Resumen de prensa

lunes, 12 de mayo de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	La Razón	Orden ejecutiva a la banca para pagar el «impuestazo» de 2024	12/05/2025	29
4	Expansión	Sabadell explora una fusión con Abanca como alternativa a la opa de BBVA	12/05/2025	17
5	El Periódico	La fusión a tres con Unicaja y Abanca, alternativa del Sabadell frente a la opa	12/05/2025	12
6	Expansión	Sabadell, contento con la consulta pública, pero no tranquilo	12/05/2025	18
7	El Economista	“La red de BBVA es un activo importante y, si la opa prospera, es una oportunidad para crecer”	12/05/2025	9
8	Expansión	BBVA Seguros gana un 16% más en el trimestre	12/05/2025	17
9	El Economista	BBVA enfría la mejora de sus objetivos en México por la incertidumbre de los aranceles	12/05/2025	7
10	Expansión	Santander gana peso en la banca de Estados Unidos	12/05/2025	19
11	Expansión Fondos	Santander potencia el asesoramiento independiente	12/05/2025	2
12	El Economista	CaixaBank duplica la dotación de su fondo de deuda y extiende el plazo de inversión a 2027	12/05/2025	8
13	Expansión	ING analiza compras para crecer en todos sus negocios en España	12/05/2025	20
14	El Economista	Cajamar completa su cobertura nacional con una oficina en San Sebastián	12/05/2025	8
15	La Opinión de Zamora	Jornada de alimentos ecológicos en la Biblioteca Pública	12/05/2025	8
16	Ideal Granada	Lecturas que llegan al corazón	12/05/2025	40
17	Mediterráneo	Almassora se rinde a Santa Quitèria con una romería de fiesta y devoción	12/05/2025	18
18	Las Provincias	3,7 millones de euros para más de 2.000 iniciativas sociales	12/05/2025	11
19	La Nueva España	Una operación de gran calado para Asturias	12/05/2025	32
20	Diario de Ávila	Ávila decide su apuesta musical para VIVESTIVAL! 2025	12/05/2025	10
21	Diario de Avisos	Los talleres de seguridad digital para mayores llegan a la comarca nordeste	12/05/2025	24

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Nacional, 29	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	98 620	V. Comunicación	37 568 EUR (42,277 USD)
Difusión	68 298	Tamaño	140,49 cm² (22,5%)
Audiencia	134 000	V.Publicitario	12 070 EUR (13 583 USD)

Dossier de prensa
unacc

Orden ejecutiva a la banca para pagar el «impuestazo» de 2024

ALBERTO R. ROLDAN



María Jesús Montero, ministra de Hacienda

Hacienda asegura que todavía no han abonado ni contabilizado el de ese ejercicio

J. Sanz. MADRID

El Ministerio de Hacienda ya no quiere esperar más y ya está preparando la orden ministerial para que la banca pague lo que corresponde del gravamen temporal al sector por el ejercicio de 2024 porque «no hay un vacío legal» –como aseguran en el departamento de María Jesús Montero ponen como excusa las entidades bancarias–, por lo que los bancos deberán abonar el gravamen en junio y septiembre, como han venido haciendo en los dos años anteriores, desde la entrada en vigor del impuesto, según explicaron a EP fuentes ministeriales y confirmó este periódico.

Esta situación se deriva del rediseño del gravamen que se aprobó por el Parlamento a finales de 2024 que convirtió esta tasa, o prestación no tributaria, en impuesto propiamente dicho y que, según el texto original, se devengaba de forma distinta.

En concreto, mientras que el gravamen temporal tenía un devengo a 31 de diciembre, el texto publicado el 21 de diciembre de 2024 del impuesto a la banca incluía que el devengo se realizaría al día siguiente al de finalización del periodo impositivo, es decir, el 1 de enero. Esto hacía que en 2025, año de transición entre las dos figuras, los bancos tuvieran que contabilizar las dos figuras

Advertido por el Banco Central Europeo (BCE), el Gobierno quiso evitar que el gravamen sea desestimado en la vía judicial y, además, que los bancos tuviesen un impacto «sustancial» en sus cuentas anuales por las dos figuras. Por eso, trató de modificar el texto original del impuesto con el decreto ómnibus, de 23 de diciembre, estableciendo que el devengo tuviera una configuración «más próxima» a la estructural del gravamen temporal, lo que llevaba a que fuese el 31 de diciembre.

Montero lo exigirá mediante una orden ejecutiva porque «no hay vacío legal» en el gravamen

Sin embargo, el rechazo de este decreto el pasado 22 de enero hizo que la norma decayera y que esta medida de transición se quedara sin aprobar. De esta forma, los bancos han contabilizado –como viene en la norma– el devengo del primer trimestre del impuesto, pero no el del gravamen.

Esto ha provocado que las entidades hayan contabilizado ya el impacto del nuevo impuesto en sus resultados de 2025 –en unas cantidades muy inferiores a las de los dos años anteriores–, y que deberán pagar en 2026, pero no el pago que les puede suponer el de 2024, por lo que se encuentran a la espera de las decisiones que tomen Hacienda y el Gobierno al respecto para contabilizarlo.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	79 196 EUR (89,123 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	657,56 cm² (61,4%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	12 385 EUR (13 938 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell explora una fusión con Abanca como alternativa a la opa de BBVA

OPERACIÓN DEFENSIVA/ Las conversaciones entre las entidades presididas por Josep Oliu y Juan Carlos Escotet se encuentran en una fase preliminar. La operación contaría con el visto bueno del BCE.

Salvador Arancibia. Madrid

Sabadell negocia con Abanca una posible fusión como alternativa a la opa hostil lanzada por BBVA. El banco mantiene conversaciones preliminares con los accionistas del banco gallego, controlado en su mayoría por Juan Carlos Escotet, según fuentes del mercado consultadas por EXPANSIÓN.

Sabadell está tratando de encontrar una operación alternativa con otro banco local como forma de contrarrestar la opa no solicitada de BBVA, una operación que contaría con el beneplácito del Gobierno de Pedro Sánchez, que estaría a favor de un movimiento en el capital alternativo que diera lugar a un núcleo duro que blindase al banco presidido por Josep Oliu contra la operación hostil lanzada por Carlos Torres.

Abanca sería favorable a esta operación, que le permitiría dar un gran salto en tamaño dentro del sector financiero español. A cierre de 2024, Abanca contaba con 97.000 millones de euros en activos. La entidad resultante controlaría alrededor de 281.000 millones de euros en activos, solamente superada por CaixaBank, Santander y BBVA.

La posible operación entre Sabadell y Abanca contaría con el visto bueno del Banco Central Europeo (BCE), ya que la entidad resultante se convertiría en un nuevo banco cotizado, sometido a los requisitos habituales.

Como en todas las fusiones el reparto del poder siempre es fuente de conflicto. Pero de fructificar esta operación, que aún se encuentra en una fase muy temprana, parece lógico pensar que el principal puesto de responsabilidad recayera en algún ejecutivo de Abanca, dado el peso en el accionariado, pese a que Josep Oliu se ha mostrado siempre reacio a renunciar a poderes ejecutivos en la historia de Sabadell.

Accionistas

El empresario Juan Carlos Escotet y su familia controlan un 84,75% del capital de Abanca.



JMCadenas

Juan Carlos Escotet sería el principal accionista del banco, muy por delante del resto de inversores

La entidad resultante controlaría unos 281.000 millones en activos y sería cuarta en el ránking español

Abanca se convertiría en una entidad cotizada tras su fusión con Banco Sabadell

Juan Carlos Escotet, presidente de Abanca, y Josep Oliu, presidente de Sabadell.

En una ecuación de canje favorable, Abanca tendría en torno a una cuarta parte del capital de la entidad resultante. A mucha distancia de los siguientes accionistas de la nueva entidad, que serían los grandes inversores de Sabadell: BlackRock tiene un 6,62% de Sabadell, seguido de Zurich, con un 4,1%, y el mexicano David Martínez, con un 3,49%.

Deber de pasividad

De llegar a un acuerdo con Abanca, Banco Sabadell tendría que convocar una junta de accionistas sobre la nueva operación que eliminara el deber de pasividad. La ley española impide a los ejecutivos de una empresa sobre la que se ha lanzado una opa tomar medidas para dificultar la operación sin el visto bueno de los accionistas.

"Desde el anuncio público de una oferta pública de adquisición y hasta la publicación del resultado de la oferta, los órganos de administración y dirección de la sociedad afectada; cualquier órgano delegado o apoderado de los mismos; sus respectivos miembros; así como las sociedades pertenecientes al grupo de la sociedad afectada y cualquiera que pudiera actuar concertadamente con los anteriores, deberán obtener la autorización previa de la junta general de accionistas, antes de emprender cualquier actuación que pueda impedir el éxito de la oferta, con excepción de la búsqueda de otras ofertas", explica la normativa.

En caso de que la junta de accionistas de Sabadell diera el visto bueno a negociar una operación alternativa con Abanca, eso no implicaría que la opa hostil de BBVA sobre Sabadell se paralizara. El banco presidido por Carlos Torres podría decidir modificar su oferta dada las nuevas circunstancias o incluso echarse atrás.

Opa hostil

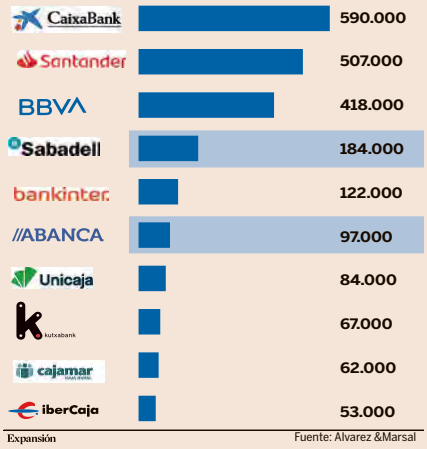
La posible operación entre Sabadell y Abanca contaría con el visto bueno del Gobierno que, sin embargo, ha dicho en repetidas ocasiones que una adquisición de Sabadell por parte de BBVA sería perjudicial para la competencia.

El Ejecutivo está trabajando en su propio dictamen sobre la opa hostil lanzada por BBVA y la semana pasada, Pedro Sánchez anunció que realizaría una consulta pública para recabar opiniones sobre la posible compra por parte de BBVA. Estará abierta hasta el 16 de mayo.

Aunque el Gobierno no puede impedir que BBVA compre Sabadell, sí puede bloquear una fusión legal e imponer condiciones adicionales a la operación. La oferta ha sido aprobada por la Comisión Nacional del Mercado y la Competencia (CNMC) y ahora el Ejecutivo tiene de plazo hasta finales de junio para intervenir.

RÁNKING POR ACTIVOS DE LA BANCA EN ESPAÑA

Excluye filiales internacionales. Datos a cierre de 2024, en millones de euros.



Expansión — Fuente: Alvarez &Marsal

el Periódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 12	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	94 162	V. Comunicación	87 476 EUR (98,441 USD)
Difusión	74 365	Tamaño	799,07 cm² (74,6%)
Audiencia	176 000	V.Publicitario	20 734 EUR (23 333 USD)

Dossier de prensa
unacc

Sector bancario

La fusión a tres con Unicaja y Abanca, alternativa del Sabadell frente a la opa

Fuentes financieras apuntan que el banco catalán puede blindarse frente al BBVA con un 'caballero blanco', otro plan que en este caso pasaría por una unión con otra u otras entidades

ALBERT MARTÍN
Barcelona

Ferran Nadeu



El presidente Pedro Sánchez y el presidente del Banc de Sabadell, Josep Oliu (izquierda), el pasado 5 de mayo.

«De acuerdo, nada de BBVA. Pero, ¿cuál es vuestra alternativa? ¿Qué pasará cuando la economía no vaya tan bien?». Con estas palabras explica una fuente financiera el dilema que afronta el Banc Sabadell en un momento clave para la operación hostil que le presentó el banco de origen vasco hace ahora un año y que apunta en la dirección de encontrar un *caballero blanco*: un plan alternativo para evitar una fusión que, de facto, acabaría con la entidad fundada en 1881.

Según adelantó ayer *La Vanguardia*, el Gobierno central ha pedido a la entidad que preside Josep Oliu que estudie cambios en su accionariado que aporten un núcleo duro sólido capaz de frenar operaciones como la que ha lanzado el BBVA. El ejecutivo de Pedro Sánchez plantea este escenario en un momento en que el ministerio de Economía estudia la operación y puede elevarla al consejo de ministros, donde se podrían imponer nuevas condiciones a la operación o incluso prohibir una fusión entre bancos por motivos de interés general.

El sentido de esta petición es acabar con una fragilidad estructural del banco catalán, donde no hay grandes accionistas con arraigo territorial. El primer propietario es el fondo norteamericano Blackrock, con cerca de un 7% del capital; y los diez inversores institucionales con más peso rozan el 30% del banco. Muchos de ellos también son accionistas del BBVA y su voto en la opa no dependerá de razones de competencia, ni de equilibrio territorial, ni de mantenimiento de empleo o de centros de poder en Catalunya: solo mirarían la rentabilidad.

El debate de la pasividad

La legislación española en materia de opas impone a las empresas que son objetos de una oferta de adquisición el deber de pasividad. Entre lo que no pueden hacer los gestores se encuentra la emisión de nuevas acciones o la venta de activos; si el Sabadell se desprendiera ahora de un área de negocio, caería el valor del banco y alteraría su propia valoración.

Las fuentes consultadas admiten que existe controversia legal sobre si un banco opado puede buscar una alternativa ante sus accionistas, pero existe un cierto consenso en que es la obligación del consejo buscar alternativas si van en beneficio del accionista. «Nada más conocerse la opa, el Sabadell contrató a Morgan Stanley y Goldman Sachs, y estos bancos de inversión, desde el primer día, tienen el mandato de intentar preservar la continuidad del banco y el de buscar alternativas al plan de absorción del BBVA», explican fuentes conocedoras de la operación.

En este sentido, fuentes financieras que piden el anonimato explican a este diario que en los últimos meses el banco catalán ha mantenido contactos con distintas entidades. En el radar del consejo de administración que preside Oliu han estado siempre Unicaja y Abanca. Las fuentes citadas aseguran que con el banco andaluz hubo reuniones tanto por parte del presidente del Sabadell como de su consejero delegado, César González-Bueno, como adelantó EL PERIÓDICO. Con Abanca, propiedad del empresario venezolano Juan Carlos Escotet, también ha habido contactos, según las mismas fuentes.

> Ninguno de los dos acuerdos sería letal para el empleo, porque existe complementariedad

Una operación con cualquiera de ellos o con ambos a la vez tendría distintos beneficios. Por una parte, «resolvería al mapa bancario español» en la línea de reducir el número de bancos pequeños, que pueden estar más afectados por eventuales crisis económicas. Además, en el caso de Abanca, el BCE lo vería con buenos ojos ya que a día de hoy la entidad gallega no cotiza en bolsa, por lo que entrando en el perímetro del Sabadell ganaría en transparencia y supervisión.

Cualquiera de estas fusiones no sería letal en términos de destrucción de empleo, ya que existe una buena complementariedad del Sabadell con cualquiera de ellas: el Sabadell destaca por su presencia en el arco mediterráneo; Abanca es eminentemente gallega y Unicaja tiene en Andalucía su principal mercado.

En una eventual fusión entre Sabadell y Unicaja, el banco andaluz tendría aproximadamente la cuarta parte de los activos. Su principal accionista, la Fundación Bancaria Unicaja, históricamente vinculada al PP, se quedaría con una participación de la entidad resultante superior al 7%, lo que la convertiría en el primer accionista. Con Abanca ocurriría algo similar. La entidad gallega es seis veces más pequeña que el Sabadell, pero Escotet controla un 85%. Por esa razón, en caso de una fusión con el Sabadell emergería, con un 12%, como primer accionista de la nueva entidad.

Sin embargo, las fuentes consultadas plantean que la opción preferida no sería una fusión a dos, sino a tres. En ese caso, y haciendo una estimación respecto a la valoración de las tres partes, Escotet sería el primer accionista con cerca de un 10%, mientras la Fundación Bancaria Unicaja sería el segundo con alrededor del 6,5%.

Alternativas en el extranjero

Fuentes financieras consultadas por este diario apuntan que el Sabadell, ante la amenaza existencial a que se enfrenta, también ha salido de España a la búsqueda de un *caballero blanco*. Según estas voces, dos entidades francesas, BNP y Société Générale, han sido sondeadas. Se da la circunstancia de que el Sabadell ha tenido relación comercial con ambos bancos: vendió su negocio de depositaría a BNP y su gestora de activos a Société Générale. Las mismas voces también apuntan que en su momento se exploró la posibilidad de un acercamiento al holandés ING.

Desde el banco catalán se ha descartado oficialmente que se busque un *caballero blanco* y mantienen su confianza en que los accionistas dirán no a la opa del BBVA.

El banco catalán vive esta situación en un momento de máxima tensión ante la inminente decisión del gobierno central de dar su opinión sobre la opa. Las fuentes consultadas dan por hecho que el ejecutivo de Pedro Sánchez no impondrá grandes condiciones adicionales a la operación, aprobada ya por Competencia, pero sí dan por hecho que prohibirá una fusión. Eso haría que si el BBVA convence a una mayoría de accionistas del Sabadell pudiera ser propietario del banco, pero no podría fusionarlo dentro de su perímetro. ■

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	43 038 EUR (48,433 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	520,37 cm² (48,6%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	10 594 EUR (11 922 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell, contento con la consulta pública, pero no tranquilo

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

La noticia de que Economía pondría en marcha una consulta popular antes de decidir si eleva al Gobierno o no la decisión final sobre la oferta de compra de Sabadell por parte de BBVA fue saludada con relativo optimismo desde el banco objeto de compra.

Su presidente, Josep Oliu, comentó que la decisión era "positiva", pero dentro de la cúpula de la entidad existe un cierto temor de que finalmente el Gobierno acabe dando el visto bueno a la operación, aunque sea con condiciones reforzadas en comparación con las alcanzadas entre BBVA y la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que finalmente aprobó la opa por unanimidad de la Sala de Competencia.

La primera reacción del banco de origen catalán (característica que ha sido jugada por sus dirigentes desde el primer momento) fue de alivio, materializada no solo en la declaración de Oliu, sino también en los numerosos abrazos y felicitaciones que recibió el consejero delegado, César González-Bueno, en los pasillos de la reunión del Círculo de Economía donde el presidente del Gobierno anunció la decisión.

Pero, pasados los primeros momentos de relativo optimismo, una cierta inquietud empezó a pesar sobre las cabezas de los principales directivos y de algunos consejeros.

Entre quienes se oponen a la operación, hay quien considera que el Gobierno debería prohibirla, pero no puede hacerlo, según la legislación actual. Por eso la alternativa que ahora defienden es que el Ejecutivo, haciendo suyas las razones en contra que presenten quienes participen en la consulta, imponga unas condiciones tan duras que acaben llevando a BBVA a anunciar que desiste de llevarla a cabo.

Es lo que esperaban estas personas e instituciones cuando consideraban factible que al menos un miembro de la Sala de Competencia presentara un voto particular oponiéndose al dictamen favorable y que ello le permitiera al Gobierno, basándose en ese voto en contra, endurecer hasta el máximo las condiciones. Estrategia que quedó desmantelada cuando la Sala de Competencia aprobó por unanimidad el dictamen.

Parecía que no *había partido*, porque no se veía cómo el Gobierno podía llegar a oponerse tras lo decidido por la CNMC sin desautorizar a este organismo.

Nuevo precedente

Pero el presidente del Gobierno, y el Ministerio de Economía, sacaron un conejo de la chistera. Aprovechando la existencia de la consulta popular como cauce de participación para determinadas normas legislativas, decidieron hacer lo mismo, pero sobre una operación mercantil entre dos compañías privadas, algo que nunca se había hecho hasta ahora y que, señalan muchos juristas, puede crear un precedente complejo y complicado. En esta situación, quienes creían que se había acabado el partido, y que lo habían perdido, volvieron a confiar en remontar. Máxime cuando se analiza el cuestionario elaborado por Economía para que quienes quieran participen en la consulta. Es tan amplio y vago que cabe todo. Lo más llamativo es que se deja en manos de los participantes que definan ellos lo que consideran interés general.

Precisamente esa ambigüedad y el hecho de que la consulta no sea vinculante es lo que no acaba de dejar tranquilos a los responsables del banco objeto de intento de compra, porque piensan que una cosa es la consulta en sí y otra cómo puede utilizarla el Gobierno.

Es cierto que existe una parte de la opinión pública que es contraria a la operación, pero también es verdad que, en Europa, y tampoco en el Banco Central Europeo, entenderían que se frustrara la transacción, que ha sido aceptada por ellos, esgrimiendo motivos de seguridad nacional, por ejemplo, que es algo sobre lo que pregunta Economía. Ambas entidades ya existen y sería difícil de explicar que su unión tuviera repercusiones en este terreno.

Por eso es por lo que algunos directivos señalan como bastante probable que finalmente el Gobierno endurezca las condiciones, pero no tanto como para disuadir a BBVA, y que, por lo tanto, acabe siendo aprobada por todas las autoridades y sean los accionistas quienes finalmente decidan.

Y llegados a ese punto, no todos tienen claro que los accionistas vayan a decidir no acudir al canje. El proceso de concentración del capital que se ha producido en los últimos meses en manos de grandes inversores institucionales, buena parte de los cuales también son accionistas de BBVA, y que ha ocultado Sabadell, no parece que juegue a favor de quienes defienden que la mejor opción es que Sabadell siga en solitario.

El argumento de que la prima ofrecida por BBVA es negativa y que ello implica que si los accionistas de Sabadell acudieran a la opa perderían dinero pierde fuerza en estos días. Desde que se conoció el informe de la CNMC la prima negativa se ha reducido de forma drástica y los valores tienden a ajustarse con la ecuación de canje.



Sede de Banco Sabadell.

Hay dudas de cuánto endurecerá el Gobierno los compromisos, pero la unanimidad de la CNMC dificulta medidas extremas

La ambigüedad de la consulta, el hecho de que no sea vinculante y cómo pueda utilizarla el Gobierno siembran inquietud

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	44 310 EUR (49,864 USD)
Difusión	9761	Tamaño	835,61 cm² (78,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	11 043 EUR (12 427 USD)

Dossier de prensa
unacc

Agustín de la Cuerda Director general de Allianz Commercial en Iberia

"La red de BBVA es un activo importante y, si la opa prospera, es una oportunidad para crecer"

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Allianz decidió dar un paso más en el aseguramiento y poner un nuevo foco: las empresas. Para eso creó en 2023 su división Commercial, y determinó la región de Iberia (España y Portugal) como otro de los puntos donde desplegar esta segunda entidad, que trabaja principalmente con grandes riesgos, pero quiere expandir su cuota de mercado, ya superior al 16% ahí y en las pymes, a las empresas de tamaño mediano (*mid corp*), que facturan entre 150 y 500 millones. Para ello, intentarán aprovechar su gran cartera de brókeres, así como la alianza que la aseguradora alemana mantiene con BBVA.



ALBERTO MARTÍN

Foco en crecimiento: "Hemos encontrado una brecha en las empresas que facturan entre 150 y 500 millones"

Ciberseguros: "Es una buena carta de presentación para extender el resto de líneas de negocio en los clientes"

Aportación a Allianz: "Nuestra ambición debe ser el estar lo más cerca posible de crecimientos a doble dígito"

El grupo valora cada vez más la labor de Commercial en el crecimiento ¿Cómo valoran el año?
Teníamos el objetivo de lograr una cuota de mercado del 16%, y para eso teníamos que crecer por encima de la media. Esto ya lo hemos conseguido, y además, lo hacemos con un buen resultado. Ahora empezamos con una fase de resiliencia, marcada por la proximidad con el cliente y el mediador.

¿Cómo se compone la red de mediadores de Allianz Commercial en España?
Tenemos una red de brókeres muy extensas, siendo esta la principal, ya que trabajamos con el 85% del total. A la vez tenemos nuestros agentes exclusivos y la *joint venture* con BBVA, en la que también se comercializan productos de empresas. Con todo ello, las cifras de activación –quien crea nuevo negocio– está en el 30%. Por ello vemos que hay un gran margen de crecimiento.

¿Cuál es el siguiente hito?
Tener el 40% de activación. Sería una cifra excelente que tenemos que alcanzar este año.

¿Cuál es el verdadero potencial de este negocio?
En los diferentes segmentos de empresas vemos capacidad de aumentar la penetración del seguro en prácticamente todas las líneas de negocio. En patrimoniales, responsabilidad civil... esas son líneas más maduras. Aquí en España hay capacidad de aseguramiento, estamos en niveles más bajos que en otros países. En especial en líneas como ciberseguros o D&O. Y cuando bajas de la gran empresa, la concienciación es menor, por lo que tenemos que trabajar en nuevas ofertas.

¿Hay cierto énfasis por crecer en pymes en el contexto de la opa por vuestra alianza con BBVA?
En el momento en el que se hizo la joint venture fue con un plan muy ambicioso, y la buena noticia es que se está cumpliendo. Los ingresos de seguros son cada vez más importantes para la banca, y su red es especialmente eficiente en las ventas. Para nosotros la red de BBVA es un activo muy importante.

Si la opa sale adelante ¿Es una oportunidad para crecer?
Sí, sin ninguna duda. Para nosotros la relación con el banco tiene un encaje cultural muy importante.

En cuanto al objetivo de la cuota de mercado en el 16% ¿En qué punto están ahora mismo?
Depende del segmento empresarial. Estamos por encima del 16% tanto en la gran empresa como en la pequeña. Donde tenemos ese *gap* es en la franja intermedia, en compañías que facturan entre 150 y 500 millones de euros. La cuota de mercado ahí está entre el 7% y el 8%.

¿Cuáles son las líneas de negocio donde véis más potencial para crecer en la *mid corp*?
Tenemos un negocio muy importante en multinacional donde, de la mano de las constructoras españolas, gestionamos sus proyectos en el exterior. Participamos en cinco de cada seis construcciones de estas compañías: a veces lideramos el seguro y otras estamos en la alianza coaseguradora. Pero en clientes de menos de 500 millones no estamos aprovechando esa fuerza internacional. En general, en todas las líneas de negocio encontramos potencial de crecimiento, en especial en el ciberseguro y en D&O.

¿Cómo ve la situación del seguro cibernético en España?
Depende y mucho del momento. Nosotros hacemos un barómetro anual preguntando a las empresas por los riesgos que consideran más importantes sobre octubre, y lo publicamos en febrero. Pues bien, en ese tiempo la encuesta se quedó obsoleta, ya que por entonces las preocupaciones eran los ransomware, y ahora la protección del dato por ataques de segunda capa. Pero en una etapa tan convulsa tendrá una evolución extraordinaria.

¿Es uno de los filones de Allianz Commercial para crecer?
Lo que sobre todo vemos es que es una gran puerta de entrada con ese nuevo cliente para extender el resto de productos. En las grandes empresas, el ciberseguro es algo que ya está en su cultura. Pero cuando bajas a las pequeñas y medianas, aún no están ahí. Estos productos, que son nuevos para ellos además, son una excelente carta de presentación, porque tampoco compites por precio, sino por coberturas.

¿En qué otra línea ven potencial?
En estos últimos años, en el aseguramiento de construcciones. No solo en España, sino en todo el mundo en conjunto con las constructoras nacionales. Hemos crecido más de un 45% en los últimos dos o tres años.

¿Cuál es la siniestralidad que encontráis en este negocio?
Depende del país, porque cada uno tiene sus riesgos. Unos tienen una parte político-social más activa, otros se ven más afectados por los riesgos de la naturaleza... En España por suerte tenemos al Consorcio de Compensación de Seguros (CCS).

Las aseguradoras llevan años reclamando un incremento de coberturas ¿Cómo avanzan esas negociaciones?
A través de Unespa, vemos un gap en tres coberturas: la tempestad ciclónica atípica y los umbrales en la velocidad del viento, ya que tiene que superar los 120 kilómetros por hora; la cobertura en el granizo y por último en tempestades con nieve, como Filomena, aunque esta preocupa menos. No obstante, esto no son negociaciones, sino que se realizan análisis muy exhaustivos donde, si se cumplen los requisitos, se puede plantear al CCS. Por desgracia, la DANA ha retrasado este punto.

¿Cuánto espera aportar Allianz Commercial al grupo?
Las aseguradoras tradicionales viven momentos complicados con el seguro de autos, y todas nos vemos abocadas a subir precios, lo que provoca crecimientos de incluso dos dígitos, pero porque los resultados son cercanos a cero. Nuestra ambición debe ser estar lo más cerca posible de ese crecimiento de doble dígito.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	12 736 EUR (14,332 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	121,15 cm² (11,3%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	3135 EUR (3528 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA Seguros gana un 16% más en el trimestre

E. del Pozo. Madrid

BBVA Seguros ganó 70,3 millones en el primer trimestre de 2025, un 16% más que en el mismo periodo de 2024.

La aseguradora atribuye esta evolución al "crecimiento de su actividad", con un aumento del 39,1% en su volumen de primas, hasta 658,7 millones.

Las primas del negocio individual alcanzaron 598 millones, un 45% más. De ellos, 381,8 millones de ahorro, con un crecimiento del 80%.

En cuanto a las pólizas de riesgo, BBVA Seguros destaca salud, con un crecimiento del 16,2%, "por encima de la media del sector", señala la entidad, que tiene un acuerdo con Sanitas para compartir este negocio al 50%.

A cierre del primer trimestre de 2025, el total de provisiones gestionadas en el negocio de vida por BBVA Seguros alcanzó casi los 10.706 millones tras crecer un 2,8%.

Eugenio Yurrita, CEO de BBVA Seguros, califica de "buena acogida" los productos de vida ahorro individual de la compañía, que ha capado en el primer trimestre 382 millones, un 80% más.

El producto con el crecimiento más destacado ha sido el PIAS (Plan Individual de Ahorro Sistemático) con un 190%, donde se han multiplicado casi por tres las primas emitidas hasta alcanzar los 186 millones. Con este producto en BBVA Seguros, los clientes pueden contratar aportaciones periódicas o únicas, para constituir un capital con una rentabilidad garantizada que se beneficiará de la exención de tributación de los rendimientos si transcurridos como mínimo cinco años desde la primera aportación se constituye una renta vitalicia.



Eugenio Yurrita, consejero delegado de BBVA Seguros.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	43 239 EUR (48,659 USD)
Difusión	9761	Tamaño	508,32 cm² (47,5%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	7897 EUR (8887 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA enfría la mejora de sus objetivos en México por la incertidumbre de los aranceles

Los préstamos subieron un 17% hasta marzo frente a una meta de crecimiento a dígito alto en el año

Matteo Allievi MADRID.

El crecimiento de los préstamos cogió velocidad de crucero en el negocio mexicano de BBVA durante el primer trimestre, con un aumento interanual del 17,2%, impulsado por el crédito a las pymes y al segmento de consumo. Sin embargo, este empujón no fue suficiente para que el banco vasco elevara sus metas financieras de un crecimiento a dígito alto para este año. Ante los temores desatados por la política arancelaria del presidente de Estados Unidos, Donald Trump, BBVA apuesta por no bajar la guardia.

De momento, quedan vigentes los gravámenes de un 25% que EEUU ha impuesto a México sobre las importaciones de acero y de aluminio. Sin embargo, el caos que generó Trump a la hora de comunicar su política comercial –tras anunciar unos primeros tributos, ahora mismo está en vigor una pausa de 90 días a la imposición de los aranceles más elevados para decenas de países– deja todos los escenarios abiertos y eleva la incertidumbre. "Si las tarifas se quedan como están, México, relativamente hablando, se beneficiará de esto, pero hay demasiada incertidumbre", apuntó el consejero delegado de la entidad, Onur Genç, en la conferencia con analistas.

Preguntado en específico sobre el por qué el banco no ha mejorado sus objetivos tras las buenas cifras en crédito registradas entre enero y marzo, Genç aclaró que el crecimiento del 17% corresponde principalmente a préstamos de corto plazo. En cambio, la entidad observó un cierto descenso en los créditos a largo plazo. "En un entorno normal, si hubiéramos visto este crecimiento frente a nuestra previsión de un dígito alto para el crecimiento de los préstamos para el año en México, habríamos mejorado nuestras previsiones. Pero tenemos que ser cautos y ver cómo se desarrollan las cosas en las próximas semanas y meses antes de que podamos decir con certeza que será una cifra superior", aseveró, además de destacar que el mes de abril también vio una dinámica positiva.

En el primer trimestre, BBVA elevó su beneficio un 22,7% desde el mismo período de 2024, hasta 2.698 millones, por el impulso de la actividad especialmente en la concesión de financiación y gestión de activos de clientes. No obstante, la evolución del negocio no fue homogénea en los países donde opera. De hecho, en España, el resultado neto se elevó en un 44%, mientras que en México descendió un 7,6% por el efecto divisa. El peso mexicano se depreció un 2,3% frente al euro en el trimestre, contribuyendo al deterioro de las ganancias en este mercado. Aún así, el resultado cosechado en el país norteamericano supone casi la mitad del total.

Entre los objetivos para 2025 en México anunciados el pasado enero, el banco presidido por Carlos Torres prevé mantener la ratio de eficiencia en niveles actuales –ligeramente por encima de un 30%– y un coste del riesgo alrededor de 350 puntos básicos, por encima de los 305 registrados en los primeros tres meses. Con respecto a esta métrica, Genç indicó a los analistas que los fundamentos son bastante sólidos, pero optaron por no mejorar las previsiones debido a la incertidumbre arancelaria. "No vemos un impacto muy claro y directo de los aranceles, pero si EEUU se desacelera, obviamente perjudica a México", añadió. En España, sí que mejoró ligeramente sus perspectivas al respecto, al esperarse un coste del riesgo de 35 puntos básicos frente a los 38 anunciados a principios de año, lo que demuestra la poca visibilidad de la entidad en México.

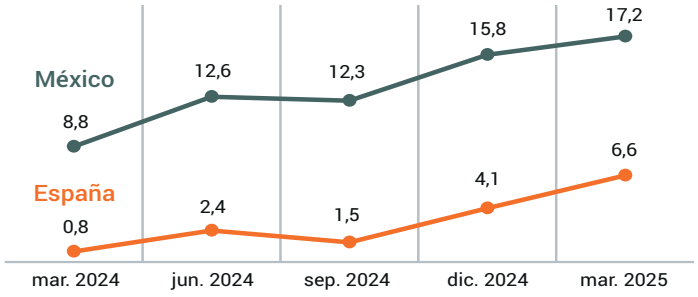
Para BBVA asegurarse un negocio fuerte en sus mercados principales es crucial, al encontrarse en el medio de una opa que lanzó hace un año para adquirir a Sabadell. Tras el dictamen del Gobierno, cuando se abra el canje, los accionistas del vallesano tendrán que decidir si sumarse o no al proyecto de Carlos Torres.

BBVA mantiene sus perspectivas en México

Resultados en México, en millones de euros

Métrica	I trim. 2025	Variación interanual
Margen de intereses	2.767	-7,70%
Comisiones netas	583	-9,20%
Margen bruto	3.705	-6,60%
Gastos de explotación	1.144	-4,20%
Resultado atribuido	1.332	-7,60%
Eficiencia	30,90%	+0,8 pp
Tasa de mora	2,40%	-0,3 pp
Coste del riesgo	3,05%	-0,22pp

Crecimiento de préstamos, en porcentaje



Objetivos México

- **Crédito:** Crecimiento a un dígito alto
- **Margen de Intereses:** Crecimiento ligeramente por debajo del crecimiento de la actividad
- **Gastos:** crecimiento ligeramente menor que en 2024. Eficiencia en los niveles actuales
- **CdR:** alrededor de 350 pbs

Fuente: BBVA. eE

49,4

Porcentaje

Es la cuota del resultado neto que BBVA registró en México sobre el total. El país norteamericano es su primer mercado.

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	33 028 EUR (37,168 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	400,47 cm² (37,4%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	8130 EUR (9149 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander gana peso en la banca de Estados Unidos

RÁNKING DE 2024/ La entidad sube un puesto en la clasificación y se consolida en el 'top 30' entre los grandes del país.

Inés Abril. Madrid

Santander está consiguiendo ganar posiciones en el ultracompetido mercado bancario de Estados Unidos. En un país donde hay 2.148 bancos con más de 300 millones de dólares en activos (unos 264 millones de euros), la entidad ha ganado un puesto en el ránking de los más grandes en el negocio comercial y se consolida en el *top 30*, según los datos de la Reserva Federal.

A cierre de 2024 el avance hasta la plaza 28 supone la mejor posición de Santander desde 2015 y consolida el impulso del año anterior, cuando la crisis de los bancos regionales estadounidenses provocó la desaparición de Silicon Valley Bank, First Republic y Signature. Eso le permitió escalar tres puestos y volver a figurar entre los 30 más grandes por primera vez en ocho años.



JM Cadenas

Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

Santander ocupa la plaza 28 en la clasificación de EEUU, su puesto más alto desde 2015

Crecimiento

Ahora otra crisis se ha sumado al crecimiento de la entidad para propiciar un nuevo ascenso en el ránking. Santander ha aumentado sus activos del negocio minorista y comercial en el país hasta cerrar el año con 102.701 millones de dólares. Son 2.253 millones más de los que tenía en 2023.

Pero también han jugado a su favor los problemas de New York Community Bancorp (NYCB), rebautizado como Flagstar Bank a finales del año pasado para eliminar un nombre asociado a pérdidas millonarias por la excesiva exposición al crédito a inmuebles comerciales en Estados Unidos.

Flagstar Bank ha despedido a centenares de empleados y ha vendido parte de su cartera de préstamos para recuperar el paso. Eso ha reducido su balance y ha permitido a Santander cerrar 2024 justo por encima de él, cuando en 2023 y durante los tres primeros trimestres del año pasado era al contrario.

El lanzamiento de Openbank en octubre ha sido otra ayuda. El banco online salió al mercado con una oferta de depósitos, pero eso ha revitalizado la marca de Santander y ha contribuido a impulsar sus cifras.

Lo ha hecho a pesar de que el banco está reduciendo su catálogo de productos en el país, ha dejado de dar hipotecas y ha reducido la plantilla. Santander quiere simplificar su negocio en todo el mundo y hacer más sencilla la oferta comercial.

El activo no se ha visto perjudicado y tampoco los beneficios. Santander ganó el año pasado 1.109 millones de euros en Estados Unidos, lo que supone un crecimiento del 19%. Emplea a 12.484 personas en el país, 1.005 menos que en 2023.

Entidades europeas

Con ese tamaño, Santander es el segundo banco europeo con más activos en el negocio minorista y comercial de Estados Unidos, solo por detrás del británico HSBC. Esta entidad está en el vigesimocuarto puesto, el mismo que tenía en 2023.

Más rezagados se encuentran Barclays y Deutsche Bank. El británico ha subido una posición, pero está a años luz de Santander, en el puesto 49. El alemán ha retrocedido un escalón y se encuentra ahora en el puesto 53.

Lo que no cambia es la cabeza del ránking. JPMorgan y sus 3,46 billones de dólares en activos se mantienen inexpugnables para sus rivales, porque, además, el líder de Wall Street ha abierto la brecha con el segundo.

Se trata de Bank of America, que ha crecido en 2024 y ha elevado sus activos hasta los 2,59 billones de dólares, pero JPMorgan los ha incrementado todavía más y la distancia entre ambos aumenta hasta los 870.000 millones de dólares.

Wells Fargo conserva la tercera posición, seguido de Citi y de US Bank, todos ellos en el mismo lugar que en 2023.

El que se ha movido es Goldman Sachs, que sube dos escalones, asciende al sexto puesto y se lo quita a PNC Bank. La entidad a la que BBVA vendió su banca minorista en 2021 tiene que conformarse con la séptima plaza.

Expansión

Publicación	Expansión Fondos, 2	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	8 568 EUR (9,641 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	18,82 cm² (3,0%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	2109 EUR (2373 USD)

Dossier de prensa
unacc

Santander potencia el asesoramiento independiente

BANCA PRIVADA Banco Santander quiere acelerar el crecimiento en asesoramiento independiente y crea un equipo de 110 banqueros privados para ofrecer este servicio. Su objetivo es multiplicar el dinero que gestiona a través de asesormiento independiente de grandes clientes por 10 en los próximos dos ejercicios bajo el liderazgo de Víctor Allende.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	48 529 EUR (54,612 USD)
Difusión	9761	Tamaño	635,83 cm² (59,5%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	9155 EUR (10 303 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank duplica la dotación de su fondo de deuda y extiende el plazo de inversión a 2027

Contará con 1.000 millones y otorgará financiación entre 5 y 50 millones a firmas rentables

E. Contreras / C. Reche MADRID.

CaixaBank quiere potenciar su rol en financiación alternativa dentro del nuevo plan estratégico. La entidad irrumpió con su *Fondo Added Value* en 2022, dotado de 500 millones de euros y con un horizonte de inversión de tres años; y antes de agotar el calendario ha decidido duplicar el presupuesto, hasta los 1.000 millones, y darle una vuelta de tuerca para ampliar el espectro de compañías que pueden financiarse con cargo al vehículo, que presta dinero más caro respecto a la financiación alternativa.

Desde su lanzamiento en octubre de 2022, el fondo ha inyectado algo más de 300 millones de euros en un total de 14 operaciones. Su foco desde que empezó a rodar son empresas rentables, con un resultado bruto de explotación (ebitda) situado entre los 8 y 10 millones anuales en los últimos tres años. Las compañías podrán acceder a *tickets* de entre 5 y 50 millones, con un plazo máximo de devolución de hasta siete años y sin cuotas de amortización.

El producto permite la devolución de la deuda a vencimiento con financiación *bullet* (con una única cuota al vencimiento del crédito), en línea con otros vehículos similares del mercado. Pero CaixaBank ofrece, singularmente, también la opción de amortizar voluntariamente deuda en el momento que el cliente considere conveniente, algo diferencial e inexistente hasta el lanzamiento de su fondo en el mercado.

En origen, la intención era apoyar con financiación proyectos corporativos de expansión, aquellos otros crecimiento inorgánico e, incluso, reorganizaciones accionariales en las empresas con criterios sostenibles (ESG). Ahora amplía el espectro y también permitirá financiar empresas participadas por fondos de capital privado -el banco es además uno de los más activos en España en lo que se refiere a las compras apalancadas por parte del *private equity*-, la compra de compañías por parte de socios financieros y con la capacidad añadida de llegar a grupos con niveles de apalancamiento superiores a los actuales, explican en la entidad. El vehículo, que debía culminar su inversión a lo largo del actual ejercicio, amplía su horizonte temporal hasta 2027 tras duplicar el presupuesto disponible.



Sede de CaixaBank. EP

Banco Santander y BBVA se suman al 'direct lending'

El resto de bancos también han explorado la financiación alternativa, un nicho en el que el tipo de interés al que se presta es más alto que, por ejemplo, el de los bonos con grado de inversión y los *high yield*. Un caso claro ha sido Banco Santander, que se ha abierto un hueco con vehículos como Tresmares, gestora sobre la que ha tomado recientemente la mayoría del capital y ha trazado un nuevo plan de negocio. También ha irrumpido en el tablero BBVA, que lo ha hecho desde su área de *asset management*.

Inversión hasta 2027

El foco de CaixaBank excluye compañías emergentes que no estén en rentabilidad como son las *startups*, que necesitan continuamente de rondas de ampliación de capital para expandirse. La entidad financiera tampoco abordará transacciones *distressed* donde la empresa en dificultades o en crisis buscan liquidez para resolver los problemas con la venta de la firma o de alguna de sus unidades productivas o ramas de negocio, y que son foco de muchos operadores de *direct lending*.

El vehículo está disponible en la división CaixaBank Empresas liderada por Marc Benhamou y cuyo desarrollo quiere impulsar bajo la nueva hoja de ruta. La unidad de banca de empresas cuenta con una red de 216 centros en todas las comunidades autónomas, y un equipo de más de 2.200 profesionales. Entre ellos figuran especialistas en financiación, comercio exterior, tesorería, turismo, negocio inmobiliario y pymes, que ofrecen un servicio personalizado más allá de lo financiero para apoyar e impulsar al sector empresarial. CaixaBank cuenta con el 23,3% de cuota de mercado en el crédito a empresas y el 24,9% en *factoring* y *confirming*.

Con su plan estratégico 2025-2027 el banco ambiciona crecer más del 5% anual en financiación a empresas, por encima del 2% previsto en hipotecas y cerca del 6% objetivo en crédito al consumo. En su anterior hoja de ruta 2022-2024 se fijó el reto de hacerlo al 1,5% anual y alcanzó el 4%.

Con el lanzamiento del Fondo Added Value, CaixaBank entró en un campo donde los fondos de *direct lending* se han hecho fuertes desde la crisis de 2008, y que todavía hoy cuenta con escasa presencia de la banca tradicional por el gravoso coste en términos de capital regulatorio que les compromete la financiación alternativa.

Precisamente, los requerimientos de solvencia regulatoria que llevan asociadas algunas operaciones han abierto una ventana de oportunidad a los fondos de *direct lending* para completar necesidades de financiación de las compañías en algunas operaciones. La apuesta de los bancos en fondos de deuda buscaría completar su financiación crediticia, en muchos casos, de manera interna.

> La entidad ha complementado su estrategia con otros vehículos, como los de 'venture debt'

A finales del pasado año, la entidad puso en marcha un segundo fondo de *venture debt* con un presupuesto inicial de 150 millones especializado esta vez en empresas tecnológicas y destinado a financiar el crecimiento *scaleups* y *startups* consolidadas de base tecnológica en España y Portugal. Este vehículo, íntegramente dotado también con cargo al balance del banco, tiene un periodo de inversión de cuatro años, con un plazo adicional de cinco para la recuperación de las inversiones. En su caso, las operaciones se estructurarán como préstamos, ya sean bilaterales o sindicados, con un plazo máximo de devolución de 48 meses y hasta 18 meses de carencia. Aquí el banco prevé la opción de participar en las compañías convirtiendo parte de la deuda en capital.

ING analiza compras para crecer en todos sus negocios en España

NUEVA ETAPA/ Alfonso Tolcheff, consejero delegado desde marzo, atacará los nichos de banca privada y banca de pymes, donde prevé "incrementar la competencia con una oferta rompedora al estilo ING".

R. Lander/A. Montoro. Madrid

ING ha construido a pulmón en España, sin adquisiciones y durante 26 años, un banco de 4,4 millones de clientes, que gestiona 52.800 millones en cuentas y depósitos, otros 20.000 millones en productos de inversión y con una cartera viva hipotecaria de 23.800 millones. Es el sexto banco que más préstamos para compra de vivienda concede en nuestro país tras Sabadell y Bankinter.

Esto está a punto de cambiar, porque el grupo neerlandeés tiene la firme intención de crecer con compras en España, Alemania e Italia. Su presidente, Steven van Rijswijk, fue muy claro hace unos meses.

Con esa misión arranca el mandato como consejero delegado en España y Portugal de Alfonso Tolcheff (Madrid, 1979), el hombre que designó en marzo el grupo para sustituir a Ignacio Juliá tras su fichaje por Santander para dirigir la filial española.

"Estamos en un momento dulce, el de mayor crecimiento y ambición desde que llegamos a España", asegura Tolcheff en una entrevista concedida a EXPANSIÓN, la primera desde que llegó al cargo.

ING quiere ser un banco universal y lleva meses trabajando en el aterrizaje en dos nichos nuevos, que constituyen su prioridad: banca privada y banca de pymes. "Tenemos una oportunidad descomunal en segmentos en los que no estamos presentes y que suponen el 50% del negocio bancario en España", afirma el consejero delegado.

Banca privada

"Con una propuesta muy básica en fondos de inversión y planes de pensiones, sin producto propio, hemos llegado a 20.000 millones de euros en activos bajo gestión y custodia. Los clientes nos piden más cosas y queremos ser mucho más ambiciosos y poder atender bien tanto al cliente de 10.000 euros, como al que tiene 100.000 o un millón", explica.

"Lanzaremos nuestra propuesta *affluence* a finales de este año o principios de 2026. El proyecto tiene muy buena pinta. Y si encontramos una oportunidad [para comprar] que acelere nuestro crecimiento, la estudiaremos con mucho interés. Y eso se aplica a todos los segmentos en los que estamos", añade.

El aterrizaje en banca de pymes lleva cocinándose alrededor de un año. Su lanzamiento está pensado para finales de 2026 ó 2027. Por tanto, coincidirá con la posible desaparición de Sabadell, si triunfa la opa de BBVA y consigue acometer la fusión.



JMCadenas

Alfonso Tolcheff, consejero delegado de ING España y Portugal.

"Recibiremos cualquier cliente descontento o que quiera diversificar los bancos con los que trabaja. Nuestra idea es incrementar la competencia con una oferta rompedora al estilo ING", señala. Es decir, con una propuesta sencilla, competitiva en precios sin ser necesariamente los más baratos, fácil de entender, personalizada y con una buena experiencia de cliente.

"Toda operación de consolidación en España ha supuesto siempre una oportunidad de crecimiento para ING", remacha.

Modelo de negocio

Cuando ING llegó a España en 1999, revolucionó el mercado porque hasta entonces no existía ningún banco puro telefónico y digital. Su *Cuenta Naranja*, que sigue en catálogo, remunerada y sin comisiones, también descolocó a la competencia.

Esa frescura y diferenciación se ha desdibujado porque los gigantes de la banca comercial han invertido ingentes cantidades de dinero en digitalización y tecnología. Tolcheff asegura que ING sigue siendo diferente al resto. "Los bancos tradicionales están avanzando en su transformación, pero no es sencillo y la realidad es que nosotros llevamos 18 años siendo el banco más recomendado en España. Además somos el primero que ha migrado todo el negocio a la nube. Eso nos permitirá ser más rápidos a la hora de sacar productos innovadores, entre otras muchas cosas", señala.

"Los grandes bancos son el resultado de muchas fusiones y siguen contando con miles de sucursales. Nosotros estamos en el mejor de los dos mundos: tenemos detrás a un gran banco europeo y a la vez la agilidad de un neobanco", añade.

El 25% de los ingresos de ING en España y Portugal procede de banca de inversión y corporativa. Se trata de un negocio que Tolcheff conoce a fondo porque es la división que dirigía hasta su salto a CEO. En 2024 ING suscribió un tercio de la financiación captada por Zegona para comprar Vodafone España.

"Este año estamos viendo los resultados de la inversión hecha hace tres años. Es un negocio que cuesta ponerlo en marcha y estamos recogiendo lo sembrado. Es ahora cuando estamos empezando a despegar", explica.

La actividad de fusiones y salidas a Bolsa vive un parón importante en EEUU y Europa desde hace dos meses por culpa de la guerra arancelaria y del aumento del riesgo geopolítico. "No se nos ha caído ninguna operación por culpa de Trump porque los sectores en los que estamos, como renovables e inmobiliario, no están impactados por la situación", sostiene.

"Seguimos siendo diferentes; por algo somos el banco más recomendado en los últimos 18 años"

"En banca de inversión, no se nos ha caído ninguna operación por culpa de Trump"

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	15 966 EUR (17,967 USD)
Difusión	9761	Tamaño	184,27 cm² (17,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3930 EUR (4423 USD)

Dossier de prensa unacc

Cajamar completa su cobertura nacional con una oficina en San Sebastián

Su apertura la convierte en la única caja rural presente en todas las provincias

elEconomista.es MADRID.

Cajamar completará su capilaridad este año en todas las provincias españolas con la próxima apertura de una oficina en San Sebastián, convirtiéndose así en la primera caja rural que presente en todo el territorio nacional. Así lo avanzó su presidente Eduardo Baamonde durante la Asamblea General de Cajamar, donde ensalzó el "resultado récord" obtenido por la entidad -272 millones de euros en la entidad individual y 326 millones por parte de Grupo Cooperativo Cajamar- y aseguró que el banco ha comenzado "una nueva etapa de crecimiento".

El banquero puso en valor la mejora de todos los indicadores, lo que les ha hecho merecedores de elevar también su calificación en las principales agencias de 'rating' y alcanzar el grado de inversión en las tres más importantes –S&P, Fitch Ratings y DBR Morningstar–, informó *Servimedia*.

Gana cuota de mercado

Gracias a la buena evolución del negocio bancario, la entidad mejoró la cuota de mercado nacional en depósitos y en inversión crediticia. "Esto es el resultado de una visión compartida, de una vocación de servicio y de un compromiso con la sociedad, con nuestros clientes y, por supuesto, con nuestros socios, desde la convicción de todos y cada uno de nosotros de que tenemos que seguir mejorando cada día", aclaró.

La entidad tiene más de un tercio de su red de sucursales en poblaciones con menos de 5.000 habitantes y continua ampliando sus unidades móviles para dar servicio a las poblaciones que ya no tienen sucursales bancarias. En la actualidad, 12 oficinas itinerantes prestan sus servicios en 78 poblaciones de la España rural de Alicante, Almería, Castellón, Cuenca y Valencia.

También señaló que la entidad tiene en marcha un ambicioso plan de transformación tecnológica para actualizar permanentemente nuestros servicios y estar a la altura de las entidades más punteras, sin renunciar a la proximidad física y emocional con nuestros clientes.

"En Cajamar seguimos siendo fieles a nuestra misión: contribuir al desarrollo económico y social en las zonas en las que estamos implantados", aseguró Baamonde.

La Opinión El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora General, 8
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	5881
Difusión	4713
Audiencia	23 000
Fecha	12/05/2025
País	España
V. Comunicación	1 045 EUR (1,176 USD)
Tamaño	62,05 cm² (10,0%)
V.Publicitario	347 EUR (391 USD)

Dossier de prensa unacc

Actividad formativa

Jornada de alimentos ecológicos en la Biblioteca Pública

Las ponencias abordan la innovación, el control y la seguridad de estos productos

A. F.

La Biblioteca Pública de la plaza de Claudio Moyano acogerá el próximo 30 de mayo una jornada bajo el título «Alimentos Ecológicos: dudas y certezas», que está promovida por la Asociación de Científicos y Tecnólogos de Alimentos de Castilla y León y para la que el plazo de inscripción está abierto hasta una semana antes, el próximo día 23.

La jornada incluye ponencias sobre la seguridad y salud en los alimentos ecológicos, la innovación y sostenibilidad en este tipo de producción o el control que se realiza a los productos ecológicos. La jornada concluirá con una mesa redonda de puesta en común.

La actividad la aprovechará la asociación organizadora para celebrar, por la tarde, su asamblea de socios. El evento está patrocinado por la Fundación Caja Rural de Zamora. ■

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 40	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	19 897	V. Comunicación	16 174 EUR (18,201 USD)
Difusión	16 324	Tamaño	465,24 cm² (74,6%)
Audiencia	37 940	V.Publicitario	4416 EUR (4970 USD)

Dossier de prensa unacc

Lecturas que llegan al corazón

Feria del Libro. El primer domingo en la Carrera de la Virgen se salda con llenos en todas las grandes puestas de largo y visitas como la de Sergio del Molino y el portugués José Luis Peixoto



Oeste romántico. Adriana Criado (centro, izquierda), rodeada de seguidores de 'Espíritu salvaje'. J. A. M.



Encarnación. Isabel Ordaz, como Carmen Martín Gaite, en el Centro Lorca. J. A. M.



Llenazo. Ramón L. Pérez y José Enrique Cabrero, en la sala Zaida. J. A. M.



JOSÉ ANTONIO MUÑOZ

El algo añejo adagio que dice que «no hay domingo sin sol ni mocita sin amor» se hizo realidad en el segundo día de la Feria del Libro de Granada, que ofreció una mucho mejor cara atmosférica y que atrajo a la Carrera de la Virgen a una ingente cantidad de granadinos y visitantes, mocitos o no. La nómina de presentaciones y firmas fue de lo más interesante, con nuestro compañero el fotoperiodista Ramón L. Pérez iniciando la jornada a la hora del 'Regina Coeli', que para eso estamos en Pascua. No de Pascuas a Ramos, sino día tras día, Pérez se ha pasado 40 años guiñando el ojo, como reza el título del libro que acaba de publicar en el sello granadino Sonámbulos. Como dijo el director de IDEAL, Quico Chirino, en su introducción al acto, Pérez «representa ese ser notarios de la verdad a que se refería Antonio Ramos Espejo cuando hablaba de esta profesión. Ha sido durante 40 años testigo del cambio que ha experimentado la ciudad a todos los niveles . Hoy, cualquiera que tenga una cámara o un teléfono móvil puede hacer una foto, pero el periodismo de verdad necesita personas con el compromiso profesional que ha demostrado Ramón durante todo este tiempo». Nuestro compañero y colega epistolar José Enrique Cabrero fue el encargado de mantener una animada, ilustrada con abundante material gráfico, como corresponde.

Tal y como afirmó Cabrero, Ramón L. Pérez ha regalado a Granada 40 años de puntos de vista, cuatro décadas de vivencias, algunas duras, otras jocosas, muchas de ellas reflejadas en los textos que acompañan el volumen que ayer presentó. No es su primera obra editada, ya que al cumplir los 30 años de carrera ya hizo una recopilación de 66 portadas de IDEAL. Se estrenó en la primera página del periódico hermano Hoy de Badajoz con una noticia deportiva. «Fue un punto de inflexión», dijo. «No dormí en toda la noche, pero descubrí que me quería dedicar a esto»,

También pasaron por la pantalla de la sala Zaida y la memoria visitas a la cárcel, una confusión que casi le cuesta quedarse permanentemente, algún representante musical que quería evitar lo inevitable, pasacalles de cinceladas brasileñas en Santa Fe, y un incendio de viento caprichoso que a punto estuvo de dejarle inmotorizado, que no inmortalizado, como él ha dejado a muchos personajes de la vida granadina.

Alemania en las páginas

De entre los escritores foráneos se esperaba la visita de Sergio del Molino, mediático autor de libros como 'Un tal González', la durísima 'La hora violeta', y los libros de los que vino a hablar en Granada, 'Los alemanes' (Alfaguara) y 'Dos tardes con Joseph Roth' (Alianza). El escritor y periodista se declaró admirador de la cultura germánica de principios del siglo XX porque, afirmó, «es uno de los pilares de la cultura occidental, núcleo desde el cual irradia el romanticismo».

ALGUNOS ACTOS DE HOY

▸ **18.30 horas.** Aixa de la Cruz presenta 'Todo empieza con la sangre'. Espacio Caja Rural.

▸ **19.30 horas.** Encuentro entre Gueorgui Gospodínov y Mercedes Monmany. Espacio Caja Rural.

▸ **20.30 horas.** Recital 'Mujeres ateneístas con voz poética'. Promueve el Ateneo de Granada. Espacio Caja Rural.

En el Centro Lorca, Carmen Martín Gaite tomó la voz de Isabel Ordaz para, en un monólogo titulado 'El otoño en Pougkeepsie', hablar de política, tanto española como norteamericana, de lugares comunes sobre lo que somos como país y esos pasos que nos llevan de la extrañeza a la costumbre. «No hay más huella que el texto», dice en un momento determinado Gaite por boca de Ordaz. Las obsesiones a las que da pábulo el transcurso del tiempo, mientras por la ventana vuelan las ardillas entre los árboles, fueron algunas de las situaciones cotidianas sobre las que se apoyó el relato de la actriz.

La mañana finalizó con tinte internacional, con un diálogo ente el arquitecto y poeta José Miguel Gómez Acosta y el escritor portugués José Luis Peixoto, ganador del Premio Saramago en un acto amparado por 'Granada, Ciudad Unesco de la Literatura '. Peixoto es uno de los grandes escritores del país vecino, h la práctica totalidad de su obra se ha publicado en español.

A media tarde, Adriana Criado, la escritora granadina de literatura romántica y de fantasía, puso de largo muy bien acompañada en el espacio central su nueva serie inspirada en el ambiente cowboy llamada 'Espíritu salvaje' (Titania). La caseta se llenó de seguidoras ataviadas a la manera de 'Yellowstone', en un acto que terminó con baile texano incorporado. Curiosamente, la autora describió a sus dos protagonistas, Gia y Seth, competidores en las carreras de caballos, como «muy tontos, dos auténticos descerebrados». Bajo una trama donde tienen cabida las más altas y las más bajas pasiones, 'Espíritu salvaje' también es didáctica, y ofrece numerosos datos sobre la diabetes. Un paso adelante para esta autora que comenzó a publicar con apenas 15 años y ya lleva más de una década en este difícil negocio.

Mientras Carlos Pardo y Raúl Quinto intercambiaban poemas en la sala Zaida –especialmente denso en emociones el que el autor de 'Martinete del rey sombra' dedicó a Ángeles Orantes– de su libro 'La lengua rota', Carlos Pardo hizo lo propio con versos de 'La comedia de la carne', ambos publicados por La Bella Varsovia. A última hora, el granadino Miguel Fernández acercó a los lectores 'Yo no soy esa que tú te imaginas', en torno a la figura de Mari Trini.

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 18	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	7 509 EUR (8,450 USD)
Difusión	6185	Tamaño	422,75 cm² (67,8%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	2267 EUR (2551 USD)

Dossier de prensa unacc

La reina, Sara Benet, encabeza la comitiva

Almassora se rinde a Santa Quitèria con una romería de fiesta y devoción

Miles de romeros recorren el tradicional camino a la ermita de la patrona para llevarla a hombros a la ciudad, en una procesión que anuncia la inminencia de 10 días de actos en honor a la patrona

CONCHA MARCOS
Almassora

Erik Pradas



Cientos de vecinos de Almassora participaron en la tradicional romería en una comitiva encabezada por las autoridades, la reina y sus damas.

Almassora vivió ayer uno de sus días grandes. Desde primera hora de la mañana, una marea de pañuelos rojos y cintas conmemorativas tiñó las calles camino a la ermita de Santa Quitèria. La tradicional romería congregó a miles de vecinos que, un año más, rindieron homenaje y devoción a su patrona.

Pasaban las nueve de la mañana cuando la comitiva inició el recorrido desde la iglesia de la Natividad. Al frente, la reina de las fiestas, Sara Benet, junto a su corte de honor –Lidia Martínez, Carla Sánchez y Juani Hernández–, luciendo la indumentaria tradicional, abrieron la romería acompañadas por la alcaldesa, María Tormo, autoridades políticas y representantes religiosos y festivos.

No faltaron los carros engalanados, que premiaron las decoraciones de la peña El Jaleo, Kalanya y L'Avagelio. La jornada tuvo también su vertiente solidaria, con la recaudación de pañuelos y cintas destinada íntegramente a la Fundación Alzheimer Salomé Moliner.

Al llegar al paraje de Santa Quitèria, los romeros fueron recibidos con el típico *rotllet i copeta*. La misa, seguida por el tradicional *ball de plaça* a cargo de la Asociación Cultural El Torrelló, actividades infantiles y una paella monumental, patrocinada por CaixAlmassora, completaron la jornada.

Por la tarde, la imagen de Santa Quitèria entrando a hombros en Almassora. Una vez en la ciudad, la patrona fue trasladada en procesión desde la iglesia de San José hasta la del Santísimo Cristo del Calvario. A su paso, las calles se iluminaban con el encendido de las tradicionales hogueras.

La romería precede al inicio oficial de las fiestas patronales, que se retomarán el viernes 16 de mayo con el esperado Esclat de Festa. ■

Más información
Escanea este QR para ver todas las fotos de la romería de las fiestas de Santa Quitèria de Almassora.



A la vuelta, la alcaldesa, María Tormo, portó un tramo a la patrona.



Las peñas de Almassora participaron activamente en la romería.



No faltaron las recreaciones, como la de la ermita de Santa Quitèria.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 337 EUR (13,883 USD)
Difusión	1973	Tamaño	346,99 cm² (55,7%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3279 EUR (3690 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR

AYUDAS. La entidad incrementa un 49% sus aportaciones a la sociedad durante 2024

3,7 MILLONES DE EUROS PARA MÁS DE 2.000 INICIATIVAS SOCIALES

Caixa Popular presenta su Memoria 2024 reafirmando su compromiso con el territorio y con un modelo cooperativo y centrado en las personas

VALENCIA

Extras. Caixa Popular presenta su Memoria 2024 con un total de 3,7 millones de euros destinados a impulsar más de 2.000 iniciativas sociales en toda la Comunitat Valenciana, reafirmando su compromiso con el territorio y con un modelo de banca cooperativa centrado en las personas.

Durante el año 2024 se ha incrementado el número de colaboraciones como consecuencia del creciente posicionamiento de la entidad y de la emergencia provocada por la Dana, aumentando la inversión destinada a acción social en un 49,07% respecto al año anterior.

En el plano económico, la cooperativa valenciana ha cerrado el ejercicio con un beneficio neto de 39,2 millones de euros, un 29% más que en 2023, consolidando su crecimiento sostenible y su apuesta por un modelo de banca al servicio de las personas.

En respuesta a la situación de emergencia provocada por la dana, Caixa Popular ha reforzado su apoyo social estrechamente con organizaciones de referencia, garantizando una gestión eficiente de los recursos y asegurando que la ayuda llegue directamente a las personas y colectivos más afectados.

Entre las organizaciones beneficiarias se encuentran Cruz Roja, Cáritas, Fundació Horta Sud, Federació de Societats Musicals de la Comunitat Valenciana, Fevafa o Cocemfe, que han canalizado fondos para ofrecer asistencia directa a los damnificados.

La entidad también ha respaldado iniciativas dirigidas al empoderamiento de la mujer, la inclusión de personas con diversidad funcional, el fortalecimiento del tejido comercial y empresarial, la protección del medio ambiente y la biodiversidad, y la promoción del deporte y la cultura valenciana.

Destacan colaboraciones estratégicas con Fundación Novaterra, Fundación Levante U.D., Cáritas, Fundació de Pilota Valenciana, Valencia Basket, Centro de Transfusión de la Comunitat Valenciana, Universitat de València, Fundació Horta Sud o Casa Caridad, a la que Caixa Popular ha realizado una donación cada vez que sus clientes han utilizado sus tarjetas de crédito durante 2024.

Caixa Popular cierra 2024 con una posición financiera sólida y una marcada implicación social. Su modelo de banca cooperativa y sostenible sigue creciendo con las personas en el centro de cada decisión. En 2025, Caixa Popular seguirá apostando por un crecimiento sostenible, ampliando su presencia con nuevas oficinas y reforzando su impacto social, siempre fiel a un modelo de banca comprometida con las personas.



Presentación de la Memoria 2024. LP

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Avilés, 32	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6632	V. Comunicación	1 570 EUR (1,766 USD)
Difusión	6556	Tamaño	151,27 cm² (14,1%)
Audiencia	19 895	V.Publicitario	447 EUR (503 USD)

Dossier de prensa
unacc

Una operacion de gran calado para Asturias

La integración de Sabadell y Unicaja conllevaría mayor riesgo potencial de cierre de oficinas y ajustes de empleo en la región

L. GANCEDO
Oviedo

Una eventual integración del Sabadell, Unicaja y Abanca tendría sobre el papel dosis de complementariedad geográfica en España que mitigarían los impactos en las redes comerciales y en el empleo. Pero Asturias sería una excepción. Fundir Sabadell (Sabadell Herrero en la región) y Unicaja –Abanca tiene una presencia relativamente baja en el sector regional– supondría hacerlo con dos de las tres entidades financieras que –junto a Caja Rural de Asturias– tienen mayor plantilla, mayor número de oficinas y mayores cuotas de mercado en la comunidad. Unicaja, que en 2021 absorbió a Liberbank (banco nacido a partir de la antigua Cajastur), posee más de un centenar de sucursales y ronda los 700 empleos en Asturias. Y el Sabadell, tercera entidad por red comercial en la región (70 oficinas), da trabajo a 350 personas . Considerando que el BBVA tiene unos 290 empleados y 46 oficinas, queda de manifiesto que la alternativa Sabadell-Unicaja conllevaría mayores redundancias de red, riesgo potencial más alto para el empleo y una contracción significativa de la competencia dentro del territorio. Al menos si la operación se formulase como una fusión en sentido estricto (integración en una única marca resultante).

Otro efecto: la posición de la Fundación Bancaria Caja de Ahorros de Asturias, que ahora ostenta el 6,56% del capital de Unicaja y tiene un puesto en el consejo de administración (Víctor Covián Reales), se diluiría por debajo del 0,5% en la entidad resultante de la fusión a tres que el Sabadell podría estar meditando como defensa frente a la opa del BBVA.■

Diario de Ávila

Publicación	Diario de Ávila General, 10	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2357	V. Comunicación	3 558 EUR (4,003 USD)
Difusión	2032	Tamaño	305,13 cm² (48,9%)
Audiencia	9000	V.Publicitario	1181 EUR (1329 USD)

Dossier de prensa
unacc

MÚSICA | CONCURSO

ÁVILA DECIDE SU APUESTA MUSICAL PARA VIVESTIVAL! 2025

El Teatro Santo Tomás acoge el 14 de mayo la fase provincial con Harden, Simpira y Esther by me; gratuito y abierto al público



Esther by me.

REDACCIÓN / ÁVILA

El próximo miércoles, 14 de mayo, a las 20:00 horas, el Teatro Santo Tomás de Ávila será el escenario de la fase provincial de Vivestival! 2025, el certamen de música emergente promovido por Vive! Radio. Tres propuestas con raíz abulense –Esther by me, Harden y Simpir– competirán por representar a la provincia en la semifinal regional. La entrada es libre hasta completar aforo y el evento cuenta con el patrocinio de Caja Rural de Salamanca y el propio Teatro Santo Tomás.

Harden, banda de rock con una sólida trayectoria, ofrecerá su característico sonido entre el blues y el hard rock. Simpira, con varios de sus miembros nacidos en Ávila, aportará una fusión acústica de raíces latinoamericanas y folk. Esther by me, por su parte, propone una experiencia íntima y participativa con canciones originales y versiones de clásicos de la canción de autor, marcada por su sensibilidad como musicoterapeuta.

SEMIFINAL REGIONAL. El ganador pasará a la semifinal regional, que reunirá a las nueve bandas seleccionadas en cada provincia de Castilla y León en Burgos, coincidiendo con las fiestas patronales de la ciudad a finales de junio. Los tres mejores de esa fase no solo recibirán premios en metálico –2.000 euros para el primer puesto y dos accésits de 1.000 euros–, sino que actuarán también en las fiestas de Palencia (final del certamen) y en el concierto de clausura en Valladolid, acompañados de Arizona Baby, que celebra este año el 15º aniversario de su álbum Second to None. Hasta ahora, han sido seleccionados Carameloraro (Salamanca), Maref (Valladolid) y Oni (Palencia), que se unirán al representante abulense en la siguiente ronda.

Además, los finalistas optarán a ser seleccionados para participar en los festivales Ebrovisión y FACYL en 2026. Vivestival! tiene como objetivo conectar y difundir el talento musical emergente de la comunidad, consolidándose como una plataforma clave para nuevos artistas. Toda la información se encuentra en www.vivestival.es y en redes sociales como @vivestival en Instagram, X y TikTok.



Harden.



Simpira.

Ávila se prepara así para una velada única donde la música local brillará con fuerza y el público podrá descubrir a los artistas del mañana.

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 24	Fecha	12/05/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	2 241 EUR (2,521 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	137,68 cm² (13,6%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	720 EUR (810 USD)

Dossier de prensa
unacc

Los talleres de seguridad digital para mayores llegan a la comarca nordeste

DIARIO DE AVISOS
La Laguna

El Foro Económico y Social (FES) de La Laguna y el Servicio de Dinamización para mayores del área municipal de Bienestar Social, gestionado por Muvisa, han desarrollado el segundo taller del programa piloto de alfabetización digital para las personas de más de 60 años del municipio, y que cuenta con la colaboración de la Fundación Cajasiete Pedro Modesto Campos. Tras la gran acogida de la primera acción en San Diego, el proyecto llegó el pasado viernes a la comarca nordeste, ofreciendo en Punta del Hidalgo una formación adaptada para dotar a los participantes de todas las habilidades y recursos que les permitan hacer un uso seguro de la tecnología, así como aprovechar las oportunidades que proporcionan las herramientas digitales, según informaron desde el Ayuntamiento.

La concejala de Bienestar Social, María Cruz, indicó que "fruto del trabajo continuado con los colectivos, hemos visto la importancia de introducir la alfabetización digital y potenciar un aprendizaje que, a su vez, nos brinda una oportunidad para empoderar y enriquecer la vida de nuestras personas mayores".

El director técnico del Foro Económico y Social, Jordi Bercedo, señaló que con estos talleres "queremos contribuir a que las personas mayores de La Laguna puedan participar plenamente en la sociedad digital actual, con herramientas comunicativas que contribuyen a reducir el aislamiento social y a mantener la mente activa. Además de ofrecerles recursos y habilidades que aumentan su autonomía y capacidad para realizar tareas cotidianas de manera independiente, así como para detectar y protegerse de fraudes y amenazas cibernéticas".

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