Resumen de prensa

lunes, 28 de abril de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El País	Trump pone en jaque la base del sistema financiero	28/04/2025	26
4	Expansión	Comienza la revisión a la baja de las previsiones de crecimiento	28/04/2025	15
5	El Economista	Los bancos ingresan un 5,5% más por las comisiones al comercio en pagos con tarjeta	28/04/2025	12
6	El Economista	Las fusiones ‘gemelas’ de BBVA y UniCredit afrontan una semana clave	28/04/2025	13
7	Expansión	“La fusión de BBVA y Sabadell impulsará el acceso al crédito de las pymes”	28/04/2025	14
8	Expansión	La CNMC emite esta semana su dictamen de la opa de BBVA	28/04/2025	15
9	El País	El BBVA y el Sabadell se preparan para el desenlace de la opa tras un año de guerra	28/04/2025	24
10	El País	“ “	28/04/2025	25
11	Expansión	Santander relanza su estrategia en banca privada tras los fichajes en la cúpula	28/04/2025	13
12	Expansión	La entidad amplía la competencia con CaixaBank en este negocio	28/04/2025	13
13	El Economista	Santander compra el 6,2% que no controlaba de Coches.com	28/04/2025	12
14	La Tribuna de Cuenca	«La cercanía» de Eurocaja Rural llega a ocho regiones con más de 480 oficinas	28/04/2025	4
15	La Tribuna de Cuenca	“ “	28/04/2025	5
16	La Tribuna de Cuenca	Eurocaja refuerza su crecimiento y celebra cumplir 60 años «en el mejor momento de su historia»	28/04/2025	2
17	La Tribuna de Cuenca	La banca que el cliente quiere	28/04/2025	3
18	Mediterráneo	L’Alcora cierra su Pascua Taurina con actividades infantiles y conciertos	28/04/2025	16
19	Mediterráneo	Fundació Caixa Rural dedica su día a los más jóvenes	28/04/2025	13
20	Las Provincias	Alianza renovada para fortalecer el tejido empresarial valenciano	28/04/2025	11
21	Las Provincias	El Bono Comercio 2025 contará con 1.500 tarjetas para gastar en el comercio local	28/04/2025	9
22	Levante	Hidraqua y el CE/+RS promueven el diálogo con Social Talks	28/04/2025	24
23	Diario de León	La historia de león es la historia de sus mujeres	28/04/2025	35

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 26	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	257 667	V. Comunicación	141 201 EUR (160,692 USD)
Difusión	231 140	Tamaño	355,97 cm² (56,9%)
Audiencia	773 000	V.Publicitario	36 557 EUR (41 603 USD)

Dossier de prensa unacc



Una gorra de propaganda de Donald Trump en el parqué de la Bolsa de Nueva York, el 6 de noviembre de 2024. ANDREW KELLY (REUTERS)

La debilidad del dólar refleja las dudas de los mercados sobre Estados Unidos como puerto seguro de la inversión

Trump pone en jaque la base del sistema financiero

NUÑO RODRIGO
Madrid

En menos de 100 días de mandato, Donald Trump ha pasado cual retroexcavadora por encima de casi cualquier alianza, acuerdo o norma tácita o explícita de una forma que ni el mejor (o peor) guionista podría prever. La invasión de Groenlandia es digna de película de serie B, y la imposición de aranceles a colonias de pingüinos, de una comedia disparatada. Otras medidas, por el contrario, señalan puntos de inflexión históricos, y aquí entra un acontecimiento al que asiste atónito el mundo económico: la erosión de EE UU como piedra angular del sistema financiero. Un cambio que no sucedería de un día para otro, y que tiene profundas implicaciones, más allá de la presidencia de un Trump de 78 años.

● **De Giscard d'Estaing a Richard Nixon.** "La estructura del poder geopolítico se está reorganizando ante nuestros ojos", declaró en Londres Jens Weidmann, presidente de Commerzbank y antes todopoderoso gobernador del Bundesbank alemán. "Los exorbitantes privilegios de EE UU no están escritos en piedra". Weidmann recuperó una expresión acuñada en los años 60 por el ministro de Finanzas francés Valéry Giscard d'Estaing (luego presidiría la República) sobre el dominio mundial del dólar. Si el inglés es la lengua del mundo actual, el dólar es su moneda, la viga sobre la que reposa la arquitectura financiera. En 1971 Richard Nixon suspendió la convertibilidad del dólar en oro, y se pasó a un sistema de tipos de cambio variables, pero el dólar siguió siendo referencia. No hay lugar sobre la tierra en el que alguien rechace un pago en dólares.

● **Divisa, bono a 10 años y Reserva Federal.** El dólar es la divisa en la que se realizan más de la mitad de las operaciones de comercio internacional, la moneda en la que cotizan las materias primas, como el petróleo o el oro, y en la que los países mantienen el 60% de sus reservas de divisas. Empresas y Estados emiten deuda en dólares, y los tipos de interés de la deuda estadounidense son la referencia. Por eso las decisiones de la Reserva Federal reverberan en los bancos centrales de todo el planeta. Esta atracción gravitatoria hace, también, que las Bolsas mundiales sigan la tendencia de Wall Street.

● **La prima estadounidense.** En un partido de fútbol callejero el propietario del balón no decide el resultado, pero es raro que se quede sin jugar. El estatus del dólar ha regalado a EE UU un flujo de capitales constante: fuera cual fuera el contexto, el resto del mundo quería dólares, y eso supone financiación barata para todos, en especial para el Tesoro. "Las políticas de Trump cuestionan la primacía de los activos estadounidenses y la condición de refugio seguro del dólar y los bonos del Gobierno", explica David Kohl, economista jefe de Julius Baer. "Este estatus se basa en mercados financieros fuertes, derechos de propiedad creíbles y poderío militar, y se ve reforzado por el uso del dólar en el comercio y los pagos internacionales. En tiempos normales, EE UU se beneficia porque los inversores extranjeros exigen mucho menos". UBS recuerda cómo, entre 2004 y 2006, "los inversores tenían la voluntad y la capacidad de canalizar su ahorro hacia los bonos del Tesoro. Dos décadas más tarde, no tienen ni lo uno ni lo otro". En la Bolsa, los inversores siempre están dispuestos a pagar algo más por Wall Street. EE UU aporta el 15% del PIB mundial, pero dos tercios de la capitalización total de las Bolsas.

● **¿Peligra el *statu quo?*** No de inmediato, pero el debate va más allá del plano teórico, lo que ya refleja una ruptura del *statu quo* impensable en 2024. El 7 de abril, en pleno huracán financiero, los inversores empezaron a vender deuda estadounidense y dólares, habituales refugios en días de tempestad, con el billete verde metido en el saco de los activos de riesgo. "Estamos siendo tratados por los mercados como un país emergente problemático", avisó el ex secretario del Tesoro de EE UU Larry Summers. "Las caídas de las acciones y los bonos, junto con el debilitamiento del dólar, han suscitado dudas sobre la posible huida de los inversores extranjeros de los activos estadounidenses", señalaba el viernes en un informe Goldman Sachs. Los ataques a la independencia de la Reserva Federal y a Jerome Powell agravaron los temores con nuevas caídas del dólar y pérdidas, más leves, en la deuda. En las dos ocasiones, Trump, ha dado marcha atrás. Los mercados han podido más.

● **¿Cambio de paradigma?** Es pronto para discernir si estamos ante un cambio estructural con consecuencias en los mercados o si son los mercados los que exageran. En todo caso, son una parte de la ecuación. La otra es cómo afectaría este cambio a la capacidad de EE UU para financiar su déficit público y comercial (el 7% y el 3,9% del PIB; respectivamente). Alvise Lennkh-Yunus, responsable de calificaciones soberanas de Scope, avisa que "si aumentaran las dudas sobre el carácter excepcional del dólar, sería muy negativo desde el punto de vista crediticio para EE UU". Deutsche Bank indica que las decisiones de la Casa Blanca "están creando percepciones de riesgo sobre los activos en dólares impensables hasta ahora, y aumentan los vientos en contra para que EE UU financie su posición de déficit". "Con los aranceles alterando el equilibrio, la financiación del doble déficit por cuenta corriente y fiscal puede resultar más difícil", remacha Pimco.

Los ataques a Jerome Powell agravan los temores con nuevas bajadas en las Bolsas

"Una desdolarización no es del todo posible", apunta un analista

● **¿Es el euro una alternativa?** En paralelo a la caída de los precios de la deuda de EE UU, los inversores se han refugiado en activos de la zona euro, Suiza o Japón. Pero, por más que esta discrepancia sea una excepción histórica, los expertos distinguen un reequilibrio financiero de un cambio a gran escala. "Una desdolarización no es del todo posible, porque encontrar otra moneda con las particularidades que requiere una reserva global no es sencillo" explica Mariano Valderrama, responsable de análisis macro en CIMD (Grupo Intermoney). "No creo que estemos en condiciones de ser una alternativa como moneda de reserva, pero estamos en la mejor posición para serlo en algunos años», dijo el martes Luis de Guindos, vicepresidente del BCE.

● **¿Moneda fuerte o débil?** El impacto negativo de la fortaleza del dólar es un argumento repetido por Trump y su equipo económico. Sería uno de los culpables de la desindustrialización de EE UU. Pero Trump quiere cosas a veces incompatibles; la Casa Blanca ha salido en tromba a defender la primacía del dólar cuando algún grupo de países ha apuntado la posibilidad de usar otras monedas como referencia en sus relaciones. La hoja de ruta económica de la Administración republicana es, cuando menos, heterodoxa: también quiere que se mantengan bajos los tipos de interés de la deuda y la inflación (dos variables que suelen ir de la mano), y, a pesar de ello, puso sobre la mesa aranceles masivos, de efecto inflacionista, y espera rebajar impuestos, que empeoran las cuentas públicas. Los economistas de referencia de Trump, en particular Stephen Miran, defienden algún tipo de coerción para forzar este reequilibrio global, que combinaría un dólar débil, ser divisa de reserva y unos tipos bajos. "No han calibrado las consecuencias de los cambios o sus implicaciones en el mercado. Lo que quería evitar es lo que ha sucedido: sube la rentabilidad de la deuda del Tesoro y se ha instaurado la incertidumbre en la Bolsa", añade Valderrama. El mercado ha ganado el primer pulso y Wall Street ha tomado nota. Sus conclusiones tienen la forma de la cotización del dólar.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	56 148 EUR (63,899 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	523,20 cm² (48,9%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	10 652 EUR (12 122 USD)

Dossier de prensa unacc

Comienza la revisión a la baja de las previsiones de crecimiento

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

Apesar de que el FMI revisó al alza, sobre sus anteriores previsiones de enero, el comportamiento de la economía española, las estimaciones que se empiezan a conocer de parte de las casas de análisis nacionales apuntan en dirección contraria, lo que significa que se invierte la tendencia seguida hasta muy recientemente de revisiones al alza. España, como consecuencia de la política de la Administración Trump, crecerá menos de lo previsto hasta ahora, aunque el deterioro no será excesivo y seguirá siendo la economía que más crezca entre las principales.

Ha llegado el momento de empezar a recibir proyecciones macroeconómicas sobre España más bajas que las anteriores. En los dos últimos ejercicios los mensajes que llegaban siempre eran mejores que los anteriores. A partir de la imposición de los aranceles por parte de la Administración Trump, se ha truncado ese camino.

Ya lo advirtió públicamente el gobernador del Banco de España, José Luis Escrivá, en una entrevista televisiva, en la que anunció que el servicio de estudios de la institución revisaría a la baja su previsión para este año (2,7%), aunque no la cuantificó. Opinión que el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, corroboró posteriormente con sus declaraciones a *El Mundo* hace una semana.

Quienes sí lo han hecho son los expertos de Funcas, la fundación de la CECA, que calculan, con un elevado margen de error porque no se conoce todavía el final de la aventura, que la economía española crecerá tres décimas menos (hasta el 2,3%) este año y cuatro en 2026 (que cerrará con un 1,6% de aumento).

Esta disminución quizás empiece a dejarse sentir con las cifras de evolución de la actividad en el trimestre actual, porque las correspondientes al primer trimestre de este año no han mostrado deterioro alguno sobre las previsiones.

El Instituto Nacional de Estadística publicará mañana su avance sobre la contabilidad nacional hasta el mes de marzo y, según Funcas, pero también según expertos de otros centros de análisis, se habrá registrado un crecimiento de 0,7 puntos en ese periodo, que era compatible con las previsiones anteriores (en el caso de Funcas, del 2,6%) para el conjunto del año.

Tendencia

Apenas hay datos sobre lo que está ocurriendo en el segundo trimestre (ha transcurrido casi un mes de este), pero las cifras provisionales de afiliación a la Seguridad Social permiten pensar, señala un experto, que también se mantenía la tendencia esperada.

El indicador en tiempo real de Airef (la autoridad de responsabilidad fiscal) arroja, con los datos al 21 de abril, un ritmo de crecimiento del 0,8% intertrimestral (del 3,2% en tasa anual). Por lo tanto, la mayor desaceleración debería dejar sus efectos en la segunda mitad del ejercicio, lo que provocaría un efecto arrastre negativo en el inicio de 2026.

Los responsables de Funcas reconocían que sus cálculos llevan implícitos un mayor margen de error que en anteriores ocasiones precisamente por la incertidumbre acerca no solo de cómo terminará la guerra comercial iniciada, sino también cuándo lo hará.

Parten de la hipótesis de que los aranceles recíprocos no se aplicarán y que los que actualmente se imponen a China, y viceversa, se rebajarán sustancialmente. Pero el 10% general y los específicos del 25% para algunos metales y los automóviles seguirán. Si el final no fuera ese, sino peor, o si la incertidumbre se prolongara en el tiempo, sus previsiones empeorarían.

El informe no tiene en cuenta los efectos de cara a la actividad económica del paquete de seguridad y defensa (algo más de 14.000 millones de euros) anunciado por el Gobierno. En principio, al menos algunos de esos gastos anunciados (como los referidos a mayores remuneraciones para el personal militar, policial y Guardia Civil) supondrán una contribución positiva al crecimiento que algunos estiman en unas dos décimas de punto.

El efecto del resto del paquete anunciado dependerá del grado de ejecución de este y de si representa inversiones o gastos nuevos o si se trata, como parece que ocurrirá en alguna medida, de trasvases de unos gastos ya previstos a los nuevos, lo que no repercutiría sobre el crecimiento.

Algo parecido ocurre con los efectos que el mayor gasto en infraestructuras y defensa decidido por el Gobierno alemán para los próximos ejercicios acabe provocando en el resto de las economías de la zona euro. Su amplitud y su concreción temporal serán relevantes para analizar su impacto.



Europa Press

Sede del Instituto Nacional de Estadística.

La economía nacional notará el impacto de las políticas de Trump, pero será la que más crecerá entre las principales

Funcas cree que EEUU no aplicará los aranceles recíprocos y que los impuestos a China se reducirán sustancialmente

elEconomista

Publicación	El Economista General, 1,12	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	44 822 EUR (51,009 USD)
Difusión	9761	Tamaño	545,52 cm² (51,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8303 EUR (9449 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos ingresan un 5,5% más por las comisiones al comercio en pagos con tarjeta

Las entidades facturaron 930 millones el año pasado pese a ajustar las tarifas a las tiendas

E. Contreras MADRID.

El avance en el uso de las tarjetas para pagar tiene réditos directos en los ingresos de la banca. Las comisiones obtenidas por las entidades cada vez que un comercio permite a sus clientes utilizar el *dinero de plástico* frente a alternativas como el efectivo permitió al sector incrementar la facturación por estas operaciones un 5,51% interanual durante 2024 y obtener 928,95 millones de euros.

Son los ingresos ligados a las llamadas tasas de descuento y que corresponden al cobro repercutido al comercio por cada abono con tarjeta del consumidor frente a los 880,45 millones contabilizados en 2023. Por tipo de transacción, los ingresos aumentaron un 3,92% en las compras soportadas con tarjetas de particulares, que reportaron 796,89 millones; y crecieron un 16,25%, hasta 132,06 millones, en las tarjetas corporativas o de empresas, según estadísticas del Banco de España.

Servicio para vincular

Las tarifas promedio suelen ser superiores para las tarjetas corporativas que en las emitidas para particulares y en las operaciones de crédito frente a las de débito, sin que haya una tarificación estandarizada. De acuerdo a las mismas estadísticas, la tasa de descuento media osciló a finales de 2024 entre el 0,5537% para cada compra abonada con tarjeta de crédito de empresa y el 0,2886% en las realizadas a débito por tarjetas de particulares.

El recargo unitario no es lineal ni fijo. Depende del tipo de actividad y, sobre todo, de la relación que tenga el banco con cada cliente-comercio, ya que TPV –terminal punto de venta– es un servicio clave de fidelización y puede abaratarse su tarifa si el establecimiento estrecha ese vínculo con la contratación de otros servicios y productos, y la tasa puede variar también en función de si realiza o no un volumen elevado de operaciones.

En los últimos años se ha producido, en cualquier caso, un abaratamiento generalizado por la rivalidad para captar clientes-comercios, pymes y todo de negocios, incluso de autónomos. La tasa de descuento media bajó en 0,03 puntos porcentuales durante 2024, hasta el 0,37%. Compara positivamente con el el 0,41% existente antes de la pandemia y baja hasta en 0,24 puntos porcentuales en una década frente al 0,61% que representaba en el año 2014 (en 2002, cuando el Banco de España inició la serie histórica, era del 1,59%).

Por sectores, en el último año descendió en 0,04 puntos porcentuales en operaciones en transporte de viajeros (se redujo del 0,80 al 0,76%), pero también subió de forma idéntica en agencias de viaje, desde el 0,64 al 0,68%. En una década la tarificación se ha reducido el 50% o más en todos los sectores: por ejemplo, en supermercados de alimentación ha caído del 0,37% al 0,23%; en el resto de supermercados del 0,42% al 0,25%; en gasolineras del 0,55% al 0,31% y en restaurantes del 0,84 al 0,50%. Quizá la única excepción es en hoteles, locales con alta presencia de tarjetas internacionales y donde la tasa de descuento escala desde una media del 0,77% al 0,98%.

Un 50% inferior a 2014

El empuje de los ingresos está ligado al éxito de las tarjetas como medio para abonar compras y servicios. Y es que el número de operaciones abonadas con *dinero de plástico* creció un 9,54% interanual el pasado año, con 9.208 transacciones realizadas a través de TPVs o 25 millones al día. En conjunto realizaron operaciones por valor de 271.528,9 millones de euros, un 6,29% más.

El diferencial de crecimiento es indicativo de que cada vez se utiliza la tarjeta para abonar compras de menor importe. La cuantía que pagaron sus titulares el pasado año supone el doble de 2017 (se abonaron 135.246 millones de euros con tarjetas) y el triple que en 2007 (89.395,89 millones). La disposición de efectivo en cajeros automáticos creció un 2,08%, con 127.585,9 millones de euros.

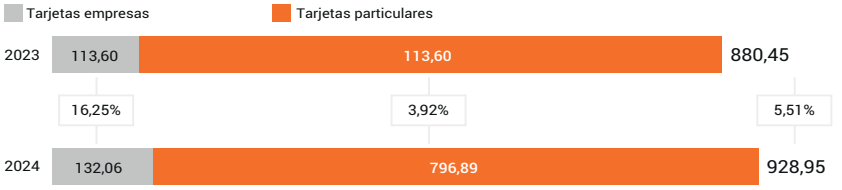
El empuje del comercio electrónico favoreció que engordarse también un 6,22% el parque de TPVs instalados, que se aproxima a 2,69 millones, cuando antes de la pandemia era inferior a los 1,95 millones. El censo de cajeros se redujo un 0,21%, hasta 43.172 –su pico lo alcanzó en 2008, con 61.714 terminales, y no ha dejado de disminuir desde entonces–.

El negocio de las tarjetas va en auge

Comisiones a comercios por cada operación de particulares a débito, en porcentaje

	Mar-19	Dic-23	Dic-24	2019/24	Variación 2023/2024 (%)
Hoteles	0,77	0,88	0,98	0,21	0,1
Agencias viaje	0,58	0,64	0,68	0,1	0,04
Grandes empresas distribución	0,23	0,23	0,23	0	0
Supermercados	0,42	0,37	0,37	-0,05	0
Gasolineras	0,36	0,31	0,31	-0,05	0
Autopistas	0,47	0,51	0,51	0,04	0
Comercio minorista	0,43	0,4	0,39	-0,04	-0,01
Restaurantes	0,53	0,51	0,5	-0,03	-0,01
Media	0,31	0,4	0,37	0,06	-0,03
Transporte viajeros	0,66	0,8	0,76	0,1	-0,04

Evolución de los ingresos por tasas de descuento, en millones de euros



Fuente: Banco de España. eE

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	36 598 EUR (41,649 USD)
Difusión	9761	Tamaño	632,18 cm² (59,1%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	9121 EUR (10 380 USD)

Dossier de prensa unacc

Las fusiones 'gemelas' de BBVA y UniCredit afrontan una semana clave

Análisis

Matteo Allievi

Redactor de Banca y Finanzas

Tras quedarse en el limbo y mantener a los inversores en vilo durante meses, las dos operaciones bancarias que están sacudiendo el tablero financiero europeo, BBVA-Sabadell y UniCredit-BPM, afrontan una semana crucial. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) se prepara para emitir su dictamen sobre la opa lanzada por la entidad vasca, después de abrir en noviembre un escrutinio más profundo y realizar en las últimas semanas un test de mercado en el que pidió a algunas patronales que evaluaran los últimos compromisos puestos sobre la mesa por BBVA. En Italia, la transacción de UniCredit se encuentra más avanzada: hoy comienza la oferta que estará en vigor hasta el 23 de junio. Sin embargo, las condiciones impuestas por el Gobierno han mosqueado a las altas esferas de la entidad con sede en Milán y podrían provocar dudas a los accionistas que tenían pensado acudir al canje.

Los primeros espadas de BBVA y UniCredit, Carlos Torres y Andrea Orcel, han abierto el camino hacia una nueva etapa de fusiones bancarias en Europa, en la estela de los informes de Enrico Letta y Mario Draghi, que abogan por crear entidades más competitivas capaces de contrarrestar a los gigantes de Estados Unidos y China. Pero sus ambiciones se toparon con los Ejecutivos de sus países, que desde el primer momento han mirado con recelo las dos operaciones hostiles por el potencial impacto negativo en la concentración bancaria y en el empleo.

Más allá de esas resistencias, los dos proyectos de fusión tienen varios elementos en común. En los dos países, las entidades atacantes son el segundo mayor banco por capitalización de mercado: cada uno de ellos vale en Bolsa entre 70.000 y 80.000 millones de euros. En la misma línea, los bancos opados cuentan con un tamaño parecido –entre 14.000 y 15.000 millones–, tienen raíces profundas en las regiones más ricas de los dos países –Cataluña y la Comunidad Valenciana para Sabadell y Lombardía y Véneto para BPM– y ambos están muy comprometidos con la concesión del crédito a las pequeñas y medianas empresas. Tanto Sabadell como BPM rechazaron las ofertas, al considerar que subestimaban su valor.



Andrea Orcel, CEO de UniCredit. REUTERS



Carlos Torres, presidente de BBVA. EE

Calendarios diferentes

Pese a las similitudes, destacan algunas diferencias en cuanto al calendario y a la tramitación de las dos fusiones. BBVA hizo su oferta el pasado 9 de mayo, seis meses antes de que UniCredit se lanzara al ataque, el 25 de noviembre. No obstante, la operación española va con retraso con respecto a la italiana y aún hay incertidumbre sobre cuándo BBVA abrirá el proceso de canje.

> La oferta de UniCredit arranca hoy, mientras que BBVA podría abrir el canje tras el verano

Tras la resolución de la CNMC, la pelota pasará al Gobierno, que ya ha mostrado preocupación por la opa, y podrá modular los *remedies*, es decir, las medidas que BBVA debe tomar para mitigar problemas tras la adquisición, alegando "razones de interés general distintas a la defensa de la competencia", según la ley.

Entre los principales compromisos del banco vasco destacan el mantenimiento de las líneas de circulante que tengan contratadas las pymes con el vallesano, así como del volumen del crédito de las pymes que tengan toda su financiación con BBVA y/o Sabadell, durante tres años, prorrogables hasta cinco. Unas garantías que según el banco opado no son suficientes, al dejar fuera la gran mayoría de las pymes que son sus clientes.

Aún quedan dudas sobre cuál será la decisión del organismo presidido por Cani Fernández, que podría dar el visto bueno a la opa con los compromisos propuestos por BBVA o, tras analizar el test de mercado, endurecer los requisitos en pymes, el asunto más delicado en el marco de la operación.

De todas formas, las peticiones de la CNMC no serán comparables a las condiciones puestas por el Gobierno italiano a la oferta de UniCredit. El Consejo de Ministros dio al banco italiano nueve meses para completar su salida de Rusia y le pidió que no disminuyera el número de sus filiales bancarias. Además, UniCredit tendrá que mantener la cartera de financiación de proyectos e inversiones de Anima, sociedad de gestión de activos, y garantizar su relación entre préstamos y depósitos, lo que garantizaría el apoyo crediticio a las familias y a las pymes.

Duras condiciones a UniCredit

La maniobra del Ejecutivo entorpeció los planes de Orcel, que declaró que ante las exigencias impuestas UniCredit "no está en condiciones de tomar ninguna decisión definitiva sobre la oferta" y estudia recurrir la decisión al Tribunal Administrativo Regional. Orcel puede retirar la oferta hasta el 30 de junio, pero, antes de perder la cara ante los accionistas, probablemente confía en poder negociar con el Gobierno para que suavice las condiciones. Ya le tendió una mano cuando en la reciente asamblea de Generali –UniCredit tiene más del 6% del grupo asegurador– votó a favor de un cambio de rumbo en la dirección, apoyando la lista minoritaria promovida por las familias Caltagirone y Del Vecchio, más cercana a las posiciones del Gobierno.

Al final, sin embargo, se reconfirmó la lista promovida por el primer accionista, Mediobanca. El apoyo de UniCredit a la lista alternativa puede atribuirse a dinámicas únicamente relacionadas con Generali. Pero, por lo menos, el camino hacia el diálogo entre el banco y el Ejecutivo se ha abierto y el mercado no descarta un descuento en sus *remedies* para adquirir BPM.

Una diferencia importante sobre la tramitación de las dos operaciones es que en Italia la autoridad de Competencia todavía no se ha pronunciado de forma oficial sobre la oferta de UniCredit, ya que el canje puede abrirse igualmente, según apuntan las fuentes consultadas. El protagonismo sobre esta concentración lo está teniendo, por tanto, el Gobierno. En España, el mercado lleva meses especulando sobre el dictamen de la CNMC, un trámite obligatorio antes de que el Ejecutivo emita su juicio.

La semana que acaba de empezar es crucial para ambas operaciones. Con toda probabilidad, BBVA logrará el semáforo verde de Competencia, pero ya vislumbra el siguiente obstáculo en la conquista de Sabadell: el Ministerio de Economía, cuyo pronunciamiento estará en el punto de mira en los próximos meses. UniCredit dará el pistoletazo de salida a su oferta, pero se prepara previsiblemente a un largo tira y afloja con Giorgia Meloni.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	64 139 EUR (72,992 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	664,36 cm² (62,1%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	12 468 EUR (14 189 USD)

Dossier de prensa unacc

"La fusión de BBVA y Sabadell impulsará el acceso al crédito de las pymes"

ENTREVISTA JAIME SÁENZ DE TEJADA Global Head de Commercial & Institutional Client Solutions en BBVA/ El banco ha establecido como prioridad estratégica hasta 2029 crecer en todos los segmentos de empresas.

Nicolás M. Sarriés. Madrid

Jaime Sáenz de Tejada (Madrid, 1968) lo ha sido casi todo en BBVA: director financiero, de gestión del riesgo y de estrategia, entre otros cargos. Desde el año pasado es el máximo responsable del negocio de empresas para todo el grupo y es el encargado de llevar a cabo una estrategia que apuesta por crecer con fuerza los próximos años.

– ¿Cómo de importante será el negocio de empresas en el próximo ciclo estratégico?

Crecer en todos los segmentos de empresas, desde pymes hasta grandes corporaciones, con el objetivo de convertirnos en el banco de referencia para nuestros clientes es una nueva prioridad estratégica, contemplada en nuestro plan 2025-2029. Para lograrlo, hemos transformado nuestra estructura creando el área global de Commercial Client Solutions, lo que nos permitirá enfocar los recursos hacia un modelo de asesoramiento especializado con soluciones digitales innovadoras y productos personalizados.

Queremos ser el banco principal de un mayor número de compañías, lo que implica que realicen con BBVA la mayoría de sus operaciones financieras: desde cuentas y servicios de tesorería hasta financiación y pagos internacionales. Una relación más profunda y estratégica permite un servicio personalizado, fortalece la fidelización y posiciona al banco como un socio clave en su crecimiento. En 2025 hemos incorporado en la retribución variable de todos los empleados un indicador específico de empresas, reflejo de nuestro compromiso con los clientes.

– El banco planea adquirir Sabadell, que tiene una cuota alta en empresas. ¿Puede alcanzarse un nivel excesivo en algunos territorios?

Las cuotas de mercado combinadas de BBVA y Sabadell son moderadas. De hecho, la entidad resultante sería el segundo banco por cuota a nivel nacional, por detrás de CaixaBank tanto en créditos y depósitos como en sucursales. En los territorios con mayor presencia de Sabadell tampoco vemos riesgos de concentración que perjudiquen la competencia. En Cataluña y la Comunidad Valenciana, las cuotas combinadas serían menores que las de otras entidades en regiones como Galicia, Baleares o el País Vasco, donde el sistema sigue siendo muy competitivo debido a factores, como la ausencia de barreras de entrada y la digitalización.

– ¿La estrategia de crecimiento en empresas es independiente de la adquisición de Sabadell?

La unión permitiría aumentar en 5.000 millones de euros al año la capacidad de financiación a familias y empresas. Se trata de una clara apuesta por las compañías y los territorios con mayor presencia de ambas entidades. Las empresas que hoy son clientes de Sabadell tendrán en BBVA a su mejor aliado para crecer. Tenemos múltiples casos de éxito de pymes, *start up* y grandes compañías a las que hemos acompañado en sus procesos de expansión, transformación o internacionalización.

BBVA lleva años demostrando compromiso con este segmento. Hemos elevado la cuota de mercado en empresas en 186 puntos básicos en tres años. El saldo de crédito a empresas se ha incrementado en 9.200 millones de euros entre 2020 y 2024. A nivel sistema, en el mismo periodo, el saldo total ha caído cerca de 22.000 millones.

Además, BBVA es la entidad que más pymes ha captado en el mercado español durante 2024, con una cuota de altas del 26,5%. Más de 145.000 nuevos clientes empresas (incluidos pymes y autónomos) se han incorporado al banco. También hemos acompañado a 125.000 empresas en su internacionalización. Nuestro objetivo es claro: seguir creciendo en el segmento de empresas.

– ¿Los 'remedies' impuestos por las autoridades para aprobar la opa podrían afectar al negocio?

Hemos propuesto una batería de compromisos sin precedentes, que responden a las preocupaciones de las autoridades en torno al acceso al crédito para pymes, la inclusión financiera, la cohesión territorial y la competitividad, con especial atención a los territorios donde Sabadell tiene una mayor presencia, como Cataluña, la Comunidad Valenciana o Asturias.

Nunca se habían planteado compromisos de garantía de precio y de mantenimiento del volumen de crédito en España. Mantendremos todas las oficinas de Sabadell especializadas en empresas en todo el territorio nacional.

Estos compromisos garantizan la financiación de las pymes. No sólo no verán reducido su acceso al crédito sino que la operación impulsará su crecimiento, es una apuesta decidida por el fortalecimiento de las empresas. Esta operación es, ante todo, una apuesta de crecimiento de los territorios, y de refuerzo del tejido empresarial.

– ¿La red de oficinas está bien dimensionada para el crecimiento en empresas?

Es fundamental combinar una mayor especialización en el asesoramiento con una capilaridad que nos permita llevar la oferta de valor a todos nuestros clientes.

A cierre de diciembre, contamos con una red global de 5.749 oficinas, de las que más de 400 están especializadas en empresas. La atención presencial se complementa con las capacidades digitales.



Jaime Sáenz de Tejada, Global Head de Commercial & Institutional Client Solutions en BBVA.

"BBVA es la entidad que más pymes ha captado en España en 2024 con una cuota del 26,5%"

"Hemos incorporado en el bonus de todos los empleados un indicador específico de empresas"

"Si hay fusión, las cuotas combinadas serían menores que las de otros bancos en Galicia o Euskadi"

"Mantendremos todas las oficinas de Sabadell especializadas en empresas"

"Los aranceles pueden ser un catalizador"

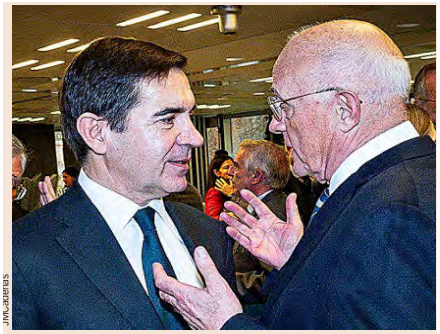
Pese a la incertidumbre generada por el impacto de los aranceles de Estados Unidos sobre el comercio internacional, Sáenz de Tejada cree que este proceso puede abrir oportunidades para las empresas. Las nuevas tarifas anunciadas por Trump "pueden servir como catalizador para que muchas compañías revalúen sus estrategias", afirma, en referencia a que las firmas pueden diversificar más sus proveedores o abrirse a nuevos mercados, entre otras alternativas.

Sobre el proceso de remilitarización iniciado en Europa, el ejecutivo cree que será clave para el éxito del proceso contar "con bancos sólidos, competitivos y con escala" para que puedan canalizar la inversión necesaria en ámbitos como el de la defensa, la transición energética o la autonomía industrial. En este contexto, "el sector bancario debe ser visto como un socio estratégico", recalca.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	32 881 EUR (37,420 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	265,26 cm² (24,8%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	5364 EUR (6104 USD)

Dossier de prensa unacc



JUAN CARLOS SANCHEZ

Carlos Torres y Josep Oliu, presidentes de BBV y Sabadell, respectivamente.

La CNMC emite esta semana su dictamen de la opa de BBVA

R. Lander. Madrid

La CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) ha convocado para esta semana dos reuniones de las que saldrá su decisión sobre la operación, según fuentes conocedoras.

La Sala de Competencia reunirá hoy, lunes, a sus cinco miembros. Si no se alcanza un consenso suficiente (basta mayoría simple), la decisión se dejaría para el miércoles.

Según fuentes cercanas al proceso, la CNMC debe emitir su resolución de forma inminente, salvo que se pare el reloj estos días por algún requerimiento extra de información. En caso contrario se corre el riesgo de que la operación se dé por aprobada sin compromisos ni condiciones por silencio administrativo.

El organismo recibió a lo largo de la semana pasada los resultados del test de mercado realizado entre cuarenta entidades (la mitad bancos y *fintech*, a priori interesados en que desaparezca un competidor) para preguntar si consideraban suficientes las medidas propuestas por BBVA para que la presión competitiva no se vea minorada como consecuencia de esta compra.

Compromisos

Salvo sorpresa de última hora, todo apunta a que la CNMC aprobará en fase 2 la operación con los compromisos pactados con BBVA durante los últimos meses tras cinco rondas de conversaciones, incluyendo en el dictamen algunas de las consideraciones hechas en el test de mercado.

Cuando sea público, la pelota quedará en manos del Gobierno, que puede exigir condiciones extra por razones de interés general distintas de competencia, como cohesión territorial u otras. También podría reducirlas, algo que no se contempla dada la beligerancia que adoptó contra esta opa hostil desde que se presentó, hace ahora prácticamente un año.

El ministro de Economía tiene 15 días para elevar el asunto al Consejo de Ministros y un mes más para dar a conocer su dictamen, según establece la Ley de Defensa de Competencia.

La única ocasión en la que se ha utilizado esa potestad gubernamental fue en 2012 con motivo de la operación de concentración entre Antena 3 y La Sexta. En aquella ocasión gobernaba el PP y el Ejecutivo se decantó por suavizar las condiciones establecidas por Competencia.

Si la mayoría de accionistas de Sabadell acuden a la opa de BBVA, el Gobierno tiene una segunda oportunidad de pronunciarse sobre la operación. Tiene derecho de veto sobre la fusión de ambas entidades en un solo banco, la finalidad última de BBVA con esta adquisición para exprimir todas las posibles sinergias entre ambos.

La CNMC se reúne hoy, pero si no logra un consenso la decisión se retrasará al miércoles

Todo apunta que la Competencia aprobará la opa con los compromisos pactados con BBVA

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 24	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	257 667	V. Comunicación	234 789 EUR (267,199 USD)
Difusión	231 140	Tamaño	381,62 cm² (61,0%)
Audiencia	773 000	V.Publicitario	38 217 EUR (43 492 USD)

Dossier de prensa
unacc



El banco de Carlos Torres ha creado un equipo para la integración, mientras que la entidad de Josep Oliu abre la puerta a una fusión con Abanca y Unicaja en el foco

El BBVA y el Sabadell se preparan para el desenlace de la opa tras un año de guerra

ÁLVARO BAYÓN / MARC ROVIRA
Madrid / Barcelona

Un año después, pocas cosas se han movido en la opa lanzada por el BBVA sobre el Banco Sabadell. Se acerca, eso sí, el primer gran Rubicón de la oferta, con la inminente decisión de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que se prevé apruebe la transacción con la introducción de unas condiciones (*remedies*, en la jerga) suaves, que no eviten que el BBVA avance con la opa. Después será el Gobierno el que tenga que avalar, reducir o ampliar estos compromisos y, finalmente, los accionistas de la entidad catalana los que decidan si aceptan o no la puja.

Se espera que la resolución se dilate incluso más allá del verano, pero en la sala de máquinas de los dos bancos ya trabajan en sus planes para el día después. Con orientaciones contrapuestas. Por el lado del BBVA, el trabajo se centra en plantear la absorción de la entidad catalana. Para ello ha creado un equipo específico, que lidera un ejecutivo de la más estricta confianza del presidente, Carlos Torres. Se trata de Jordi García Bosch, quien fue su jefe de gabinete y ahora dirigía la estrategia y la tecnología de la entidad. También ha contratado a Deloitte como asesor en el proceso. Pondrá cifras a todo ello en otoño, cuando presente al mercado su nuevo plan estratégico.

Este año, el banco de origen vasco se ha afanado en defender que la opa es una transacción de crecimiento y no se basa tanto en recortes de plantilla o de red de oficinas. Afirma que la entidad resultante incrementará en 5.000 millones de euros la capacidad de conceder crédito. También defiende la importancia de la escala en banca, de modo que una institución más grande estará mejor preparada para afrontar retos del futuro como la revolución tecnológica.

Esto, si la opa sale adelante. La incógnita para el BBVA es qué ocurrirá si la oferta no prospera. Los mensajes tanto de Torres como del consejero delegado, Onur Genç, son de *business as usual*. Preguntados por ello, indican que mantendrán al banco en su línea actual, y que no se plantean lanzarse a por otras entidades españolas. Tampoco barajan dimitir, después de que la junta de accionistas de marzo aprobase la continuidad de ambos como consejeros durante cuatro años más.

La orientación del Sabadell es la contraria. Su cúpula trabaja para que la oferta desbarre. Primero, intentando convencer tanto a la CNMC como al Ejecutivo de la necesidad de imponer altas condiciones a la fusión para no dañar el bien común. Por el otro, trata de persuadir al mercado para que diga que no a la oferta, con el argumento de que la entidad tiene más valor independiente que la tasación del BBVA, a razón de un título del banco vasco y 0,7 euros de los dividendos abonados por cada 5,0196 acciones del Sabadell. En esto es clave su generosa política de dividendos, basada en repartir a sus accionistas 3.300 millones en dos años. Por el momento, el campo está abonado. La acción del Sabadell lleva meses cotizando por encima de la ecuación de canje del BBVA, lo que añade presión a los de Torres para elevar la opa.

> "Hay un 85% de posibilidades de que la adquisición fracase. Pone en peligro el bienestar de España"
> **Josep Oliu**
> Presidente del Sabadell

Si bien este relato ha tenido cierto éxito, fuentes del mercado empiezan a plantear una incógnita. Si la opa no sale adelante, ¿qué? Un esquema donde cobra fuerza la idea de que el Sabadell se lance inmediatamente después a abordar una fusión con una de las entidades de tamaño mediano del mercado español. El propio consejero delegado, César González-Bueno, dejó la puerta abierta en una reciente entrevista con TV3. Dijo que esta es "una opción que siempre existe", si bien remarcó que, de realizar una fusión, será consensuada.

De hecho, el Sabadell ya sondeó a Unicaja para unirse hace algo más de un año, justo antes de que el BBVA le propusiera la fusión amistosa que desembocó en la actual opa hostil. Entre los argumentos para este encaje está la complementariedad geográfica, dado que Andalucía es la región donde el Sabadell tiene una menor presencia y su negocio en pequeñas y medianas empresas entronca con la intención de Unicaja de crecer en este segmento.

Sin embargo, las complicaciones en el gobierno corporativo derivadas de la unión con Liberbank, y la necesidad de que la Fundación Unicaja conserve al menos el 30% del banco resultante para retener ciertos beneficios fiscales complican una operación. Fuentes del mercado sitúan, en cambio, a Abanca más cercana al Sabadell. De hecho, estas mismas fuentes apuntan a un acercamiento y a reuniones entre la cúpula de ambas entidades en los últimos meses. Portavoces de ambos bancos admiten estos encuentros, si bien niegan que en ellos se plantease ningún tipo de iniciativa.

Igualmente, ambas entidades son complementarias geográficamente y en modelo de negocio. El Sabadell ya cuenta con presencia en Galicia, puesto que adquirió el gallego Banco Atlántico y el asturiano Banco Herrero, pero la

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	257 667	V. Comunicación	234 789 EUR (267,199 USD)
Difusión	231 140	Tamaño	164,95 cm² (26,4%)
Audiencia	773 000	V.Publicitario	21 793 EUR (24 801 USD)

Dossier de prensa unacc



Josep Oliu, en la junta general de accionistas del Banco Sabadell, celebrada en Sabadell, el 20 de marzo. QUIQUE GARCÍA (EFE)

entidad de Juan Carlos Escotet le abriría, por ejemplo, las puertas de Portugal, donde acaba de adquirir Eurobic. Además, esto permitiría al empresario venezolano poner a cotizar la entidad y vislumbrar una salida, al tiempo que otorgaría al Sabadell uno de los elementos que más ha echado de menos en este año: accionistas de referencia.

Pero antes de todo esto llegará un aniversario clave. El 30 de abril se cumplirá un año desde la filtración que desbarató la operación. Forzó al Sabadell y al BBVA a admitir las conversaciones y a este último a remitir al mercado la oferta que acababa de enviar al consejo de administración del banco catalán. Días después, los catalanes rechazaron el ofrecimiento y el BBVA lanzó una opa hostil. El Sabadell ha armado su estrategia defensiva desde distintas trincheras. El banco catalán aprovechó la semana de Sant Jordi, fiesta grande en Cataluña, para adaptar en beneficio propio la leyenda del pérfido dragón que cae derrotado por el caballero Jordi. "Ya está aquí el dragón insaciable, quiere comerse a la princesa, una actitud muy poco amable", pregona la publicidad del Sabadell, y abre la puerta a darle una buena "reprimenda" al bicho, porque "parece que no aprende".

La opa lanzada del BBVA es el segundo intento de la entidad vasca para quedarse con el banco vallesano. En noviembre de 2020 ya se exploró una fusión, pero la operación se descartó porque el Sabadell no aceptó la valoración que puso encima de la mesa el BBVA. El presidente del Sabadell, Josep Oliu, manifestó su confianza en que esta vez el envite tampoco cuaje. Para Oliu hay "un 85% de probabilidades de que fracase la opa". El Sabadell, envalentonado por la proyección lograda durante la Semana Santa en el trofeo de tenis Conde de Godó, un evento que patrocina desde hace 17 años, insiste en la idea de que mientras Sabadell es un banco de proximidad, el BBVA tiene intereses cruciales en México y Turquía.

El BBVA, por su parte, ha tratado de seducir a los accionistas del banco catalán con otra campaña publicitaria que apela al diálogo entre las dos partes y escenifica encuentros entre clientes de ambas entidades, donde se conviene que la fusión permitirá "competir de forma mucho más sólida en Europa".

El argumentario de la entidad catalana exprime la idea de que la opa del BBVA carece de interés comercial. "No tiene sentido a ningún precio", ha repetido el consejero delegado César González-Bueno, e incluso se cuestiona que traiga algún beneficio para los accionistas del BBVA. "Genera más valor mantener ambos bancos de forma independiente", ha manifestado, en este sentido, Oliu. La oferta de compra a los accionistas de Banco Sabadell les propone, por cada 5,3456 acciones ordinarias del Sabadell, una acción de nueva emisión de BBVA y, adicionalmente, el pago de 0,70 euros en metálico.

Más allá del plano pecuniario, los portavoces del Sabadell elevan el asunto a una cuestión de interés nacional: "Pone en peligro el bienestar de España", ha afirmado Oliu, y es en ese terreno donde juegan una partida paralela con el objetivo de lograr la complicidad del Gobierno. "Hay mucho en juego", se repite desde el Sabadell.

Y han aparecido aliados para refrendar la tesis. La patronal catalana Foment del Treball pone el foco en el impacto de la operación sobre el crédito a las pymes y ha eleva a "75.000 millones de euros" el retroceso de este crédito en caso de que la opa prospere. "Sería muy malo para el tejido empresarial español", ha subrayado el presidente de la entidad, Josep Sánchez Llibre.

Por su parte, Pimec, la patronal de la pequeña y mediana empresa que preside Antoni Cañete, encabeza la oposición a la opa con un manifiesto que cuenta con el apoyo de más de 30.000 empresas.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	56 852 EUR (64,700 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	530,99 cm² (49,6%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	10 812 EUR (12 304 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander relanza su estrategia en banca privada tras los fichajes en la cúpula

EN ESPAÑA/ El banco monta un equipo de 110 banqueros privados para ofrecer asesoramiento independiente a sus clientes 'vip'. Este servicio será el pilar del crecimiento del grupo en banca privada.

Sandra Sánchez/ María Martínez. Madrid

Banco Santander comienza a perfilar su nueva estrategia en el negocio vinculado a clientes con patrimonios elevados en España, una vez consolidada la nueva cúpula de su división de banca privada en el país. El objetivo de Santander es crecer en este segmento de clientes, clave para las entidades financieras en un contexto de normalización de tipos de interés en el que los ingresos por comisiones se antojan esenciales ante el previsible frenazo del margen de intereses.

El banco quiere convertir el asesoramiento independiente a grandes clientes en el pilar de su estrategia en banca privada. Esto significa popularizar entre sus mejores clientes el pago de comisiones directas por recibir asesoramiento sobre su patrimonio financiero y sobre sus inversiones, algo que hasta ahora apenas tenía desarrollado.

Esta es la tesis de Santander que, con la llegada de Víctor Allende para liderar el negocio, aspira a dar un salto de envergadura en su volumen de activos de banca privada en España. El banco nunca ha desglosado qué porcentaje del patrimonio de sus clientes de banca privada gestiona a través de esa fórmula de cobro explícito, pero asegura ahora que su objetivo es multiplicarlo por diez en los próximos dos años.

Como primer paso, la entidad ha decidido extender este servicio, que implica también una mayor personalización en el asesoramiento, a todos los clientes con un patrimonio superior a los dos millones de euros. Es decir, los clientes que Santander clasifica dentro del segmento *High Net Worth Individuals* (HNWI). Hasta ahora solo tenían acceso a este exclusivo servicio los clientes ultrarricos o *Ultra High Net Worth Individuals* (UHNWI). Sol Moreno de los Ríos y Cristina Mora-Gil lideran estos negocios, respectivamente.

Equipo

Una de las decisiones que evidencian la fuerte apuesta de Santander por este servicio es que ha incrementado considerablemente su equipo de asesoramiento independiente. Ha decidido pasar desde los siete u ocho banqueros privados que tenía dedicados a ofrecer el servicio a formar un equipo de 110 banqueros especializados y dedicados en exclusiva al asesoramiento independiente. Estarán ubicados en los centros de banca privada que Santander tiene distribuidos por todo el territorio nacional.



Víctor Allende, responsable de Banca Privada de Banco Santander en España.

Santander quiere multiplicar por 10 el volumen que gestiona en asesoramiento independiente

Casi todos los banqueros que componen este nuevo equipo ya formaban parte de Santander Private Banking, y el banco los ha trasladado a esta unidad, aunque también ha fichado profesionales de la competencia.

Solo en 2025, la división de banca privada en España ha fichado siete banqueros privados de entidades de la competencia, que se unen a los profesionales que ha contratado en otras geografías y los que contrató en España durante 2024.

Servicio

Entre las principales novedades del servicio destacan, además de la ampliación del equipo de asesores financieros certificados, la reducción del número de carteras gestionadas por los banqueros para que puedan ofrecer un servicio de mayor calidad; herramientas tecnológicas avanzadas para el análisis de carteras y un modelo de tarifas explícito basado en honorarios por asesoramiento.

Santander no ha querido detallar qué comisiones cargará a los clientes por ofrecerles asesoramiento. Por lo general, estas comisiones se calculan como un porcentaje de los activos bajo gestión del cliente y pueden oscilar entre el 0,5% y el 1,5% anual. Para hacerse una idea, CaixaBank, que es líder en asesoramiento independiente en España, cobra una comisión explícita del 0,70% sobre el patrimonio, y la factura media por cliente ronda los 10.000 euros.

La apuesta por el asesoramiento independiente "responde a la creciente demanda por parte de los clientes con altos patrimonios de soluciones de inversión más exigentes en términos de costes, de rendimiento y riesgos. Queremos ayudarles a tomar decisiones más informadas", explican desde el banco.

Negocio

La consolidación del cobro explícito por recibir asesoramiento es la primera decisión de calado de Víctor Allende como responsable del negocio en España. El directivo se incorporó al banco en septiembre de 2024 procedente de CaixaBank, donde en 2018 introdujo este modelo por primera vez de manera masiva en España (ver información adjunta).

Desde que se incorporó, el ejecutivo ha fichado a parte de su equipo de confianza de banca privada de CaixaBank para acompañarle en su objetivo de potenciar la banca privada de Santander.

Allende reporta a Alfonso del Castillo, responsable del negocio de banca privada internacional del grupo. Esta unidad forma parte de la división de Santander Wealth Management & Insurance, uno de los cinco grandes negocios globales del banco, liderado por Javier García Carranza.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	10 465 EUR (11,909 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	91,59 cm² (8,6%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	2576 EUR (2932 USD)

Dossier de prensa unacc

La entidad amplía la competencia con CaixaBank en este negocio

Sandra Sánchez. Madrid

Santander eleva la rivalidad con CaixaBank en banca privada con la apuesta por el asesoramiento independiente a clientes de patrimonios elevados.

El banco liderado por Gonzalo Gortázar ha sido la entidad que ha popularizado el cobro de comisiones directas al ofrecer asesoramiento a sus mejores clientes en España y, hasta el momento, no ha encontrado una competencia real en este segmento.

Otras entidades como Bankinter y BBVA (además de Santander) ofrecen este servicio entre sus clientes *vip*, pero el volumen que gestionan no representa una parte significativa de su patrimonio total en banca privada.

CaixaBank, que lanzó esta fórmula de asesoramiento en 2018 de la mano de Víctor Allende (su entonces responsable de banca privada y ahora encargado de implementarla en Santander), administra bajo esta estrategia cerca de 50.000 millones de euros. Esto supone que alrededor del 30% de su patrimonio en banca privada está ya asesorado bajo este modelo de cobro explícito.

Unos 13.500 clientes de la banca privada de CaixaBank ya tienen un contrato de este tipo con el banco.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 12	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	20 901 EUR (23,786 USD)
Difusión	9761	Tamaño	274,58 cm² (25,7%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	5209 EUR (5928 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander compra el 6,2% que no controlaba de Coches.com

Carlos Blanco, antiguo directivo del banco, lidera el portal de venta de vehículos como consejero delegado

E. Contreras MADRID.

Banco Santander se queda como dueño único de Autodescuento, sociedad cabecera del portal Coches.com, tras adquirir el 6,2% que no controlaba a Gerardo Cabañas, incorporado por la compañía en 2018 como director general, y a Nuño López-Coronado, uno de los fundadores y su director de Producto y Marketing. La operación forma parte del acuerdo de entrada del banco que en 2020 tomó el control con la compra del 93,8% y comprometió un derecho de venta con los directivos que se ejecutó el pasado año, según fuentes al corriente de la transacción.

El portal nombró precisamente nuevo consejero delegado a Carlos Blanco Casado con el arranque el año, quien hasta ese momento era director de Operaciones Global en Santander Consumer Finance –filial del grupo cántabro que adquirió la compañía–, y donde lideraba proyectos como Wabi, el servicio de coche por suscripción; y Ulity, la plataforma tecnológica para soluciones de movilidad empresarial.

Financiación de las ventas

La filial de crédito al consumo del Santander abordó la transacción interesada por la financiación al cliente final que adquiere los vehículos y para dar soluciones a las dinámicas de movilidad, mejorando la experiencia y la transparencia en la compra y con financiación online.

> El banco adquirió la mayoría accionarial en 2020 para facilitar la financiación en la venta de vehículos

El Santander mantiene, de hecho, una fuerte apuesta por la industria de la distribución de automóviles de forma directa y a través de sus alianzas con grandes socios como Stellantis. El año pasado impulsó además el negocio de *leasing* con la compra de pequeños especialistas en Suecia, Suiza y Reino Unido y el despliegue del bróker en Alemania.

Coches.com fue lanzado al mercado en 2009 por Iñaki Arrola e Ignacio Arrola, fundadores de Autodescuento SL, a quienes se unió Nuño López-Coronado para contribuir al desarrollo del portal. Cuando tomó el control accionarial el Santander, el portal gestionaba un volumen de oportunidades de compraventa equivalente al 32% de las operaciones de compra de vehículos nuevos de particulares y contaba ya con más de tres millones de usuarios únicos al mes. El portal arrancó con vehículos nuevos pero ha ido ampliando su oferta también a los de ocasión, con la posibilidad de poder adquirirlos con financiación tradicional y renting y suscribir las correspondientes coberturas de seguros.

Los bancos han visto una oportunidad de negocio en la venta de vehículos por internet ante un cliente interesado en comprar modelos y precios en plataformas antes de tomar la decisión. CaixaBank ha montado, de hecho, su propio portal "Facilitea Coches" como escaparate para vehículos de ocasión de concesionarios socios donde el banco ejerce de financiador.

BBVA y CaixaBank

BBVA lanzó en 2020 junto a Mutua Madrileña y Faconauto una plataforma similar, NIW, que pocos años después echó el cierre, pero el banco ha tejido también alianzas con diferentes fabricantes y proveedores en distintos mercados para financiar vehículos.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 4	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	7 130 EUR (8,114 USD)
Difusión	555	Tamaño	808,80 cm² (75,3%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	1057 EUR (1203 USD)

Dossier de prensa
unacc

«La cercanía» de Eurocaja Rural llega a ocho regiones con más de 480 oficinas

El director general, Víctor Manuel Martín López, destaca el compromiso de la entidad financiera contra la despoblación al encontrarse el 41,4 por ciento de las oficinas de Eurocaja Rural en poblaciones con menos de 3.000 habitantes

GUILLERMO GÜEMES / TOLEDO

Eurocaja Rural ha cerrado el ejercicio 2024 con resultados positivos en múltiples indicadores financieros, exponiendo el crecimiento de la entidad. El incremento de sus fondos propios alcanzó los 783 millones de euros, un aumento de más de 107 millones respecto al año anterior (que fue un 15,83 por ciento inferior).

Durante su intervención del pasado viernes, el director general de Eurocaja Rural, Víctor Manuel Martín López, recordó como en otras ocasiones que el éxito de la entidad se debe, en gran parte, a su apuesta por un modelo basado en el trato cercano al cliente y el mantenimiento del servicio presencial, especialmente en zonas rurales.

Este enfoque le permitió a la entidad crediticia sumar más de 48.000 nuevos clientes en 2024 (aproximadamente unos 195 nuevos clientes a diario), alcanzando un total de 545.000 usuarios en todo el territorio nacional. Otro récord más que rompen.

En línea con esta estrategia, Eurocaja Rural amplió su red de oficinas en 24 nuevas sucursales, sumando un total de 481 repartidas por ocho comunidades autónomas. Se cumple así el objetivo que marcó el año pasado el presidente de la entidad financiera, Javier López Martín, de llegar a ocho regiones de todo el país. Muchas de estas sucursales se encuentran en municipios pequeños, donde la entidad se ha convertido en la única referencia bancaria, reafirmando su compromiso con la inclusión financiera.

En el plano financiero, la inversión crediticia alcanzó los 5.708 millones de euros, lo que representa un incremento del 9,16 por ciento con respecto a 2023. Además, se gestionaron 21.429 operaciones por un valor total de 1.752 millones de euros. Con unas ganancias tangibles en el ratio de eficiencia que lo situaron rozando el 40 por ciento.

A pesar de los inconvenientes en la economía internacional y la reducción de los tipos de interés, Eurocaja Rural ha mantenido una posición sólida, con un ratio de morosidad del 1,62 por ciento, la mitad que mantiene la media del sector, dando certidumbre a su cuenta de resultados.

Cuenta de Resultados	2022	2023	2024	Variación 23-24%
Margen bruto	162	231	267	15,58%
Gastos de explotación + amortizaciones	<84>	<93>	<107>	15,05%
Margen neto	78	138	160	15,94%
Provisiones y deterioros	<17>	<19>	<24>	26,32%
Impuesto sobre sociedades	<8>	<18>	<20>	11,11%
Resultado después de impuestos	53	101	116	14,85%
Ratio de eficiencia	51,96%	40,13%	39,84%	-0,72%

Datos en millones de €

Su ratio de cobertura asciende al 140,65 por ciento, un nivel que refleja una elevada capacidad de respuesta ante posibles riesgos, uno de los datos más importantes para una empresa y más en estos tiempos.

La entidad también ha reforzado su papel en 68 municipios donde es el único operador bancario, reafirmando su objetivo de combatir la exclusión financiera. Es tal la magnitud de este dato que cerca del 41,4 por ciento de la red de oficinas de Eurocaja Rural se encuentra en pequeñas localidades de menos de 3.000 habitantes.

Martín López destacó el valor del capital humano de Eurocaja Rural,





El auditorio de Eurocaja Rural estuvo repleto de asistentes entre socios y delegados de la cooperativa de crédito.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 5	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	7 130 EUR (8,114 USD)
Difusión	555	Tamaño	567,28 cm² (52,8%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	838 EUR (954 USD)

Dossier de prensa unacc

con más de 1.380 profesionales, y subrayando que, pese al crecimiento, el principal objetivo de la entidad es seguir ofreciendo un servicio humano, cercano y comprometido con el territorio.

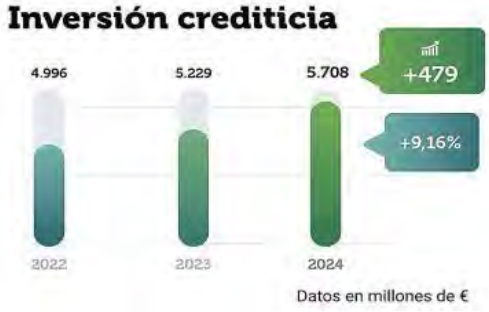
IMPACTO SOCIAL. El impacto de una banca ligada al territorio va más allá de su expansión por las pequeñas localidades. El impacto social se mide bajo el término de la cercanía. Solo durante el año pasado Eurocaja Rural destinó cerca de 12 millones de euros a un fondo de educación y promoción.

Son varias las líneas de actuación de la entidad crediticia, algunas de ellas son la seguridad digital, en especial la ciberseguridad para los mayores de 60 años; los programas formativos, con cursos, seminarios y encuentros entre las actividades más destacadas; la carrera solidaria contra la ELA, uno de los clásicos de Eurocaja Rural con el objetivo de recaudar fondos para la investigación y la ayuda asistencial a enfermos de ELA; la inserción laboral para personas con discapacidad; las ayudas sociales, con proyectos de investigación, desarrollo rural y colectivos vulnerables; y, por último, el programa 'Empúeblate', aportando soluciones frente a la despoblación.

ROBUSTEZ Y PROXIMIDAD. El director general de Eurocaja Rural valoró los resultados del ejercicio 2024 con la convicción de que la entidad financiera se posiciona «como la banca de referencia y proximidad». Dos pilares imprescindibles que sujetan esta banca con fortaleza: «Una entidad estable, robusta, de cimientos muy sólidos y que sigue una estrategia prudente, donde destacan la presencia de servicios de extraordinaria calidad y sumamente competitivos, la eficiencia, solvencia y viabilidad», sentenció.

Es por ello, que sacó pecho del modelo de negocio que vienen construyendo año tras año y que suma clientes a diario. «Nuestro balance y cuenta de resultados corroboran el éxito», dijo Victor Manuel Martín López, para continuar esgrimiendo que «la calidad y la cercanía» son los factores diferenciales con otras bancas.









La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 2	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	3 977 EUR (4,525 USD)
Difusión	555	Tamaño	808,06 cm² (75,2%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	1057 EUR (1203 USD)

Dossier de prensa unacc







De izquierda a derecha, el director general Víctor Manuel Martín, los expresidente y exdirector, Andrés Gómez Mora y Rafael Martín, y el actual presidente, Javier López./ EUROCAJA - J.P.

Eurocaja refuerza su crecimiento y celebra cumplir 60 años «en el mejor momento de su historia»

El presidente de la entidad, Javier López Martín, destacó el buen momento que atraviesan en una Asamblea General que refrendó las cuentas anuales y el Informe de Gestión auditado por KPMG

GUILLERMO GÜEMES / TOLEDO

La economía del futuro se dibuja con trazos de incertidumbre, un panorama que contrasta con el mensaje firme de Eurocaja Rural, entidad financiera que ha hecho de la estabilidad su bandera. Aunque pueda parecer una palabra menor, en el mundo financiero, «estabilidad» se traduce en logros tangibles y sostenidos. Y eso lo demuestra a la perfección año tras año.

La entidad financiera realizó «un pequeño viaje» para contar muchas cosas. El auditorio proyectó el pasado viernes un vídeo para celebrar el 60 aniversario del nacimiento de Eurocaja Rural el 30 de abril de 1965, donde remarcó el crecimiento y la expansión por la región y España.

«Estamos en el mejor momento de nuestra historia. La casa que hoy conocemos es la de una trayectoria», esgrimió Javier López Martín, presidente de Eurocaja Rural, ante un auditorio repleto de socios y miembros de la cooperativa de crédito.



En la Asamblea se reconoció con un aplauso el trabajo que hicieron sus empleados en los municipios afectados por la DANA./ J. POZO

López Martín tomó la palabra para inaugurar la Asamblea General de Eurocaja Rural, en la que se aprobaron las cuentas del ejercicio 2024 y el informe de gestión de la entidad (auditadas por KPMG). El dato mata al relato y los resultados revelaron cerca de 116 millones de euros de beneficio neto, un nuevo récord para la entidad financiera. Con estos resultados triplica las ganancias netas del año 2021 (cuando fueron de 37,71 millones de euros) y aumenta en 15 millones el beneficio con respecto a 2024 (de 101 millones, un 14,85 por ciento más).

Estos resultados fueron celebrados en una asamblea multitudinaria, sin espacio libre en el auditorio de la sede en Toledo. Ya en el informe del presidente de Eurocaja Rural, López Martín destacó que habían alcanzado «una nueva dimensión». Pues bien, en este año 2024 no solo se ha mantenido «sino que ha seguido creciendo», con un plan de expansión que han permitido abrir «300 oficinas en menos de 15 años».

> Eurocaja Rural ha abierto **300 sucursales bancarias** en los últimos 15 años

Durante este último año, se ha vivido con más tranquilidad la situación de los mercados internacionales pero lo que pase de aquí en adelante es incierto. Las amenazas arancelarias del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, han retumbado en cada rincón del mundo. Eso sí, esas polémicas decisiones no amedrantan a Eurocaja Rural que seguirá posicionándose como «referentes» en cuanto a la solidez que han mantenido siempre en el sector financiero. Ya en una campaña publicitaria de los años 60 Eurocaja Rural decía: 'La voluntad lo puede todo'. Unas palabras que para López Martín son «absolutamente ciertas», ya que ese modelo no solo se ha mantenido a lo largo de estas seis décadas, sino que ha permitido ampliar y crecer a la entidad crediticia.

Por último, subrayó que «el mejor indicador» de que las cosas funcionan «no son los resultados» sino tener «el privilegio de contar con la confianza del cliente». Esa es la razón por la que «los que no estaban vienen y los que estaban no se van».

DECLARACIONES

JAVIER LÓPEZ MARTÍN
PRESIDENTE DE EUROCAJA RURAL

«El mejor indicador no son los resultados, sino el privilegio de contar con la confianza del cliente»

«Estamos en el mejor momento de nuestra historia. La casa que hoy conocemos es la de una trayectoria»

«Los que no estaban vienen y los que estaban no se van. Somos un soporte esencial para muchos negocios»

«Eurocaja Rural es un instrumento para el arraigo y la cohesión social. Los retos los utilizamos para acercar nuestro modelo»

VÍCTOR MANUEL MARTÍN LÓPEZ
DIRECTOR GENERAL

«Aporta valor y mucho acudir a la oficina y preguntarle a tu profesional de confianza y que escuche tus dudas»

«Llevamos 60 años haciendo el mismo análisis y siendo una banca aburrida, como Dios manda»

«Les pido un aplauso para todos nuestros empleados que han hecho un trabajo salvaje en los municipios afectados por la DANA»

«En Eurocaja Rural financiamos a todos. agricultores, pymes, autónomos, hogares, administraciones, particulares. A todos»

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 3	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	3 984 EUR (4,534 USD)
Difusión	555	Tamaño	810,43 cm² (75,4%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	1059 EUR (1205 USD)

Dossier de prensa unacc



Víctor Manuel Martín saluda a Carlos Velázquez junto a Paco Núñez.



Amplia representación de los Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.



Page y Milagros Tolón saludan a Andrés Gómez Mora con Javier López.

LA BANCA QUE EL CLIENTE **QUIERE**

Más de 1.800 asistentes se dieron cita a la tradicional cena de hermandad de Eurocaja, que este años celebró su 60 aniversario

F. J. R. / TOLEDO

Los salones del Hotel Beatriz de Toledo fueron el escenario, el pasado viernes, de la tradicional Cena de Hermandad de Eurocaja Rural, celebrada tras su Asamblea General Ordinaria. Más de 1.800 asistentes —entre socios, empleados, autoridades e invitados— se reunieron en una velada especialmente significativa, al coincidir con el 60.º aniversario de la entidad. La cita, la más multitudinaria en la historia de la cooperativa financiera, refleja el sólido crecimiento que ha experimentado en las últimas décadas, hasta alcanzar, al cierre de 2024, una red de 480 oficinas repartidas en ocho comunidades autónomas, 300 de ellas abiertas en los últimos quince años.

A la cena asistieron el presidente de Castilla-La Mancha, Emiliano García-Page; la delegada del Gobierno en Castilla-La Mancha, Milagros Tolón; el alcalde de Toledo, Carlos Velázquez; la presidenta de la Diputación de Toledo, Conchi Cedillo; el presidente de la Diputación de Ciudad Real, Miguel Ángel Valverde; y el presidente del PP de Castilla-La Mancha, Paco Núñez, entre otras personalidades del mundo de la política y de la sociedad civil, especialmente de la región, aunque con presencia también de invitados procedentes de las ocho comunidades autónomas donde Eurocaja Rural opera actualmente.

Emiliano García-Page quiso comenzar sumándose a las felicitaciones por el 60.º aniversario de la entidad, señalando que ya estuvo en el 50.º aniversario y que «va a ser difícil estar en el 70.º como presidente, pero espero hacerlo como amigo».

Page recordó la crisis que atravesó el sector de las cajas de ahorro —en un intento, afirmó, incluso de acabar con ellas—, pero también destacó cómo Eurocaja Rural ha logrado consolidarse en un proceso en el que, dijo, se alegró de haber participado.

Deseando lo mejor a la entidad, Page les recomendó: «Sed fieles a vosotros mismos; os irá bien a vosotros y a Castilla-La Mancha como patrimonio de la comunidad autónoma».

El alcalde de Toledo, Carlos Velázquez, fue quien abrió el turno de palabra antes de la cena, y no dudó en felicitar a Eurocaja por esos 60 años «haciendo banca ortodoxa, y esto es un modo de trabajar que os ha dado la razón, y por eso habéis obtenido unos resultados tan extraordinarios».

También felicitó Velázquez a la entidad bancaria por sus «extraordinarios resultados: 116 millones de euros de beneficio, incrementando en un 15 % la cifra de resultados del año anterior. Esto no es sencillo, es algo muy difícil, y solamente los mejores lo pueden decir y pueden presumir de ello».



Cedro

El presidente de Eurocaja Rural, Javier López, alabó la labor de todo su equipo y ensalzó la confianza de los clientes. / FOTOS: J. POZO



Foto de familia a la entrada de la cena de hermandad de Eurocaja Rural.



El evento superó los 1.800 asistentes, con invitados de ocho comunidades autónomas.

Por su parte, el presidente de Eurocaja Rural, Javier López, destacó que los valores que la entidad enarbola en estos momentos son los mismos que hace 60 años, basados principalmente en la transparencia y la humildad, para terminar lanzando una pregunta a los asistentes: «¿Saben por qué existe este modelo? Porque es la banca que el cliente quiere, y así lo hacemos».

Javier López alabó la labor de su equipo ejecutivo, capitaneado por el director general Víctor Manuel Martín López, y ensalzó el legado de sus antecesores en el cargo, el expresidente Andrés Gómez Mora y el exdirector general Rafael Martín Molero, presentes en la cena de hermandad. «Las palabras mueven y los ejemplos arrastran», elogió sobre la figura de ambos.

Finalmente, el presidente de Eurocaja Rural afirmó que, aunque han mejorado en muchos indicadores, hay uno siempre difícil de calibrar: «que es ni más ni menos la confianza de los clientes». En ese aspecto, la entidad financiera puede presumir un año más de récord y eso es, como incidió Javier López, «lo que nos hace ser importantes».

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 16	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	4 894 EUR (5,569 USD)
Difusión	6185	Tamaño	229,79 cm² (36,9%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	1500 EUR (1707 USD)

Dossier de prensa unacc

Programación festiva

L'Alcora cierra su Pascua Taurina con actividades infantiles y conciertos

La localidad celebra hoy la Romería de Sant Vicent, con su típica Mocadorà, animada por la Colla Gegantera de l'Alcora y la Agrupació Musical l'Alcalatén

JAVIER NOMDEDEU
L'Alcora

Javier Nomdedeu



La población disfrutó de la completa programación organizada para esta edición de la Pascua Taurina.

L'Alcora cerró ayer su Pascua Taurina con el cerril de Toros del Torero, que fue probado y embolado junto con uno de la ganadería local de La Espuela. Los aficionados disfrutaron de una edición en la que se contó con ganado además de La Espuela, de Hilario Princep, Víctor Guillamón, Bellés y Capota, este último que protagonizó el encierro con caballos, sin olvidar, por supuesto, el primer cerril del hierro de La Jotera de los hermanos Carnicer de l'Alcora.

En el plano taurino, ayer por la mañana los más pequeños disfrutaron de las actividades taurinas de Bou per la Vila, seguido de vaquillas de Víctor Guillamón, y por la tarde, tras el ganado de Hilario Princep, fue el turno del cerril, y embolados por la noche.

La música también animó la jornada, primero desde por la mañana con la actuación de Isra Maldonado, exconcursante de *La Voz* y *Got Talent*, patrocinado por La Tasca, y por la tarde, fue el turno de Patxi Ojana, concierto organizado por el Ayuntamiento.

Todos los días han contado con animación musical, el sábado con el grupo castellonese Kasparov, que cuenta en sus filas con los alcorinos Conrado Font y Víctor Loras, que fue patrocinado por la Caixa Rural y el viernes con Diverpool, patrocinado por las casetas de la Asociación de Hostelería.

En cuanto al Mesón Gastronómico, que compartió protagonismo con los toros, organizado por la Asociación de Hostelería y Turismo de l'Alcora (Hosturialc) y el consistorio, contó con casetas de los establecimientos que brindaron sus tapas. Estas fueron Mac numm, Arayero-Rock'n Beer, Restaurante Riscla, La Pista Jardín, Route 66, La Rajoleta y La Tasca.

Además, la decisión de cambiar, desde 2016, la ubicación de la Pascua Taurina y hacerla, en lugar de en la Campa de Camiones en la entrada a la población, en la céntrica plaza San Roque, junto a la plaza del Ayuntamiento, y la de unir en la misma el Mesón Gastronómico fueron elogiadas por todo el mundo, manifestando vecinos y visitantes que es un gran acierto.

Hay más discrepancias en la localización de la Carpa Musical que desde hace dos años se ubica en pa Pista en lugar de en los Jardines de la Vila que se encuentra colindante tanto del mesón como del recinto de cadafales de la plaza San Roque. En este aspecto, animó las noches de la Pascua Taurina en el recinto de La Pista el viernes un Festival de discjockeys locales y el sábado la orquesta ¡La Viva! y discomóvil.

Hoy, festividad local, l'Alcora vivirá la Romería de Sant Vicent, con su típica Mocadorá, animada por la Colla Gegantera de l'Alcora y la Agrupació Musical l'Alcalatén. ■

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 13	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	2 288 EUR (2,603 USD)
Difusión	6185	Tamaño	60,61 cm² (9,7%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	608 EUR (692 USD)

Dossier de prensa
unacc

En la plaza Major

Mediterráneo



Fundació Caixa Rural dedica su día a los más jóvenes

La plaza Major se llenó de actividades infantiles, música y diversión con motivo de *La nostra festa*, la fiesta que organiza la Fundació Caixa Rural dedicada a los niños. Hubo degustación de zumo natural, más de 30 juegos de madera de gran formato, castillos hinchables, manualidades y la visita de los *gegants*.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 247 EUR (13,937 USD)
Difusión	1973	Tamaño	343,75 cm² (55,1%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3255 EUR (3704 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR

ACUERDO. Colaboración para fomentar el crecimiento sostenible de la empresa familiar

ALIANZA RENOVADA PARA FORTALECER EL TEJIDO EMPRESARIAL VALENCIANO

Ivefa y Caixa Popular renuevan su convenio, reafirmando el compromiso con el desarrollo económico y el fortalecimiento de las empresas familiares

VALENCIA

Extras. El Instituto Valenciano para el Estudio de la Empresa Familiar (Ivefa) y Caixa Popular han renovado su convenio de colaboración, reafirmando su compromiso con el desarrollo económico y el fortalecimiento de las empresas familiares en la Comunitat Valenciana. En la firma del nuevo acuerdo participaron la Presidenta de Ivefa, Emilia Boix, y el Director de Banca Empresa de Caixa Popular, Juan Gallur. Este convenio establece una colaboración estrecha entre ambas entidades para fomentar el crecimiento sostenible de las empresas familiares valencianas.

Caixa Popular se compromete a ofrecer a las empresas asociadas a Ivefa una amplia gama de productos y servicios financieros adaptados a sus necesidades específicas. Además, facilitará el acceso a líneas de financiación especializadas para apoyar proyectos de expansión y crecimiento empresarial.

Por su parte, Ivefa aportará su experiencia y conocimientos en el ámbito de la empresa familiar, proporcionando asesoramiento y formación a través de seminarios, conferencias y programas de desarrollo. Ambas entidades también llevarán a cabo actividades conjuntas de investigación y divulgación para promover las mejores prácticas y facilitar el intercambio de conocimientos entre las empresas familiares de la Comunitat Valenciana.

Con la firma de este convenio, Ivefa y Caixa Popular refuerzan su compromiso con el ecosistema empresarial valenciano, impulsando la competitividad y el bienestar de las empresas familiares y contribuyendo al crecimiento económico de la Comunitat Valenciana.

El Instituto Valenciano para el Estudio de la Empresa Familiar (Ivefa) es una asociación empresarial independiente y sin ánimo de lucro que representa y apoya a las empresas familiares, ayudándolas a prosperar, facilitando su desarrollo profesional y protegiendo sus intereses económicos. Además, acompaña a las empresas en los procesos de sucesión generacional y en la prevención de conflictos familiares.

Caixa Popular, con más de 40 años de trayectoria, se distingue por su modelo de banca de proximidad, sus valores y su sensibilidad social. La entidad destaca por su gestión transparente y profesional, así como por su solvencia. Como cooperativa, Caixa Popular sigue creciendo y generando riqueza local, consolidándose como una realidad sólida y en expansión, con más clientes, oficinas, equipo humano y negocio.



Firma del acuerdo entre Caixa Popular e Ivefa. LP

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 9	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 202 EUR (13,886 USD)
Difusión	1973	Tamaño	342,13 cm² (54,9%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3243 EUR (3691 USD)

Dossier de prensa
unacc

QUART DE POBLET. El Ayuntamiento firma con Cámara de Comercio y Caixa Popular un convenio

El Bono Comercio 2025 contará con 1.500 tarjetas para gastar en el comercio local

QUART DE POBLET

Extras. El Ayuntamiento de Quart de Poblet ha firmado el convenio de colaboración con Cámara de Comercio, al que se suma Caixa Popular, para poner en marcha la campaña Bono Comercio Quart de Poblet 2025. Esta iniciativa, que da continuidad a las conocidas tarjetas CQ+, mantiene su objetivo de incentivar el consumo en los comercios de proximidad y apoyar al tejido empresarial local. A través de la iniciativa se emitirán 1.500 bonos por valor de 80 euros cada uno, de los cuales la ciudadanía paga solo 40 euros. La otra mitad es asumida por el Ayuntamiento, que destina 60.000 euros de inversión directa a la campaña.

La alcaldesa de Quart de Poblet, Cristina Mora, junto al presidente de Cámara Valencia, José Vicente Morata, el representante de Caixa Popular, Antoni Ferrer, y el concejal de Comercio, Fran Hidalgo, han escenificado la rúbrica del convenio de colaboración en el Ayuntamiento. La campaña, tras el éxito del pasado año en el que se agotaron los bonos en apenas un día, se desarrolla de nuevo en colaboración con Cámara Valencia, encargada de su gestión técnica, y con Caixa Popular, entidad emisora de las tarjetas prepago.

Los comercios de Quart de Poblet interesados en participar podrán adherirse entre el 29 de abril y el 15 de mayo a través del formulario que se habilitará por Cámara Valencia. A partir del 22 de mayo, las personas mayores de 18 años empadronadas en Quart de Poblet podrán adquirir un único bono por DNI/NIE a través de la web www.bonocomercioquartdepoblet.com, hasta agotar existencias. La recogida de los bonos físicos, que se presentan en formato de tarjeta prepago, se realizará del 27 al 29 de mayo en el Centro de Empleo y Desarrollo, y podrán utilizarse hasta el 31 de julio de 2025 en los establecimientos adheridos.

La campaña abarca una amplia variedad de sectores comerciales, que van desde alimentación, panaderías, herbolarios, perfumería, moda y calzado, hasta librerías, electrodomésticos, peluquerías, servicios fotográficos o productos para animales, entre otros. Los comercios participantes deberán estar ubicados en Quart de Poblet y encuadrarse en los epígrafes establecidos por las bases de la campaña.

El Bono Comercio Quart de Poblet es una de las acciones promovidas desde el Área de Comercio del Ayuntamiento, que sigue apostando por medidas de reactivación del consumo en el municipio. En la pasada edición, esta iniciativa movilizó hasta 120.000 euros en consumo local y este año se espera superar esa cifra, gracias al impulso renovado de la campaña y a la alta participación ciudadana registrada en ediciones anteriores. La campaña refuerza el compromiso del ayuntamiento con la economía de proximidad, al tiempo que incentiva el conocimiento y la fidelización de clientes en el comercio local.



Los vecinos y vecinas dispondrán de un bono por valor de 80 euros con el objetivo de fomentar el comercio de proximidad. LP

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV L horta, 24	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2782	V. Comunicación	5 400 EUR (6,145 USD)
Difusión	2168	Tamaño	201,52 cm² (32,3%)
Audiencia	13 600	V.Publicitario	1606 EUR (1828 USD)

Dossier de prensa unacc

Iniciativa. Encuentro empresarial

EN COLABORACIÓN CON HIDRAQUA

Hidraqua y el CE/+RS promueven el diálogo con *Social Talks*

Dinapsis Valencia acogerá mañana este evento para debatir sobre la reconstrucción tras la dana

Eduardo Enric

Hidraqua, en colaboración con el CE/+RS, ha organizado tres foros de debate con los que busca promover el diálogo entre empresas y entidades del tercer sector. En concreto, el primero de estos encuentros tendrá lugar mañana martes 29 de abril en las instalaciones de Dinapsis Valencia con el objetivo de debatir sobre la reconstrucción tras la dana.

En este primer Social Talks, que tendrá lugar entre las 12.30 y las 14 horas, participará la presidenta del CERS y directora de Sostenibilidad, Equidad y Acción Social, Amelia Navarro; así como el gerente de Aigües de l'Horta y director territorial de Hidraqua en Valencia, Francisco Bartual, que contará la experiencia en la gestión de los efectos de la dana sobre el ciclo integral del agua en los municipios afectados. Del mismo modo, el director de la Fundación Horta Sud, Julio Huerta, será el encargado de reflexionar sobre cómo pueden sumarse esfuerzos desde las empresas y la sociedad civil de forma efectiva ante este tipo de catástrofes. Finalmente, tendrá lugar una mesa de diálogo para analizar qué estrategias se pueden poner en marcha de forma conjunta ante este tipo de sucesos con la participación de Caixa Popular, Hidraqua, Fundación Horta Sud y Fundación Felisa, así como la Coordinadora valenciana ONGD, que ejercerá de moderadora de esta mesa. Así, tal como ha indicado Amelia Navarro, «nuestro objetivo es generar un ambiente propicio para el intercambio de ideas y buenas prácticas fomentando el compromiso social con otras empresas y entidades sociales». Por este motivo, se ha optado por temáticas alineadas con las líneas estratégicas de Acción Social de Hidraqua y se ha elegido la sede de Dinapsis Valencia como ubicación para estos encuentros.

De hecho, está previsto llevar a cabo un total de tres foros de debate a lo largo del año junto a otras entidades. En concreto, el próximo mes de julio se organizará un encuentro para debatir sobre Empleo Verde y en noviembre el eje central de esta acción será el Voluntariado Corporativo. ■



Las jornadas tendrán lugar en las instalaciones de Dinapsis Valencia.

DISTINTAS TEMÁTICAS

La iniciativa tendrá continuidad con dos encuentros en julio y noviembre

Diario de León

Publicación	Diario de León General, 35	Fecha	28/04/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 530	V. Comunicación	3 979 EUR (4,528 USD)
Difusión	9777	Tamaño	271,01 cm² (48,0%)
Audiencia	50 000	V.Publicitario	1467 EUR (1670 USD)

Dossier de prensa unacc



El legado de Concha Casado es uno de los grandes referentes intelectuales de León. JESÚS F. SALVADORES

MUESTRA

LA HISTORIA DE LEÓN ES LA HISTORIA DE SUS MUJERES

Una exposición de gran formato recorre la historia de León a través de nombres de transgresoras de todas las épocas

DL | LEÓN

La asociación León Propone, con el apoyo académico del Departamento de Historia (Facultad de Filosofía y Letras) de la Universidad de León y el patrocinio del Ayuntamiento de León y la Caja Rural de Zamora, en su 30 aniversario en la provincia de León, pone en pie la exposición *Señorío de mujeres*, instalada en la Calle Legio VII de León, entre los días 29 de abril y 11 de mayo, para luego circular por varias localidades de la provincia. Este proyecto divulgativo tiene como fin destacar el papel de la mujer en la historia de León. Aunque es bastante conocida la relevancia de algunas reinas, princesas o abadesas, se desconoce es en general desconocido el papel de muchas otras mujeres del pueblo llano que lucharon por sus derechos en igualdad con los hombres.

La historia de León es, en gran medida, la historia de sus mujeres. En la conquista romana de estas tierras, historiadores romanos relataron como las mujeres intervenían y votaban en las asambleas de las aldeas, un posible precedente de los concejos abiertos. Esa participación directa de la mujer leonesa en la toma de decisiones en asuntos públicos y domésticos, se ha mantenido a lo largo de los tiempos. Incluso en aquellos periodos en los que se impuso un dominio masculino favorecido por creencias, de las tres religiones monoteístas en la península, las mujeres leonesas tuvieron un papel muy relevante en la Corte. La institución del Infantado de San Isidoro, consejeras de reyes, reinas que gobernaron con nombre propio, como la gran Urraca I, primera reina y emperatriz de Europa.

Pero no solo las mujeres de la Corona leonesa tuvieron un papel destacado en el gobierno del Reino. En la vida civil, el entorno vivencial de los leoneses parece también alejado del paradigma general de héroes masculinos y mujeres relegadas al servicio de la familia. Desde la época prerromana, los primeros textos jurídicos medievales, o las demandas a sus maridos en la Edad Moderna, las mujeres leonesas han luchado por tener un papel decisorio en todos los ámbitos de la vida social. Los tempranos códigos legislativos leoneses, derivadas de sus usos y costumbres, recogen derechos a las mujeres absolutamente desconocidas en otras sociedades, casi en igualdad con el varón. Un buen ejemplo de ello es el fuero de León otorgado por Alfonso V en el año 1017.

La exposición *León, Señorío de Mujeres*, quiere rendir homenaje a algunas de estas valientes mujeres que defendieron su independencia y su derecho a decidir en un mundo dominado por hombres, trasladando al gran público el conocimiento de mujeres de todos los tiempos que han tenido un papel muy relevante en diferentes ámbitos de la vida política, social, cultural y científica o rompieron moldes en la vida cotidiana. A la mayoría de estas mujeres no se las ha reconocido la importancia y transcendencia de su legado.

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