 'leasing' (alquiler con opción de compra) en **Países Bajos**. Hace meses trascendió que negociaban un pacto en Europa, sobre lo que el banco no se ha pronunciado.

Estos movimientos se enmarcan en la estrategia global del banco de impulsar su negocio de coches, a la estela de la transformación tecnológica y de las dinámicas de la nueva movilidad. El objetivo es ampliar esta rama más allá de la tradicional concesión de crédito para la compra de coches nuevos.

Plataformas globales

Santander está desarrollando una plataforma digital propia de *leasing* (alquiler con opción de compra) para Europa.

En el ámbito de la suscripción de coches, ya dispone de dos modelos. Por una parte, Wabi, la marca propia directa para consumidores, que está activa en España, Noruega y Alemania. Por otra parte, Ulity, la plataforma de suscripción de vehículos para empresas.

En movilidad, Santander también ha creado una infraestructura digital para conectar a fabricantes, concesionarios online y plataformas de venta digitales. Además, está diseñando un canal digital propio con *marketplaces* y servicios de valor añadido de asesoramiento de coches.

Expansión

Publicación	Expansión General, 22	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	25 378 EUR (26,635 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	308,84 cm² (28,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	6247 EUR (6557 USD)

Dossier de prensa unacc

Banca March apuesta por tecnología, salud, defensa y pymes

ESTRATEGIA/ La entidad prevé un año más volátil donde a la Bolsa le queda un 10% de subida y es más positiva con EEUU.

C. Rosique. Madrid

Los inversores tienen que estar preparados para un 2025 de mayor volatilidad en los mercados y con menores retornos que en 2024, pero en el que hay oportunidades en Bolsa y en renta fija, según dijo ayer Joan Bonet, director de Estrategia de mercados de Banca March. "En los aterrizajes suaves las bolsas suelen subir un promedio del 17% desde la primera bajada de tipos, aún queda cerca del 10%", afirmó.

Bonet se mostró optimista porque dijo que históricamente comprar en máximos suele ofrecer mayor retorno que cualquier día.

Para 2025, la entidad confía en EEUU, por las políticas del nuevo gobierno, la mayor ponderación del sector tecnológico, la elevada calidad de las empresas y un crecimiento más repartido de los beneficios, ya que prevé que las 493 empresas más allá de los 7 magníficos aumenten su beneficio un 12% este año y que las pequeñas lo multipliquen por 2,5 veces. Los 7 magníficos, pese a su valoración más exigente, apuntó, ofrecen un crecimiento más elevado.

Apuesta por las tecnológicas, las empresas de salud, las de defensa y las pequeñas compañías de EEUU que podrían hacerlo mejor que el resto. Bonet cree que las correcciones, como las que sufrieron ayer las tecnológicas, son una oportunidad de inversión, ya que considera que el sector seguirá impulsado por la inversión en inteligencia artificial. En cuanto al de salud, destacó que su valoración está por debajo de su promedio histórico (PER estimado de 16,7 veces frente a las 17,9 veces de su media histórica). Aunque no quiso dar nombres Bonet se mostró optimista con las compañías expuestas a negocios como los tratamientos para la obesidad (la americana Eli lilly y la danesa Novo Nordisk destacan en este segmento). También con las de biotecnología y las de investigación oncológica.

Banca March apuesta por las empresas de defensa, ya que el mayor gasto militar que implicará el retorno de Trump a la Casa Blanca impulsará el sector en Bolsa y a negocios como la ciberseguridad.

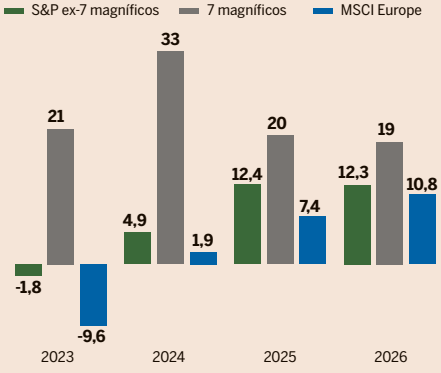
En cuanto a Europa, aunque su posición es neutral, la entidad cree que los bancos pueden aguantar bien en Bolsa y ahí los europeos son más atractivos que los americanos.

Banca March espera dos recortes por parte de la Fed este año y cuatro del BCE.

En renta fija, la mejor combinación rentabilidad/riesgo la ofrece el crédito europeo de calidad, según Bonet. Con elevadas calificaciones ofrecen un extra de rentabilidad frente a la deuda soberana. March espera que los retornos de la renta fija superarán la inflación en la mayoría de segmentos. Aconseja aumentar la duración, de forma selectiva y paulatina en niveles superiores al 4,5% en el bono del Tesoro americano a 10 años.

MAYOR POTENCIAL DE CRECIMIENTO DE BENEFICIOS

Variación interanual y estimación, en %.



Expansión — Fuente: Banca March

Expansión

Publicación	Expansión General, 23	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	13 650 EUR (14,326 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	133,04 cm² (12,4%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	3360 EUR (3526 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bajistas rompen la tregua en Bankinter y llegan al 3,16% del capital

E.Utrera. Madrid

Los inversores bajistas vuelven a pisar el acelerador en Bankinter. Después de la publicación el pasado jueves de los resultados de 2024 de la entidad, Canada Pension Plan ha elevado hasta el 1,16% del capital el paquete de acciones de Bankinter que tiene vendido a corto.

El fondo canadiense está siendo el gran agitador del accionariado del banco español en los últimos días, con cuatro alzas de las posiciones cortas desde el pasado 15 de enero. Desde entonces ha doblado su apuesta por una caída de la cotización desde el 0,58% anterior.

También tras la presentación de las cuentas anuales, Marshall Wace ha elevado sus posiciones cortas desde el 0,69% hasta el 0,72%. El hedge británico ha cambiado de estrategia, ya que, desde el 1,3% del capital que llegó a acumular el pasado mes de octubre, había reducido con fuerza hasta el 0,57% el pasado 21 de enero.

Otro 1,28% del capital de Bankinter se lo reparten dos fondos distintos pertenecientes a Point 72. En total, los fondos de cobertura suman el 3,16% del capital de Bankinter, un paquete valorado a precios de mercado en unos 235 millones de euros.

Desde la publicación de las cuentas anuales –Bankinter ganó un récord de 953 millones de euros, un 13% más que el ejercicio anterior–, la entidad presenta el peor comportamiento entre los bancos españoles en Bolsa. En las últimas tres sesiones, la acción retrocede un suave 0,8%, frente a la subida media del 3,48% del índice Ibex 35 Bancos, liderada por Sabadell y BBVA.

La Voz de Galicia

Publicación	La Voz de Galicia Vigo, 30	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	76 034	V. Comunicación	1 735 EUR (1,820 USD)
Difusión	66 902	Tamaño	64,68 cm² (10,4%)
Audiencia	374 000	V.Publicitario	461 EUR (484 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA contratará a más de 1.000 empleados con perfil tecnológico en este año

REDACCIÓN / LA VOZ

BBVA tiene previsto contratar a unos 1.100 empleados con perfil tecnológico a nivel global durante este 2025, con el objetivo de alcanzar una plantilla de 20.000 personas especializadas en este campo, según ha informado la entidad financiera a través de un comunicado.

En concreto, el banco busca ingenieros, matemáticos, expertos en inteligencia artificial, ciberseguridad o gestión de datos. En los últimos tres años, ha contratado a más de 10.000 trabajadores de este tipo.

Desarrolladores e ingenieros

Los perfiles más demandados en el área de Ingeniería siguen siendo los desarrolladores de *software* e ingenieros de datos, seguidos por especialistas en seguridad, infraestructura y arquitectura.

«Estamos comprometidos en seguir invirtiendo en talento para enfrentar los desafíos de futuro y seguir liderando el proceso de digitalización», ha indicado el responsable de Talento y Cultura de BBVA para el área de ingeniería, Pedro J. Méndez.

Agrupados en una sociedad

Cabe recordar que hace dos años, en el 2023, el banco aglutinó en una sola sociedad, BBVA Technology, a varias de sus filiales tecnológicas en España. Recientemente, la entidad financiera también tomó la decisión de centralizar las operaciones de esta filial en una sola sede —ubicada en Madrid— con el objetivo de facilitar la colaboración de sus empleados.

HERALDO DE ARAGON

Publicación	El Heraldo General, 8	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	41 928	V. Comunicación	4 244 EUR (4,454 USD)
Difusión	35 128	Tamaño	143,86 cm² (23,1%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	1342 EUR (1408 USD)

Dossier de prensa
unacc

Caja Rural de Aragón cierra 2024 con 15.000 nuevos clientes

● La cooperativa de crédito incrementó en más de 900 millones su volumen de negocio gestionado en los dos primeros años de su plan estratégico

ZARAGOZA. Caja Rural de Aragón cerró el ejercicio 2024 con más de 15.000 nuevos clientes, lo que le permitió superar la cifra total de 300.000, tras incrementar su volumen de negocio gestionado en más de 900 millones de euros en los dos primeros años de ejecución de su plan estratégico 2023-2025 y cerrar el año pasado con un balance total que se incrementó en un 12% respecto a 2023, hasta superar los 5.500 millones de euros. Estos son algunos de los datos ofrecidos por el director general de la entidad, Luis Ignacio Lucas, en la convención anual de empleados celebrada ayer, un evento al que acudieron los más de 700 empleados de esta caja rural.

2024 fue un ejercicio positivo para la cooperativa de crédito, tal y como refleja el avance de la información que el propio Luis Ignacio Lucas ampliará en la asamblea general de la entidad el próximo 11 de abril. En la cita con los empleados se indicó también que en cuanto a los recursos gestionados de clientes, la cifra se situó en 6.800 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 11% respecto a los datos del cierre de 2023. El incremento de 900 millones en los dos primeros años del plan estratégico supuso una mejora del 41% sobre las previsiones de la caja rural. «Estos datos permiten encarar el último ejercicio del plan (2025) con mayor solidez», señalaron.

Desde la entidad se destacó también que las cifras positivas obtenidas en 2024 se reflejaron en el incremento de más de 7.500 nuevos socios, con lo que la entidad consolida su posición como la mayor cooperativa de crédito de Aragón.

Por otro lado, el segmento empresas ha continuado, igualmente, la senda de crecimiento vinculada al pequeño comercio con más de 900 nuevos terminales de punto de venta (TPV) instalados, lo que supone un incremento del 12% respecto al ejercicio anterior. En el segmento agrario, la caja rural quiso destacar especialmente el número de préstamos ICO-MAPA-Saeca tramitados y que han situado a esta caja como la entidad líder a nivel nacional, al haber gestionado uno de cada cuatro préstamos de este instrumento de financiación al sector primario en toda España.

En banca patrimonial, Caja Rural de Aragón superó los 1.000 millones de euros en patrimonio gestionado a través de Fondos Gescooperativo. Además, el volumen de negocio en instituciones públicas de La Rioja, Aragón y Cataluña, donde opera la entidad, creció un 50% respecto al año anterior.

> En 2024 se produjo también el incremento de más de 7.500 nuevos socios, con lo que la entidad consolida su posición como la mayor cooperativa de crédito de la Comunidad

«El crecimiento en las principales magnitudes de negocio durante el ejercicio 2024 nos anima a afrontar este año con un espíritu de mejora continua, poniendo al cliente en el centro de la toma de decisiones», declaró Luis Ignacio Lucas. «La reapertura de la oficina de Barcelona, la puesta en marcha de la oficina virtual y la innovación en procesos nos sitúan a la vanguardia de la transformación digital, sin perder nunca el trato cercano con las personas y la vocación social que son seña de identidad de nuestra cooperativa de crédito», añadió el director general.

Caja Rural de Aragón forma parte del Grupo Caja Rural, así como de la Asociación Española de Cajas Rurales y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc).

L. H. M.

DIARIO DE NAVARRA

Publicación	Diario de Navarra General, 16	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	38 078	V. Comunicación	3 640 EUR (3,820 USD)
Difusión	31 432	Tamaño	160,83 cm² (15,0%)
Audiencia	112 000	V.Publicitario	1133 EUR (1189 USD)

Dossier de prensa
unacc

La figura de la 'guarda de hecho' para proteger a los vulnerables

• La aprobación de la Ley 8/21 eliminó las incapacitaciones y la figura de los tutores legales, apostando por sistemas de apoyo como la guarda de hecho

A.P.
Pamplona

En los últimos años, la capacidad jurídica y de administrar los bienes de las personas con discapacidad ha experimentado importantes novedades. La aprobación de la Ley 8/21 eliminó las incapacitaciones y con ello, la figura de los tutores legales. El objetivo de esta ley es "favorecer la autonomía de la persona con discapacidad y que se desjudicialice su vida".

A cambio, la nueva normativa propone un sistema de apoyos en el que cobra especial relevancia la figura del "guarda de hecho". Ésta constituye un tipo de soporte informal y sostenido en el tiempo para la persona con discapacidad, que es ejercido habitualmente por la familia y que no precisa de aval judicial. En la práctica, es una autorización para ejercer en su nombre y puede ser utilizada, por ejemplo, para realizar algunas gestiones bancarias.

La Fiscalía General del Estado, las asociaciones bancarias (AEB, CECA y UNACC) y el Banco de España firmaron el año pasado un protocolo de colaboración para adecuarse a la nueva normativa. El protocolo recomienda la firma de una declaración responsable de las partes implicadas con la entidad bancaria, que permita realizar las operaciones financieras habituales.

Se aconseja también como buena práctica la reconducción y vinculación a una única cuenta bancaria de todos los ingresos y gastos ordinarios de la persona con discapacidad.

En cualquier caso, la figura de la guarda de hecho tiene sus limitaciones. Para evitar el riesgo de que el guardador de hecho pudiera realizar actos que perjudiquen los derechos e intereses de la persona guardada, la ley limita los ámbitos y supuestos en los que puede actuar. Así, se necesitará obtener una autorización judicial previa para la venta de inmuebles o la contratación de hipotecas o préstamos, por ejemplo.

La Opinión El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora General, 5	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5881	V. Comunicación	3 831 EUR (4,021 USD)
Difusión	4713	Tamaño	305,88 cm² (49,1%)
Audiencia	23 000	V.Publicitario	1032 EUR (1083 USD)

Dossier de prensa unacc

José Luis Fernández



Cipriano García, Javier Faúndez, Fernando Prada y Amaranta Ratón, en el salón de plenos de la Diputación.

Emprendimiento

50 emprendedores pugnan por los tres Premios Talento de Zamora

La gala se celebra el 5 de febrero en el Teatro Ramos Carrión, presentada por Carmen Ferreras y Francisco Cacho, con la actuación de Álex Clavero

CARLOS GIL ANDRÉS

El 5 de febrero a las 17.30 horas en el Teatro Ramos Carrión. Es la cita para la entrega de premios de la VI Edición del Programa Talento Emprende en contextos Silver Economy, al que optan medio centenar de iniciativas.

La Diputación de Zamora, con la colaboración de la Junta de Castilla y León y Caja Rural desarrolla el programa Talento Emprende con la finalidad estimular el talento innovador y el espíritu emprendedor en acciones de sensibilización dirigidas a las empresas y personas emprendedoras de la provincia de Zamora apoyando las mejores ideas que incluyan procesos de viabilidad e innovación en la creación de empresa en contextos de Silver Economy, turismo, sector agroalimentario, sin ser excluyente otras ideas.

El presidente de la Diputación, Javier Faúndez, acompañado por la responsable de Emprendimiento y Fondos Europeos, Amaranta Ratón, el delegado de la Junta en Zamora, Fernando Prada y el director general de Caja Rural, Cipriano García han dado a conocer los pormenores de una iniciativa que entregará premios en tres categorías: Mejor idea de negocio en el contexto educativo (1.500 euros), Mejor idea de negocio en otros contextos (1.500 euros) y Mejor idea de negocio en general (1.000 euros).

Los dos primeros premios los decidirá un jurado en tanto que el tercero se elegirá por votación popular de los asistentes a la gala, cuyas invitaciones se pueden conseguir desde ya mismo en la Diputación.

Presentadores de la gala

La gala será conducida por la periodista Carmen Ferreras (columnista de LA OPINIÓN-EL CORREO DE ZAMORA y responsable de su Club de prensa) y Francisco Cacho, el meteorólogo de La Sexta poseedor del reconocimiento de embajador de Zamora en una edición de los premios Tierras de Zamora. El humorista Álex Clavero y el Grupo de Baile Zamora Escena serán los animadores de la velada.

Los proyectos presentados han de ser viables técnica, económica y financieramente y tener un marcado carácter innovador. La idea podrá abarcar cualquier ámbito empresarial.

Se valorarán los siguientes criterios: sostenibilidad, el respeto al medio ambiente, el uso de las nuevas tecnologías, la creación de empleo y su impacto en la provincia de Zamora, así como todo relacionado con el segmento Silver Economy.

Solo se admitirán ideas de negocio o proyectos en fase embrionaria.

Los proyectos serán valorados por un jurado formado por miembros de la Diputación Provincial de Zamora y Caja Rural de Zamora, de acuerdo a unos criterios objetivos de la escala Likert.

El delegado de la Junta destacó el hecho de que las administraciones «vamos de la mano fomentando este emprendimiento desde el punto de vista educativo». Y el director general de Caja Rural dio que «Zamora está muy necesitada de ideas e iniciativas».■

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 5	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	5 877 EUR (6,168 USD)
Difusión	4377	Tamaño	421,88 cm² (67,6%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	1562 EUR (1639 USD)

Dossier de prensa
unacc

“Es un motor de esperanza para el futuro de la provincia de Jaén”

Fernando Planelles vincula los objetivos de la Universidad y los de Caja Rural de Jaén

FRAN MIRANDA

De añoranza inunda su discurso Fernando Planelles. Pisó las aulas de la Universidad de Jaén y eso “lo marcó de una forma importante” en su vida. “Hablar de la Universidad es hablar de un motor de esperanza para la provincia”, desliza en sus primeras palabras.

Habla de ella como algo que trasciende, que es “mucho más” que un centro de formación académica: “Es un sitio de puertas hacia el futuro, un lugar donde nacen los sueños y se dota de herramientas para que seamos capaces de alcanzarlos”. Para Planelles Carazo, por experiencia propia, la Universidad de Jaén “es un centro de conocimiento, valores, experiencias y vínculos”. “En mi caso, sirvieron para forjar mi identidad personal y profesional”, manifiesta el director general de Caja Rural durante su intervención en la última edición de Diálogos “Jaén Nuevo Milenio” con el rector, Nicolás Ruiz, como protagonista.

La Universidad en general y la de Jaén en particular “suponen la democratización del acceso a la educación”. “Yo soy de la primera promoción de Derecho de la Universidad de Jaén. Mis hermanos, sin embargo, tuvieron que irse fuera a estudiar... con todo lo que eso supone: sacrificios económicos, pérdida de vínculos, raíces y talento”, lamenta el responsable de Caja Rural, que continúa: “La Universidad es un motor de desarrollo económico y social que genera puestos de trabajo directos e indirectos, pero sobre todo es una fuente de innovación, investigación y crecimiento donde se generan importantes talentos para hacer crecer nuestras empresas y donde se desarrollan nuevas iniciativas y proyectos que ayudarán a transformar la sociedad”.

Regresa a lo personal para referirse a la Universidad de Jaén no como el lugar donde hizo una carrera, sino como el sitio donde se incorporó a una comunidad. “Todavía recuerdo con cariño esas ilustrativas clases de profesores donde aprendimos a ser mejores, aquellos compañeros con los que compartíamos retos, desafíos, ilusiones... o aquellas lecciones que aprendimos dentro y fuera de las aulas”, dice.

Todo ese conocimiento y formación con el que se armó durante esos años le ayudaron a afrontar muchos retos profesionales, pero también le dieron valores: “Por ejemplo, el de devolverle a la sociedad gran parte de lo que recibimos”. “Hago un llamamiento a la sociedad para que pongamos en valor lo que hace la Universidad, que celebremos sus logros... Invertir en la Universidad es hacerlo en el futuro y el talento de los jóvenes”, expone Planelles, que amplía el llamamiento a los estudiantes: “Que aprovechen todas las oportunidades y que sean curiosos, críticos, apasionados... Tienen un mundo de posibilidades que se les abre en sus manos”.

En este punto, articula la acción de la Universidad con la de Caja Rural: “La misión es contribuir al desarrollo económico y social de Jaén. Tenemos la misma función que la Universidad, que es un aliado estratégico. Tenemos multitud de iniciativas, pero estoy seguro de que podemos intensificarlas y trabajar por una sociedad y un futuro mejor”, finaliza el director general.



PATROCINADOR. *El director general de Caja Rural de Jaén, Fernando Planelles Carazo, en su intervención durante la última edición de Diálogos “Jaén Nuevo Milenio”, en el Hotel HO.*



DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 53	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	1 957 EUR (2,053 USD)
Difusión	4377	Tamaño	82,26 cm² (13,2%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	520 EUR (546 USD)

Dossier de prensa unacc



LITERATURA. *Luis Jesús García-Lomas y Lourdes Martínez.*

Renovado el Certamen Poético Olivo Milenario

El plazo de inscripción se mantendrá abierto hasta el 5 de febrero

ADRIÁN CLAUDIO BONACHE

La Fundación Caja Rural continúa su apuesta con la cultura. En esta ocasión lo hace mediante la renovación de las relaciones colaborativas con la Asociación Cultural Sierra Morena Poesía, organizadora del V Certamen Poético Internacional Olivo Milenario, Oro Líquido. En el acto, los representantes de ambas entidades renovaron la colaboración con vistas a "dar continuidad a un concurso que con cada edición se consolida una oferta poética" y que cuenta con un gran reconocimiento de "escritores y escritoras de toda España", apuntaron.

la COMARCA

Publicación	La Comarca General, 8	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4170	V. Comunicación	4 745 EUR (4,979 USD)
Difusión	4050	Tamaño	805,26 cm² (75,3%)
Audiencia	5265	V.Publicitario	739 EUR (776 USD)

Dossier de prensa unacc

Entrevista | Caja Rural de Teruel consolida su posición como referente en el sector financiero y reafirma su compromiso con el desarrollo económico y social del territorio. Cierra el ejercicio 2024 con un primer balance muy positivo, con 2.100 millones de euros en cuanto a recursos gestionados

«Tenemos claro nuestro modelo híbrido, con digitalización y un trato cercano»

David Gutiérrez

DIRECTOR GENERAL DE CAJA RURAL DE TERUEL

Caja Rural de Teruel ha comenzado 2025 con un sólido balance positivo que refleja su liderazgo en el sector financiero y su compromiso con el desarrollo económico y social del territorio. La cooperativa de crédito celebró recientemente un encuentro para evaluar los resultados del ejercicio 2024, que ha destacado por un crecimiento notable en el número de socios, recursos gestionados, operaciones hipotecarias y servicios agrarios. Además, la entidad continúa apostando por la innovación y cercanía con sus clientes, como pilares de su estrategia. David Gutiérrez, director general de Caja Rural de Teruel, analiza para La COMARCA los resultados obtenidos y los retos para 2025.



David Gutiérrez, director general de Caja Rural de Teruel. CAJA RURAL

¿Qué le enorgullece más de los resultados logrados el año pasado y cómo define el ejercicio que acaban de cerrar?

El sentimiento en este caso ha sido especial porque hemos hecho un ejercicio 2024 que en muchos aspectos lo podemos considerar de histórico. Por los resultados y sobre todo por cómo los hemos conseguido. Creo que la palabra es de satisfacción a todos los niveles. Ponemos la vista en 2025 con un grado de satisfacción muy alto por parte de toda la plantilla.

¿Con cuántos socios cuenta Caja Rural y por qué deciden formar parte de la cooperativa??

El modelo de cooperativa de crédito tiene ciertos matices con respecto a otras entidades. Nuestro capital social se basa precisamente en los socios. En el año 2024 hemos superado la cifra de 29.000 que, sobre una base de más de 83.000 clientes, creo que lo dice todo para una provincia con un censo de 136.000 habitantes. Para nosotros ha sido un motivo de orgullo haber superado esa cifra. Hemos crecido en 2.000 socios más con respecto al anterior ejercicio.

Todos estos logros forman parte del Plan Estratégico 2023-2025 ¿cómo valora su ejecución desde que se implementó?

Se trata del segundo Plan Estratégico y lo que hemos aprendido es que estamos en un entorno de incertidumbre y de cambio permanente. La flexibilidad y la adaptación a ese cambio es lo que rige la gestión del día a día. Estamos inmersos en un proceso de mejora continua en un mundo muy competitivo. Creo que la lección que nos llevamos con todas las dificultades que hemos enfrentado- covid, guerras, tasas de inflación-, es que trabajando en equipo y teniendo un propósito común, podemos superar cualquier adversidad que nos venga por delante.

Caja Rural deja un gran impacto local en el territorio, ¿qué historias o ejemplos podrían definir su labor?

Este último año La Caja ha gestionado más de 2.100 millones de recursos. Teniendo en cuenta que el PIB de Teruel está en torno a los 3.000 millones de euros nos da una idea de la importancia que tenemos para el desarrollo económico de la provincia. De lo que más orgullosos nos sentimos es de saber que estamos participando en casi todos los proyectos que se están desarrollando en la provincia, en todos los segmentos: pymes, autónomos, sector agrario, servicios...

Los fondos de inversión como Rural Tecnológico han obtenido rendimientos muy importantes, ¿qué le diría a un cliente que duda en invertir en un momento de tanta incertidumbre?

Ofrecemos a nuestros clientes una amplia gama de productos y servicios, adaptados al perfil de cada inversor. Dentro del grupo rural, tenemos nuestra propia gestora de Fondos de Inversión, Gescooperativo, que ha superado ya los 10.000 millones de patrimonio gestionado a nivel nacional. Además, el fondo Rural Tecnológico se sitúa en el top 10 de los mejores fondos de inversión de toda España.

Los emprendedores son de vital importancia para el desarrollo de la provincia ¿en qué líneas específicas se ha trabajado para su impulso?

Es fundamental el apoyo financiero. Vamos de la mano en numerosas ocasiones de otro tipo de entidades con colaboraciones público-privadas, como la sociedad Suma Teruel, que son instrumentos muy válidos y que complementan muy bien el inicio de su actividad. Historias podemos tener muchas. Quizás hay que recordar que hace poco más de un año desde Caja Rural de Teruel iniciamos una serie de vídeos corporativos donde dábamos doce ejemplos de emprendedores de la provincia, en diferentes ámbitos. Me acuerdo de una persona que inició su profesión de herrero, por ejemplo. Son negocios que hoy en día, desde esa apuesta inicial, siguen ahí, siguen desarrollándose y nos sentimos orgullosos de haber estado en sus inicios. En Teruel hay un grado de emprendimiento y de ideas bastante importante y creo que hay mucho recorrido.

En cuanto a vivienda y familia, las operaciones hipotecarias han crecido significativamente en el último ejercicio, ¿qué oportunidades ha ofrecido Caja Rural de Teruel?

Tenemos muy claro que la financiación hipotecaria de primera vivienda es uno de los sectores estratégicos para nosotros. Hemos crecido un 22% en número de operaciones y en importe y llevamos cuatro años consecutivos en ascenso. Hace un año pusimos en marcha una medida para apoyar a los jóvenes con una hipoteca que financia hasta el 95% de la compraventa. A esto hemos sumado nuestro convenio con el ICO, con el cual financiamos el 100% a determinados segmentos. Todo esto ha supuesto un fuerte impulso que respalda nuestro compromiso en materia de vivienda. Hemos estado ahí con hipotecas de muy diversa gama, adaptando en todo momento las condiciones de los compradores al mercado.

¿Qué balance hace en cuanto a la prestación de los servicios de seguros de Caja Rural?

Reforzamos el área de servicios a nivel de recursos humanos desde hace tres ejercicios. El Grupo Rural tiene una ventaja diferenciadora con respecto a otras entidades porque tenemos una marca propia: RGA. Además, tenemos convenios con las principales marcas aseguradoras del país para determinadas ramas donde no podemos llegar con marca propia. Las pólizas para auto han crecido de forma exponencial, al igual que para el hogar. Pero también estamos muy satisfechos y creemos que hay recorrido para ciberiesgo, seguro de accidentes, de vida o el de salud, donde tenemos un convenio con DKV. Ha habido un crecimiento realmente importante en el número de pólizas comercializadas. El cliente está agradeciendo la atención personal en todas las oficinas y sobre todo la disposición de todos los medios en caso de siniestros para que se sienta reforzado y sepa que la compañía le va a responder.

El sector agrario también está en el centro de las actuaciones de Caja Rural, ¿cómo contribuye la entidad al corazón de una provincia tan agrícola como es Teruel?

El sector agrario es nuestro ADN, la piedra angular sobre la que pivota la esencia de nuestra actividad. En 2023 pusimos en marcha el servicio Agro Rural con una oficina en la capital turolense y en 2024 fijamos un punto de atención personal en Alcañiz con una ingeniera agrónoma. El cliente del sector agrario sabe que va a poder gestionar su PAC, desarrollar los cuadernos de campo o gestionar sus seguros con una sola persona de interlocutor y con el mejor asesoramiento de un profesional. Hemos tenido una mayor cuota de mercado en la gestión de la PAC y somos líderes en la ges-

«Hemos realizado 400 colaboraciones e invertido más de 625.000 en el ámbito social»

«La financiación hipotecaria de primera vivienda es un sector estratégico»

COMARCA

Publicación	La Comarca General, 9	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4170	V. Comunicación	4 745 EUR (4,979 USD)
Difusión	4050	Tamaño	477,88 cm² (44,7%)
Audiencia	5265	V.Publicitario	522 EUR (548 USD)

Dossier de prensa unacc

«Hemos superado la cifra de 29.000 socios, sobre una base de 83.000 clientes»

tión de agroseguro a nivel provincial. Se trata de un sector muy irregular. Desgraciadamente este pasado año la parte del cereal se ha visto muy perjudicada, mientras que el melocotón en la parte de Calanda ha supuesto un buen ejercicio. Otro apoyo manifiesto y de especial importancia para el Bajo Aragón es que hemos participado en el desarrollo y financiación de todas las comunidades de regantes y proyectos que se han ido desarrollando. Sin olvidarnos del sector ganadero con el que el compromiso de la Caja también es indiscutible.

Los valores sociales se han ido reforzando en los últimos años con la creación, por ejemplo, de una Cátedra de Educación, entre muchas otras iniciativas ¿qué peso tiene esta faceta en los resultados de Caja Rural?

Por estatuto la Caja destina el 10% de sus beneficios en este sentido, en los ámbitos social, cultural y deportivo. En 2024 han sido casi 400 colaboraciones y más de 625.000 euros invertidos. Este año anticipamos que el fondo social se va a dotar de una cuantía bastante superior. De lo que más orgullosos nos sentimos es de la Cátedra Caja Rural de Teruel dirigida por el profesor alcañizano, Alberto Quílez, que formalizamos a principios de 2024. Se han hecho unas actuaciones fantásticas con un Congreso Internacional de Educación y un Foro de talentos. A finales de 2025 llevaremos un Foro de trabajo a Alcañiz. Recientemente se ha sumado a esta Cátedra la Fundación Térvalis, duplicando los recursos económicos. Siguiendo con el Bajo Aragón hemos participado también en el proyecto 'El Libro Viajero', que tiene su origen en Híjar. También participamos en el Curso de Periodismo Especializado organizado por vuestro grupo. Todo esto se va nutriendo del fondo social. Aunque de manera muy triste, también pongo en valor la aportación de Caja Rural a los afectados por la DANA. Se recabaron casi 3,5 millones de euros para las entidades locales de Valencia, donde tenemos cuatro Cajas afectadas. Hemos realizado una de las mayores donaciones efectuadas por un grupo financiero en todo el país.

¿Como enfrenta Caja Rural los desafíos globales, como la incertidumbre internacional y los cambios políticos

«El sector agrario es nuestro ADN, la piedra angular sobre la cual pivota nuestra actividad»

«La Caja ha gestionado más de 2.100 millones de recursos, con una mejora continua»

que estamos viviendo con el regreso de Trump a la Casa Blanca?

Todo el mundo está a la expectativa, hay numerosos debates y opiniones. Lo que procede es un poco de calma y no tomar decisiones en caliente, ni motivadas por grandes titulares. Acompañaremos a los clientes adaptándonos a sus necesidades, con numerosos servicios y sobre todo con el trato personal y escuchando. Hacemos trajes a medida en base a las circunstancias que se dan. Indudablemente va a haber industrias muy afectadas por los movimientos internacionales a los que aludes. Sin embargo, habrá otros sectores que vean beneficios. En cualquier caso, es un momento para reflexionar, ver qué movimientos se van produciendo y en base a eso adoptar medidas. Indudablemente va a haber cambios.

La previsible subida del SMI o el acuerdo entre Europa y Mercosur son otros de los factores candentes en la actualidad nacional y europea. ¿Cómo cree que afectará a los bolsillos de sus clientes?

Tal como están diciendo los analistas, el acuerdo con Mercosur puede afectar negativamente al sector agrario. Puede dar lugar a la entrada de productos que tengan unas condiciones de precios muy inferiores a los nacionales en cuanto a oferta. Todo ello derivado básicamente por dos motivos. Por un lado, los costes de mano de obra y las condiciones laborales en esos países en muchas ocasiones nada tienen que ver con el standard europeo. Por otro lado, la calidad y la trazabilidad de las condiciones de seguridad que Europa impone a los productores nacionales difieren de las medidas que cumplen los países de origen de dichos productos. En este aspecto tenemos un reto muy importante dentro del sector agroalimentario. En cuanto al Salario Mínimo Interprofesional hace falta consenso. Visto desde fuera falta comunicación. Las imposiciones nunca son buenas. En mi opinión se está pasando por alto que hay convenios colectivos que, con una aplicación de tabla rasa de un salario mínimo para todos los sectores, no se está teniendo en cuenta la repercusión que va a tener en la inflación, en los costes y en la viabilidad de las empresas. Los márgenes de las empresas no son los mismos, ni las condiciones de los trabajadores las mismas. Me gustaría ver más diálogo entre la parte gubernamental, sindicatos y patronal.

En el ámbito de la innovación, ¿cómo encuentran el equilibrio entre la digitalización y el mantenimiento de la cercanía, como alma de la cooperativa de Crédito?

Tenemos claro que la digitalización no es una sustitución de nuestro servicio personalizado, sino un complemento. Hace año y medio apostamos por montar una oficina digital para aclaración de dudas de manera ininterrumpida de 8.00 a 18.00. Este servicio se ha ido desarrollando y comercializamos también productos. No hay que olvidar que la digitalización ha venido para quedarse y que tenemos que estar ahí, porque no podemos renunciar a ella. No podemos pretender digitalizar nuestros negocios si las comunicaciones no están a la altura. Confío en que 2025 sea el año en que la provincia tenga una mejor cobertura. La Caja apostará por su modelo híbrido, con el trato personal y poniendo a disposición de todos nuestros clientes todas las herramientas digitales.

Redirigiendo el foco en el Bajo Aragón, ¿cómo valora el desarrollo económico y empresarial del territorio y qué es lo que queda por hacer?

Cada una de las comarcas tiene su reto. Estamos hablando de la transición de Andorra-Sierra de Arcos con varios proyectos industriales que se están materializando; mientras que la parte del sector energético va a conllevar un desarrollo muy potente. En la comarca del Matarraña el sector turístico tiene muchísimo recorrido con un sector de calidad como se está reconociendo en los foros. También el sector porcino es un emblema con el Grupo Arcoiris como modelo de gestión empresarial. En general soy bastante optimista porque no se depende de un solo sector, sino que hay una diversificación. Creo que todos y cada uno tienen muchos retos y oportunidades por delante.

¿Cómo augura el 2025?

Somos optimistas, aunque también realistas ante el escenario político y el contexto mundial cambiante y lleno de incertidumbre. Este 2025 posiblemente no sea como el 2024 en cuanto a resultados extraordinarios obtenidos, no solo de la banca sino de muchas empresas. Aún así, es una año para ser optimistas en la parte económica.

Habla de muchos retos todavía que no serían posibles sin la motivación personal, además de la colectiva, ¿qué le impulsa a seguir liderando el proyecto?

La motivación emerge de la responsabilidad que tengo de gestionar una entidad como Caja Rural de Teruel, de la cual dependen 215 familias. Sabemos que somos el motor del desarrollo económico en la parte financiera. Además del gusto por este trabajo hace el resto.

IULIA MARINESCU

«Somos obtimistas en lo económico, pero también realistas ante la incertidumbre»

La Nueva Crónica
Pura información de León

Publicación	La Nueva Crónica General, 28	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2703	V. Comunicación	2 811 EUR (2,949 USD)
Difusión	2035	Tamaño	137,67 cm² (15,5%)
Audiencia	9000	V.Publicitario	747 EUR (784 USD)

Dossier de prensa
unacc

ECONOMIA

Caja Rural de Zamora lanza un juego para aprender a invertir en la Bolsa

L.N.C. LEÓN

Caja Rural de Zamora acaba de lanzar 'Master of Markets', un juego para aprender e invertir en la Bolsa, dentro de una iniciativa dirigida a cualquier persona interesada en el mercado bursátil español y que estará disponible durante tres meses desde el día 1 de febrero. «Esta iniciativa busca acercar el mundo de las inversiones bursátiles al público general, ofreciendo una herramienta educativa práctica y libre de riesgos financieros», según apuntaron fuentes de la cooperativa de crédito.

Cada participante comenzará con un capital ficticio de 100.000 euros, que podrá utilizar para formar su cartera de inversiones, comprando y vendiendo acciones, según lo considere conveniente. «Esto le permitirá explorar diferentes estrategias de inversión y conocer de primera mano el funcionamiento del mercado español», añadieron.

Sobre el juego

El juego, que ofrece formación práctica sin riesgos y premios atractivos, incluyendo un viaje a Nueva York (Estados Unidos). «Para hacer más atractiva la experiencia, Caja Rural ha dispuesto una serie de premios para los jugadores más exitosos. El participante con la mayor rentabilidad al final del período ganará un viaje para dos personas a Nueva York, incluyendo una visita a la icónica Bolsa de Wall Street. El segundo y tercer lugar recibirán un iPad Pro y un iPhone 16 Pro, respectivamente», apuntaron las mismas fuentes.

Además, cada mes se premiará al participante con la mejor rentabilidad mensual con un Apple Watch.

La participación en 'Master of Markets' es gratuita y está abierta a cualquier persona mayor de edad. Los interesados en sumarse a esta experiencia formativa pueden registrarse a través de la página web de Caja Rural de Zamora, www.cajaruraldigital.com, a partir del 1 de febrero. . Esta iniciativa busca acercar el mundo de las inversiones bursátiles al público general, ofreciendo una herramienta educativa práctica y libre de riesgos financieros.

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Centro, 41	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	49 862	V. Comunicación	9 577 EUR (10,051 USD)
Difusión	42 412	Tamaño	623,77 cm² (58,3%)
Audiencia	173 000	V.Publicitario	3077 EUR (3229 USD)

Dossier de prensa
unacc

37ª GALA DE ENTREGA DE LOS TROFEOS DE LA NUEVA ESPANA

Irma Collín



En la primera fila, desde la izquierda, Bryan, Ana Simón Suárez, Lele, Manu Castiello, Emmanuel Peña, Alejandro García, Babafemo, José Ramón Cuestos Lobo, Jorge Montes, Otero, Amadou, Francisco García, Álvaro Fernández y Natalio. En las dos filas de atrás, Marco, Colombatto, Carlos Cano, Adrián Calleja, Adolfo Díaz, Sergio Ríos, Hugo Nava, Rueda, Viti, Sergio Orviz, Jaime, Sheila Garrido, Jorge Menéndez, Abi Quiroz, Robert, Lastra, José Alberto, Dennis, Mikel Busto, Michu, Borja Sierra, Gaspar Campos, Óscar Fernández, Lora, José Ramón García Zabala, Judit Romano, Pablo González Fuertes y, detrás, Juan Francisco Morato, Nacho Rubiera, Florencia Muñoz, Álvaro, Lucía Granda, Llerandi, Marcos Costales y Ángel González.

Una fiesta para seguir creciendo

Los premios a los mejores del fútbol asturiano destacan la pelea de Oviedo y Sporting por ascender a Primera División y la aspiración de otros equipos por continuar avanzando: «Cada uno tiene que luchar por sus objetivos»

ANTONIO LORCA
Oviedo

El Club LA NUEVA ESPAÑA completó el aforo para acoger los XXXVII premios a los más destacados del fútbol regional en la pasada temporada 2023-24, con la presencia de los presidentes de Oviedo y Sporting, las instituciones más seguidas de la región. Estuvieron representados todos los estamentos del fútbol asturiano y figuras a nivel nacional como José Alberto, el entrenador del Racing de Santander, equipo que ahora mismo lidera la Segunda División.

Gonzalo Martínez Peón, director de LA NUEVA ESPAÑA, abrió la gala analizando la situación del fútbol regional y los objetivos que persiguen sus principales equipos: «El Oviedo está muy arriba, muy bien encaminado, el Sporting está pasando por un pequeño bache, pero tiene mucho tiempo para remontar, por eso decirle a uno que tiene que rematar la faena, este año sí, y al otro que tiene margen para conseguir los objetivos». También hizo referencia a la lucha por el ascenso a Primera Federación del Avilés, a la buena campaña de Langreo y Marino y a la pelea por la permanencia del Llanera. En fútbol femenino, apostó porque Oviedo, Sporting y Avilés cumplan con sus aspiraciones en Segunda Federación: «Cada uno tiene que conseguir sus objetivos».

José Ramón Cuetos Lobo, presidente de la Federación Asturiana de Fútbol, tomó la palabra para agradecer a este periódico la entrega de unos premios «tan importantes» y sugirió que se amplíen «a los directivos» porque sin ellos «nada de esto sería posible».

A continuación, Marco Santurio, presidente del Comité Técnico de Árbitros, destacó que en estos premios se tenga en cuenta a su gremio: «Agradecemos que se tenga en cuenta la trayectoria y el mérito de los árbitros». También alabó «la buena salud del arbitraje en Asturias, con cuatro colegiados en Primera». Unos premios que fueron posibles también por la colaboración de Caja Rural de Asturias, Cyasa-Nissan, Asturdai-Hyundai, Triocar-BMW MINI, Ontier, Silbö Telecom, el Patronato Deportivo Municipal de Siero y Fuensanta. ■

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Centro, 6	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	49 862	V. Comunicación	7 051 EUR (7,400 USD)
Difusión	42 412	Tamaño	384,95 cm² (36,0%)
Audiencia	173 000	V.Publicitario	2097 EUR (2201 USD)

Dossier de prensa unacc

Ideas para «crecer en las Cuencas»

Trece proyectos de emprendedores han sido seleccionados para participar en «Creciendo en las Cuencas», un programa de apoyo con una metodología innovadora para «revitalizar» el territorio

«Reseteando» al emprendedor

DAVID ORIHUELA
Mieres del Camino

D. O.



Patricia Maxwell, a la derecha, se dirige a los emprendedores participantes en el programa.

Cuando un emprendedor se sienta a la mesa para presentar su idea lo hace a menudo convencido de que es la mejor y de que su proyecto le puede solucionar la vida a y a la vez favorecer a la comunidad en la que se integra. Pero el programa «Creciendo en las Cuencas», impulsado por la Fundación Caja Rural, la Fundación Botín, Hunosa (a través de su filial Hunosa Empresas) y la Sociedad para el Desarrollo de las Comarcas Mineras (Sodeco), apuesta por otro punto de partida, una especie de «reseteo»: «Lo primero que les pedimos es que de momento dejen de lado su idea», explica Patricia Maxwell, del equipo del Área de Talentos de Fundación Botín que este lunes comenzó a trabajar con los responsables de los trece proyectos seleccionados para participar en «Creciendo en las Cuencas».

El método difiere del acompañamiento y asesoramiento habitual que se ofrece al emprendedor. El trabajo se desarrollará a lo largo de nueve meses o un año y tendrá diversas fases. Estos días ha arrancado la primera de ellas, «en la que se analiza a fondo la problemática de la zona». «En muchos casos piensas que tu idea es la mejor, pero cuando analizas la problemática a fondo igual descubres que solo habías visto la punta del iceberg y al llegar a la raíz te das cuenta de que compartes ideas con otros emprendedores».

Los promotores de «Creciendo en las Cuencas» ya han examinado las líneas de trabajo que proponen los emprendedores de los trece proyectos seleccionados y han visto que hay nichos a desarrollar. Patricia Maxwell, que llega también con la intención de aprender, de conocer el territorio y detectar sus fortalezas y debilidades, tiene claro que «además de problemas como la despoblación, la desindustrialización o el envejecimiento de la población, existen muchas oportunidades». Entre las actividades con potencial vislumbra el turismo o la atención y servicios a personas vulnerables, como los mayores. La experta añadió que «en las Cuencas hay oportunidades en sectores para los que no se encuentra relevo generacional».

Una vez se han detectado los problemas, empieza lo que se denomina «fase de ideación», que busca darles solución. «Ahí puede pasar que te des cuenta de que tu idea no tiene sentido, o sí, o que te tienes que unir con otros emprendedores que tienen proyectos similares o complementarios», subraya la experta. La última fase de todo el proceso es la validación de la idea y la formulación del plan de desarrollo, porque «todos los proyectos que salgan deben ser sostenibles económicamente, ser un modelo de negocio sólido», concluye Maxwell. ■

LA GACETA REGIONAL DE SALAMANCA

Publicación	La Gaceta de Salamanca General, 7	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 154	V. Comunicación	2 251 EUR (2,362 USD)
Difusión	9923	Tamaño	67,43 cm² (10,8%)
Audiencia	48 000	V.Publicitario	690 EUR (724 USD)

Dossier de prensa unacc

Convenio entre Caja Rural y la Asociación de Autotaxi de Salamanca

Salamanca—Caja Rural Salamanca y La Asociación Provincial de Autotaxi han firmado un convenio de colaboración a través de las figuras de Vicente Jaén Juanes -director de Negocio y Marketing de Caja Rural de Salamanca- y de Marcelino Pérez Bernal, junto a Enrique Tocino de la Iglesia, como presidente y tesorero de la Asociación Provincial de Autotaxi de Salamanca. Teniendo la Asociación una amplia flota de vehículos, la entidad financiera pone diferentes productos a su disposición, como por ejemplo el actual 'Préstamo Sostenible' o los medios de pagos de última generación.



Diario del Alto Aragón

Publicación	Diario del Alto Aragón General, 4	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5342	V. Comunicación	4 131 EUR (4,335 USD)
Difusión	4512	Tamaño	239,61 cm² (38,4%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	1286 EUR (1350 USD)

Dossier de prensa unacc



S.E.

Caja Rural de Aragón celebró ante sus más de 700 empleados y empleadas la Convención Anual.



S.E.

El director general de Caja Rural de Aragón, Luis Ignacio Lucas, durante su intervención.

Caja Rural de Aragón cerró el año 2024 con 15.000 nuevos clientes

La cooperativa de crédito celebró su Convención Anual de Empleados donde se dieron a conocer los principales hitos

HUESCA.- Caja Rural de Aragón celebró ante sus más de 700 empleados y empleadas la Convención Anual donde se dieron a conocer un adelanto de los datos del cierre del ejercicio 2024, los avances en el cumplimiento del Plan Estratégico 2023-2025 y la hoja de ruta para este año en un acto que tuvo lugar en la sede corporativa de la entidad en Zaragoza.

En el ejercicio 2024 Caja Rural de Aragón obtuvo unos buenos resultados entre los que destacó el crecimiento de más de 15.000 nuevos clientes que permitió superar la cifra total de 300.000. La gestión eficiente también se reflejó en otras magnitudes como en el balance total que se incrementó en un 12 % respecto al año anterior hasta superar los 5.500 millones de euros. En cuanto a los recursos gestionados de clientes la cifra se situó en 6.800 millones de euros lo que supone un crecimiento del 11 % respecto a los datos de cierre 2023.

La entidad incrementó igualmente su volumen de negocio gestionado en más de 900 millones de euros en los dos primeros años de ejecución de su Plan Estratégico, lo que supuso una mejora del 41 % sobre sus previsiones. Las cifras positivas obtenidas en 2024 se reflejaron en el incremento de más de 7.500 nuevos socios con lo que la entidad consolida su posición como la mayor cooperativa de crédito de Aragón.

El segmento empresas ha continuado, igualmente, la senda de crecimiento vinculada al pequeño comercio con más de 900 nuevos terminales de punto de venta (TPV) instalados, lo que supone un incremento del 12% respecto al ejercicio anterior. En el segmento agrario destaca especialmente el número de préstamos ICO-MAPA-SAECA tramitados y que han situado a Caja Rural de Aragón como la entidad líder a nivel nacional al haber gestionado uno de cada cuatro préstamos de este instrumento de financiación al sector primario en toda España.

En banca patrimonial, Caja Rural de Aragón superó los 1.000 millones de euros en patrimonio gestionado a través de Fondos Gescooperativo. Además, el volumen de negocio en Instituciones Públicas de La Rioja, Aragón y Cataluña, donde opera la entidad, creció un 50% respecto al año anterior. ● D. A.

El Día de La Rioja

Publicación	El Día de la Rioja General, 13	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4960	V. Comunicación	894 EUR (938 USD)
Difusión	4960	Tamaño	57,35 cm² (9,2%)
Audiencia	13 000	V.Publicitario	274 EUR (288 USD)

Dossier de prensa unacc

EJERCICIO 2024

Caja Rural de Aragón gana 15.000 clientes y logra un balance de 5.500 millones

EL DÍA / LOGROÑO

Caja Rural de Aragón cerró 2024 con 15.000 nuevos clientes y un balance total de 5.500 millones de euros. Los datos se conocieron ayer en la Convención Anual, que reunió a sus más de 700 empleados y empleadas, donde se dio a conocer un adelanto del cierre del ejercicio, los avances en el cumplimiento del Plan Estratégico 2023-2025 y la hoja de ruta para este año.

En 2024, Caja Rural de Aragón obtuvo unos buenos resultados entre los que destacó el crecimiento de más de 15.000 nuevos clientes que permitió superar la cifra total de 300.000.

La gestión eficiente también se reflejó en otras magnitudes, como el balance total, que creció un 12% respecto al año anterior hasta superar los 5.500 millones de euros. En recursos gestionados de clientes, la cifra se situó en 6.800 millones, con un crecimiento del 11% respecto a los datos de cierre 2023.

La entidad incrementó su volumen de negocio gestionado en más de 900 millones de euros en los dos primeros años de su Plan Estratégico, lo que supuso una mejora del 41% sobre sus previsiones que permitirá encarar el último ejercicio del Plan con mayor solidez, añadió Caja Rural de Aragón.

En opinión de director general, Luis Ignacio Lucas, «el crecimiento en las principales magnitudes de negocio durante el ejercicio 2024 nos anima a afrontar este año con espíritu de mejora continua, poniendo al cliente en el centro de la toma de decisiones. La reapertura de la Oficina de Barcelona, la puesta en marcha de la Oficina Virtual y la innovación en procesos nos sitúan a la vanguardia de la transformación digital sin perder nunca el trato cercano con las personas y la vocación social, seña de identidad de nuestra cooperativa de crédito».

SEGRE

Publicación	Segre Catalán Lleida, 34	Fecha	28/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5347	V. Comunicación	1 990 EUR (2,088 USD)
Difusión	4103	Tamaño	32,41 cm² (2,9%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	610 EUR (640 USD)

Dossier de prensa
unacc

INICIATIVES

Taller infantil sobre finances a Lleida amb Caixa Rural

| LLEIDA | La Gira Fantàstica de Caixa Rural arribarà demà a Lleida amb l'objectiu d'atansar els coneixements financers als petits d'entre 7 i 12 anys.

La seu de la Fecoll acollirà el primer taller infantil a les 18.00 hores. Els assistents aprendran conceptes bàsics sobre l'ús dels diners, l'estalvi i la importància de prendre decisions responsables.

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 23
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	28/01/2025
País	España
V. Comunicación	2 727 EUR (2,862 USD)
Tamaño	234,31 cm² (37,6%)
V.Publicitario	836 EUR (877 USD)

Dossier de prensa unacc

EDUCACIÓN

'Financial Star Up English' ofrece becas para estancias en Irlanda

Es una iniciativa de la Fundación Globalcaja HXXII destinado a jóvenes de 12 a 17 años, que además desarrollarán un programa de habilidades emprendedoras

LT / TOLEDO

La Fundación Globalcaja HXXII y la Consejería de Educación han presentado el programa 'Financial Star Up English' para la formación en inglés de alumnos entre 12 y 17 años que se va a desarrollar en las ciudades irlandesas de Waterford y Dungarvan de junio a agosto con un coste de 3.580 euros (con la beca de 800 euros de Globalcaja el precio se queda en 2.780) y además esta cantidad puede ser financiada a coste cero con la entidad. Las inscripciones están abiertas en la web de la Fundación Globalcaja hasta que se agoten las 150 plazas disponibles en turnos de tres semanas.

Mar Torrecilla, viceconsejera de Educación, Carla Avilés, directora general de la Fundación Globalcaja HXXII, Alberto de Diego, director comercial de Hatton Events, y Miguel Prim, director de H4 Idiomas y Ocio, han desgranado esta novena edición que tiene como novedad crear un programa de habilidades emprendedoras y digitales para lo que cuenta con la colaboración de empresas privadas. Se trata de dar la posibilidad de conocer la cultura irlandesa dentro de la estrategia de internacionalización de los centros educativos de la región.

Es un paso más en la inmersión lingüística que busca fomentar el emprendimiento y las habilidades de negociación y comunicación por medio de la educación financiera. Pero como se desarrolla en verano también hay una parte lúdica y de diversión con experiencias, excursiones, cocina y deporte.

En las nueve ediciones anteriores ya han participado 960 alumnos. En Irlanda son acogidos por familias que ya han sido testadas y que también tienen experiencia en recibir estudiantes.

Las clases se dan en colegios irlandeses que tienen aulas tecnológicas e instalaciones deportivas.

Los monitores acompañan a los chicos en los viajes y algunos de ellos ya han formado parte como alumnos.

Son tres semanas de trabajo en grupo y luego los resultados se presentan y se les conceden unos premios. El trabajo en colaboración trata de enseñar a los alumnos el valor de las cosas y la satisfacción de los logros en equipo, además de generar madurez adentrándoles en condiciones de realismo en cuanto a los precios de los supuestos en los que van a trabajar.

En este programa, junto a Globalcaja colaboran Hutton Events&Travels, H4 Idiomas y Ocio, Campofrío, Lenovo y Asisa.

La viceconsejera de Educación también anuncia que el Gobierno regional va a iniciar el proceso de participación para la puesta en marcha del nuevo decreto de proyectos de bilingüismo y plurilingüismo cuyo borrador será publicado en el Portal de Participación de Castilla-La Mancha. Torrecilla indica que el objetivo de este nuevo decreto es modificar la regulación en los centros educativos sostenidos con fondos públicos, dentro del plan de enseñanza de lenguas extranjeras de la región.



Mar Torrecilla, Carla Avilés, Alberto de Diego y Miguel Prim presentaron el programa. / DAVID PÉREZ

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

© unacc 2025. Todos los derechos reservados