Resumen de prensa

lunes, 05 de mayo de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El País	El BCE abre el camino para recortar tipos ante la guerra comercial	05/05/2025	25
4	La Razón	El gran apagón reaviva el debate sobre el dinero: ¿podemos vivir sin efectivo?	05/05/2025	26
5	La Razón	“ “	05/05/2025	27
6	La Voz de Galicia	Las hipotecas a tipo fijo ganan peso en la banca española	05/05/2025	20
7	El Mundo	BBVA y Santander levantan el pie en la batalla hipotecaria	05/05/2025	26
8	Expansión	CaixaBank busca atraer grandes fortunas internacionales, del sector agro y ‘start up’	05/05/2025	15
9	Expansión	Los grandes inversores se hacen fuertes en el capital de Sabadell	05/05/2025	16
10	El Economista	BBVA dice que garantiza el crédito a la mayoría de pymes en Cataluña	05/05/2025	13
11	Expansión	CaixaBank y Sabadell reducen su exposición a la empresa catalana	05/05/2025	8
12	Expansión	“Ojalá la regulación española fijara tope al tipo de interés del revolving”	05/05/2025	17
13	El Economista	Las gestoras estiran el éxito de la renta fija para lanzar fondos conservadores	05/05/2025	25
14	El Mundo Castilla y León	Ricobayo vence a la lluvia para correr ‘con el corazón por Hugo’	05/05/2025	35
15	El Mundo Soria	Avanza la campaña de ‘crowdfunding’ para salvar la muralla medieval de Berlanga de Duero	05/05/2025	25
16	La Nueva España	«Lo del acceso a El Musel por Jove ha sido frustrante, ahora somos escépticos»	05/05/2025	12
17	El Comercio	Más de 500 investigadores convertirán La Vega en el epicentro científico asturiano	05/05/2025	4
18	Córdoba	David Mañero logra el Premio Nacional de Poesía Mario López	05/05/2025	38

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	257 667	V. Comunicación	60 069 EUR (67,885 USD)
Difusión	231 140	Tamaño	99,60 cm² (15,9%)
Audiencia	773 000	V.Publicitario	15 353 EUR (17 351 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE abre el camino para recortar tipos ante la guerra comercial

ÁLVARO SÁNCHEZ
Madrid

Para los miembros del Banco Central Europeo (BCE), las seis semanas que transcurren entre reunión y reunión es tiempo de analizar datos macro y escrutar las novedades que puedan alterarlos, habituales desde que Donald Trump llegó a la Casa Blanca. Los gobernadores de los bancos centrales luego dan pistas de sus impresiones en sus apariciones mediáticas, en las que suelen ser más explícitos que la presidenta, Christine Lagarde.

Muchos de esos miembros del Consejo de Gobierno estuvieron en Washington en las reuniones de primavera del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial. Si sus palabras sirven de termómetro, el mercurio marca claramente que, siete rebajas después, la fiebre por seguir abaratando el precio del dinero está lejos de amainar. "Estoy de acuerdo con la presidenta en que, hasta ahora, el impacto neto de los anuncios arancelarios de EE UU parece ser más deflacionario que inflacionario", afirmó el gobernador del banco central austriaco Robert Holzmann. Fue una de las declaraciones más sorprendentes.



Christine Lagarde.

Nombrado por el ultra Partido de la Libertad, Holzmann está considerado como el miembro más halcón del BCE (los más reticentes a bajar tipos). Los mercados de futuros captaron enseguida el mensaje, colocando la probabilidad de un descenso de tipos en junio en el 100%.

Otra de las frases llamativas vino de un representante del sector paloma, el finlandés Olli Rehn. "Si en junio se proyecta que la inflación caerá por debajo de nuestra meta del 2% a medio plazo, entonces la reacción correcta es recortar aún más las tasas", dijo, abriendo la puerta a que el BCE rebaje los tipos 50 puntos básicos de una tacada, en lugar de los 25 habituales que ha ido descontando desde junio pasado con una excepción, la de julio, cuando los dejó intactos.

Esa posibilidad no se contempla de momento. Aunque en el BCE se va imponiendo la idea de que los aranceles son desinflacionarios para Europa, recortes de mayor cuantía transmitirían al mercado una sensación de urgencia que podría ser contraproducente. El equilibrio de fuerzas entre halcones y palomas es delicado —según Econostream, los miembros más ortodoxos son 13; los más flexibles 12, y está por cubrir una vacante—, por lo que precipitarse podría romper la paz interna. A eso se suma que el peor escenario para la inflación europea, el de Bruselas aplicando represalias arancelarias a los productos estadounidenses, no se ha materializado, pero no ha desaparecido del todo.

Sobre el suelo de los tipos para este año, Gediminas Simkus, gobernador del Banco Central de Lituania, se decanta por el 1,75%. Los analistas de Bank of America creen que esa predicción se quedará corta. Los mercados de futuros descuentan entre dos y tres recortes, lo que situaría los tipos entre el 1,50% y el 1,75%.

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Nacional, 26	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	94 620	V. Comunicación	163 937 EUR (185,271 USD)
Difusión	68 298	Tamaño	360,29 cm² (57,7%)
Audiencia	134 000	V.Publicitario	22 884 EUR (25 862 USD)

Dossier de prensa unacc

El gran apagón reaviva el debate sobre el dinero: ¿podemos vivir sin efectivo?



▸El 96% lo ve esencial en situaciones de emergencia, pero millones de españoles se encontraron sin un euro en el bolsillo y con los pagos bloqueados

Cristina Ruiz. MADRID

El pasado lunes, millones de ciudadanos en España se enfrentaron a un inesperado y angustiante escenario: todas las formas de pago digital –tarjetas de crédito, débito y aplicaciones móviles– quedaron inoperativas durante varias horas. El caos se desató de inmediato. Sin posibilidad de realizar pagos ni de retirar dinero en los cajeros automáticos, muchos se vieron atrapados en una especie de limbo económico. Este «fundido a negro» tecnológico ha reabierto el debate sobre la necesidad de preservar el dinero en efectivo, considerado por algunos como prescindible.

En los últimos años, el avance de los pagos digitales ha sido vertiginoso. La pandemia aceleró aún más esta transformación, promoviendo hábitos «contactless». Poco a poco, el metálico ha sido relegado en favor del dinero de plástico o el pago móvil, pero también de otras soluciones como Bizum. Hasta tal punto se ha denostado el dinero físico, que algunas empresas no aceptan pagos en efectivo, a pesar de que es un medio de pago legal y, por tanto, están obligadas a admitirlo dentro de los límites establecidos.

Sin embargo, la jornada del lunes puso en evidencia la fragilidad de un sistema completamente digitalizado. Personas que intentaban pagar un billete de autobús, una barra de pan o un taxi descubrieron que no llevaban un solo euro en el bolsillo. Los cajeros tampoco ofrecían solución, pues quedaron paralizados. La imagen de ciudadanos rebuscando monedas olvidadas, pidiendo ayuda a extraños o recurriendo al «fiado» refleja el grado de dependencia tecnológica actual.

Ante este panorama, al día siguiente del apagón, se podían contemplar largas colas de ciudadanos esperando para sacar dinero de los cajeros por el temor a que la situación vivida horas antes se volviera a repetir.

Pero no es la primera vez, ni mucho menos, que una caída de la red de medios de pago sorprende a la población. Sin ir más lejos, en noviembre de 2023, un error interno en Redsys provocó una caída masiva de los sistemas de pago electrónico. Durante varias horas, los establecimientos no pudieron procesar pagos electrónicos, lo que llevó a pérdidas económicas significativas.

La dana de Valencia del pasado octubre también fue otro momento crítico que mostró que, en caso de catástrofe o cualquier otra eventualidad, el efectivo es la única forma que asegura las transacciones. Los cortes de luz y comunicaciones hicieron inoperativos los terminales de pago, dejando a la población dependiente de la solidaridad de terceros.

Como consecuencias de estos sucesos, no resulta extraño que un gran número de españoles considere preocupante el cada vez menor uso del «cash». Así lo evidencian los resultados de la IV edición del estudio «Percepción y hábito de los españoles respecto al sector bancario», realizado por Nickel. El análisis muestra que nueve de cada diez encuestados ya advertían del papel esencial del efectivo en situaciones de emergencia.

Ante la pregunta sobre las ventajas del efectivo frente a la tarjeta, el 58,5% destacó este medio de pago como la mejor opción para protegerse de potenciales caídas del sistema o ciberataques. Una cifra que pone de manifiesto la alta conciencia social sobre los límites de la digitalización total y la necesidad de contar con medios de pago alternativos ante posibles fallos o incidentes.

En este contexto, el estudio también recoge la opinión de los españoles sobre el papel del efectivo en el contexto de apagones digitales como el que acabamos de vivir: el 53% considera que el efectivo es esencial cuando no hay acceso a internet o los sistemas digitales fallan; un 26% valora su utilidad para afrontar gastos básicos cuando no funcionan otros medios de pago, y un 17% destaca que aporta tranquilidad y seguridad ante la incertidumbre. Solo un 4% confía exclusivamente en los servicios digitales en este tipo de situaciones. En total, el 96% manifiesta que es fundamental para afrontar contingencias no previstas. Pese a que son los mayores de 65 años los que más valoran que el efectivo es imprescindible en situaciones de emergencia (69% frente al 53% de media nacional), los jóvenes de entre 18 y 30 años, aunque utilicen el efectivo en menor medida, también muestran una alta conciencia sobre su utilidad, ya que el 74% lo reconoce como la mejor opción para protegerse frente a caídas del sistema o ciberataques. Estos datos prueban una percepción generalizada de cierta fragilidad frente a una excesiva dependencia de lo digital.

La Plataforma Denaria, asociación que congrega los intereses comunes en defensa del efectivo, sostiene que es imprescindible blindar el uso del dinero físico como un pilar de resiliencia económica y social, por lo que, ante los acontecimientos del lunes, ha solicitado al Gobierno la implantación urgente de un sistema nacional de efectivo que garantice su disponibilidad y funcionalidad como infraestructura crítica. «Es una muestra clara de la fragilidad del ecosistema digital y de la necesidad de contar con una alternativa física, robusta e indepen-

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Nacional, 27	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	94 620	V. Comunicación	163 937 EUR (185,271 USD)
Difusión	68 298	Tamaño	285,46 cm² (45,7%)
Audiencia	134 000	V.Publicitario	19 536 EUR (22 078 USD)

Dossier de prensa unacc

GONZALO PÉREZ



Una mujer saca dinero de un cajero en Madrid el día después del apagón

diente del suministro eléctrico y de internet», señala Javier Rupérez, presidente de Denaria.

En esta misma línea también se ha expresado Auriga, empresa de software para la banca cuyas soluciones están presentes en numerosos cajeros de Europa. «En escenarios como el vivido, el efectivo demuestra ser un pilar insustituible, y la gestión inteligente y segura del autoservicio se convierte en una prioridad estratégica para las entidades bancarias que buscan garantizar la continuidad del servicio y reforzar la confianza del cliente», asegura Ángel Arenillas, Country Manager de Auriga para España y Portugal.

Pero este debate no es exclusivo de España. Incluso en Suecia, considerada durante años pionera en la eliminación del dinero en efectivo, se ha comenzado a reconsiderar la estrategia debido a preocupaciones relacionadas con la seguridad, la inclusión financiera y la resiliencia ante crisis.

Mientras estas advertencias se multiplican, Europa avanza hacia el euro digital. El BCE impulsa esta iniciativa como un «dinero público digital», cuyo objetivo es modernizar los pagos y garantizar la soberanía monetaria frente a criptomonedas privadas. Si bien se plantea como complementario al efectivo, muchas voces temen que, en la práctica, acelere su desaparición.

Actualmente, el 40% de los pagos en establecimientos se realizan con tarjeta, mientras que el 37% se hace en efectivo, aunque en los municipios sin oficina bancaria estable, la mayoría de los desembolsos se efectúa en metálico, según el «Estudio sobre hábitos en el uso del efectivo», realizado por el Banco de España. Asimismo, y también según datos de la institución que preside José Luis Escrivá, el importe total de las operaciones de retirada de efectivo en España alcanzó los 127.485,90 millones de euros a cierre de 2024, lo que supone un incremento del 2,08% respecto al año anterior. Se trata de la mayor cifra de dinero retirado en cajeros de la historia de España, lo que confirma que los ciudadanos quieren disponer de efectivo a pesar de las dificultades crecientes en el acceso y uso.

La jornada del lunes puso en evidencia la fragilidad de un sistema de pagos digitalizado

El año pasado se retiraron 127.486 millones de euros en efectivo de los cajeros españoles

Limitado por ley

En España, el uso del dinero en efectivo está sujeto a limitaciones legales. Según lo establecido por la Ley 11/2021, de medidas de prevención y lucha contra el fraude fiscal, el pago en efectivo queda restringido a un máximo de 1.000 euros cuando en la operación interviene al menos un empresario o profesional. Esta medida tiene como objetivo principal dificultar el uso del efectivo en actividades económicas opacas, que tradicionalmente han facilitado el blanqueo de capitales y la evasión de impuestos. Superar este umbral puede acarrear consecuencias significativas, ya que la normativa contempla sanciones económicas que pueden alcanzar el 25% del importe pagado en efectivo de forma indebida. Además, tanto el pagador como el receptor pueden ser considerados responsables solidarios de la infracción, salvo que uno de ellos denuncie voluntariamente la operación. Esta limitación ha generado un intenso debate entre quienes la consideran una herramienta eficaz contra el fraude y quienes la ven como una restricción desproporcionada que penaliza el uso legítimo del dinero físico.

La caída masiva de los sistemas de pago digitales en España ha puesto en evidencia la vulnerabilidad de una economía excesivamente dependiente de la tecnología. Aunque la digitalización ha aportado comodidad y eficiencia, el apagón ha revelado los riesgos de prescindir del dinero en efectivo, especialmente en situaciones de emergencia o fallos técnicos. La experiencia vivida ha reabierto un debate que parecía superado: la necesidad de preservar el efectivo como garantía de resiliencia, inclusión y libertad financiera.

La Voz de Galicia

Publicación	La Voz de Galicia Vigo, 20	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	86 604	V. Comunicación	2 446 EUR (2,763 USD)
Difusión	75 104	Tamaño	91,05 cm² (14,6%)
Audiencia	359 000	V.Publicitario	650 EUR (735 USD)

Dossier de prensa unacc

Las hipotecas a tipo fijo ganan peso en la banca española

MADRID / EUROPA PRESS

Las hipotecas a tipo fijo ya representaban a cierre del 2024 el 36 % del saldo hipotecario de la banca española, frente al 32 % que suponían en el 2023 o el 13 % del 2019, según los datos recogidos por la Asociación Hipotecaria Española (AHE) en su análisis sobre la cartera hipotecaria publicado esta semana. «Las favorables condiciones financieras que propició el BCE en el 2016 con una bajada sin precedentes en los tipos de interés inclinaron las preferencias de los consumidores hacia los préstamos con mayor cobertura ante oscilaciones de los tipos de interés y, desde entonces, esta tendencia se ha mantenido prácticamente intacta», comenta la organización.

Con el nuevo ciclo de subidas que se inició en julio del 2022 y que tocó su fin en junio del 2024, surgieron «con fuerza» los préstamos a tipo mixto, que durante el pasado año ganaron vigor, aunque a un ritmo «sensiblemente menor». Estos han pasado de representar el 14 % a situarse ligeramente por encima del 15 % en el cierre del 2024, prácticamente el mismo nivel que en el 2019. Ya en un entorno de bajadas, de hecho, los usuarios han vuelto a decantarse por el tipo fijo, que ya suponen casi siete de cada diez.

«Esta tendencia esperamos que continúe afianzándose en los próximos meses a medida que las ofertas hipotecarias sigan ajustándose a un entorno monetario más accesible», agregan desde la AHE. Por el contrario, los préstamos a interés variable, aunque siguen siendo mayoritarios ya que concentraban el 49 % del saldo a diciembre del 2024, desde el 2015 mantienen una tendencia descendente. Entonces suponían el 72 %.

Con respecto a la cartera viva del crédito hipotecario, el buen comportamiento de la demanda de crédito que se registró en el 2024, animado por la bajada de tipos, se tradujo en un incremento trimestral del 0,4 %, dejando el saldo a cierre del año cerca de los 600.000 millones .

«Aun así, en un contexto de crecimiento económico, el endeudamiento continúa perdiendo peso sobre la demanda agregada, representando cerca de un 38 % del PIB. Hace apenas un lustro esta magnitud superaba el 50 %, lo que sugiere que el sistema financiero tiene todavía capacidad para seguir prestando a las economías domésticas mientras la dudosidad se mantiene bajo control», apostilla la AHE.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo 1º Edición General, 26	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	161 000	V. Comunicación	59 415 EUR (67,147 USD)
Difusión	147 850	Tamaño	218,25 cm² (20,4%)
Audiencia	483 000	V.Publicitario	15 186 EUR (17 162 USD)

Dossier de prensa
unacc

BBVA y Santander levantan el pie en la batalla hipotecaria

«El 'pricing' está siendo realmente agresivo y no le vemos tanto valor», advierten

MARÍA HERNÁNDEZ MADRID

La fiebre por la vivienda que atraviesa España ha provocado una segunda derivada en el sector financiero, que desde hace meses mantiene una enconada guerra en la oferta hipotecaria para captar clientes, ganar vinculaciones y ampliar su negocio de crédito. La batalla se ha recrudecido tanto y ha tensionado tanto los precios a la baja que algunos de los grandes bancos españoles han decidido bajarse de este tren porque en estos momentos y a estos niveles, no les compensa.

Así lo aseguran los consejeros delegados de BBVA y Banco Santander, Onur Genç y Héctor Grisi, respectivamente, que coinciden al señalar que los precios de los créditos para comprar vivienda se han rebajado tanto que competir por esta vía no casa con las estrategias y los objetivos de ambas entidades.

«En hipotecas vemos que el *pricing* está siendo realmente agresivo y estamos levantando un poco el pistón porque a estos precios no les vemos tanto valor. Es una dinámica competitiva interna en España», señaló el número dos de BBVA en la presentación de cuentas. El banco ha decidido, por tanto, aminorar el ritmo en este segmento pese a las buenas dinámicas que detecta de manera general en la inversión crediticia de particulares y empresas.

1,75

Por ciento. ***No están dispuestos a bajar a estos niveles las propuestas a tipo fijo que ofrecen otros bancos.***

Y lo mismo parece ocurrir en Santander, donde consideran que los márgenes no son lo suficientemente competitivos como para cubrir sus objetivos y metas de rentabilidad. «Tenemos tasas entre **el 2% y el 2,5%. Vemos que el mercado ha sido demasiado competitivo y a ese nivel no vale la pena poner en riesgo capital del banco porque estamos muy concentrados en rentabilidad», señaló Grisi.**

Esto no quiere decir que renuncien a presentar competencia en el mercado hipotecario español, sino que no están dispuestos a bajar hasta niveles del 1,75% que en algunos casos alcanzan las propuestas a tipo fijo con la que presentan batalla, de manera personalizada, otras entidades.

La concesión de hipotecas se ha convertido en uno de los puntales de la actividad comercial del sector. Los grupos han ido adaptando sus propuestas al cambiante escenario de tipos de interés: en los años de tipos más altos, los créditos para vivienda a tipos variables y mixtos casi borraron a las de tipos fijos para aprovechar el precio –más elevado– que permitía un Euríbor más alto. Pero ahora que los tipos han bajado, las propuestas fijas lideran los escaparates financieros con precios que de media rondan el 2,5% (con bonificaciones), pero que pueden ser incluso inferiores dependiendo de los casos. De esta forma, las entidades buscan compensar con más volumen de contratación el descenso de los intereses.

Frente al perfil bajo por el que apuestan BBVA y Santander se sitúan otras grandes entidades como CaixaBank o Bankinter. El banco de origen catalán vio crecer un 62% su producción de nuevo crédito hipotecario entre los meses de enero y marzo, frente al 31% que aumentó en el banco dirigido por Gloria Ortiz (hasta 1.650 millones de euros). «Hay una pujanza superior», explicó Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank.

En el otro lado de la balanza, los compradores aprovechan la rivalidad bancaria y el descenso del Euríbor para conseguir un préstamo con las mejores condiciones posibles.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	66 977 EUR (75,692 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	657,56 cm² (61,4%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	12 385 EUR (13 997 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank busca atraer grandes fortunas internacionales, del sector agro y 'start up'

AMPLÍA SU DIVISIÓN DE ESPECIALISTAS/ El banco pone el foco en nuevos colectivos, como clientes internacionales con residencia en España, del sector agroalimentario y procedentes de 'start up'.

Sandra Sánchez. Madrid

CaixaBank comienza a diseñar una nueva estrategia en banca privada, que incluye buscar clientes con patrimonios elevados en segmentos fuera de los habituales, con el objetivo de mantener la dinámica de crecimiento de una división que es clave en el nuevo plan estratégico del banco para los próximos años.

La entidad dirigida por Gonzalo Gortázar necesita, según su hoja de ruta hasta 2027, aumentar el volumen de activos que gestiona a través de su banca privada.

En un contexto de normalización de tipos de interés, el banco confía en elevar los ingresos por comisiones para compensar un previsible frenazo en el margen de intereses. Para ello, la entidad se ha propuesto crecer a un ritmo de al menos el 6% cada año en gestión de patrimonios.

Una de las primeras medidas de la división de banca privada para el nuevo marco estratégico es potenciar el foco en nuevos colectivos, para los que CaixaBank no disponía de profesionales dedicados en exclusiva, y donde ve potencial de crecimiento.

El banco ha tomado la decisión de ampliar su equipo de banqueros privados especialistas para cubrir clientes internacionales con patrimonios elevados con residencia en España; clientes del sector agroalimentario; y fundadores de *start up*.

Para ello, la banca privada tiene el objetivo de potenciar las alianzas con otras líneas de negocio del banco de cara a acelerar el crecimiento. En este caso, trabajará más estrechamente con HolaBank, la unidad de CaixaBank orientada a clientes internacionales con residencia en España, especialmente extranjeros que viven o pasan temporadas largas en el país; AgroBank, especializada en el sector agroalimentario; y DayOne, enfocada en *start up* y emprendedores tecnológicos.



JM Cadenas

CaixaBank se ha propuesto crecer al menos el 6% anual en gestión de patrimonios

El banco ya cuenta con un equipo de especialistas de más de 120 banqueros

Cubre colectivos como deportistas de élite, directivos o clientes procedentes de Latinoamérica

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

Equipo de especialistas

CaixaBank ya cuenta con una unidad de especialistas, que forma parte de la Dirección de Negocio de CaixaBank Banca Privada dirigida por Juan Llamas, que ofrece diferentes propuestas de valor según las necesidades y características diferenciadas de determinados clientes agrupados por colectivos.

Aparte de los nuevos grupos de clientes que acaba de incorporar, el banco ya cubría desde su unidad colectivos específicos, liderada por Antonio Matilla, como deportistas profesionales; socios de despachos, de auditoras y abogados; y clientes latinoamericanos con altos patrimonios.

Por otro lado, David Alonso de Linaje es el responsable de las instituciones religiosas y entidades del tercer sector.

El servicio de especialistas cuenta con gestores repartidos por toda España y dos centros especializados en Madrid y en Barcelona. A cierre de 2024, el banco contaba con un equipo de alrededor de 120 gestores especialistas, asesoraba a 3.400 clientes y gestionaba más de 7.500 millones de euros. Durante el año pasado, esta unidad registró un crecimiento del 9% en clientes y de un 14% en saldos respecto a 2023.

"La organización del equipo de especialistas, basado en una concentración de colectivos en un único equipo, nos permite ofrecer un servicio altamente especializado y único para cada uno de ellos, diferenciándonos del resto del sector en España", destaca Belén Martín, directora de CaixaBank Banca Privada.

Colectivos

Solo para instituciones religiosas, CaixaBank cuenta con un equipo especializado de 80 banqueros que gestionan un total de 800 clientes y 3.500 millones de euros bajo gestión (esta unidad creció un 10% en 2024). Este segmento, más allá de los clásicos servicios de banca privada, valora especialmente la facilitación de la gestión del patrimonio bajo criterios éticos.

El de los deportistas profesionales es uno de los colectivos en el que más foco suele poner de manera especializada la banca privada, junto con las instituciones religiosas. En el caso de CaixaBank, la entidad cuenta con un equipo especializado en la gestión patrimonial de deportistas de élite, que ofrece sobre todo servicios de planificación financiera y visión en el largo plazo. De manera periódica, el banco organiza eventos con clubes de fútbol de 1ª y 2ª División para explicar la importancia de la formación, la planificación y el asesoramiento financiero en la gestión del ahorro y la inversión.

Otro de los segmentos de clientes que CaixaBank mira de cerca es el de los clientes latinoamericanos. El banco tiene un equipo especializado en estos clientes desde enero de 2022. Al igual que otras entidades españolas que detectan mucho apetito de estas nacionalidades por vivir o invertir en Madrid, CaixaBank cuenta con un centro especializado en la capital para la captación y gestión de grandes patrimonios procedentes de este continente.

Normalmente, los clientes de grandes fortunas latinoamericanos requieren, además del clásico servicio de asesoramiento patrimonial, apoyo en el proceso de *onboarding*, para facilitar su llegada a Madrid; financiación especializada y alternativas de inversión a través de productos a medida. CaixaBank, consciente del *boom* de altos patrimonios que está llegando a Madrid en los últimos años, ha organizado eventos especiales con clientes tratando temas como *¿Por qué invertir en Madrid?*, *Perspectivas en el sector inmobiliario* y *Arte y Filantropía*.

Por último, para clientes que son socios de despachos, auditoras y consultoras, además de directivos de grandes empresas, CaixaBank pone el foco en temas de fiscalidad y planificación Financiera y en ofrecer de manera más recurrente perspectivas de Mercado.

Estrategia

La ampliación de su división de especialistas es una de las primeras iniciativas del nuevo equipo ejecutivo de la división que gestiona el patrimonio de los grandes clientes del banco, encabezado por Belén Martín.

A cierre de 2024, la banca privada de CaixaBank gestionaba 163.672 millones de euros de clientes con altos patrimonios.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	57 411 EUR (64,882 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	538,48 cm² (50,3%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	10 939 EUR (12 363 USD)

Dossier de prensa unacc

Los grandes inversores se hacen fuertes en el capital de Sabadell

DESDE QUE BBVA LANZÓ LA OPA/ Los principales inversores de Sabadell, en su mayoría fondos, han ganado peso en el accionariado de la entidad en el último año.

Sandra Sánchez. Madrid

El visto bueno de Competencia a la opa de BBVA sobre Sabadell acerca el periodo de aceptación, que es el momento en el que los accionistas del banco presidido por Josep Oliu deben decidir el camino definitivo que tomará la operación que ha tenido en vilo a los dos bancos en el último año.

Un año después de que BBVA hiciera pública su oferta de adquisición sobre Sabadell, la foto de las primeras posiciones del accionariado del banco poco tiene que ver con la de mayo de 2024. Las participaciones de los grandes inversores han sufrido un baile, que deja como resultado que los mayores accionistas de la entidad han ganado relevancia para determinar el resultado de la opa.

Los diez mayores accionistas de Sabadell controlan un 29,3% del capital de Sabadell, según los registros de la CNMV. Es un porcentaje que no ha dejado de aumentar en los últimos doce meses, cuando las diez primeras posiciones de accionistas del banco acumulaban el 20% del capital. Esto muestra que en el banco ha ganado peso el accionariado institucional en el último año, algo que puede resultar significativo para el momento de aceptación de la opa.

La opa está condicionada a la aceptación del 49,3% del capital, por lo que el voto de los diez mayores inversores es hoy más determinante que en mayo de 2024 para el resultado de la operación promovida por Carlos Torres, presidente de BBVA.

Movimientos

Los movimientos en la parte alta del accionariado de Sabadell los protagonizan, en su mayoría, grandes fondos de inversión internacionales que han aumentado su inversión en este tiempo; nuevas caras que han irrumpido con fuerza en el banco al calor de la operación, y también inversores que han desinvertido parte de su capital para recoger beneficios de la fuerte subida en Bolsa de los títulos de la entidad en el año.

La CNMV solo muestra los accionistas de Sabadell que superan el 1% del capital, que es la cifra mínima que los inversores deben comunicar en caso de una cotizada sometida a una opa.

Accionistas

Un año después, BlackRock sigue siendo el mayor accionista de Sabadell. La mayor gestora de fondos del mundo tiene un peso del 6,62% de derechos de voto, entre acciones y otros instrumentos financieros. El mayor inversor privado del mundo prácticamente ha duplicado su inversión en Sabadell desde el 3,62% que acumulaba a principios de mayo del año pasado.

Aunque BlackRock tiene muchos fondos de gestión activa que han podido modular su inversión en Sabadell en este tiempo, en su aumento de posición ha tenido mucho que ver la fuerte revalorización de las acciones del banco en Bolsa, que ha engordado el peso de Sabadell en los fondos de la gestora que replican índices.

El segundo inversor del banco es Zurich, con un 4,1% de las acciones del banco. La aseguradora afloró un 3% en el capital del banco en octubre del año pasado al calor de la opa y ha ido elevando su inversión hasta convertirse en uno de los inversores más determinantes. Zurich es socio de Sabadell en bancaseguros.

El inversor mexicano David Martínez, que es consejero de Sabadell, es otro de los accionistas con mayor peso en la entidad. Cuenta con un 3,49% del banco, y es uno de los pocos accionistas significativos (junto con Vanguard, gestora de gestión pasiva) que no ha tocado su inversión en el último ejercicio pese a la opa.

Goldman Sachs, UBS, DWS y BNP Paribas son otras entidades que ahora se encuentran entre los mayores accionistas y que antes de anunciarse la opa no contaban con más del 1% de las acciones del banco.

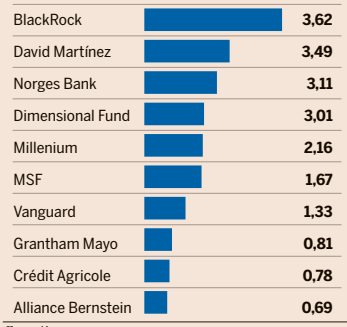
Fuentes del mercado consideran que la aparición de esos bancos en el accionariado de Sabadell es, más que para influir en la operación, consecuencia de las actividades de sus numerosas divisiones de negocio, como podrían ser la de intermediación bursátil y la de gestión de activos, que agrupa a sus fondos de inversión.

Recortes

Por último, entre los grandes accionistas que han decidido recortar su apuesta por Sabadell, muy probablemente para recoger beneficios o por necesidad de ajustar las carteras de inversión, se encuentran Dimensional Fund, que aunque apenas ha movido su inversión, ha reducido ligeramente su peso en el banco de origen catalán; el fondo soberano noruego, Norges Bank, que ha recortado desde el 3,11% hasta el 1,98% su apuesta por Sabadell; y el hedge fund Millenium y la gestora MFS, que el año pasado tenían una inversión entre el 1,6% y el 2,1% y ya no aparecen como accionistas significativos.

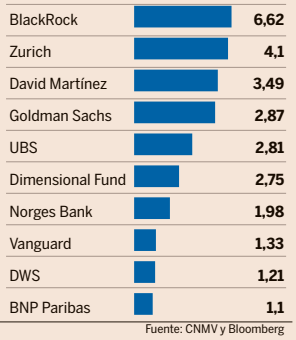
PRINCIPALES ACCIONISTAS AL LANZAR LA OPA

Peso en el capital, en %. En mayo de 2024.



LOS MAYORES ACCIONISTAS DE SABADELL

Peso actual en el capital, en %.



Expansión — Fuente: CNMV y Bloomberg

Los diez mayores accionistas pasan de controlar un 20% al 29,3% del capital del banco en un año



JMCadenas

Josep Oliu, presidente de Banco Sabadell.

Algunos inversores aumentan su posición y otros la reducen para recoger beneficios

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	15 769 EUR (17,821 USD)
Difusión	9761	Tamaño	184,27 cm² (17,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3930 EUR (4441 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA dice que garantiza el crédito a la mayoría de pymes en Cataluña

Asegura la financiación a pymes cuando el 50% proceda de Sabadell y BBVA

M. Allievi MADRID.

El consejero delegado de BBVA en España, Peio Belausteguigoitia, asegura que los compromisos pactados con la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para autorizar la opa sobre Banco Sabadell cubren "la inmensa mayoría de las pymes que trabajan con Sabadell y/o BBVA en Cataluña".

El organismo presidido por Cani Fernández dio luz verde el pasado miércoles a la operación después de que la entidad vasca haya potenciado sus *remedies* con especial foco en las pequeñas y medianas empresas. Este es uno de los temas más delicados de la transacción, ya que en algunas regiones, como Cataluña, muchas de ellas reciben financiación del vallesano.

En concreto, BBVA garantiza ahora el volumen de crédito a medio y largo plazo de los clientes pymes que a 30 de abril de 2025 reciban, al menos, el 85% de esta financiación de BBVA y/o Banco Sabadell. En Cataluña y las Islas Baleares, donde el nuevo grupo superará el 30% de cuota en financiación y pymes, tras engrosarla más del 10% por la operación, asegura el volumen de crédito si el 50% o más procede de ambos bancos o de alguno de ellos. "Es un compromiso muy potente", ha agregado Belausteguigoitia. Ambos remedies tienen una duración de tres años, aunque la CNMC tiene la posibilidad de ampliarlos dos años más, si observa riesgos.

Refuerzo en la región

Estas cuotas representan un avance con respecto a las propuestas anteriores de BBVA, que cubrían solo aquellas pymes cuya financiación procedía al 100% de BBVA y/o Sabadell. Sin embargo, se quedan muy lejos de las peticiones del vallesano, que había pedido un blindaje del crédito desde cuotas del 20%.

Tras el fallo del miércoles, el Ministerio de Economía cuenta con 15 días hábiles para decidir si elevar la opa al Consejo de Ministros, que a su vez contaría con 30 días naturales para revisar la transacción. Tiene la potestad de mantener los compromisos pactados con la CNMC, suavizarlos o endurecerlos, siempre y cuando alegue razones distintas a la defensa de la competencia.

Expansión

Publicación	Expansión General, 8	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	21 373 EUR (24,154 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	258,47 cm² (24,1%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	5261 EUR (5946 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank y Sabadell reducen su exposición a la empresa catalana

R. Casado/P. Bravo. Madrid

Tras la retirada de la opa de Brookfield, en noviembre del año pasado, Grifols logró tranquilizar a los mercados al refinanciar su deuda con dos operaciones: la emisión de bonos por 1.300 millones de euros con vencimiento en 2030 y la extensión hasta 2027 de su línea de crédito renovable por 1.000 millones de dólares (881 millones de euros).

Los contratos de este crédito *revolving* reflejan que su importe ha sido ampliado hasta 1.352 millones de dólares, pero en noviembre de 2025 será reducido a 938 millones de dólares.

Este incremento inicial del préstamo (cuya principal característica es que es utilizado por la empresa en función de sus necesidades) puede justificarse porque Grifols ha completado en los primeros meses de 2025 la compra a ImmunoTek de centros de plasma en Estados Unidos, y también por la presentación de una opa para adquirir las participaciones de los minoritarios en la empresa alemana Biotest.

La composición del grupo bancario que respalda ese crédito también afronta significativas variaciones. CaixaBank, que ahora compromete 151 millones de dólares, saldrá totalmente del sindicato en noviembre, de acuerdo a la documentación del contrato. Sabadell, que tiene una exposición de 57 millones de dólares, también abandonará esa línea, aprovechando la reducción del crédito al final de este año.

En noviembre, la línea de liquidez de Grifols va a ser rebajada en 414 millones de dólares

Otras entidades que saldrán son BNP, Intesa Sanpaolo y los chinos Bank of Communications e ICBC.

Por el contrario, varios bancos han entrado en el sindicato aprovechando la refinanciación. Se trata de Citi, Morgan Stanley, UBS y Nomura. Entre los bancos que ya formaban parte de esté crédito, refuerzan su aportación Bank of America, Santander, Goldman Sachs, JPMorgan y Deutsche Bank. BBVA mantiene 60 millones de dólares.

CaixaBank y Sabadell también forman parte del sindicato bancario que concedió en 2019 otro crédito garantizado a Grifols de 3.500 millones en 2019, que vence en 2027 y sigue en vigor.

EL REPARTO DEL CRÉDITO 'REVOLVING'

(Aportación de cada banco, en millones de dólares, al crédito renovable de Grifols antes y después de la refinanciación)

Banco	Deuda		
	2024 (1)	Actual (2)	Noviembre 2025 (3)
CaixaBank	151	151	0
ICBC	80	80	0
Bank of America	75,5	115,5	115,5
BBVA	75,5	60	60
Commerzbank	75,5	75,5	75,5
DNB	75,5	100	100
HSBC	75,5	75,5	75,5
JPMorgan	75,5	100	100
BNP Paribas	75,5	75,5	0
Landesbank	61,5	61,5	61,5
Sabadell	57	57	0
Intesa Sanpaolo	31,5	31,5	0
Banco Santander	31,5	70	70
Deutsche Bank	19,6	70	70
Goldman Sachs	19,6	30	30
Bank of Communications	19,6	19,6	0
Citi	0	50	50
Morgan Stanley	0	50	50
Nomura	0	30	30
UBS	0	50	50
TOTAL	1.000	1.352	938

(1) Compromisos al crédito 'revolving' firmado en 2019 y ampliado en 2020. **(2)** Compromisos iniciales tras la renovación del crédito en diciembre de 2024, ampliado en febrero de 2025. **(3)** Compromisos que quedarán en noviembre de 2025 tras una reducción del crédito. Fuente: **Grifols**

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	53 740 EUR (60,733 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	678,52 cm² (63,4%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	12 640 EUR (14 285 USD)

Dossier de prensa unacc

"Ojalá la regulación española fijara un tope al tipo de interés del revolving"

ENTREVISTA IHEB NAFAA Consejero delegado de WiZink / El ejecutivo ha renovado el comité de dirección y lidera la ejecución de un nuevo plan estratégico para convertir la entidad en líder en banca al consumo.

R. Lander. Madrid

Iheb Nafaa (Túnez, 1971) llegó hace año y medio al banco digital WiZink procedente de Servihabitat, avalado por sus 15 años de experiencia en banca al consumo tras su paso por GE Capital, parte de ellos en Francia.

WiZink tiene ficha bancaria en España y es el resultado de la suma del negocio de Citi que compró en su día Popular y de Barclaycard, que supuso su entrada en Portugal. Su especialidad son las tarjetas de crédito, que tienen la opción de pago fin de mes y *revolving*. La entidad lleva cinco años perdiendo dinero por culpa de las provisiones (acumula más de 600 millones) para cubrir demandas por tipos abusivos en la modalidad *revolving*, que también afectaron a otras entidades. La entidad sigue centrada en banca al consumo, pero creciendo en nichos nuevos, como la financiación de compra de vehículos usados.

– ¿Cuál es el retrato robot hoy del banco?

En España tenemos 900.000 clientes y en Portugal, 500.000. En todo el grupo, alrededor de 800 empleados, incluido un centro de atención al cliente de 150 personas en Zaragoza.

– La compra a crédito no es tan habitual en España como en EEUU. ¿Cree que hay potencial para elevar su uso en un mercado, además, muy monopolizado por los bancos?

En Portugal lo hemos hecho. Allí los especialistas en tarjetas estamos por delante de los bancos. WiZink es líder con un 25% de cuota. Nuestra tarjeta lleva asociados varios seguros ligados a compras y viajes y da recompensas en forma de puntos.

– El gigante Aliexpress eligió a WiZink como socio para lanzar su primera tarjeta en Europa y el banco también tiene un importante acuerdo con Moeve. ¿La intención es multiplicar estas alianzas?

En ambos casos somos emisores de las tarjetas y todo el riesgo va contra nuestro balance. Uno de los objetivos de nuestro plan estratégico es aumentar esta línea de negocio. Gracias a nosotros, estas empresas incrementan mucho sus ventas.

– La jurisprudencia del crédito 'revolving' se ha suavizado, pero ¿el banco seguirá necesitando hacer provisiones para cubrirse de la litigiosidad?

No lo puedo compartir porque es confidencial, pero en el mundo bancario hacer provisiones es algo normal, consustancial al negocio. No es un tema que nos preocupe.

– ¿Os habéis planteado dejar de ofrecer tarjetas 'revolving'?

Nunca, porque es un producto regulado por el Banco de España y que existe en toda Europa. Si el cliente nos lo pide, ¿por qué lo vamos a quitar?

– Se tiende a pensar que el usuario tipo del crédito 'revolving' son personas de ingresos bajos, que buscan en estas tarjetas el crédito que no le puede dar el banco... ¿Es así?

Creo que responde a una idea equivocada. *Revolving* es una línea de crédito siempre abierta por si un cliente necesita cubrir una necesidad.

– ¿Se trata de un problema de falta de cultura por un uso más frecuente del débito?

Nosotros hacemos un montón de programas de educación financiera y todos los extractos de nuestras tarjetas son muy transparentes.

– La regulación en España, ¿es correcta y suficiente?

Creemos que un mercado regulado y transparente con un marco jurídico claro es bueno para clientes y para bancos.



Mauricio Skyvaky

Iheb Nafaa, en un momento de la entrevista.

"Nunca nos hemos planteado dejar de ofrecer tarjetas 'revolving'. Nos las piden nuestros clientes y existen en toda Europa"

"La nueva directiva de crédito al consumo va a conseguir que las reglas de juego sean iguales para bancos y no bancos"

"En Portugal, los especialistas en tarjetas de crédito somos líderes del segmento, por delante de los bancos"

– ¿Qué opina de la nueva directiva de crédito al consumo, que está pendiente de trasponerse en España?

Es una directiva muy buena que va a conseguir que las reglas de juego sean iguales para bancos y no bancos. Ahora hay operadores sin licencia [en España no es obligatorio ser banco para dar un crédito] con prácticas muy *borderlines*, que cobran tipos de interés muy, muy altos y el cliente no está nada protegido.

– ¿La normativa va a poner algún límite máximo en tipos de interés?

Ojalá. En Portugal la hay, así como en Francia e Italia.

– En España ese tope lo han puesto los jueces...

No debería ser así tratándose de un producto regulado. De hecho, los jueces con la sentencia de 2023 han copiado el tope que funciona en Francia. Nos gustaría que la regulación lo impusiera. Así lo hemos transmitido a través de la AEB y de Asnef.

– Las tarjetas de El Corte Inglés, con más de cuatro millones de titulares, han salido de su ecosistema y también financian compras en otros comercios. ¿Cómo ha removido esto el mercado?

Este mercado es muy competitivo. Nuestro deber es saber siempre qué necesita nuestro cliente y ser muy ágiles con la respuesta.

"Queremos captar dos millones de clientes y volver a ganar dinero en 2027"

WiZink era el activo más valioso que tenía Popular en el momento de la resolución, en junio de 2017. Controlaba la mitad del banco junto con la firma de capital riesgo Värde Partners. Llegó a ganar justo antes de la pandemia 403 millones en un año. Su caladero de rentabilidad durante los largos años de tipos de interés negativos fueron las tarjetas de crédito, que en su modalidad *revolving* cobraban tipos superiores al 24%. Tras la resolución de Popular, Santander vendió el 49% de WiZink a Värde, que sigue teniendo el control. WiZink ya no es monoproducto. Vive de otras actividades de banca al consumo, mientras redobla sus esfuerzos para ser el emisor de las tarjetas de gigantes de la distribución, al estilo del que tiene con Aliexpress. No quiere entrar en la actividad de hipotecas, porque consume mucho capital. WiZink lleva cinco años perdiendo dinero por culpa de las provisiones para cubrir litigios por *revolving*. El plan es volver a ganar dinero a principios de 2027, desvela su consejero delegado.

La cúpula ha aprobado un plan estratégico a cinco años que busca captar dos millones de clientes. Es decir, duplicar los que tiene ahora. La idea es que la cartera de crédito salte de los 2.700 millones actuales a 3.300 millones en 2029. Elevar el 6% los ingresos del negocio en Portugal (el año pasado estuvo a punto de vender esta filial a Lone Star) y bajar drásticamente los gastos, para que la ratio de eficiencia pase del 51% al 41%. WiZink se financia al 80% con depósitos (suele tener ofertas agresivas) y el 20% vía titulizaciones ya que en Portugal solo vive del crédito. Sus tarjetas en la modalidad *revolving* cobran un 21% TIN, dentro de la media del mercado, según el banco. El patrocinio del Palacio de los Deportes de Madrid (hoy Movistar Arena), espacio icónico de conciertos, ha disparado la notoriedad de su marca. "El objetivo se logró con creces", dice el CEO.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 25	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	38 848 EUR (43,903 USD)
Difusión	9761	Tamaño	837,43 cm² (78,3%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	11 060 EUR (12 499 USD)

Dossier de prensa unacc

Las gestoras estiran el éxito de la renta fija para lanzar fondos conservadores

Aprovechan el tirón de los bonos para registrar una veintena de fondos ligados a este activo

Los principales índices de deuda ofrecen ganancias por precio este año, pese a los vaivenes

Cristina García MADRID.

Los fondos conservadores vuelven a arrasar un año más: son los que más dinero captan en 2025. Sólo mediante los de renta fija, la industria de inversión colectiva ha atraído de 12.000 millones de euros, según los datos provisionales de Inverco correspondientes al mes de abril. Con este telón de fondo, la fábrica de las gestoras sigue orientada en la misma dirección, la de ofrecer soluciones conservadoras que convenzan a los partícipes en un momento en el que las Letras y los depósitos empiezan a perder atractivo. Las entidades han registrado ya 32 fondos hasta finales de abril en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), y la gran mayoría tiene como protagonista a la renta fija.

En esa treintena de fondos abundan los de renta fija puros. A esta categoría pertenecen ocho de estos productos, pero también hay vehículos que establecen un objetivo concreto de rentabilidad no garantizado, que se mueve entre el 1,45% y el 2,13%, en función del fondo en cuestión; y también fondos garantizados de rendimiento fijo así como mixtos de renta fija (ver gráfico). Ya a principios de año el 70% de las gestoras que participaron en la última encuesta realizada por el Observatorio Inverco adelantaban que estos últimos, junto a los de renta fija, serían los productos que lograrían las mayores suscripciones netas este año.

En un momento en el que la rentabilidad de las Letras está condenada a bajar, por eso de que el Banco Central Europeo (BCE) seguirá recortando los tipos de interés, los fondos de renta fija con algo de duración, de entre uno y tres años, se perfilan como una de las alternativas al alcance de los inversores más cautos que buscan opciones para obtener una rentabilidad adicional frente a la ofrecida por las Letras, según los expertos, y con la que también se podrá batir previsiblemente a la inflación. "Para aquellos clientes que quieran un extra adicional sobre las Letras, dentro de las opciones conservadoras, los productos de renta fija con algo más de duración y exposición a crédito, en este escenario de tipos decrecientes, podrían seguir dando buenas rentabilidades", indica Carlos Martos, responsable de fondos de inversión de ING España.

A pesar de que ha sido un trimestre convulso para la renta fija, con fuertes oscilaciones en el precio de los bonos más propias de la bolsa, hoy los principales índices de deuda están en positivo en el balance anual, según los indicadores de Bloomberg y Barclays. Esto significa que alguien que comprase un bono en enero y permanezca invertido hoy estaría ganando dinero, a pesar de la tormenta desatada por la política arancelaria de Donald Trump. Entre la deuda con mejor comportamiento en 2025 se encuentra precisamente la deuda pública, con rentabilidades del 6%.

> Los fondos objetivo ofrecen una TAE no garantizada de entre el 1,45% y el 2%, según el producto

Gestoras como la de Bankinter, Caixabank o Santander han vuelto a lanzar producto específico para invertir en este activo. En el caso de CaixaBank AM es, además, la gestora con mayores suscripciones netas este año, con entradas de 2.000 millones de euros en el primer trimestre, gracias al tirón de los fondos de renta fija a corto plazo.

CaixaBank AM y Bankinter han registrado *CaixaBank Deuda Pública 2029* y *Bankinter Deuda Pública 2029*, que invierten sobre todo en deuda pública española e italiana; mientras que Santander AM ha lanzado *Mi Cartera RF Gobiernos Euro 1-3*, que trata de batir de forma activa a un índice de deuda pública con vencimientos de entre 1 y 3 años.

A pesar de que la oferta en fondos con un objetivo concreto de rentabilidad no garantizado también ha crecido este año, con el registro de seis nuevos productos, esta categoría es la que más salidas de dinero concentra este año, con reembolsos netos 800 millones de euros.

Más novedades

Sólo en lo que va de año, las gestoras también han creado tres fondos de inversión libre, conocidos como FIL, por sus siglas. Son conocidos también por ser una especie de *hegde fund*, por la libertad a la hora de invertir y, salvo que la gestora lance una clase accesible al minorista, suelen requerir importes mínimos más elevados debido a la mayor complejidad del producto. Con este formato, Andbank WM ha registrado este año *Yosemite 2 Global* y *Equity Focus*; mientras que Solventis ha creado *Solventis Altair Platinum*.

Andbank y Santander, las que más fondos crean

Fondos registrados en la CNMV en 2025

Fondos ligados a la renta fija

Fondo	Gestora	Categoría
BT Fund	Andbank WM	Compartimento (fondo RV internacional y RF internacional)
Icaria Patrimonio	Andbank WM	Global
Yosemite 2 Global FIL	Andbank WM	Global
Equity Focus FIL	Andbank WM	Renta variable internacional
Arquia Bolsa Garantizado II	Arquigest	Garantizado de rendimiento variable
Arquia Rentabilidad 2029	Arquigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Silverback	Atl Capital	Global
Bankinter Deuda Pública 2029	Bankinter Gestión	Renta fija euro
CaixaBank Deuda Pública 2029	Caixabank AM	Renta fija euro
Laboral Kutxa Horizonte 2028 4	Caja Laboral Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Fermo Fund	Diagonal AM	Global
GVC Gaesco Cons. B. Equity Fund	GCV Gaesco Gestión	Renta variable internacional
Rural VII Rentabilidad Garantizada	Gescooperativo	Garantizado de rendimiento fijo
Rural VIII Rentabilidad Garantizada	Gescooperativo	Garantizado de rendimiento fijo
Ibercaja Deuda Corporativa Flexible	Ibercaja Gestión	Renta fija euro
Ibercaja Renta Fija Privada Flexible	Ibercaja Gestión	Renta fija euro
Kutxabank RF Horizonte 24	Kutxabank Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Kutxabank RF Horizonte 25	Kutxabank Gestión	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Fondmapfre Garantía IX	Mapfre AM	Garantizado de rendimiento fijo
Mutuafondo 2029	Mutuactivos	Renta fija euro
Fondo Naranja Rentabilidad 2027 II	Mutuactivos	Renta fija euro
Sabadell Buy and Watch 06 2029	Sabadel AM	Renta fija euro
Sabadell Selección Épsilon	Sabadel AM	Renta variable internacional
Santalucía Renta Fija Flexible	Santalucía AM	Renta Fija Internacional
Mi Cartera RF Gobiernos Euro 1-3	Santander AM	Renta fija euro
Santander PB Target 2027 4	Santander AM	Renta fija mixta euro
Santander PB Target 2028 2	Santander AM	Renta fija mixta euro
Santander PB Target 2028	Santander AM	Renta fija mixta euro
SWM Renta fija objetivo 2026 USD	Singular AM	Renta fija internacional
Solventis Altair Platinum FIL	Solventis	Renta fija internacional
Unifond Rentabilidad Objetivo 2026-III	Unigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado
Unifond Rentabilidad Objetivo 2026-V	Unigest	Objetivo concreto de rentabilidad no garantizado

Fuente: CNMV. eE

Los de bolsa española, entre los más rentables

Aunque pasan desapercibidos para la mayoría de inversores, a tenor de los reembolsos netos que sufren también este año, los fondos de bolsa española se encuentran entre los más rentables de este año. De las casi 300 categorías de fondos que contempla Morningstar, estos productos ocupan el tercer lugar en el ranking por rentabilidad, con un 14% en 2025. Sólo mejoran este resultado los fondos que invierten en el sector de los metales preciosos, que suben un 26% este año y los de renta variable de Austria, que avanzan otro 14%.

14

POR CIENTO

Es lo que ganan los fondos de bolsa española de media en lo que va de año

EL MUNDO

Publicación	El Mundo Castilla y León, 35	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7866	V. Comunicación	1 240 EUR (1,401 USD)
Difusión	7224	Tamaño	62,22 cm² (5,8%)
Audiencia	23 599	V.Publicitario	317 EUR (358 USD)

Dossier de prensa
unacc

Ricobayo vence a la lluvia para correr 'con el corazón por Hugo'

ZAMORA

La quinta edición del Cross Trail Ricobayo Zangarun, celebrada ayer, contó con más de 300 participantes, entre atletas y senderistas, de Castilla y León, Galicia y Portugal, y consiguió recaudar más de 3.000 euros, destinados a la Asociación Corriendo con el Corazón por Hugo.

La iniciativa, que desafió a la lluvia, recibió, un año más, el apoyo especial de Iberdrola, el Ayuntamiento de Muelas del Pan, la Diputación de Zamora y la Fundación Caja Rural de Zamora.

Iberdrola incidió en el trasfondo solidario de la prueba y en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible de la compañía, con especial hincapié en la mejora de la salud y el bienestar de los zamoranos, informa Ical.

«Iberdrola tiene un compromiso con la provincia zamorana por su profunda vinculación con esta tierra, donde nació hace más de 120 años», señaló el responsable de Relaciones Institucionales de Iberdrola en Castilla y León, Ignacio Antolín.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo Soria, 25	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	296	V. Comunicación	2 168 EUR (2,449 USD)
Difusión	271	Tamaño	227,32 cm² (21,2%)
Audiencia	898	V.Publicitario	626 EUR (707 USD)

Dossier de prensa
unacc

Avanza la campaña de 'crowdfunding' para salvar la muralla medieval de Berlanga de Duero

La iniciativa de la Asociación de Amigos del Castillo suma 14.000€ de 130 donantes

SANDRA GUIJARRO SORIA

La Asociación de Amigos del Castillo de Berlanga continúa su esfuerzo por recaudar fondos para restaurar tramos más deteriorados de la muralla medieval. Desde el lanzamiento de la iniciativa el 25 de abril, se han reunido 14.000 euros gracias a la colaboración de 130 donantes, acercándose a la meta de 30.000 euros.

Este proyecto nació tras la aprobación, el 30 de diciembre de 2024, de un plan de restauración valorado en 150.000 euros, respaldado con una subvención de 90.325 euros por parte de la Junta de Castilla y León. Sin embargo, la asociación debe asumir los 60.000 euros restantes, lo que llevó a buscar soluciones urgentes. «Nosotros muy contentos lo consideramos un regalo de cara a los Reyes, pero despacito empiezas a leer y ves que te dan 90.325 euros, pero nos aprobaron el proyecto por 150.000 euros, lo que significa que tenemos que poner los 60.000 euros restantes», explica María Concepción Abad, miembro de la Junta directiva.

Con un presupuesto anual de apenas 22.000 euros, la entidad se encontró compitiendo por financiación con grandes «titanes», como la Fundación Edades del Hombre y el Arzobispado de Burgos. Afortunadamente, «gracias al apoyo de la Caja Rural de Soria», lograron un préstamo de 90.300 euros que les permitió continuar con el proyecto. Además, un convenio firmado con el Ayuntamiento de Berlanga aseguraba una contribución de 15.000 euros por cada parte, aunque aún se espera la aportación municipal.

Para cubrir los costos, la asociación recurrió a Hispania Nostra, con quienes han trabajado anteriormente, y diseñó una campaña de crowfunding de corta duración, pero gran impacto. Lanzada el 14 de abril, la recaudación finalizará el 24 de mayo con una meta mínima inicial de 20.000 euros y un objetivo final de 30.000 euros.

Hasta la mañana de este jueves, han contribuido 130 donantes con 14.000 euros, destacando «el gesto de un niño que quiso contribuir con el dinero de su hucha» demostrando cómo «cada euro suma» en la preservación del patrimonio. La participación también tiene ventajas fiscales, ya que las donaciones pueden desgravarse en la declaración de la renta.

La muralla de Berlanga de Duero, de 660 metros de longitud, lleva años sufriendo deterioro. La intervención más urgente se centrará en dos lienzos y cuatro cubos en peligro de derrumbe. «Cada vez que se deje sin actuar el peligro será mayor», advierte Abad. Para garantizar una correcta ejecución, la restauración estará en manos de arquitectos, arqueólogos y una constructora local, con el objetivo de completar los trabajos antes del 25 de septiembre, fecha límite para la ejecución del proyecto.

El 25 de octubre todo debe estar pagado, y aunque el proceso ha estado lleno de desafíos, la fuerza de los 428 socios de la asociación ha sido clave para seguir adelante. «En el pueblo hay de todo, gente indiferente y gente que nos para en la calle para aportar», puntualiza. La donación se podrá realizar a través de la plataforma de crowfunding de Hispania Nostra o mediante transferencia bancaria a la cuenta de Hispania Nostra ES77 2100 3119 3913 0059 6004, indicando en el concepto «muralla Berlanga».

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Avilés, 12	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6632	V. Comunicación	4 221 EUR (4,769 USD)
Difusión	6556	Tamaño	795,51 cm² (74,3%)
Audiencia	19 895	V.Publicitario	1556 EUR (1758 USD)

Dossier de prensa unacc

FELIX BARAGANO SUAREZ

Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gijón

«Es intolerable que no se conozcan los motivos del apagón y espero que no se politicen», señala Félix Baragaño, quien ve «deseable pero complicado» que las empresas logren indemnizaciones por la incidencia eléctrica

«Lo del acceso a El Musel por Jove ha sido frustrante, ahora somos escépticos»

M. CASTRO
Gijón

Félix Baragaño es el presidente de la Cámara de Comercio de Gijón, además de representar a la entidad en El Musel como consejero. Al día siguiente del apagón, logró regresar a Asturias al conseguir la última plaza libre en un vuelo, por las dificultades para restablecer la comunicación por ferrocarril.

— ¿Qué consecuencias podemos sacar del apagón?
— Yo lo que espero es que se analicen las causas técnicas, porque es la única manera, conociéndolas, de intentar poner una solución para que no vuelva a ocurrir. Era algo impensable y es absolutamente intolerable que no se conozcan los motivos, que espero que no se politicen.

— Se está apuntando a un exceso de generación renovable. ¿Cree que esto debe llevar a una reflexión en el debate sobre la instalación de baterías?
— Claro. Todos sabemos que las energías renovables funcionan cuando hay viento y cuando hay sol. Todos deseamos que se haga el mayor aprovechamiento de ellas, pero debe haber una generación de respaldo y, evidentemente, una vía es claramente almacenar esa energía renovable por los distintos sistemas que hay, uno de los cuales es el de las baterías. Y por otro lado, no se puede eludir que hay que alargar la vida de las centrales nucleares, que han funcionado correctamente y sin problemas, hasta que no se consolide toda la transición energética.

— ¿Repercusión en las empresas del apagón?
— Muy alta. El que menos ha tenido que paralizar la actividad aproximadamente unas 12 horas de trabajo, algunas hasta 36 horas. Se habla de 40 millones de euros de repercusión en Asturias, que a mí me parece hasta poco.

— ¿Eso es indemnizable?
— Lo veo complicado.

— ¿Cómo lidiar con el asunto de los aranceles de EE UU y la imprevisibilidad de quien los promueve?
— No es el momento todavía de tomar decisiones, porque al final todos pensamos que esto es como un órdago de partida para iniciar unas negociaciones. Todos los economistas dicen que al final ellos mismos, los estadounidenses, van a ser grandes perjudicados, con lo que alguien habrá en la Administración Trump que diga que se suavicen.

— Valore la situación económica.
— Mientras en el conjunto de Europa hay un estancamiento, en España tenemos el gran privilegio de que somos un país tremendamente atractivo, con el turismo creciendo y con un efecto tractor brutal sobre el resto de la economía, tirando de la construcción y de sectores auxiliares del turismo. Creo que España bajará algo el nivel de crecimiento, pero seguirá siendo razonable.

— Asturias tiene menos turismo que otras regiones, ¿peores perspectivas?
— Creo que no. Sigo teniendo confianza en la industria y en el sector turístico. Cada vez la zona norte es más atractiva y estamos escuchando a los constructores que se están vendiendo más edificaciones para personas que vienen de fuera de Asturias.

— ¿Cómo influye el alto peso del sector del metal en Asturias?
— Hablaría más bien de sector industrial, porque el del metal es muy amplio. Por ejemplo, en el Parque Tecnológico de Gijón hay ingenierías muy potentes, que no me cabe duda de que van a salir adelante; por ejemplo TSK si se potencia con un inversor incluso puede tener más proyección y en el caso de Duro Felguera el acuerdo al que llegó en Argelia ayudará mucho en esta fase de reestructuración de la compañía. Pero también hay muchas empresas relacionadas con bienes de equipo en sectores tremendamente avanzados, o dos astilleros que están haciendo el 70% de los barcos en España.

— ¿Futuro de Arcelor en Asturias?
— No depende ni del gobierno de Asturias ni del de España, sino de las decisiones que se tomen en Bruselas. Tengo confianza en que las instalaciones se mantengan. Que estemos haciendo un horno eléctrico en Gijón es muy positivo porque es la fase previa imprescindible para ir sustituyendo los altos hornos. Ya se habla de la posibilidad de un segundo horno eléctrico en Avilés, que mencionó el Ministro de Industria la semana pasada. No tenemos duda de que la siderurgia se va a mantener y va a seguir muchos años, lo que queremos es que se siga potenciando y ojalá siga siendo siderurgia integral con la instalación del DRI.

Ángel González



Félix Baragaño, en la sede de la Cámara de Comercio de Gijón.

— ¿Qué opina del nuevo viceconsejero de Industria?
— A Juan Carlos Campo lo tengo en el mejor concepto. Lo conocemos desde hace muchos años, somos colegas de profesión, creo que es una persona de gran capacidad y ya hemos estado en contacto, le he deseado lo mejor.

— ¿Cómo valora el cambio que ha habido en la presidencia del puerto de El Musel?
— Todos sabemos que es una decisión que está en manos del Principado. Entendieron que la anterior presidencia ya había pasado su periodo, que había hecho un gran trabajo en el saneo de las cuentas, en la mejora en muchas actuaciones y que ahora querían darle una perspectiva política distinta, de una mayor integración con la ciudad; bueno, yo no puedo más que recibir con satisfacción a Nieves (Roqueñí), con la que me une una gran amistad, creo que es una gran persona, una gran técnico y tenemos toda la confianza en que haga un buen trabajo.

— Históricamente el presidente de la Cámara fue el vicepresidente de El Musel, hasta que en 2011 se optó por dar a la Alcaldesa ese cargo. ¿Cree que debe revertirse?
— Como Cámara estamos siempre a disposición y al servicio de nuestro entorno. Si por un acuerdo de la administración creen que es positivo que la Cámara vuelva a recuperar ese puesto, estaríamos encantados de asumir esa responsabilidad.

— En Gijón sigue habiendo muchas infraestructuras pendientes.
— Lo de los accesos a El Musel ha sido una gran frustración para toda la ciudad tras lo que ocurrió con el vial de Jove. Ahora ya nos hemos convertido todos en absolutamente escépticos. En cuanto a la estación intermodal de Gijón, sí parece que el proyecto está más avanzado, para conectar con el metrotrén y un acuerdo con el Ayuntamiento para el Solarón combinando parque con edificación, que es lógico que gane en altura para que haya más espacio verde libre. Lo que deseo es que esos proyectos se consoliden lo antes posible y se pase ya a la construcción. También quiero insistir en que la alta velocidad llegue a Gijón con triple hilo.

— En Gijón vamos a tener industria armamentística, con la compra del Tallerón por Indra.
— Va a tener un efecto tractor tremendo en todas las empresas auxiliares que estoy seguro de que todas van a hacer el mayor esfuerzo por adaptarse y para dar el mejor servicio; va a crear mucho empleo indirecto.

— La elección para la presidencia de FADE estuvo disputada en esta ocasión.
— Desde la perspectiva empresarial, consideramos que hay todo el derecho del mundo a que se presenten varias candidaturas. Pero también nos gusta es que una vez que ya se ha producido, que rápidamente se pase página y todo el mundo reme en la misma dirección. Tenemos la confianza de que así sea.

— ¿Avance en el desarrollo del recinto ferial?
— Una de las inversiones que todos estamos esperando, que es el nuevo pabellón de Caja Rural de Asturias, ha acogido ya el Congreso Mundial de Vespa y está preparado para Metrópoli. La dificultad de todas las inversiones es que tenemos que acometerlas en periodos para que no afecten a la actividad del recinto ferial.■

EL COMERCIO

Publicación	El Comercio Oviedo, 4	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 844	V. Comunicación	4 516 EUR (5,103 USD)
Difusión	17 003	Tamaño	222,86 cm² (35,7%)
Audiencia	95 000	V.Publicitario	1428 EUR (1614 USD)

Dossier de prensa
unacc

Más de 500 investigadores convertirán La Vega en el epicentro científico asturiano

La Feria de la Ciencia y la Innovación ofrecerá el viernes actividades y charlas para escolares y público, con réplicas del polvo de la luna

R. FRANCÉS



La nave de cañones de La Vega llena de jóvenes durante la feria del año pasado. **PABLO LORENZANA**

OVIEDO. Más de 500 investigadores, empresas y estudiantes llenarán la antigua fábrica de armas de La Vega el próximo viernes para descubrir a los visitantes la importancia de la ciencia y la aplicación de la misma en el día a día de la vida de los ciudadanos y las empresas. La tercera edición de la Feria de la Ciencia y la Innovación de Asturias, con un ambicioso programa de actos y 69 expositores, mostrará «algunos de los proyectos más creativos e innovadores que se desarrollan en la comunidad», según explicaron.

La Consejería de Ciencia, Industria y Empleo, a través de la Fundación para el Fomento en Asturias de la Investigación Científica y la Tecnología (Ficyt), organiza la cita en colaboración con el Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI), la Consejería de Educación, la Agencia Sekuens y Valnalón. El evento se celebrará en la nave de cañones. La mañana del viernes estará dirigida fundamentalmente al alumnado de Secundaria, Bachillerato y Formación Profesional (FP). Por la tarde habrá acceso libre para el público general, desde las 16 hasta las 20 horas.

Participarán 19 centros educativos, que exhibirán sus proyectos junto con una treintena de grupos de investigación e institutos de la Universidad de Oviedo, centros del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC), el Servicio Regional de Investigación de Desarrollo Agroalimentario (Serida) y el Instituto de Investigación Sanitaria del Principado (Finba-ISPA).

En la parte privada, 16 empresas presentarán sus proyectos más innovadores, junto con la Fundación Caja Rural de Asturias y, por primera vez, la Fundación Margarita Salas.

En total, habrá 69 expositores –dos de ellos dobles– y numerosas actividades complementarias,; entre otras, una exhibición de arte urbano, con la creación de un grafiti científico en directo a cargo del artista César Frey, denominado El Séptimo Crío; una exposición de muñecas y muñecos de personajes científicos, un vehículo autónomo, un simulador de UVI móvil, talleres, 'scape rooms' y charlas.

La feria tendrá un espacio singular para acercar a la sociedad el proyecto sobre la habitabilidad de la Luna, que se desarrollará en el antiguo pozo minero de Santiago (Aller). Para ello, se recreará un espacio en el que el público podrá tocar 'simulante lunar', un material diseñado para replicar las propiedades del regolito (el polvo superficial de la Luna), y ver de cerca un traje de astronauta.

CORDOBA

Publicación	Diario Córdoba General, 38	Fecha	05/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7940	V. Comunicación	4 267 EUR (4,822 USD)
Difusión	6829	Tamaño	211,62 cm² (33,9%)
Audiencia	26 000	V.Publicitario	1371 EUR (1549 USD)

Dossier de prensa unacc

Galardón

Pablo García Casado describió en 'Mario López y el espacio exterior' el universo del paisaje de la tierra del poeta bujalanceño.

David Mañero logra el Premio Nacional de Poesía Mario López

JOSÉ ESCAMILLA
Bujalance

J. Escamilla



Acto de entrega de los galardones en el Premio Nacional de Poesía Mario López, ayer.

Con la entrega del 32º Premio Nacional de Poesía concluyó la edición 21 de las Jornadas Culturales dedicadas al poeta bujalanceño Mario López, organizadas por Ayuntamiento de Bujalance, el IES Mario López y la colaboración de la Junta de Andalucía, Diputación Provincial, la UCO, Fundación Caja Rural de Cañete de las Torres, los centros escolares locales, la Asociación Pintaletras y la Asociación Cultural de Recreación y Teatro Histórico.

El acto central de la Jornadas Culturales fue la Gala del Premio Nacional de Poesía Poeta Mario López y de los 40ª Juegos Florales de Primavera, que se celebró en el Teatro Español. Tras la introducción de un documental sobre el poeta Mario López y la presentación del acto a cargo de Antonio Gallardo González, dio la bienvenida el concejal de Cultura, Toni Pavón, y abrió el acto el director del IES Mario López, Antonio Manuel Jiménez. Seguidamente fue la lectura de una selección de los poemas ganadores de la actual edición a cargo de Isabel María Arévalo, Pedro Labrador, Aurelia Palacios, Antonia Laura Coca, Rosa Morente, Juan Pozuelo y Laura Mancha.

El momento cumbre se vivió con la conferencia *Mario López y el espacio exterior*, a cargo del poeta cordobés y presentador literario Pablo García Casado, presentado por Antonio Gallardo, en la que describió de forma maravillosa ese mundo apasionado de Mario López en el universo del paisaje de su tierra.

Finalmente, la secretaria del jurado, María Rosal Nadales, realizó la lectura del fallo del concurso y se entregaron los premios. El ganador del Premio Nacional de Poesía, dotado con 3.000 euros, galardón y flor natural, fue el jiennense David Mañero Lozano, por el libro titulado *A orillas de Ítaca*, donde interpela de manera lúcida y comprometida el fenómeno de la migración desde un enfoque social. Una obra con una gran solidez estructural, coherencia y madurez poética.

El premio de los Juegos Florales, dotado con 500 euros, galardón y flor natural, fue para Maria Pilar Geraldo, de Cuenca, por el poemario titulado *Alfarera*, de gran contenido simbólico sobre el arte de la alfarería, con poderosas imágenes en paralelismo con la vida.

Finalmente ganaron *ex aequo* el premio de los centros educativos de la comarca del Alto Guadalquivir, dotado con 250 euros, los poemas *A partir de hoy*, de Zhora Bhoudjelti, *La herida de lo efímero*, de Alejandro Ruiz, *Ayer volví a verte*, de María del Pino Moreno, *Un cachito de mi corazón* y *Mi pueblo, mi todo* de Elena López, todos alumnos del IES Mario López de Bujalance. Finalmente, se cerró el acto con la actuación del Dúo Zene, de piano y violonchelo, con temas como *Primavera de Ludovico*, *La Misión*, *Bravehart*, *Leyendas de Pasión* y *Verease Sur l'Ocean*. ■

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