Resumen de prensa

viernes, 04 de julio de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
4	Expansión	El BCE teme una inflación muy baja durante año y medio	04/07/2025	18
5	Cinco Días	El BCE tiene motivos para la ira por las stablecoins en Bruselas	04/07/2025	32
6	El Economista	Economía cree que la soberanía monetaria de Europa se reforzará con el euro digital	04/07/2025	9
7	El Economista	La industria de los medios de pago pide más claridad normativa para crecer	04/07/2025	12
8	El Economista	“ “	04/07/2025	13
9	El Economista	Los neobancos reclaman una regulación que garantice seguridad e impulse la innovación	04/07/2025	10
10	El Economista	“ “	04/07/2025	11
11	Expansión	El gobernador del Banco de España evita hablar de la venta de TSB	04/07/2025	13
12	La Vanguardia	Santander redefinirá su peso en España y Reino Unido con la opa al Sabadell	04/07/2025	54
13	El Economista	Los accionistas del Sabadell perderían hoy 4.000 millones si acuden a la opa de BBVA	04/07/2025	5
14	El Economista	Sabadell convoca dos juntas el 6 agosto para aprobar la venta de TSB y el macrodividendo	04/07/2025	7
15	Expansión	Guía para seguir la opa BBVA/Sabadell	04/07/2025	14
16	Expansión	BBVA Allianz prevé aumentar su plantilla un 26% en 2025	04/07/2025	16
17	Expansión	Singular Bank abre la puerta a protagonizar una fusión	04/07/2025	17
18	La Vanguardia	Más de la mitad de los mayores no utiliza ni La Meva Salut ni la banca online	04/07/2025	25
19	La Opinión de Zamora	Unos 1.500 moteros reivindicarán el regreso de las frecuencias del AVE	04/07/2025	17
20	Diario Jaén	Arjonilla impulsa la participación teatral	04/07/2025	39
21	Ideal Granada	Los colegios El Atabal y CEIP Juan XXIII ganan el concurso de cómic de Caja Rural	04/07/2025	42
22	Faro de Vigo	El precio medio del alquiler supera ya los 600 euros al mes en Galicia	04/07/2025	36
23	La Tribuna de Cuenca	Un ritmo frenético	04/07/2025	15
24	Lanza	Un modelo que transforma: 60 años de compromiso cooperativo en Eurocaja Rural	04/07/2025	4
25	Diario de León	Santos persigue su segundo Magistral	04/07/2025	34
26	La Opinión de A Coruña	Galicia mantiene el pulso económico pese al freno del empleo y el reto digital	04/07/2025	33
27	El Adelantado de Segovia	El despegue industrial de Segovia une al sector empresarial en la entrega de los premios FES	04/07/2025	4
28	El Adelantado de Segovia	“ “	04/07/2025	5
29	El Adelantado de Segovia	La Fundación Caja Rural presenta una nueva edición de ‘Música con Gusto’	04/07/2025	8
30	La Tribuna de Ciudad Real	Donde el arte también se cultiva	04/07/2025	24

31	La Nueva Crónica	Eurocaja Rural apoya la labor que desarrollan Parkinson León y Aler	03/07/2025	8

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	29 283 EUR (34,535 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	253,36 cm² (40,6%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	8840 EUR (10 426 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE teme una inflación muy baja durante año y medio

ACTAS DE LA ÚLTIMA REUNIÓN/ Miembros del Consejo de Gobierno temen que el débil crecimiento de los precios derivado de la fortaleza del euro se vuelva persistente.

Andrés Stumpf. Bruselas

"Inflación por debajo del objetivo". Esa referencia aparece hasta en 16 ocasiones en las actas de la reunión de política monetaria celebrada por el Banco Central Europeo (BCE) el pasado cinco de junio y que se publicaron ayer.

El extenso debate refleja un cambio muy relevante en las preocupaciones de la institución presidida por Christine Lagarde, pues los miembros del Consejo de Gobierno discutieron por primera vez mucho más los riesgos de que el crecimiento de los precios pueda llegar a ser demasiado débil que lo contrario. Tras varios años de elevada inflación y una política monetaria restrictiva, las tornas han cambiado, pero el BCE no se permite un segundo de tranquilidad y ya evalúa las nuevas amenazas.

"Se proyectó que la inflación se mantendría por debajo de la meta durante 18 meses, lo que podría considerarse una prolongación a medio plazo", rezan las actas, reconociendo un verdadero problema.

Porque la estrategia monetaria del BCE lleva a que el banco central deba actuar con contundencia tanto cuando la inflación se desvía mucho a la baja como cuando lo hace al alza. Atendiendo a las últimas proyecciones macroeconómicas publicadas por la autoridad monetaria, se espera un crecimiento de los precios del 1,6% de media para 2026, cuatro décimas por debajo del nivel del 2% que marca la estabilidad de precios.

"Se argumentó que 2026 sería un año importante porque las expectativas de inflación por debajo del objetivo podrían incorporarse en las negociaciones salariales y generar efectos negativos de segunda ronda", advirtieron algunos miembros del Consejo de Gobierno.

La institución presidida por Christine Lagarde apunta a que el fuerte descenso esperado para la inflación "se debe fundamentalmente a dos factores externos muy volátiles: la apreciación del euro y la caída de los precios de la energía. Por ese motivo, los miembros del ala más dura del banco central, los llamados halcones, defendieron en la reunión que "no se debe sobredimensionar la desviación a la baja de la inflación, pues se puede revertir rápidamente y será limitada".

La autoridad monetaria espera que el mayor gasto público, concentrado en la inversión en Defensa que los miembros de la OTAN deben asumir, estimule la economía y con ello revierta la inflación. De hecho, destacan la necesidad de ser cautelosos a la hora de subestimar un potencial repunte de la inflación, especialmente después de un período de inflación elevada y cuando las expectativas de inflación de las empresas y los hogares todavía estaban por encima del objetivo".

Pese a ello, algunos representantes del BCE alertan de que "el momento en el que se notarán los efectos de la expansión fiscal sigue siendo incierto" y que "la inflación subyacente podría verse sometida a una mayor presión a la baja si los movimientos de los precios a corto plazo redujeran las expectativas salariales".

El panorama de la inflación es especialmente incierto en Europa como consecuencia de la guerra comercial con Estados Unidos. Una gran parte del desempeño económico de la región en los próximos años depende del tipo de acuerdo al que se llegue con Trump, del nivel de aranceles asumido y de si la Comisión Europea opta o no por tomar represalias.

Recorte preventivo

Para prevenir problemas, el BCE, de hecho, ya ha tomado cartas en el asunto. El último recorte de los tipos de interés, abordado precisamente en la reunión de junio, se llevó a cabo parcialmente como medida de prevención para evitar que la inflación se enfriara demasiado en el futuro cercano.

Según señala la transcripción de la cumbre, "la bajada de las tasas propuesta debe considerarse como un intento de proteger la proyección en el objetivo del 2% para 2027. Este movimiento debería garantizar que el tiempo en el que la inflación se queda por debajo de la meta no se prolongue".

Los banqueros centrales destacan que es especialmente importante "tener presente que el hecho de que la baja inflación siga siendo temporal está condicionado a una correcta política monetaria" por lo que habrá que calibrar los tipos de interés con especial precisión.

EURO FUERTE

El euro se ha apreciado un **14,5% en lo que va de año** y se cambia ya por 1,17 d lares. La fortaleza de la moneda provoca efectos desinflacionarios en la econom a, por lo que el BCE está ahora muy atento a los movimientos (ver pág. 21).



Bloomberg News

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

La guerra comercial con EEUU nubla el panorama de la inflación en la zona euro a corto plazo

Si la baja inflación cala en las expectativas salariales puede volverse duradera

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 32	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	26 787 EUR (31,591 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	236,96 cm² (38,0%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	6760 EUR (7973 USD)

Dossier de prensa unacc

Breakingviews

El BCE tiene motivos para la ira por las 'stablecoins' en Bruselas

El Banco Central está perdiendo la batalla por el control de la política monetaria ante la Comisión Europea

PIERRE BRIANÇON

El Banco Central Europeo está perdiendo la batalla por el control de la política monetaria ante un rival improbable: la Comisión Europea. El núcleo de la controversia, que dura meses, es si la Unión Europea necesita reforzar la supervisión de las llamadas *stablecoins* dominadas por el euro, que supuestamente están respaldadas por activos reales como efectivo o bonos del Estado. Bruselas considera suficiente la regulación actual, pero podría verse cegada por su preocupación por la libre circulación de capitales.

La jefa de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen, impulsa una unión de ahorro e inversión para compensar el débil crecimiento de la UE. Este contexto podría explicar por qué el órgano ejecutivo de la UE pronto considerará a estas monedas denominadas en euros en poder de la filial extranjera de una empresa con sede en la UE como "fungibles" con las suyas. Por lo tanto, los no residentes podrían, en teoría, tener derecho a reclamar los activos que respaldan las *stablecoins* de la entidad europea. Esto podría no ser recíproco, ya que las emitidas en otras jurisdicciones no estarían reguladas por las autoridades europeas.

Los temores del BCE sobre la consiguiente aparición de un gran mercado extraterritorial de criptomonedas en euros son comprensibles: la eventual preponderancia del dinero privado en forma de *stablecoins* debilitaría su control sobre la política monetaria. Por ello, quiso endurecer las normas promulgadas por la Comisión en 2023 con su Reglamento sobre los Mercados de Criptoactivos (MiCA, abre en nueva pestaña). En un discurso ante el Parlamento Europeo la semana pasada, la presidenta del BCE, Christine Lagarde, también señaló que los emisores de estas monedas no siempre pueden mantener su valor. Además, los activos que las respaldan pueden ser opacos: el colapso de Terra en 2022 demostró que "estable" no siempre era una descripción precisa.

Bruselas ha restado importancia a estas preocupaciones: afirma que sería improbable una retirada masiva de una *stablecoins* bien gobernada y con plena garantía".



Christine Lagarde, presidenta del BCE. REUTERS

La eventual preponderancia del dinero privado en forma de este tipo de monedas debilitaría su control

Sin embargo, los banqueros centrales se mantienen cautelosos con respecto a estas monedas. Un informe del Banco de Pagos Internacionales, si bien destaca los avances tecnológicos que permite su surgimiento, advirtió la semana pasada que no constituyen una moneda sólida y representan un riesgo para la estabilidad financiera y la soberanía monetaria.

Tras la voluntad del BCE de ejercer un mayor control sobre las monedas estables en euros se encuentra su impulso para promover el futuro euro digital como medio de pago en toda la eurozona.

Sin embargo, el impulso de Fráncfort para promover el dinero del banco central –con el euro digital sustituyendo al efectivo actual– sería más eficiente si no se viera debilitado desde el principio por la decisión de establecer un límite a la cantidad de moneda digital que las personas pueden poseer (alrededor de 3.000 o 4.000 euros) para evitar agotar los depósitos bancarios.

Bruselas asume un riesgo con su decisión sobre *stablecoins* en euros. Sin embargo, el Banco Central Europea no puede esperar que se le permita una regulación más estricta sobre estas monedas en euros mientras restringe el alcance de su propio euro digital.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	33 724 EUR (39,773 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	430,10 cm² (40,2%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	6992 EUR (8246 USD)

Dossier de prensa unacc

Economía cree que la soberanía monetaria de Europa se reforzará con el euro digital

La capacidad de un país para garantizar la resiliencia de sus sistemas de pago es crucial

elEconomista.es MADRID.

En un panorama internacional cada vez más incierto, la capacidad de un país para garantizar la resiliencia y seguridad de sus sistemas de pago es crucial. Con el crecimiento que están experimentando los pagos digitales, es paradójico que en Europa una parte significativa de esas operaciones está en manos de proveedores no europeos. Es en este contexto, en el que el euro digital se erige como un elemento clave para garantizar la autonomía estratégica de estados como España. Así lo puso de manifiesto Ana Puente Pérez, subdirectora general de Finanzas Sostenibles y Digitales del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa.



Ana Puente Pérez, subdirectora general de Finanzas Sostenibles y Digitales del MINECO. ALBERTO MARTÍN

"El entorno internacional actual nos hace ver este proyecto de una forma renovada y distinta a como lo veíamos en junio del año 2023 cuando se lanzó la propuesta. Desplegar infraestructura puramente europea para facilitar esta representación digital de la moneda única nos hará más resilientes". Por tanto, añadió, "esa autonomía estratégica de la que tanto se habla puede verse muy reforzada con este proyecto". Puente Pérez quiso recordar que el euro digital "no viene a sustituir al efectivo".

A este respecto, si algo caracteriza el entorno actual en lo que a sistemas de pago se refiere es la proliferación del fraude. "Los procedimientos de autenticación del cliente son, sin duda, uno de los ámbitos en los que más se ha evolucionado y también es donde ha aparecido uno de los principales riesgos a los que se enfrenta ahora mismo el sistema financiero: el fraude", destacó Puente Pérez. "Ahora mismo estamos en un entorno en el que los clientes que sufren fraude autorizan las operaciones bien bajo engaño, error o sujetos, probablemente, a una presión de ingeniería social y a este riesgo tenemos que hacerle frente".

Para poder combatir esta situación, Puente Pérez destacó tres vías. Por un lado, la prevención. "Hasta ahora estaba siendo complicada la compartición de datos de clientes por la limitación de la normativa de Protección de Datos, pero se ha mejorado para establecer que cuando el objetivo es la lucha contra el fraude y, bajo determinadas condiciones, está compartición de datos no solo puede darse, sino que desde los actores públicos pensamos que debe darse".

En segundo lugar, Puente Pérez señaló el reparto de responsabilidades. Cuando se ha producido el fraude, habiendo un proceso de autenticación, el reembolso al usuario se complica. La Comisión Europea en su propuesta ya expone que si el interlocutor de ese cliente era el banco de manera fraudulenta, hay derecho de reembolso. "Esta medida hay que articularla muy bien para que no genere inseguridad jurídica".

Eso sí, mejorar esta protección no puede "desincentivar la diligencia del propio cliente, es decir, la responsabilidad tiene que estar también adecuadamente repartida". ¿Cómo se consigue? Con "educación financiera". De no hacerlo, "estaríamos desequilibrando el marco jurídico".

El tercer pilar que subrayó fue el de la cooperación con las *telecos*.

> Proteger al cliente frente al fraude financiero no puede desincentivar su responsabilidad

Estos proveedores de servicios de telecomunicaciones son en gran parte de los casos la entrada del fraude. "Creo que se ha llegado a un buen acuerdo en el que una obligación de cooperación por parte de estas empresas para la compartición de datos pueda implementarse y pueda contener un poco la dinámica actual de fraude financiero que, desgraciadamente, estamos sufriendo".

elEconomista

Publicación	El Economista General, 12	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	79 582 EUR (93,858 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	819,16 cm² (76,5%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	10 879 EUR (12 831 USD)

Dossier de prensa unacc

La industria de los medios de pago pide más claridad normativa para crecer

Pone el foco en satisfacer las necesidades financieras de los clientes en plena revolución tecnológica

elEconomista.es MADRID.

La industria de los medios de pago atraviesa una transformación estructural sin precedentes que está redefiniendo tanto la experiencia del usuario como las oportunidades de negocio en el sector financiero. Lo que antes constituía un simple proceso transaccional se ha convertido en un ecosistema complejo de experiencias personalizadas, donde la tecnología no solo facilita el pago, sino que crea nuevos puntos de conexión entre comercios y consumidores. Se prevé que el volumen mundial de pagos en tiempo real alcance los 575.000 millones anuales en 2028 y en España, la tendencia, lejos de quedarse atrás, se intensificará. Un cambio de paradigma analizado durante la segunda mesa de debate del *IV Foro Neobancos* de *elEconomista.es* que tuvo como asunto principal las nuevas oportunidades de negocio en el ecosistema de los medios de pago.

Y es que la preferencia por métodos de pagos alternativos se ha consolidado en los últimos años, especialmente, entre las nuevas generaciones. Según BNP Paribas, el 40% de los consumidores españoles utiliza actualmente métodos como el *buy now, pay later*, y más de seis de cada diez están dispuestos a cambiar de comercio para acceder a estas soluciones flexibles. Una cifra que supera en un 13% la media europea, lo que evidencia la particular receptividad del mercado español hacia la innovación en pagos.



De izquierda a derecha: Martín Azcue (Bizum), Belén Rubio (Unicaja), Elena Cano (Waylet), Mario Cantero (Nalba Advisors) y Eva Contreras ('elEconomista.es'). ALBERTO MARTÍN

En 2025, la UE ha desplegado un auténtico "tsunami normativo" que afecta de lleno al ecosistema de pagos: la entrada en vigor del reglamento de pagos instantáneos, la normativa DORA sobre resiliencia operativa digital, MiCA para criptoactivos y la inminente PSD3, la tercera directiva de servicios de pago que se prevé que esté en vigor en 2026. Estas normas buscan unificar el mercado, reforzar la seguridad y la transparencia, y reducir las barreras transfronterizas, pero también exigen a las *fintech* y neobancos adaptaciones caras y rápidas, con impacto directo en sus planes de crecimiento y márgenes operativos. Así, en este nuevo escenario, la oportunidad de negocio bancario no solo reside en la tecnología, sino en la capacidad de anticipar y aprovechar el nuevo marco regulatorio para construir propuestas de valor adaptadas al cliente.

> "La regulación en sí misma, si no se termina aplicando, no sirve para nada"

"La experiencia de pago ha dejado de ser, simplemente, pasar una tarjeta por el datáfono; ahora es un ecosistema mucho más amplio", afirmó Mario Cantero, socio de Nalba Advisors, durante su intervención en la mesa redonda. Según Cantero, el mundo de los pagos está atravesando una transformación profunda en los últimos años, donde la sencillez del modelo anterior se ha visto reemplazada por una enorme diversificación de opciones y actores centrados en facilitar la vida de los usuarios y mejorar la experiencia de uso.

En palabras del experto, "ya no sabes si pagas con la tarjeta o con el reloj", reflejando cómo el acto de pagar se ha fundido con la experiencia de usuario en una lógica más digital, fluida y personalizada gracias a la irrupción tecnológica. Lo que antes era un proceso único y predecible, hoy involucra múltiples capas tecnológicas, nuevos intermediarios y una experiencia cada vez más integrada en otros servicios. Esta evolución ha terminado así desplazando, en algunas ocasiones, a las tarjetas como canal principal de pago, abriendo paso a billeteras digitales y *wearables*.

Cantero subrayó también el cambio de rol de los bancos tradicionales. Aunque su negocio principal del día a día estará más en un "mundo financiero", el experto indicó que en el entorno de los comercios serán las empresas tecnológicas quienes dominen el terreno de los pagos. A su juicio, los bancos "se están alejando de ese mundo muy rápidamente", dejando el espacio abierto a *fintechs*, plataformas de comercio electrónico y grandes tecnológicas que ya no solo procesan transacciones, sino que ofrecen soluciones completas de cobro, fidelización y análisis de datos de los clientes.


Mario Cantero
Socio de Nalba Advisors

Uno de los temas más críticos que abordó fue el proyecto del euro digital. Cantero en esto fue tajante: "Creo que estamos invirtiendo mucho dinero público sin saber todavía bien en qué se está gastando todo ello". Una reflexión que introduce una crítica directa a la falta de claridad y propósito en la implementación de iniciativas públicas de digitalización monetaria europeas, donde la opacidad puede generar ineficiencia y desconfianza por parte de los usuarios y las empresas.

Finalmente, lanzó una advertencia sobre el enfoque regulatorio de la industria financiera. Aun reconociendo la importancia de marcos normativos, afirmó que "la regulación en sí misma, si no se aplica, no sirve para nada". Con esto, Cantero no solo enfatizó la necesidad de que las normas sean claras y aplicables, sino también que su implementación sea efectiva y proporcional al ritmo de innovación tecnológica que vive el sector.

Así, entre oportunidades de negocio, tensiones regulatorias y una redefinición del rol de los bancos, el sector de los medios de pago se encuentra en plena reconfiguración. "Estamos en un momento de cambio estructural, donde la experiencia del usuario redefine todo el proceso de pago", comentó y solo quienes entiendan esta nueva lógica podrán liderar el mercado que viene.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	79 582 EUR (93,858 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	816,14 cm² (76,2%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	10 850 EUR (12 796 USD)

Dossier de prensa unacc

"El pago es fundamental en la experiencia de compra. Es una oportunidad clave"

En esa misma línea, Elena Cano, consejera delegada de Waylet, puso el foco del lado de la experiencia y la fidelización. "La forma de pagar se va diversificando", afirmó, aludiendo al contexto de innovación permanente en el que se mueve actualmente el consumidor. En su intervención, Cano subrayó cómo el momento del pago ha dejado de ser un paso meramente transaccional para convertirse en un punto clave dentro del recorrido del cliente, cargado de valor añadido, posibilidades de personalización y oportunidades comerciales.

Una de las tendencias que destacó es la del *buy now, pay later* cuya adopción se ha acelerado en los últimos años. "La tendencia del *buy now, pay later* se está extendiendo", apuntó Cano, señalando cómo este modelo representa no solo una nueva forma de pago, sino también una evolución en las expectativas del consumidor, que ahora busca experiencias más flexibles, adaptadas y convenientes.

Según la responsable de Waylet, la clave está también en pensar el pago como una oportunidad relacional: "El pago es fundamental en la experiencia de compra. Es una oportunidad clave porque es un momento en el que tú puedes tener una conversación con tu cliente". Este enfoque redefine el valor de la transacción: pagar ya no es un acto aislado, sino el inicio de un vínculo con el usuario, donde entran en juego herramientas de fidelización, recompensas y datos que permiten conocer y anticiparse a sus necesidades.



Elena Cano
CEO de Waylet

En el caso de Waylet, ese modelo se concreta en un ecosistema que premia cada uso. "Nuestros usuarios obtienen un beneficio cada vez que lo utilizan", explicó, destacando cómo la experiencia sin fricción es esencial para fomentar la recurrencia y, más aún, para transformar al cliente en prescriptor. "La experiencia sin fricción permite que el cliente vuelva y nos recomiende", añadió.

Este pensamiento cobra aún más sentido en un entorno donde la competencia cada vez es mayor. La innovación continua y la orientación al cliente son los principales motores de sostenibilidad en este nuevo escenario.

En este marco, el concepto de *banking as a service* surge como una herramienta para escalar y diversificar la oferta de servicios. "Es una oportunidad para nosotros", dijo Cano, refiriéndose a la posibilidad de integrar soluciones financieras dentro de plataformas no bancarias. En ese sentido, Waylet aspira a convertirse en un punto de entrada integral para sus usuarios. "Queremos explorar nuevos negocios y dar servicios que nuestros clientes están demandando", aseguró. La clave, insistió, está en ofrecer esos servicios manteniendo siempre el control sobre la experiencia: "Si nuestro cliente necesita un servicio financiero adicional al que nosotros estamos prestando, queremos ofrecérselo con una buena experiencia. El *banking as a service* te lo facilita y permite cuidar ciertos servicios".

"No podemos perder de vista al cliente. Tiene unas necesidades para las que debemos estar"

Un análisis completado con la visión de Belén Rubio, directora de particulares y pagos de Unicaja, quien apuntó directamente al papel central que está jugando la tecnología como verdadero habilitador del cambio. "Es cada vez más un facilitador", afirmó, poniendo el foco en cómo la expansión masiva del teléfono móvil ha abierto nuevas posibilidades en la forma en la que se pagan las compras y se relacionan los clientes con las entidades. Con más de 46 millones de teléfonos inteligentes en circulación en España, Rubio subrayó que el entorno está más que preparado para impulsar nuevos servicios, especialmente en el ámbito del comercio físico.

"El pago en tienda física va a ser una revolución", anticipó. En su opinión, este canal –lejos de desaparecer– está llamado a experimentar una transformación significativa, en la que los dispositivos móviles, la digitalización de la identidad y la integración con herramientas de fidelización permitirán a comercios, incluso pequeños, acceder a soluciones avanzadas. "La tecnología va a permitir que las pequeñas empresas puedan optar a tener servicios de pago diferentes. Va a ser un hecho disruptivo", apuntó, marcando un horizonte de democratización tecnológica en el que el acceso ya no dependerá del tamaño, sino de la capacidad de adaptación.



Belén Rubio
Directora de particulares y pagos de Unicaja

La directiva incidió también en un aspecto muchas veces olvidado en el debate sobre pagos: la autenticación y el control por parte del usuario. "Nosotros hemos trabajado bastante en el proceso de autenticación de la compra", explicó. En su intervención, hizo referencia a cómo la banca, apoyada en la *tokenización* y las herramientas digitales, está permitiendo a los usuarios conocer con precisión dónde están registradas sus tarjetas y con qué servicios están vinculadas, entre otros aspectos.

Desde su visión, el pago no es solo un eslabón más del proceso comercial, sino una pieza clave para entender al cliente y acompañarlo en su evolución. "Pensamos que el mundo de los pagos es fundamental", aseveró. Para Rubio, el compromiso de las entidades pasa por no perder de vista al cliente: "Él tiene unas necesidades en las que tenemos que estar". En este punto, introdujo una dimensión estratégica clave: el papel de la inteligencia artificial. Según dijo, esta tecnología permitirá en muy poco tiempo ofrecer servicios verdaderamente personalizados.

Con todo y con ello, también reconoció que el actual entorno de transformación no está exento de retos para el sector bancario. Si bien muchas de las nuevas herramientas permiten avanzar en la oferta de valor, implican también costes y fricciones operativas que se deben tener en cuenta: "A veces supone algunas trabas o costes que son bastante elevados y no sabes rentabilizar", admitió. No obstante, se mostró optimista: "Al final yo creo que es bueno para el sistema y que tendrá sus resultados".

"Si todo va bien, la banca española será pionera en cómo llega el pago en cuenta a un comercio físico"

Por su parte, Martín Azcue, director de desarrollo de negocio de Bizum, quiso poner de relieve la necesidad de combinar innovación, contexto geopolítico y experiencia de usuario, posicionando a España como un potencial referente en la evolución de los medios de pago. "Si todo va bien, la banca española será pionera en cómo llega el pago en cuenta a un comercio físico", destacó Azcue, anticipando que la integración de servicios como Bizum en pequeños y medianos comercios podría transformar radicalmente la experiencia de compra presencial. Este avance, añadió, no solo facilitará la comodidad del consumidor, sino que también potenciará la competitividad de los comercios al ofrecer métodos de pago instantáneos, seguros y adaptados a las nuevas necesidades digitales.

En un plano más amplio, Azcue habló de la importancia del contexto geoestratégico para el desarrollo de soluciones de pago en Europa. "Europa debe buscar alternativas de pago que sean propias", afirmó, recordando que la colaboración y la interoperabilidad entre países son clave para fortalecer el sistema financiero frente a la competencia global. El objetivo es claro: construir una red europea de pagos instantáneos que funcione de manera coordinada en los distintos mercados nacionales, con un impacto positivo para consumidores, comercios y entidades financieras.



Martín Azcue
Director de desarrollo de negocio de Bizum

Desde la perspectiva de los usuarios y comerciantes, Azcue enfatizó que "los comercios quieren que los usuarios puedan pagar con los métodos de pago que les dan más confianza y mejor servicio". Este enfoque centrado en el cliente recalca la importancia de ofrecer opciones que respondan a las expectativas actuales, donde la rapidez, la seguridad y la facilidad son esenciales. Además, el manejo inteligente de los datos se ha convertido en un factor determinante para personalizar y mejorar la experiencia de pago, algo que Bizum y los otros actores del sector consideran prioritario.

En relación al euro digital, Azcue mostró una postura pragmática, pero crítica. Reconoció que existen "casos novedosos en lo que podría ayudar, por ejemplo, en los pagos *offline*", donde el dinero digital emitido por el BCE podría "aportar ventajas". Sin embargo, advirtió que el mercado privado ya está avanzando en la creación y conexión de soluciones sin la necesidad de construir nuevas infraestructuras desde cero. Por ello, habló de la necesidad de evitar que la inversión y los esfuerzos dedicados a desarrollar servicios consolidados, como Bizum, se vean comprometidos por la implantación del euro digital. Para garantizar la viabilidad y aceptación de estos activos, Azcue abogó por dotarlo de capacidades equivalentes a las de los métodos de pago existentes, recordando que la facilidad de uso y la confianza serán determinantes para su éxito entre los ciudadanos.

"En lugar de crear nuevas plataformas o marcas, la estrategia debe orientarse a la interoperabilidad y la ampliación del alcance de las soluciones ya existentes", sentenció al respecto.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 10	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	68 739 EUR (81,070 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	877,69 cm² (82,0%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	11 431 EUR (13 482 USD)

Dossier de prensa unacc



Los neobancos reclaman una regulación que garantice seguridad e impulse la innovación

El sector subraya que el procesamiento del lenguaje natural debe apoyarse en una gestión cuidadosa de los datos

elEconomista MADRID.

En un mundo cada vez más rápido y digitalizado, las heterogéneas exigencias de los clientes han desencadenado una proliferación de productos y servicios financieros. Los neobancos surfean la ola de innovación y, apostando por crear un vínculo más emocional con el público, intentan dar una respuesta a las demandas de inmediatez y de personalización de los usuarios. A la hora de abordar estos retos, el mercado demanda una regulación ágil que garantice confianza a los clientes y que, con la ayuda de la Inteligencia Artificial, permita crear con seguridad nuevas herramientas que se adapten a las emergentes formas de consumo.

En la primera mesa de debate del Foro Neobancos, organizado ayer por *elEconomista.es*, varios directivos de entidades financieras digitales han subrayado la importancia de la regulación como un marco transparente para seguir transformando el sector. "La regulación no es una barrera, al contrario, nos tiene que ayudar. Es un marco que necesitamos para saber que nuestros datos están tratados de forma correcta", apuntó Anna Canela, consejera delegada de Imagin.

La regulación, además, tendría que ayudar a tener un campo de juego común para que todos los actores puedan competir en igualdad de condiciones, ciñéndose a las normas, según aseveró Javier Montes, director de banca para particulares de ING España. "Es importante que haya una buena regulación que de seguridad a los jóvenes para que no caigan en ofertas de chiringuitos que no dan ninguna seguridad", señaló, haciendo hincapié en la importancia de evitar situaciones de abuso. Un ejemplo podría ser el caso de un joven que confía en un *influencer* para acercarse al mundo de la inversión.

En los últimos meses, las autoridades europeas están siendo muy activas en el tema normativo. Además de estar inmersas en un trabajo de simplificación de las normas, está ultimando el reglamento FiDA (acrónimo de *Financial Data Access Framework Regulation*), un paso ambicioso que tiene como objetivo otorgar a los usuarios mayor control sobre sus datos y fomentar una economía más abierta y competitiva. "En lo que es la gestión de las finanzas personales, FiDA abre mucho el espectro y tiene potencial muy grande porque permite agregar datos de seguros, de inversión y de muebles con muchos otros no bancarios", anotó Álvaro de Salas Lasagabaster, director de Innovación y Estrategia en servicios financieros de Minsait.

El directivo considera que el financiero es el sector con más recorrido para explotar los datos. Por ejemplo, si un negocio cuenta con un modelo de inteligencia artificial generativa que es capaz de responder o manejar muy bien el lenguaje natural, pero no tiene detrás los datos suficientemente curados, no se han aprovechado todas las posibilidades, apostilló.

La tecnología se presenta como un gran aliado de las entidades para perfeccionar su capacidad de escuchar las demandas de los clientes. Una necesidad para que los neobancos consigan crecer y ganar atractivo en un sector cada vez más competitivo. "El saber escuchar es importante. Existe un rol de la neobanca de educar financiariamente a una población e incluirla en una sociedad más globalizada, como ha ocurrido en Latinoamérica. Allí hay grandes segmentos de la población sin ningún tipo de cuenta bancaria que no entienden cómo funciona un salario ni un pago", afirmó Tatiana Beron, CEO de Concentrix España.

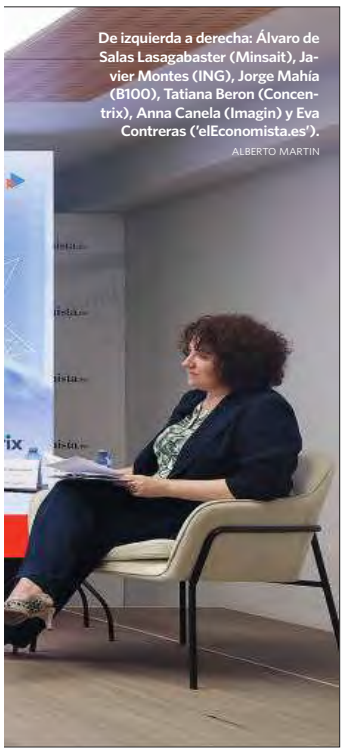
Jorge Mahía, director ejecutivo de B100, coincide en que los neobancos tienen una enorme responsabilidad en la educación financiera y en la prevención del fraude. "Damos un montón de cursos sobre banca móvil a gente mayor en Galicia", comentó. Al mismo tiempo, cree que quien debe desempeñar un papel en la España vaciada son más las telecomunicaciones y que todo el conjunto de la sociedad empresarial tenga que colaborar mucho para evitar que se produzca esa no incorporación al mundo digital.

Según Beron, la clave para marcar la diferencia no es solo escuchar, sino "como usas lo que escuchas, cuándo y a través de qué canal". La responsable de Concentrix España hizo hincapié en que de nada sirve tener bases de datos gigantes si al final no las explotas. "Estamos haciendo que todos los datos que recopilamos sobre los clientes estén a disposición de un agente de *call center*. Cuando alguien no quiere que todo se haga con un *bot* automático, puede tener un asesoramiento con una persona que tenga una comprensión a 360 grados de sus necesidades y que sepa cómo puede entregar los servicios para resolverlas", zanjó.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 11	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	68 739 EUR (81,070 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	873,08 cm² (81,6%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	11 387 EUR (13 430 USD)

Dossier de prensa unacc



De izquierda a derecha: Álvaro de Salas Lasagabaster (Minsait), Javier Montes (ING), Jorge Mahía (B100), Tatiana Beron (Concentrix), Anna Canela (Imagin) y Eva Contreras ('elEconomista.es'). ALBERTO MARTIN

"La conexión emocional es la parte más diferencial de los neobancos frente a la banca tradicional"



Anna Canela
Consejera delegada de Imagin

Anna Canela, CEO de Imagin, el neobanco impulsado por CaixaBank, destacó que los neobancos, con su amplia oferta, han sido aceleradores de nuevos modelos de negocio. "Se están explorando cosas que antes no se habían explorado a nivel de suscripciones. Hemos sido un laboratorio. La conexión emocional es la parte más diferencial de los neobancos frente a la banca tradicional", agregó.

Preguntada por si cree que el cliente de un neobanco tiene un perfil en concreto, aseveró que buscar un prototipo de cliente es casi imposible al tener en cuenta las diferencias que hay entre las entidades. "Más que hablar de un grado de juventud o madurez digital, es un tema de necesidades, del momento de vida en el que estés. Los clientes quieren elegir cómo y cuándo. Hay que ser capaz de ir dando respuesta a esas necesidades", señaló.

Desde su punto de vista, la inmediatez, que antes se percibía como algo revolucionario, ha pasado a ser una exigencia básica y universal. Sí considera que la forma de consumir el contenido ha cambiado radicalmente en todas las generaciones y que los neobancos se han ido adaptando a los nuevos formatos de consumo. "Si lo que estamos ofreciendo es acorde para las necesidades del cliente, esa forma de explotar el dato es correcta y el usuario lo va a percibir bien", afirmó. Las finanzas predictivas utilizan datos para proyectar posibles escenarios futuros y satisfacer las demandas del público. Reconoció que hay una gran transformación en finanzas muy impulsada por las posibilidades tecnológicas. "Una gran ventaja competitiva la va a tener quien sabe tener una credibilidad ética y crear comunidades que aportan propósitos", dijo.

"Hace pocos años, en España, la media de bancos por cliente era 1,3, mientras que ahora es 1,8"



Jorge Mahía
Director ejecutivo de B100

B100, el neobanco de Abanca, no tiene ni un año y media de vida, pero ya ha desarrollado soluciones de banca digital que cuidan la salud de sus clientes. En concreto, la entidad recompensa los ahorros cuando el usuario se desconecta de las redes sociales o hace más pasos durante el día, por ejemplo. Mahía advierte de que la competencia en el sector financiero es más dura que hace algunos años. "La media de bancos por cliente era 1,3, mientras que ahora es 1,8", destacó, aludiendo a una creciente doble bancarización.

Cree que los neobancos han venido a jugar un papel en la sociedad, al saber trabajar algo que los tradicionales, en cambio, no se han currado tanto: la conexión emocional. "Los productos financieros son los que son y los neobancos hemos sabido mejorar el engagement con el cliente por la imagen de marca, la frescura, la transparencia y la estrategia de comunicación", afirmó. A diferencia de Canela, dice que hay un perfil específico en los clientes de la neobanca, "un cierto patrón en buscar algo alternativo y fresco, algo que diseñe el producto para el cliente". "El que anda buscando oportunidades alternativas a su banco es porque quiere tener otro tipo de relación a la tradicional que tiene con su banco y seguramente ha tenido cierto maltrato por parte de la banca tradicional", añadió.

Considera que saber usar bien la tecnología representa un elemento diferenciador, aunque a medio plazo no ve que la clave está allí. "Está en como tú accionas este dato y el conocimiento que tengas y hay que buscar el efecto *wow*. Esta es la perspectiva que hay que tener para enfrentarse a la inteligencia artificial", anotó.

"El secreto del crecimiento de los neobancos son el 'boca oreja' y la recomendación"

ING tiene 26 años de experiencia en España y está convencido de que la confianza del cliente se gana tras mucho tiempo. "Tiene que ver con la transparencia, los productos y la seguridad", afirmó Javier Montes, director de banca para particulares de ING España. Añadió que ING acaba de lanzar un servicio para prevenir el fraude por parte de alguien que intenta hacerse pasar por el banco.



Javier Montes
Director de banca para particulares de ING España

El banquero hizo hincapié en que los neobancos tienen que ofrecer algo distinto al cliente. "Tenemos que ser fáciles, intuitivos, rápidos, pero también hace falta demostrar que estamos del lado del cliente y eso lo hacemos cada día en pequeños detalles. El secreto de crecimiento de los neobancos son el boca oreja y la recomendación", dijo.

Cree que en España la mayor barrera financiera es el efectivo. "Soluciones como Bizum demuestran que hay un mundo más allá. O también el *cashback*, así como el poder retirar dinero de un comercio. Van a ayudar a dinamizar", indicó.

"El usuario quiere que todo sea sencillo e inmediato en cualquier aplicación, eso será lo normal"

Tatiana Beron, CEO de Concentrix España, destacó que con la evolución de las nuevas tecnologías digitales los clientes quieren encontrar soluciones de forma cada vez más fácil y rápida. "La normalidad es que el usuario quiera que todo sea sencillo e inmediato en cualquier aplicación", apuntó.

Considera que el usuario compara la practicidad de los servicios bancarios con cómo se conecta a Netflix o con su compañía de telecomunicaciones. "Se preguntan: ¿Por qué mi banco no puede tener la misma rapidez que mi pedido de Amazon?".



Tatiana Beron
Consejera delegada de Concentrix España

Desde su punto de vista, una manera para que los neobancos se distingan de las entidades tradicionales es intentar satisfacer las demandas del usuario para otros fines que pueden ir más allá del pago de una hipoteca. "Las criptas son un gran tema, por ejemplo. Allí van muchísimos neobancos para ofrecer un portfolio mucho más grande", comentó. De hecho, opina que uno de los papeles de la neobanca es acercar esos productos complejos al público.

"La atención más personalizada tiene que estar dentro de un equilibrio de viabilidad económica"



Álvaro de Salas Lasagabaster
Director de Innovación y estrategia en Servicios Financieros de Minsait (Indra)

Ante la elevada competencia dentro del sector, una de las claves para el éxito de una entidad financiera es saber ofrecer exactamente lo que una persona necesita, argumentó Álvaro de Salas Lasagabaster, director de Innovación y Estrategia en servicios financieros de Minsait. "Puedes ofrecer un producto más competitivo a un cliente que te das cuenta que esté pagando mucho por un producto de seguro, viendo los datos. O si sabes que esa persona tiene un coche muy antiguo con costes de renovación muy altos, le puedes ofrecer las mejores condiciones de financiación. Lo mismo para una compra de una vivienda", explicó.

La tecnología puede ser una gran aliada para cumplir con este objetivo, sin perder de vista la necesidad de mantener los costes bajo control. "La atención más personalizada es valorada, pero tiene que estar dentro de un equilibrio de viabilidad económica y allí es donde la tecnología tiene que jugar un papel", resumió.

Cuestionado sobre los perfiles de clientes más comunes para la neobanca, el directivo dijo que en términos de clientes suelen haber dos grandes colectivos: uno que no está preocupado por acumular grandes cantidades de ahorros y que se centra más en el gasto, en los viajes y, a veces, asume riesgos en inversiones alternativas, y otro que, en cambio, agrupa a las personas que ya están pensando en un proyecto vital y se enfrentan a decisiones económicas muy importantes, como la compra de un coche o de una vivienda, y que, por tanto, piensan en una planificación de gasto a largo plazo. "Hay neobancos que pueden cubrir ambos colectivos, pero es verdad que tienen la tendencia de enfocarse mucho en el primer segmento", aseveró.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	7 880 EUR (9,294 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	47,29 cm² (7,6%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	2379 EUR (2806 USD)

Dossier de prensa unacc

El gobernador del Banco de España evita hablar de la venta de TSB

A.M. Madrid

El Banco de España no tiene por qué pronunciarse acerca de la reciente compra de TBS, la filial británica de Sabadell, por parte de Banco Santander ni tampoco sobre el impacto que pudiera ocasionar en la opa de BBVA.

Así lo expresó ayer José Luis Escrivá, gobernador de Banco de España, durante su intervención en el curso *2025 Banco de España-Cemfi* en la Universidad Menéndez Pelayo, en Santander.

El gobernador aseguró que "no tiene nada que decir" acerca de la venta de TSB, considerada por gran parte del mercado como una de las últimas balas de Sabadell para frustrar la opa de BBVA.

"El Banco de España no puede tener opinión sobre este tema (la venta de TSB), y menos en este momento", remachó.

Recordó que el supervisor español ya se pronunció en la opa refiriéndose a que el Banco de España dio luz verde a la compra de Sabadell por parte de BBVA a finales de agosto del año pasado.

Venta positiva

Por otro lado, la agencia de calificación crediticia de Morningstar, DBRS, valora la compra de TSB por parte de Santander como una "adquisición importante" que permitirá a la entidad presidida por Ana Botín reforzar "significativamente su presencia ya consolidada en Reino Unido".

Según DBRS, la adquisición de TSB permitirá a Santander capear de mejor forma los desafíos que puedan surgir en el mercado británico.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 54	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	132 882	V. Comunicación	102 573 EUR (120,973 USD)
Difusión	118 333	Tamaño	462,94 cm² (74,3%)
Audiencia	355 000	V.Publicitario	26 556 EUR (31 320 USD)

Dossier de prensa
unacc

Santander redefinirá su peso en España y Reino Unido con la opa al Sabadell

El banco perdería su segundo puesto en el mercado español si el BBVA tiene éxito



DANI DUCH

La presidenta del Santander, Ana Botín

IÑAKI DE LAS HERAS
Madrid

El Santander lo niega, pero su decisión de comprarle TSB al Sabadell es un golpe de efecto no solo para su negocio en el Reino Unido, sino también para el español. Si hay un banco que de forma indirecta pueda verse afectado por la opa del BBVA al Sabadell, es el presidido por Ana Botín, que se prepara ahora para alzarse a la tercera posición en el mercado británico y que podría conservar la segunda plaza en España si descarrila la oferta por la entidad catalana.

Con la adquisición de TSB por 3.100 millones, el Santander da un nuevo brío a su filial británica, que se hallaba en revisión estratégica, digiriendo la dimisión de su presidente y lanzando un plan de recorte de 750 empleos entre rumores de venta siempre desmentidos por Botín. El relato es ahora muy distinto: el banco sigue adelante en la aventura que inició en el 2004 con la compra de Abbey National, que incluyó la adquisición de otras entidades menores, además de sucursales de los bancos Royal Bank of Scotland y NatWest.

Para la integración de TSB, el Santander ha elegido a Pedro Castro, su máximo responsable en Europa, y ha identificado unas sinergias de 400 millones de libras, que no están nada mal. Es el 13% de los costes de la entidad resultante y se producen sobre todo por la integración de plataformas tecnológicas. El mismo motivo que anima al BBVA a comprar el Sabadell y que aviva la consolidación bancaria en Europa.

Desde el Santander explican que la operación, una vez aprobada por los accionistas del Sabadell, no tendrá vuelta atrás, incluso si la opa del BBVA tuviese éxito. El único riesgo sería que el Sabadell decidiese vender TSB a otra entidad, en cuyo caso el Santander tendría derecho a una indemnización de 31 millones de euros.

Sin embargo, Reino Unido es solo uno de los efectos para el Santander relacionados con la opa. De tener éxito el BBVA, daría un *sorpasso* en España a su rival histórico y se mediría en pie de igualdad con CaixaBank. De ahí que la irrupción del Santander haya sorprendido tanto.

¿Tiene motivos el Santander para torpedear la opa de su rival más directivo en España, el BBVA? Botín ha asegurado que la compra de TSB responde a razones "estratégicas y financieras". Desde el banco insisten en que la operación en el Reino Unido "no tiene nada que ver con parar la opa". "De no haber comprado TSB el Santander, lo habría hecho Barclays", recalcan. Otro argumento es que incluso la opa al Sabadell podría beneficiar al Santander en España, ya que por lo general, cuando se fusionan dos entidades, la resultante tiende a perder clientes, al menos al principio.

Según los informes anuales de los bancos, el margen bruto del Santander en España, de 11.974 millones, quedaría con creces superado por la suma de los 9.490 millones del BBVA y los 7.750 millones del Sabadell. La unión del BBVA y el Sabadell, que no se produciría al menos en tres años, rivalizaría con los 15.873 millones de ingresos de CaixaBank. Tanto el BBVA como el Santander están a la par en beneficios en España, con unos 3.800 millones, pero el Sabadell añadiría unos 2.100 al primero y le pondría al nivel de los 5.795 de CaixaBank.

El informe de la CNMC sobre la opa corrobora este cambio en la relación de fuerzas. Incluye horquillas de cuota de mercado en las que se aprecia que el BBVA junto al Sabadell desbancarían del segundo puesto al Santander en negocios como el crédito minorista, banca privada, emisión de tarjetas o datáfonos, y se pondría a su nivel y al de CaixaBank en depósitos y banca de inversión.

El Santander ha adoptado una posición activa en el nuevo baile de consolidación bancario en Europa, apenas unos meses después de vender por 6.800 millones de euros su filial polaca. Del importe de esta operación, 3.100 millones irán a TSB y otros 3.200 millones a mejorar la retribución al accionistas con la recompra de acciones. Su exceso de capital sigue siendo elevado, lo que le da artillería para abordar nuevas operaciones, en España, Europa o el resto del mundo.●

La compra de TSB queda garantizada si la aprueba la junta del Sabadell, al margen de la opa

El banco asegura que no tiene ninguna intención de torpedear los planes de su rival BBVA

Las subidas en bolsa no se detienen

La batalla corporativa entre el BBVA y el Sabadell, con sus ramificaciones en torno al Santander, está trasladándose a los mercados en forma de fuertes subidas. Ayer, aunque de forma más moderada, no se detuvieron y consolidaron el repunte del miércoles, tras el anuncio de la venta de TSB al Santander. Las acciones del Sabadell cerraron la sesión con una subida del 1,44%, un porcentaje ligeramente inferior al del BBVA, del 1,69%, y también por debajo del registrado por el Santander, del 1,8%. El banco catalán había avanzado un 5% el miércoles y logrado romper de forma significativa el acople de sus acciones con las del BBVA. Su valor en bolsa sigue siendo cerca de un 10% más favorable al canje de la opa, circunstancia que eleva la presión para que el BBVA mejore la oferta. Mientras, el Santander sigue recibiendo buenas señales del mercado tras el movimiento en Reino Unido. En lo que va de año, las tres entidades no hacen más que sumar ganancias sobre ganancias. El Sabadell acumula un alza del 55% desde enero, superior al 42% de revalorización de su perseguidor, el BBVA, aunque inferior al 64% del Santander.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 5	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	60 896 EUR (71,819 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	817,01 cm² (76,3%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	10 858 EUR (12 806 USD)

Dossier de prensa unacc

Los accionistas del Sabadell perderían hoy 4.000 millones si acuden a la opa de BBVA

El vallesano cotiza 1.450 millones por encima del canje y planea un dividendo de 2.500 millones

La venta del británico TSB Bank refuerza su valor al reportar casi 500 millones de plusvalías

E. C. / M. A. MADRID.

El golpe de mano dado por Banco Sabadell con la venta de TSB Bank a Santander mete presión para mejorar la oferta en la opa. A foto fija de hoy, y según analistas consultados, BBVA tendría que añadir alrededor de 4.000 millones de euros o más del 25% del valor de Sabadell para acercarla al cambio de escenario. La cifra incluiría el macrodividendo, por valor de 2.500 millones, anunciado por el banco catalán y la prima negativa con que cotiza frente al precio ofertado. Su cotización cerró ayer a 2,88 euros, un 9,51% por encima del canje propuesto (1 título de BBVA por cada 5,3456 de Sabadell más un dividendo de 0,70 euros) o, lo que es lo mismo, su capitalización bursátil excedía en 1.450 millones de euros la propuesta de compra. La entidad alcanzó ayer un valor bursátil de 15.251,3 millones.

"A la espera del Plan Estratégico del 24 de julio –fecha elegida por el vallesano para publicar su hoja de ruta de 2025-2027-, nuestra recomendación a los accionistas de Sabadell es no ofrecer las acciones a menos que BBVA mejore su oferta en más de un 20%", aconsejan los expertos de Alantra en un informe donde no ven margen en el vasco para mejorar la oferta. "Dado el potencial de sinergias reducido y retrasado tras las condiciones gubernamentales, creemos que BBVA destruiría valor si mejorara su oferta en esa proporción", argumentan.

> La cotización del vallesano cerró ayer un 9,51% por encima del canje propuesto por BBVA

La firma ha mejorado un 6% el precio objetivo que fija al Sabadell, desde 3,05 a 3,25 euros, tras vender TSB por encima de su estimación de valor razonable. Habría cosechado unos 400-500 millones en plusvalías que no se recogían en su patrimonio cuando se lanzó la opa, elevando así el valor total del grupo.

"Sabadell cotiza actualmente a tan solo 1,1 veces el valor objetivo, pero ha vendido su peor parte (TSB, 20% de los beneficios) a 1,4 veces. En nuestra opinión, la mejor parte (pymes españolas) debería cotizar a un múltiplo más alto", apunta Alantra, que no ve elevada la valoración frente al ratio de 1,5-1,6% de competidores ibéricos como CaixaBank, Bankinter y BCP.



Los presidentes de BBVA, Carlos Torres, y de Banco Sabadell, Josep Oliu. ALBERTO MARTÍN

La entidad presidida por Josep Oliu ha puesto toda la carne en el asador para disuadir a los accionistas de aceptar la oferta porque solo cobrarán del nuevo dividendo quienes mantengan los títulos del Sabadell cuando se cierre la venta de TSB en 2026, ya que precisa de las correspondientes aprobaciones supervisoras y regulatorias.

El grupo presidido por Carlos Torres ha condicionado el éxito de la oferta a lograr el 50,01% de los derechos de voto del banco –excluye los títulos adquiridos en autocartera a través de programas de recompras de acciones–. El capital del Sabadell cuando formuló la opa se repartía casi en mitades entre inversores particulares e institucionales.

Alrededor del 48% estaba en manos de unos 200.400 minoritarios, de los que alrededor del 79% mantenían vínculos emocionales con la entidad por ser clientes, actuales trabajadores o antiguos. Se desconoce la composición accionarial actual porque el banco no la ha actualizado.

La promesa de macrodividendo calaría mejor precisamente entre los pequeños accionistas, más influenciables por precios, indican fuentes del mercado. Los institucionales, sin embargo, meterían en la ecuación de su decisión también el freno en el potencial del crecimiento del negocio a medio y largo plazo que supondrá para Sabadell prescindir del TSB, que se preveía que contribuyese de forma relevante.

La venta de la filial y el dividendo extra está condicionada, en cualquier caso, a la aprobación de los accionistas en una junta extraordinaria convocada para el 6 de agosto y se llevará a cabo independientemente del resultado de la opa.

La incógnita del precio

BBVA ha descartado desde el primer día subir el precio, aunque estos movimientos nunca se anticipan públicamente porque el mercado borraría al instante cualquier mejora. La ley de opas permite, de hecho, cambiar las condiciones hasta 5 días naturales antes de que finalice el plazo de aceptación. En otras opas hostiles bancarias sí se ha aprovechado la opción para intentar estimular la adhesión a la oferta en la contrarreloj del proceso.

Si BBVA decidiese elevarla podría echar uso de capital excedentario, aunque no cubriría del todo el desfase de valoración. A finales de marzo, el banco vasco contaba con un ratio de capital de máxima calidad CET1 del 13,09% frente a su objetivo autoimpuesto de mantener entre el 11,5 y 12%, pudiendo revertir el resto en mejoras de remuneración al accionista. Implica que cuenta con entre 1.851,58 millones y 3.828,33 millones de euros de capital excedentario, según esa horquilla, y después de detraer el impacto de la compra de Sabadell (BBVA ha estimado que le restará 62 puntos básicos si logra el control accionarial que persigue sin posibilidad de fusión, como es el caso por las condiciones establecidas por el Gobierno).

> BoFA cree que la venta de TSB no altera la opa, mientras que Jefferies alerta de una menor competitividad

Bank of America y Jefferies creen que la venta de TSB no altera la lógica estratégica por parte de BBVA. Bank of America cree que el retraso de la fusión impuesto por el Gobierno "no descarrila" la opa. Sin embargo, Jefferies avisa sobre una pérdida de competitividad de la oferta tras la venta de TSB con una prima cercana al 50%, y que el vallesano cotiza cerca de un 10% por debajo del canje propuesto.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	28 055 EUR (33,088 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	430,10 cm² (40,2%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	6992 EUR (8246 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell convoca dos juntas el 6 agosto para aprobar la venta de TSB y el macrodividendo

Las citas se celebrarán a distancia de tres horas y cada una tiene un solo punto en el orden del día

E. Contreras / M. Allievi MADRID.

Banco Sabadell citará a sus accionistas el próximo 6 de agosto en dos encuentros sucesivos para aprobar la venta de TSB Bank al Banco Santander y el macrodividendo de 2.500 millones de euros que proyecta pagar con cargo a su talón.

La entidad había previsto inicialmente una sola cita para aprobar ambos puntos, pero la Comisión Nacional de los Mercados de Valores (CNMV) formuló reservas por el importante calado de ambas decisiones, instando su separación.

Preguntado al respecto esta misma semana, el consejero delegado de la entidad, César González-Bueno, mostró su confianza en que los accionistas darán su aprobación porque ambas medidas están vinculadas y resulta imposible autorizar el cobro del macrodividendo si antes no han dado su respaldo a la venta del negocio británico.

La solución finalmente arbitrada es que el banco presidido por Josep Oliu convoca a sus accionistas el mismo día con una diferencia de tres horas y con un solo punto en el orden del día en cada cita. La primera junta arrancará a las 10.00 de la mañana para dar luz verde a la venta de la filial británico, y la segunda para aprobar el incremento de la remuneración al inversor a las 13.00 horas.



Sede del Sabadell. EUROPA PRESS

Las asambleas tendrán lugar en la Fira de Sabadell, localidad donde la entidad radica su sede social después de que decidiese devolverla tras siete años en Alicante, donde la movió a raíz del *procés*.

El hecho de estar en medio de la opa formulada por BBVA establece limitaciones de actuación a su consejo de administración y solo puede aprobar medidas de tal calado si las autorizan los propios dueños del banco en junta extraordinaria de accionistas por el deber de pasividad al que está sujeto por ley.

El pasado martes se conoció que Banco Santander se había impuesto a Barclays en la pugna por TSB Bank después de ofrecer 2.650 millones de libras (unos 3.100 millones de euros al cambio actual).

Se trata de un talón que permite a Sabadell embolsarse plusvalías, ya que el valor contable reconocido en patrimonio de la filial se situaba por debajo, lo que contribuye así a elevar el valor global del grupo bancario.

El ingreso para el vallesano de la operación será, incluso, superior y ascenderá a 3.400 millones porque la filial seguirá contribuyendo con sus resultados al grupo hasta que pueda ejecutarse la venta a principios de 2026, una vez reciba los correspondientes permisos y autorizaciones supervisoras y regulatorias.

El consejero delegado reivindicó que ha sido la mejor operación de la banca británica en los últimos diez años por el precio cosechado. Frente a una estimación de valor de 2.700 millones de los analistas ingresará 3.400 millones. Según las cifras compartidas por la entidad, supone valorarla en 1,5 veces su valor contable y en 10,5 veces el beneficio, por encima del 1,2 y 8 de media en las operaciones bancarias en Reino Unido.

Tras acordar la venta de TSB, Sabadell engordó el caramelo para los accionistas en 2.500 millones de euros. La remuneración prevista en los próximos 12 meses llegó casi a triplicarse, pasando de 1.300 millones a 3.800 millones.

> Las asambleas tendrán lugar en la Fira de Sabadell, donde la entidad radica su sede social

La transacción lanzada hace casi 14 meses se está encaminando hacia su fase final, tras recibir todos los trámites necesarios, a falta de que el regulador de mercado apruebe el nuevo folleto que incluya los efectos sobre la transacción de las condiciones del Gobierno y de la venta de TSB. El vallesano sabe que los jueces finales serán los accionistas, por lo que encarecer su premio puede contribuir a convencerlos de que sigan apostando por el proyecto en solitario.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	55 239 EUR (65,148 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	413,68 cm² (66,4%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	13 025 EUR (15 362 USD)

Dossier de prensa unacc

Guía para seguir la opa BBVA/Sabadell

EL MOMENTO DE LA VERDAD/ Los accionistas de Sabadell tomarán por fin la palabra en julio, después de quince meses de espera y tras una lucha numantina de Sabadell por evitar que desaparezca un banco con más de un siglo de historia.

R. Lander. Madrid

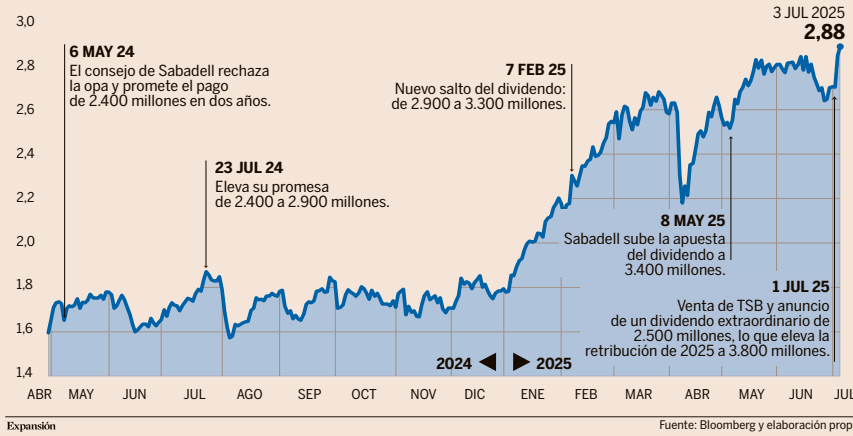
La opa hostil de BBVA sobre Sabadell ha escrito dos capítulos muy importantes en los últimos días.

El Gobierno intervino en esta operación de concentración (solo ha sucedido dos veces en toda la historia) para obligar a BBVA a mantener a Sabadell como filial con gestión autónoma durante tres años, escudándose en la defensa del interés general del país.

BBVA ha decidido seguir adelante con esta opa hostil, que se acaba de enfrentar a un hecho que nadie veía venir hasta hace un mes: la venta exprés por parte de Sabadell de su banco inglés TSB a Santander por 2.650 millones de libras (3.100 millones de euros) y la promesa de Josep Oliu de un dividendo extraordinario de 2.500 millones.

SABADELL HA ELEVADO CINCO VECES SU PROMESA DE DIVIDENDOS EN UN AÑO

Cotización, en euros.



Expansión — Fuente: Bloomberg y elaboración propia



JM Cadenas

Onur Genç, consejero delegado de BBVA.



Efe

César González-Bueno, consejero delegado de Sabadell.

1 ¿Cuándo está previsto que empiece el período de aceptación de la opa?

Después de 15 meses, los accionistas de Sabadell van a tomar la palabra en apenas unos días. BBVA está rehaciendo buena parte del folleto de la opa porque el Gobierno ha prohibido al banco integrar Sabadell dentro de su estructura, lo que reducirá las sinergias (ahorros de costes) y la rentabilidad de la operación. Se calcula que la autorización de la CNMV llegará justo antes o justo después del 25 de julio, día de Santiago y puente festivo en Madrid y en algunas comunidades autónomas. Al día siguiente de que BBVA publique el anuncio de la oferta en la Bolsa podría abrirse el período de canje.

2 Si un accionista está interesado en aceptar la opa, ¿qué debe hacer?

Tiene que contactar con el banco en el que tiene depositadas sus acciones de Sabadell y comunicarle que quiere adherirse a la oferta de BBVA. Aunque esté de vacaciones en agosto, tendrá tiempo suficiente para hacer el trámite a la vuelta. Los directivos de BBVA han manifestado que su intención es que el período de canje finalice bien avanzado septiembre para favorecer la alta participación. Las fechas exactas se publicarán en el anuncio de la oferta.

3 ¿Por qué se ha dilatado tanto esta operación?

Esta compra ha recibido 28 autorizaciones. La CNMC ha tenido que realizar un estudio pormenorizado de este expediente, plasmado en un documento de 11.000 folios, y lo ha hecho en medio de una fuerte contestación social y política contra esta opa, por su carácter hostil. Durante todo este tiempo, Sabadell ha hecho hasta siete subidas del dividendo para disuadir a sus accionistas de no acudir a la opa de BBVA. El último golpe de efecto, en plena recta final del proceso, ha sido la venta de su banco inglés TSB para poder pagar un dividendo extraordinario de 2.500 millones.

4 ¿Cómo puede interferir la venta de TSB en el desarrollo de esta operación?

Esa venta solo se considerará firme si la aprueban los accionistas de Sabadell en la junta de accionistas que se ha anunciado para el 6 de agosto. Superado ese trámite, la CNMV exigirá a BBVA publicar un suplemento al folleto a la opa con toda la información relativa a esa transacción. El período de canje no se verá interrumpido por esa circunstancia.

5 ¿Quién tiene derecho a cobrar el dividendo extraordinario de 2.500 millones anunciado por Sabadell?

Esta retribución se pagará con los fondos obtenidos con la venta de TSB. El presidente de Sabadell ha sido muy claro al respecto: solo tendrán derecho a cobrar este dividendo de 50 céntimos por acción aquellos accionistas de Sabadell que mantengan su fidelidad al banco hasta el final y no acudan a la opa de BBVA. Esta retribución especial se pagará en marzo o abril de 2026. En caso de acudir al canje sí podrán meterse en el bolsillo el dividendo a cuenta que va a pagar Sabadell el 29 de agosto, cuya cuantía todavía no se ha anunciado.

6 ¿Por qué Sabadell necesita celebrar dos juntas?

La CNMV era partidaria de que los accionistas votaran en dos actos jurídicos distintos el traspaso de TSB y el pago de un dividendo especial de 2.500 millones debido a su relevancia intrínseca. A pesar de que los equipos jurídicos de Sabadell, asesorados por Uría, interpretaron que no era necesario, el banco ha atendido la sugerencia del supervisor y finalmente convocará dos juntas. Ambas se celebrarán el 6 de agosto, de manera consecutiva.

7 ¿Qué significa que la ecuación de canje ofrece una prima negativa?

Cuando hace algo más de un año Carlos Torres lanzó la opa hostil, el canje de acciones propuesto por BBVA (1 acción de BBVA por cada 5,3456 títulos de Sabadell más 0,70 euros en efectivo) contemplaba una prima para el accionista de Sabadell del 30% respecto a las cotizaciones del día anterior y del 50% respecto a los precios medios ponderados de los tres meses anteriores. Esa prima se esfumó prácticamente el primer día, porque la cotización de Sabadell se disparó en dirección al precio implícito de la opa. Desde el pasado enero, esa prima es negativa. A los precios actuales, si un accionista vendiera hoy en mercado obtendría un 9,32% más de dinero por sus títulos que si acude a la oferta de BBVA.

8 ¿Hay una posibilidad real de que BBVA suba el precio de la opa?

Los directivos de BBVA han dicho en innumerables ocasiones que no lo harán. Su argumento es que su oferta es "enormemente atractiva" y que cualquier mejora de las condiciones provocaría un fuerte descenso de la cotización de BBVA. La venta de TSB es una invitación a seguir por esa línea porque el grupo ha traspasado un importante negocio y, por tanto, vale menos. Pero si quiere asegurarse el éxito de la opa, el sentir general es que moverá ficha la última semana del período del canje, en función de cómo vayan las aceptaciones. La ley le permite retocar la oferta hasta cinco días hábiles antes del cierre del período de canje. BBVA acabó elevando el precio (un 23%) de la opa lanzada hace tres años por el banco turco Garanti.

9 ¿Cómo afectará al accionista de BBVA un encarecimiento de la opa?

Es muy posible que una subida de las condiciones provoque una caída de la cotización de BBVA. Además, la prohibición por parte del Gobierno de poder integrar Sabadell disminuye las sinergias de esta operación, por lo que un aumento del precio sería mal visto por el accionista. La rentabilidad de esta adquisición, según algunos analistas, podría no superar la de una recompra de acciones.

10 ¿Sabadell desaparecerá si triunfa la opa?

Es posible que a medio plazo, pero no lo hará durante los tres primeros años, porque así lo ha exigido el Gobierno. Sabadell será filial de BBVA, con entidad jurídica independiente y sede en Cataluña. Sí puede acabar excluido de Bolsa en el caso de que el porcentaje de aceptaciones alcance el 90% del capital social. La opa está condicionada a un mínimo del 49,3% del capital.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	24 075 EUR (28,394 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	208,82 cm² (33,5%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	7268 EUR (8572 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA Allianz prevé aumentar su plantilla un 26% en 2025

HASTA 167 PROFESIONALES/ La bancoaseguradora cuenta con 133 empleados y su objetivo es captar más de 30 este a o.

E. del Pozo. Madrid

BBVA Allianz prevé aumentar un 26% su plantilla en 2025, lo que supondría contratar 34 personas.

Si la aseguradora cumple esta previsión alcanzaría 167 trabajadores, frente a los 133 con que cuenta hasta ahora.

BBVA Allianz, controlada por la aseguradora alemana y participada por el banco español, obtuvo un beneficio operativo de 75,1 millones de euros el año pasado, lo que supone un 34,8% más que en el año anterior, según informó ayer la entidad, que señala que este beneficio se obtiene al aplicar la contabilidad local generalmente aceptada GAAP.

La entidad de bancaseguros ha registró un incremento del 19,6% en el volumen de primas, hasta situarse en los 530 millones de euros, lo que para la compañía demuestra su capacidad para "diversificar su oferta y adaptarse a las necesidades de los clientes".

BBVA Allianz destaca el segmento de autos, que experimentó un alza del 65%, hasta 70 millones, en primas, así como el de pymes, que creció un 34%. Los seguros de accidentes también evolucionaron al alza (25%), así como el ramo de hogar, que creció un 10%.

"En 2024 superamos los objetivos operativos, impulsando el crecimiento en todos los ramos clave e innovando en el servicio al cliente. Estos resultados no sólo refuerzan nuestra hoja de ruta, sino que reflejan el compromiso de un equipo altamente motivado y el excelente entendimiento entre BBVA y Allianz", asegura el consejero delegado de Allianz Seguros y vicepresidente de BBVA Allianz, Veit Stutz.

La compañía destacó el uso de la inteligencia artificial en la gestión de siniestros, tanto en la apertura digital de partes como en el análisis predictivo del comportamiento.

Clientes

BBVA Allianz registró un incremento del 5,8% en su número de clientes en 2024, hasta superar el millón. Para 2025, la empresa espera alcanzar los 1,2 millones de clientes.



Veit Stutz, consejero delegado de Allianz en España.

La compañía espera cerrar 2025 con 1,2 millones de clientes, frente al millón del año pasado

Allianz recompensó a BBVA con un total de 58 millones de euros por la buena marcha de su acuerdo de bancaseguros.

BBVA Seguros, filial 100% del banco, incluye en sus cuentas de 2024, "un derecho de cobro de 33 millones, que será abonado en 2025".

Este importe se une a los 25 millones pagados por la aseguradora al banco en 2023, por la consecución de determinados hitos previstos en el acuerdo puesto en marcha por ambas entidades en 2021.

Los acuerdos de bancaseguros incluyen siempre un pago inicial, que desembolsa generalmente la aseguradora al banco, y otros posteriores (*earn out* en la terminología del sector) que están tasados previamente.

BBVA Allianz trabaja en seguros generales y distribuye sus productos en la red del sucursales. Esta especializada en seguros generales, ya que BBVA tiene su propia aseguradora de vida, que controla al 100%. En el seguro de asistencia sanitaria, el banco presidido por Carlos Torres, tiene un acuerdo con Sanitas.

La opa hostil de BBVA sobre Sabadell colocó a esta entidad conjunta en posible candidata a hacerse con el negocio de seguros de la alianza que el banco opado tiene con Zurich.

Pero esta posibilidad ha quedado en agua de borrajas al prohibir el Gobierno la fusión de los dos bancos en tres años, ampliables hasta cinco. BBVA Allianz ha zanjado el acuerdo de distribución que tenía con Telefónica para vender seguros de hogar a través de la marca Movistar.

La compañía se convirtió en socia de la operadora al firmar su acuerdo de bancaseguros con BBVA, que había rubricado un pacto en 2019 para vender seguros de hogar a los clientes de Telefónica bajo la marca Movistar en régimen de reaseguro.

Singular Bank abre la puerta a protagonizar una fusión

BANCA PRIVADA/ El CEO, Javier Marín, estudia la posibilidad de fusionar la entidad en un movimiento que dé salida al fondo americano que posee el 90% de Singular.

Sandra Sánchez. Madrid

Singular Bank abre la puerta a a fusionarse con otra entidad, aunque no descarta compras de competidores para ganar tamaño y liderar la banca privada independiente en España.

Javier Marín, consejero delegado de Singular Bank, asegura "estar constantemente en conversaciones con entidades del sector" y baraja tanto la posibilidad de comprar un tercero como de negociar un intercambio de acciones con una entidad de un tamaño similar al de Singular.

El banco cuenta con un patrimonio de 15.692 millones de euros, según sus cifras de principios de junio. Lejos del liderazgo entre la banca privada independiente que ahora mismo lo tiene Banca March, con activos bajo gestión de más de 31.000 millones de euros en este segmento.

Singular, que hasta ahora ha actuado como una entidad compradora en el sector, está abierto a explorar "una fusión", según explica Marín a EXPANSIÓN, a pesar de que la posible operación implicase "perder la marca" en favor de un competidor con más recorrido o historia en el sector. Para la entidad tiene sentido tratar de realizar una operación de fusión que consista en intercambio de acciones, sin accionistas de control.

Singular está controlado por el fondo de *private equit* americano Warburg Pincus, que tiene un 90% del capital, mientras que el 10% restante está en manos de Javier Martín, que cuenta con el 5% del banco, y otros directivos de la entidad, que se reparten el resto.

Con una operación de este tipo, lo previsible es que Warburg Pincus diluya su participación en el banco resultante. Lo habitual en los fondos de capital riesgo como éste es mantener sus inversiones durante alrededor de siete años, antes de darlas por amortizadas y de este modo, el equipo directivo del Singular se anticiparía a una posible venta de Warburg en el próximo par de años.

"Warburg Pincus está cómodo y no tiene ninguna intención de vender", asegura Marín.



JM Cadenas

Javier Marín, consejero delegado de Singular Bank.

El fondo de capital riesgo estadounidense y Marín adquirieron Self Bank a Société Générale en 2018. Pero no fue hasta principios de 2020 cuando lo reconvirtieron en Singular Bank, y hasta 2021, con la compra de la filial de UBS en España, cuando el *private equit* las mayores inversiones.

Quinielas

Desde su lanzamiento, los directivos de Singular tienen el mandato de convertirse en la primera entidad de banca privada independiente del país, por detrás de los grandes bancos comerciales, encabezados por Santander, CaixaBank y BBVA, que dominan este mercado en España.

Singular Bank, que en los últimos años ha adquirido el negocio de banca privada UBS en España y otras firmas como Quintet, la gestora Belgravia y MG Valores, está interesado ahora en protagonizar una operación corporativa con alguno de sus competidores más directos por tamaño dentro del sector.

Aunque Marín evita citar nombres, entre las entidades que podrían encajar por tamaño se encuentran A&G Banca Privada, con alrededor de 15.000 millones de euros y que ya ha sonado en el pasado como posible socio para Singular; Renta 4, con alrededor de 13.500 millones de euros en banca privada; o alguna entidad internacional como Indosuez WM (del grupo francés Crédit Agricole), con un patrimonio en España cercano a los 12.000 millones de euros.

Warburg Pincus controla el 90% de Singular y Marín y otros directivos, el 10% restante

El banco no descarta integrarse con una entidad de tamaño similar, aunque tenga que "perder la marca"

Marín, sin embargo, descarta realizar una operación con un grupo andorrano, porque le ve "difícil encaje" estratégico.

Crecimiento orgánico

Al margen del impulso que le daría una posible operación inorgánica, Marín y su equipo directivo siguen centrados en mantener el crecimiento natural del banco.

En lo que va de año, la entidad ha sumado 1.000 millones de euros en activos, lo que supone un crecimiento del 7% frente al cierre de 2024. En este tiempo, el banco, que cuenta con 14.674 clientes de banca privada, ha contratado **12** banqueros privados y agentes financieros.

El banco cuenta con una red 190 banqueros y agentes, que prevé seguir incrementando durante la segunda mitad del año. "Queremos fichar al menos otros **12** banqueros antes de que termine el año". Esto situaría la red de banqueros de la firma por encima de los 200 profesionales.

UBS

Por otra parte, Singular Bank sigue pendiente del pleito que mantiene con UBS. El banco español, que llevó a arbitraje a la entidad suiza por saltarse una cláusula de no competencia tras su vuelta a España con la compra de Credit Suisse, ganó a principios de este año un primer pleito que le deba la razón y espera un nuevo arbitraje en Fráncfort que valorare cuál deberá ser el siguiente paso que debe dar UBS en España y que ponga valor la posible indemnización de la entidad suiza a la española.

"No me he sentado a negociar con nadie de UBS en todo este tiempo, y tras el fallo a favor de la justicia tiene mucho menos sentido que nunca", asegura el consejero delegado de Singular Bank.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 25	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	132 882	V. Comunicación	86 076 EUR (101,517 USD)
Difusión	118 333	Tamaño	324,25 cm² (52,0%)
Audiencia	355 000	V.Publicitario	22 285 EUR (26 283 USD)

Dossier de prensa
unacc

Más de la mitad de los mayores no utiliza ni La Meva Salut ni la banca online

La brecha digital limita el acceso a servicios básicos en Catalunya, según un estudio

CRISTINA ORIOL VAL
Barcelona

El 55,5% de los mayores de 75 años en Catalunya no usa la banca online y un 58,6% tampoco accede al servicio de salud pública de la Generalitat, La Meva Salut, según el primer índice catalán de brecha digital presentado ayer jueves y elaborado por la Taula del Tercer Sector Social y la Universitat Oberta de Catalunya (UOC). El estudio, que busca medir y reducir las desigualdades digitales en el territorio, emplea por primera vez datos sobre usos reales de la ciudadanía, procedentes de fuentes públicas y privadas, para analizar mejor el fenómeno.

El estudio examina indicadores relacionados con tres dimensiones clave de la brecha digital: infraestructura, equipamiento y usos digitales. Los resultados confirman que las personas mayores y las residentes en zonas rurales o de montaña encuentran barreras específicas a servicios digitales básicos.

El presidente de la Taula del Tercer Sector, Xavier Trabado, destacó que, aunque el uso del correo electrónico y las compras online es "generalizado" entre la población de 16 a 74 años, la interacción con servicios digitales más específicos es "significativamente más baja". Mientras un 81,4% de los usuarios en Catalunya interactúan con la banca online, solo el 63,6% accede al aplicativo de La Meva Salut.

En cuanto a la infraestructura digital, la cobertura media de red 5G en Catalunya es del 94,6%, pero existe una fuerte desigualdad territorial: mientras que en el Barcelonès la cobertura alcanza el 99,9%, en la Alta Ribagorça apenas llega al 20,3%.

La brecha digital se ve acentuada con la edad. Las personas entre 35 y 54 años muestran los niveles más altos de uso de servicios digitales, mientras que a partir de los 65 años el uso cae significativamente en casi todos los ámbitos. En relación con la administración, las personas mayores tienen menos autonomía para realizar estas gestiones: solo el 41,4% de los mayores de 75 años acceden a La Meva Salut y apenas un 10,7% utilizan el servicio eConsulta para contactar con sus médicos.

La distribución por edades muestra mucha variabilidad: las personas que más acceden tienen entre 25 y 34 años (73,5%) y entre 35 y 44 años (71,4%); y las que menos tienen entre 65 y 74 años (56%) y 75 años o más (41,4%).

"Reclamamos que los ciudadanos puedan ser atendidos de forma presencial si así lo desean. Debemos reflexionar sobre si realmente estamos ayudando a la ciudadanía a acceder a los canales digitales para mejorar su vida", expresó Trabado, quien aseguró que "aún queda camino por recorrer".

Además de la edad, otro factor que acentúa la brecha es el territorio. El Pallars Jussà, la comarca con menor acceso al aplicativo, presenta una diferencia de 24,6 puntos respecto a la comarca con mayor acceso, el Vallès Occidental (86,6%). "Estas diferencias deben hacernos reflexionar sobre las respuestas que ofrecen los responsables de salud en cada ámbito. Es fundamental informar a la ciudadanía y garantizar espacios presenciales para facilitar su acceso", remarcó Trabado.

También se observa una brecha importante en el uso de la banca online, ya que menos de la mitad de los mayores de 75 años la utilizan (45,5%), frente a un 96,7% en el grupo de 25 a 34 años. Se desconoce además si las personas mayores usan estos servicios digitales por sí mismas o si alguien de su entorno, como un familiar, lo hace por ellas. Aunque los servicios bancarios también reflejan la brecha, la diferencia es menos pronunciada: la comarca con menor uso, Terra Alta (76,1%), se sitúa 10 puntos por debajo de Vallès Occidental, que tiene el mayor acceso (86,6%).●



ÀLEX GARCIA

El índice detecta dónde y cómo se manifiestan estas desigualdades en Catalunya

Estrategia conjunta por la equidad

La Taula del Tercer Sector Social pretende incentivar la participación de otros actores, como el de las telecomunicaciones, con el objetivo de ampliar los datos, incorporar una perspectiva histórica y coordinar una estrategia conjunta contra la brecha digital. Además, propone crear el Observatorio de la Brecha Digital, un espacio de acción conjunta en el que cada agente aporte su conocimiento para garantizar la equidad a todas las personas con independencia de donde vivan. "Creemos que es necesario simplificar los trámites, a menudo complejos, y, al mismo tiempo, ofrecer formación, capacitación y sensibilización a la ciudadanía", aseguró Xavier Trabado.

El estudio utiliza, por primera vez, datos de fuentes públicas y privadas para analizar mejor el fenómeno

La Opinión El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora General, 17
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	5881
Difusión	4713
Audiencia	23 000
Fecha	04/07/2025
País	España
V. Comunicación	2 958 EUR (3,489 USD)
Tamaño	279,46 cm² (44,8%)
V.Publicitario	966 EUR (1139 USD)

Dossier de prensa unacc

Sanabria-La Carballeda

Unos 1.500 moteros reivindicarán el regreso de las frecuencias del AVE

La XXXI Concentración Internacional Lago de Sanabria incorpora una exhibición freestyle

LUCÍA GARCÍA



Presentación de la XXXI concentración internacional de motos Lago de Sanabria. Diputación de Zamora..

La XXXI Concentración Internacional de Motos Lago de Sanabria se sumará a la reivindicación de los vecinos de la comarca para recuperar las paradas de tren en la estación Sanabria AV en Otero. En un gesto que extiende la solidaridad con los sanabreses y trabajadores de toda la provincia afectados por la reestructuración de Renfe en el corredor de larga distancia de Galicia-Madrid, los 1.500 inscritos en la concentración alzarán sus banderines bajo el lema 'Yo paro para que pare el tren'. El acto reivindicativo tendrá lugar durante la ruta de 54 kilómetros que concluirá en la playa fluvial de Villardeciervos el sábado, día 12 de julio a partir de las 11.45 horas. El alzado de banderines coincidirá con la llegada de los moteros a la rotonda de entrada a la estación de Otero que exhibirá todas las pancartas que los vecinos han empleado en las diferentes las manifestaciones con la esperanza de ser escuchados.

Será una de las principales novedades de la trigésimo primera edición de la que está considerada la mayor concentración motera de la provincia y que tendrá lugar los días 11, 12 y 13 de julio. El programa incluye también por primera vez una exhibición de freestyle que contará con la participación de Diogo Ribeiro, Ricardo Santos (ambos procedentes de la vecina Portugal) y Dany Torres (España).

Así lo avanzaba durante el acto de presentación celebrado en la Diputación Provincial de Zamora, el alcalde de Galende, Miguel Ángel Martos Rábano, encargado de desgranar el amplio programa de actividades. En el acto también han participado el presidente de la Diputación Javier Faúndez Domínguez; el vicepresidente Víctor López de la Parte y la técnico en comunicaciones de la Caja Rural de Zamora, Laura Huertos Pérez.

Faúndez incidía precisamente en la importancia de esta cita como revulsivo económico de primer orden que permite a los asistentes «conocer la belleza paisajística» de «esta joya que tenemos» en Zamora, tal y como completaba durante su turno Laura Huertos en referencia al Lago de Sanabria y su entorno. En este sentido, apuntaron al «gran escaparate» y señuelo que esta cita supone de cara a que los motoristas que acudan repitan en posteriores años y arrastren con ellos a sus familiares y amigos.

Primer evento freestyle

Los más de 1.500 moteros inscritos a las diferentes actividades garantizar una nueva edición multitudinaria que se elevará hasta los 15.000 participantes en los diferentes actos programados en el Puente de Sanabria y alrededores, desde las exhibiciones de stunt riding y freestyle a las rutas por la zona, las degustaciones gastronómicas y la marcha de antorchas.

El programa arrancará en la medianoche del viernes, día 11, con una exhibición de stunt riding (maniobras y acrobacias), seguida de una ruta por carreteras de la Diputación que finalizará en Barrio de Lomba. La primera jornada será clausurada por la macrodiscoteca y Dj Rodro que amenizarán la fiesta tras el cierre de inscripciones.

La jornada del sábado arrancará con la cita reivindicativa por las paradas del AVE. La comitiva reducirá la velocidad al paso por la estación de trenes, momento en el que los moteros alzarán los 1.500 banderines confeccionados expresamente para este momento. Al término, se ofrecerá un refresco y una degustación de Cárnicas la Culebra y con productos «potentes» de la provincia, como anunció el alcalde de Galende. El regreso será de forma libre.

A primera hora de la tarde se ofertarán actividades en la carpa de la DGT, el izado de bandera, la salida de la moto-turística solidaria y una nueva actuación de stunt riding en la Plaza de El Puente. Como segunda novedad del programa, a partir de las 19:30 horas se arrancará la exhibición de freestyle para pasar, a las 23:15, con la tradicional ofrenda a los compañeros moteros en el monumento de la concentración.

Quince minutos más tarde arrancar la emotiva marcha de antorchas, la más multitudinaria del evento, que culminará en la playa de los Arenales, conocida como playa de los Enanos. Allí los asistentes disfrutarán de un chocolate a cargo de Chocolates Santocildes. Para terminar el día se celebrará una segunda exhibición de stunt, seguido de la fiesta organizada por Alefran.

El último día, la ruta motera comenzará en Pedrazales y terminará en la Alcobilla, pasando por el Valle del río Trefacio. Los asistentes podrán disfrutar de un arroz a la zamorana como despedida de la concentración previo a la entrega de los premios en El Puente a las 13:15 horas. ■

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 39	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	2 724 EUR (3,212 USD)
Difusión	4377	Tamaño	134,91 cm² (21,6%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	724 EUR (854 USD)

Dossier de prensa unacc

Arjonilla impulsa la participación teatral

La Fundación Caja Rural renueva su apoyo a la cultura

JOSÉ GARCÍA ARMIJO

La Fundación Caja Rural de Jaén renueva su apoyo al proyecto cultural que promueve la Asociación Juvenil "Teatro Musical de Arjonilla", cuyo principal objetivo es fomentar la participación activa de la población más joven del municipio jiennense a través de actividades culturales.

El gerente de la Fundación Caja Rural de Jaén, Luis Jesús García-Lomas, y la presidenta de Teatro Musical de Arjonilla, Nerea López, rubricaron el acuerdo entre las dos instituciones para dar continuidad a una iniciativa que "reúne a un gran número de jóvenes con inquietudes culturales y que, al mismo tiempo, ofrecen una alternativa de ocio y cultura en Arjonilla durante el verano con la representación que tendrá lugar en agosto".

En esta ocasión, el grupo de jóvenes del municipio ya está inmerso en los ensayos y preparativos para representar el musical Sister Act, cuya función podrá verse en directo los días 1 y 2 de agosto en el Teatro El Trovador de Arjonilla.



CULTURA. *Acto de firma entre Caja Rural Jaén y la Asociación Juvenil "Teatro Musical de Arjonilla".*

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 42	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2715	V. Comunicación	2 848 EUR (3,359 USD)
Difusión	2555	Tamaño	53,05 cm² (8,5%)
Audiencia	8146	V.Publicitario	757 EUR (893 USD)

Dossier de prensa
unacc

Los colegios El Atabal y CEIP Juan XXIII ganan el concurso de cómic de Caja Rural

R. I.

GRANADA. El Auditorio de Caja Rural Granada acogió recientemente el acto de entrega de premios del concurso de cómic 'El Ahorro', una actividad enmarcada en la segunda edición de las Jornadas de Educación Financiera organizadas por la entidad. En total, han participado 711 alumnos de 5º de Primaria de 18 centros educativos de Granada, Málaga y Almería.

Los primeros premios han recaído en los colegios El Atabal (Málaga), con el trabajo 'Comic Poly', y CEIP Juan XXIII (Caniles), con 'El poder del ahorro'. Cada alumno ganador ha recibido una tablet, y sus centros han sido premiados con un cheque de 1.000 euros para material escolar.

El segundo premio ha sido para el CEIP Escultor César Molina Megías (Granada), con 'La importancia del dinero', y el Colegio Salesianos San Juan Bosco (Málaga), con '¡¡¡Uff!!! ¡¡¡Qué derroche!!!'. En este caso, los alumnos han recibido cámaras de fotos instantáneas y sus centros, un cheque de 750 euros.

Las Jornadas de Educación Financiera han sido entre febrero y mayo, con la participación de 31 clases. La actividad trató temas como el ahorro, el presupuesto familiar, el papel de las cooperativas de crédito, la seguridad en los pagos o la detección de billetes falsos.

FARO DE VIGO

Publicación	Faro de Vigo General, 36	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	46 000	V. Comunicación	10 022 EUR (11,820 USD)
Difusión	42 000	Tamaño	385,34 cm² (61,8%)
Audiencia	138 000	V.Publicitario	3383 EUR (3990 USD)

Dossier de prensa unacc

El precio medio del alquiler supera ya los 600 euros al mes en Galicia

En junio alcanzó los 607 euros tras un incremento de casi el 12% en solo un año y del 60% en toda la década | El coste en A Coruña llega a los 731 euros y los 676 euros en Vigo

JULIO PÉREZ
Vigo

Mano a mano con la mejora del empleo en la industria, el preocupante descenso de las descargas y del consumo de pescado, el estancamiento en las rentas del sector agrícola o la fortaleza de las exportaciones, la radiografía del Instituto de Estudos e Desenvolvemento de Galicia (Idega) sobre la economía regional en 2024 incluye el vertiginoso encarecimiento del alquiler entre sus principales indicadores. Porque sí, es un gravísimo problema que transciende incluso al bolsillo de los inquilinos. Cada vez más empresas salen públicamente a denunciar las limitaciones para fichar trabajadores que provocan los elevados precios de la vivienda, un auténtico succionador de rentas que priva a los hogares de destinar parte de sus recursos a otros sectores, como la hostelería o el comercio. El estudio elaborado por 14 economistas da Universidade de Santiago con la coordinación de Dolores Riveiro y Roberto Bande y la colaboración de Caixa Rural Galega y la Deputación de A Coruña recuerda que los arrendamientos «registraron un comportamiento incluso más inflacionista» que las compraventas. «Al carecer en este caso del alivio que suponen los menores costes financieros —señalan, en referencia a la tregua en las hipotecas por la bajada de los tipos de interés—, el acceso a una vivienda en régimen de arrendamiento se volvió cada vez más difícil para amplios sectores de la población, sobre todo en los entornos urbanos».

Lo peor es que no se notan señales de freno en el horizonte. El alquiler medio en Galicia acaba de superar por primera vez el umbral de los 600 euros. En junio llegó a 607 euros, un 11,7% por encima del mismo mes del pasado año (543,6 euros) y siete veces más que la inflación (1,7% hasta mayo), según el balance que acaba de publicar el Instituto Galego de Vivenda e Solo (IGVS) a partir de las fianzas que los propietarios tienen que depositar cada vez que firman un contrato.

El precio medio acumulado en todo el primer semestre escala hasta los 582 euros tras un alza del 5,1% en comparación con el cierre de 2024 (553,6 euros). Van diez años consecutivos de subidas en los alquileres en Galicia. Desde 2015, el coste medio se disparó el 60,3%.

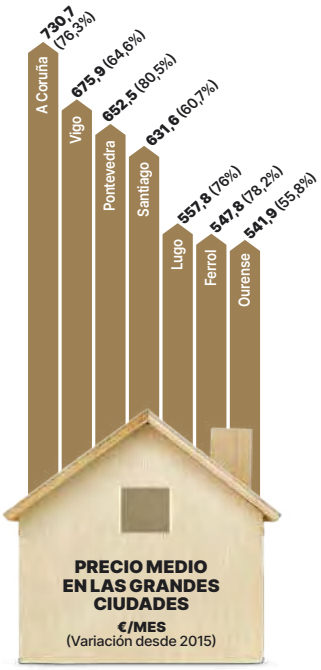
El acelerón afecta con especial incidencia a las ciudades, que concentran buena parte de la demanda del arrendamiento. El precio medio en A Coruña se incrementó entre enero y junio el 7,2%, hasta los 730,7 euros. El ascenso en Vigo fue del 4,1% (675,9 euros); el 5,4%

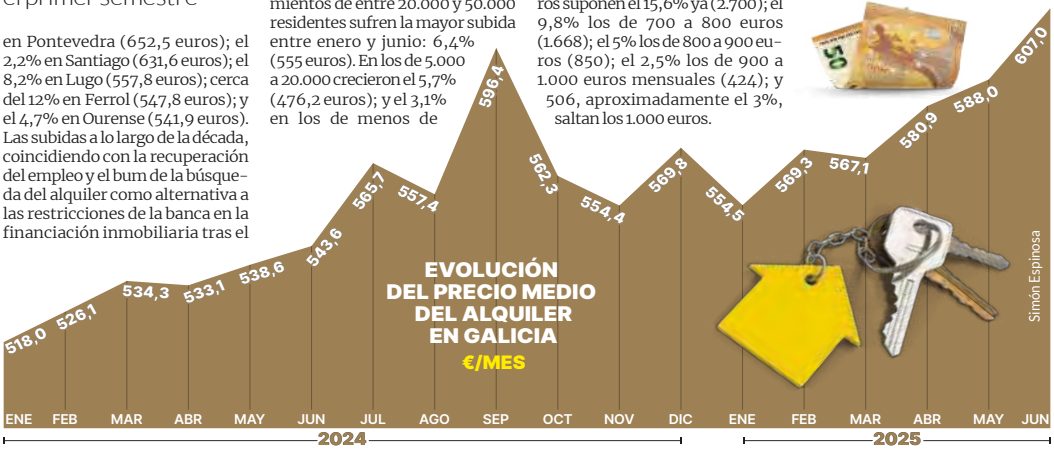
> Los concellos de tamaño medio lideran el encarecimiento en el primer semestre

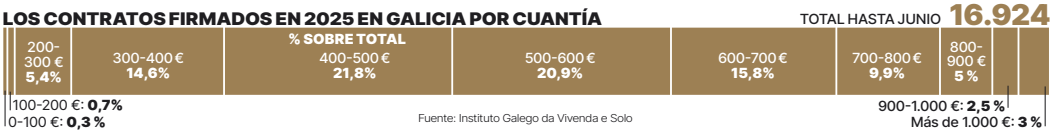
en Pontevedra (652,5 euros); el 2,2% en Santiago (631,6 euros); el 8,2% en Lugo (557,8 euros); cerca del 12% en Ferrol (547,8 euros); y el 4,7% en Ourense (541,9 euros). Las subidas a lo largo de la década, coincidiendo con la recuperación del empleo y el bum de la búsqueda del alquiler como alternativa a las restricciones de la banca en la financiación inmobiliaria tras el pinchazo de la burbuja, son enormes. El coste en A Coruña se disparó el 76%; el 65% en Vigo; el 80% en Pontevedra; el 61% en Santiago; el 76% en Lugo; el 78% en Ferrol; y el 56% en Ourense.

Los concellos con más de 50.000 habitantes se mantienen a la cabeza del coste de los arrendamientos (617,4 euros de media al mes, un 5,8% más que en diciembre), pero la presión de los precios se está expandiendo a las localidades medianas, a menudo en el entorno de las urbes, donde la gente intenta encontrar alternativas más económicas. De hecho, los ayuntamientos de entre 20.000 y 50.000 residentes sufren la mayor subida entre enero y junio: 6,4% (555 euros). En los de 5.000 a 20.000 crecieron el 5,7% (476,2 euros); y el 3,1% en los de menos de 5.000 vecinos (390,2).

En los seis primeros meses de este 2025 se firmaron en Galicia un total de 16.924 contratos de arrendamiento de viviendas. Solo el 0,3% tenía un importe inferior a los 100 euros al mes. Los de 100 a 200 euros representaron el 0,7% (124 alquileres); el 5,4% se mueve entre los 200 y los 300 euros (918); y el 14,6% llegaba hasta los 400 euros (2.473). Los de 400 a 500 (el 21,8%, casi 3.700) y los de 500 a 600 (3.544, el 21%) rivalizan como grupo mayoritario, aunque los de importes superiores no paran de crecer. Los de 600 a 700 euros suponen el 15,6% ya (2.700); el 9,8% los de 700 a 800 euros (1.668); el 5% los de 800 a 900 euros (850); el 2,5% los de 900 a 1.000 euros mensuales (424); y 506, aproximadamente el 3%, saltan los 1.000 euros.







Fuente: Instituto Galego da Vivenda e Solo

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 15
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	757
Difusión	555
Audiencia	6000
Fecha	04/07/2025
País	España
V. Comunicación	2 761 EUR (3,256 USD)
Tamaño	621,09 cm² (57,8%)
V.Publicitario	887 EUR (1046 USD)

Dossier de prensa unacc

UN RITMO FRENÉTICO

La tercera edición de la Marcha Cicloturista de los Hermanos Herrada calienta motores tras rozar el pleno de 700 inscritos cuando aún faltan tres meses para su celebración

MANU REINA / CUENCA

La expectación es máxima ante una de las pruebas deportivas conquenses más importantes e incluso una de las citas imprescindibles de la región. Y es que la tercera edición de la Marcha Cicloturista de los Hermanos Herrada empieza a marcar su hoja de ruta. Una carrera que tendrá lugar el 3 y 4 de octubre, con un recorrido de 120 kilómetros y más de 1.900 metros de desnivel, algo que la hace un poco más exigente que el año pasado.

La prueba partirá desde Cuenca y atravesará gran parte del parque natural de la Serranía de Cuenca, pasando así por Buenache de la Sierra, el embalse de La Toba, Las Majadas y Villalba de la Sierra; todo ello con avituallamientos y tramo contrarreloj cronometrado.

La presentación de esta carrera tuvo lugar ayer en la Diputación con la presencia del diputado de Deportes, Abel Fresnada, que estuvo acompañado por Jesús, José y Fernando Herrada; y el director general de Deportes, Carlos Yuste. También estuvieron presentes la concejala de Deportes, Charo Rodríguez, y representantes de entidades patrocinadoras y colaboradoras como Kia Autozeta, la Universidad de Castilla-La Mancha, Amiab, Guardia Civil, Policía Nacional, Subdelegación de Defensa y Globalcaja.

En este punto, el ciclista del Cofidis Jesús Herrada explicó que estas inscripciones pueden seguir creciendo hasta los 1.000 participantes si «remamos entre todos», porque actualmente es la segunda marcha cicloturista más importante de la región, después de Albacete, y quieren seguir mejorando esta prueba.

Los promotores del evento han señalado la importancia que está teniendo esta marcha cicloturista dentro del panorama nacional, ya que está llevando una senda claramente ascendente en cuanto a inscripciones. De hecho, de los 700 dorsales, quedan menos de 70, es decir, a falta de tres meses para el evento ya han completado el 90 por ciento de las participaciones. Por tanto, «es un síntoma de que el año pasado salieron bien las cosas», a través del «boca a boca y los comentarios de cómo es la marcha», lo que ha generado un impacto positivo en la imagen de la cita», señaló José Herrada.



Las autoridades, organizadores y patrocinadores presentaron ayer en la Diputación la III Marcha Cicloturista de los Hermanos Herrada. / R.M.

CRECER. Ante esta declaración, el diputado de Deportes aceptó el reto. «Si vais, vamos», con el objetivo de seguir trabajando para que este evento atraiga cada vez a más personas, porque tiene una clara repercusión económica en toda la provincia. De hecho, el año pasado la capacidad hotelera de la ciudad estaba al máximo y muchos participantes tuvieron que alojarse en distintos puntos de la provincia.

Fresneda aseguró que para Cuenca es un orgullo tener a deportistas de primer nivel nacional e internacional como los hermanos Herrada, pero más importante todavía es que no se hayan olvidado nunca de su tierra, tal y como demuestra la escuela de ciclismo que han implantado en Mota del Cuervo. Unos 35 niños y niñas que todos los sábados pueden practicar este deporte en el velódromo de esta localidad que fue financiado con el anterior Plan de Instalaciones Deportivas de la Diputación. Fresneda recordó la próxima convocatoria de este programa que está dotado con 6,5 millones de euros y que demuestra la importancia de tener «unos buenos espacios para la práctica del deporte».

La Marcha Cicloturista de los Hermanos Herrada tendrá lugar el sábado 4 de octubre, pero el día anterior se llevará a cabo una marcha popular organizada por Amiab para posteriormente presentar el evento.

Por su parte, el director general de Juventud y Deportes reafirmó el compromiso del Gobierno autonómico con esta prueba y valoró que «todas las instituciones estemos implicadas en el desarrollo de la misma». También agradeció «a la familia Herrada su apuesta por la región, y en concreto por toda la provincia de Cuenca».

JESÚS HERRADA
CICLISTA

«Los inscritos para la marcha pueden crecer hasta los 1.000 participantes si remamos entre todos»

ABEL FRESNEDA
DIPUTADO DE DEPORTES

«Si vais... vamos, para seguir trabajando para que este evento atraiga cada vez a más personas»

La prueba tiene un recorrido de 120 kilómetros y más de 1.900 metros de desnivel

Lanza

Publicación	Lanza Suplemento, 4	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6842	V. Comunicación	7 623 EUR (8,990 USD)
Difusión	6842	Tamaño	868,82 cm² (83,5%)
Audiencia	9150	V.Publicitario	2026 EUR (2389 USD)

Dossier de prensa
unacc

DÍA INTERNACIONAL DE LAS COOPERATIVAS

Un modelo que transforma: 60 años de compromiso cooperativo en Eurocaja Rural

El Día Internacional de las Cooperativas tiene un valor especial para Eurocaja Rural. En 2025, nuestra Entidad celebra 60 años de historia, y lo hace con la misma esencia con la que nació: ofrecer soluciones financieras desde el compromiso cooperativo, con vocación de servicio, cercanía y responsabilidad.

Mucho ha cambiado en seis décadas: el mercado, la tecnología, los procedimientos, incluso la forma en la que se relacionan los clientes con las entidades financieras. Pero hay algo que no ha cambiado, ni cambiará: sus principios. Eurocaja Rural sigue guiándose por los mismos valores que le vieron crecer, los propios de un modelo de negocio que pone a las personas por delante del beneficio particular.

Transparencia, sencillez, cercanía y trato personalizado. Así reconocen los socios y clientes a la Caja, y eso es precisamente lo que trasladamos cada día en nuestra área de negocio. Escuchar activamente, asesorar con sensibilidad y responsabilidad, y ofrecer soluciones pensadas para aportar valor real. Porque entendemos que nuestra actividad no se mide solo en cifras, sino en bienestar social, en arraigo territorial, en futuro compartido.

Eurocaja Rural nació gracias a la iniciativa de cooperativas agrícolas y ganaderas que necesitaban una herramienta financiera que entendiera sus necesidades. Ese propósito se ha mantenido y fortalecido con los años, diseñando nuevos productos y servicios especializados para el sector primario y ampliándolo también al colectivo empresarial, Administraciones Públicas, particulares y la sociedad en general.

Hoy más que nunca, cuando los pequeños municipios necesitan aliados para luchar contra la despoblación, la exclusión financiera y el olvido, reafirmamos nuestro compromiso con ellos. Somos una cooperativa de crédito, y eso no es un mero detalle. Significa que reinvertimos en los territorios donde operamos, con responsabilidad social y territorial; creemos en una economía donde uno más uno suma mucho más que dos, porque los esfuerzos compartidos multiplican los resultados.
A veces se define al cooperativismo desde la mera vertiente jurídica o económica, pero para Eurocaja Rural es una forma de vida. Una filosofía que pone en el centro la solidaridad, la equidad, la participación. En la Entidad tomamos decisiones con coherencia y responsabilidad para contribuir al desarrollo económico, social y asistencial. Para construir, no para extraer. Para acompañar, no para imponer.



Y para impulsar proyectos, no para condicionarlos.

Este modelo de banca cooperativa, que hoy algunos reivindican como "moderno", lleva décadas demostrando que sí es posible conciliar rentabilidad y valores. Que sí es viable mantener una entidad fuerte, solvente y rentable sin renunciar a principios como la igualdad y la justicia social. Lo demostramos cada día con miles de acciones e iniciativas, con cada oficina abierta en pueblos donde otros no llegan o deciden irse, con cada producto adaptado a los requerimientos reales de los clientes, o con cada colaboración con instituciones que trabajan por el bien común.

Cumplimos 60 años sintiéndonos orgullosos de nuestra historia, y miramos al futuro con ilusión y con el ánimo de seguir reforzando nuestro papel como motor de transformación positiva.

En este Día Internacional de las Cooperativas, deseo agradecer la confianza de nuestros miles de socios, clientes, cooperativas y empleados que han hecho posible este camino. Porque con su esfuerzo, dedicación, visión y compromiso, han demostrado que el modelo cooperativo no solo está plenamente vigente, sino que es absolutamente necesario.

Eurocaja Rural seguirá haciendo lo que ha hecho siempre: acompañar a las personas, aportar soluciones y construir futuro. Desde la humildad, desde la cercanía, desde la firme convicción de que otra forma de hacer banca es posible. Porque cooperar no es solo unir fuerzas: es creer en algo más grande que uno mismo.

Javier López Martín
Presidente de Eurocaja Rural

Diario de León

Publicación	Diario de León General, 34	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	18 666	V. Comunicación	4 917 EUR (5,798 USD)
Difusión	11 530	Tamaño	280,30 cm² (49,7%)
Audiencia	56 000	V.Publicitario	1507 EUR (1777 USD)

Dossier de prensa
unacc

Santos persigue su segundo Magistral

AJEDREZ. El gran maestro leonés disputa este sábado la segunda semifinal ante el vietnamita Lê Quang Liêm, mientras que el vigente campeón, Vishy Anand, inaugura hoy el torneo contra el joven argentino Faustino Oro

PABLO RIOJA | LEÓN

El Magistral de Ajedrez Ciudad de León alzó el telón ayer en el Club de Prensa de Diario de León con el sorteo de emparejamientos para semifinales y los colores con los que jugará cada gran maestro. Marcelino Sión, organizador del torneo, deseó suerte a los cuatro jugadores para dar paso después al árbitro Javier Pérez, maestro de ceremonias. La primera semifinal la protagonizarán este viernes desde las 16.30 horas la leyenda india Vishy Anand frente al jovencísimo jugador argentino Faustino Oro, mientras que el segundo duelo —que se reserva para el sábado— lo liderará el leonés Jaime Santos ante al número 16 del mundo Lê Quang Liêm.

Anand iniciará la primera partida jugando con blancas y su rival con negras. Lo mismo que Jaime Santos (blancas) y Liêm (negras). Los dos que pasen pelearán por el título el domingo. La Fundación Caja Rural es la gran patrocinadora de este Magistral Ciudad de León. El Gran Maestro leonés Jaime Santos comentó que su contrincante «es muy fuerte» y recordó que ya ha perdido varias veces contra él. «Estoy encantado de que nos volvamos a encontrar». Por su parte, Anand dijo que se acaba de ver las caras con Faustino hace un mes en Italia. El joven jugador, de tan solo 11 años, confía en plantar batalla. «Espero luchar, será un entretenido match». Por último, Liêm aseguró que su encuentro con Santos «será complicado» y se mostró feliz de estar viviendo este momento.



Jaime Santos, Lê Quang Liêm, Álvaro Castro (Caja Rural), Faustino Oro, Vishy Anand y Marcelino Sión, ayer durante el sorteo. ÁNGELOPEZ

JAIME SANTOS
ESPAÑA

«Me espera un rival muy fuerte»

El Gran Maestro leonés Jaime Santos comenta que su contrincante «es muy fuerte» y recuerda que ya ha perdido varias veces contra él. «Estoy encantado de que nos volvamos a encontrar». Santos sueña con alzarse con su segundo Magistral.

LÊ QUANG LIÊM
VIETNAM

«Estoy feliz de vivir este momento»

El Gran Maestro vietnamita subraya que su encuentro con Santos de este sábado «será complicado» y se muestra feliz de estar viviendo este momento en la capital leonesa. En la actualidad es el número 22 del mundo y es su primera vez en León.

FAUSTINO ORO
ARGENTINA

«Ser campeón del mundo es mi sueño»

La gran sensación argentina de solo once años comenta que «es un lindo torneo» y «espero darle batalla a Anand, que es un rival durísimo que ha ganado muchísimos campeonatos». Asegura que su sueño es «ser campeón del mundo».

VISHY ANAND
INDIA

«Este formato es muy atractivo»

El vigente campeón del Magistral dijo que se acaba de ver las caras con Faustino hace un mes en Italia. «Siempre es un placer regresar a León, el Magistral sigue siendo un referente y además se va actualizando. El formato es muy atractivo».

La Opinión A Coruña

Publicación	La Opinión A Coruña General, 33	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5561	V. Comunicación	1 823 EUR (2,150 USD)
Difusión	4095	Tamaño	254,66 cm² (40,8%)
Audiencia	20 000	V.Publicitario	637 EUR (751 USD)

Dossier de prensa unacc

Galicia mantiene el pulso económico pese al freno del empleo y el reto digital

El estudio 'La economía gallega. Informe 2024' destaca que la industria recupera peso en el PIB y el empleo, mientras agricultura, pesca y construcción muestran signos de estancamiento

MANOLO RODRÍGUEZ
A Coruña



El presidente de la Diputación de A Coruña, Valentín González Formoso, entre los coordinadores del estudio, Dolores Riveiro y Roberto Bande. | Carlos Pardellas

La economía gallega cerró el pasado ejercicio con un crecimiento moderado, impulsado por el buen comportamiento de la industria y del turismo, aunque con señales de ralentización en el mercado laboral y con importantes desafíos en sectores tradicionales como la agricultura, la pesca o la construcción. Son las principales conclusiones del estudio *La economía gallega. Informe 2024*, realizado por el Instituto de Estudos e Desenvolvemento de Galicia, dependiente de la Universidad de Santiago y que cuenta con la colaboración de la Diputación de A Coruña y Caixa Rural Galega.

En su presentación, el presidente del organismo provincial, Valentín González Formoso, destacó la relevancia de este informe como herramienta de análisis para la toma de decisiones políticas y económicas. «Este estudio es una referencia muy práctica, una radiografía de la economía gallega que nos permite a las administraciones guiar nuestras políticas en función de los datos y las tendencias reales», señaló.

Los profesores Dolores Riveiro y Roberto Bande, coordinadores del estudio, destacaron que la industria gallega fue uno de los motores de la recuperación económica el pasado año. El valor añadido bruto industrial creció por encima de la media del PIB gallego y la ocupación industrial aumentó un 9%. Este avance permitió recuperar el peso de la industria tanto en términos de empleo como de aportación al producto interior bruto.

Sin embargo, los autores del análisis alertan de la situación de otros sectores clave para Galicia. La agricultura registró una leve caída en producción y empleo, con un estancamiento de la renta agraria, mientras que el sector de la pesca sufrió un descenso de las capturas en lonja y se enfrenta a retos como el cambio climático y la caída del consumo interno de pescado, apuntaron. El informe propone medidas como la inclusión de productos del mar en los comedores escolares de la comunidad para aumentar su consumo.

En cuanto al mercado laboral gallego, muestra signos de desaceleración. Aunque la tasa de paro bajó al 9,3%, la creación de empleo pierde fuerza y Galicia sigue sin recuperar los niveles previos a la crisis de 2008. «No estamos siendo capaces de encontrar el relevo para la población que se va jubilando y esto nos obliga a atraer población inmigrante para sostener la ocupación», advirtió Roberto Bande, que señaló la necesidad de adecuar los perfiles laborales a los nuevos retos tecnológicos.

El sector exterior volvió a ser clave en la economía gallega. Las exportaciones alcanzaron un récord de 31.000 millones de euros en 2023, con un superávit comercial de 10.000 millones. Dolores Riveiro subrayó que las tensiones comerciales internacionales, como los aranceles anunciados por Estados Unidos, tendrán un impacto limitado en Galicia, aunque sectores como el vino podrían verse afectados.

Otro de los focos del análisis es la transformación digital. «Este año hemos decidido dedicar un capítulo especial a la transformación digital y la inteligencia artificial en Galicia, un ámbito en el que necesitamos avanzar para no quedarnos atrás», explicó Dolores Riveiro.

Finalmente, los autores advirtieron de que Galicia deberá afrontar con decisión las tres grandes transiciones que marcarán su futuro: la demográfica, la tecnológica y la ecológica, para asegurar un crecimiento sostenible y competitivo en los próximos años.

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 4
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3159
Difusión	2652
Audiencia	10 000
Fecha	04/07/2025
País	España
V. Comunicación	10 069 EUR (11,875 USD)
Tamaño	434,01 cm² (71,2%)
V.Publicitario	2278 EUR (2687 USD)

Dossier de prensa unacc



Foto de grupo con todos los premiados. HÉCTOR CRIADO

El despegue industrial de Segovia une al sector empresarial en la entrega de los premios FES

El enlosado de la Catedral acogió el evento, que premió el esfuerzo y la innovación de los emprendedores en la provincia

S.G.H
SEGOVIA

Las empresas más destacadas de la provincia se dieron cita este jueves en el enlosado de la Catedral para asistir un año más a la entrega de los premios que otorga la Federación Empresarial de Segovia (FES) como reconocimiento a la labor desarrollada en varias categorías.

Al evento acudieron representantes de las diferentes instituciones públicas con sede en Segovia. El alcalde de la ciudad, José Mazarías, acudió junto a varios miembros de la corporación municipal, mientras que Miguel Ángel de Vicente participó en el acto en representación de la Diputación de Segovia. Por su parte, acudió en nombre de la Junta de Castilla y León, la delegada Raquel Alonso y la consejera de Industria, Comercio y Empleo, Leticia García. La consejera quiso agradecer a la FES la invitación y destacar el "valor de la labor que hacen nuestras empresas, el crecimiento y la creación de empleo, que reconocen estos eventos".



Alberto Guijarro ganó el premio a empresario del año. HÉCTOR CRIADO

También acudieron representantes de asociaciones empresariales como Cepyme, CEOE, Caja Rural y las universidades con sede en Segovia.

Este año todas las miradas estaban puestas en el ganador del Premio José María Antona al Empresario del Año, el empresario Alberto Guijarro, "por su destacada trayectoria al frente del grupo empresarial familiar", uno de los más relevantes tanto de la provincia de Segovia como del conjunto de Castilla y León, gracias a la empresa Granalu, líder nacional en la fabricación de semirremolques de aluminio. Para Guijarro, la recepción de este premio ha sido "muy emocionante" aunque es consciente de la responsabilidad que implica. El empresario ha querido agradecer "a toda la gente que hay conmigo, a mi lado, y trabajando muy duro día a día".

LA GALA

Alrededor de las 19.30 horas, daba comienzo el acto, donde, además del premio a Guijarro, la FES distinguió la labor de otros seis emprendedores. Comenzaba la velada con el premio a la Trayectoria Empresarial, que este año recaía en Miguel Ángel González Cabrejas, de la empresa de transporte Navatrans, un referente en el sector del transporte profesional, gracias a su enfoque en la mejora continua y la atención al cliente.

El premio Industria e Innovación fue para Maderas José Ramón Marinero S.L., donde han sabido unir la larga tradición maderera a la gestión sostenible de montes y bosques de la provincia. Su galardón refuerza la apuesta desde la FES por las empresas familiares, uno de los principales pilares sobre los que se asienta el tejido empresarial segoviano.

Este apoyo también se vio reflejado en el premio de Hostelería, que recayó en el restaurante Casa Duque,

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 5
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3159
Difusión	2652
Audiencia	10 000
Fecha	04/07/2025
País	España
V. Comunicación	10 069 EUR (11,875 USD)
Tamaño	433,20 cm² (70,9%)
V.Publicitario	2273 EUR (2681 USD)

Dossier de prensa unacc



Jesús Núñez recibió el premio a Empresario en el Exterior. HÉCTOR CRIADO



'Sonrisas de la calle' obtuvo el premio Joven Empresario. HÉCTOR CRIADO

un imprescindible de la gastronomía segoviana que durante este año celebra sus 130 años de historia y que regenta una familia con cuatro generaciones dedicadas a la hostelería a sus espaldas.

El esfuerzo y la constancia son algunas de las cualidades que también se valoran desde la FES a la hora de entregar sus premios, como demuestra el de Comercio, que en esta edición recibió Suministros Eléctricos ESSAN, una empresa con orígenes humildes y una proyección que se extiende más allá de la provincia, especializada en la distribución de material eléctrico para instalaciones industriales, residenciales y comerciales.

Jesús Núñez recibió el premio a Empresario Segoviano en el Exterior por su labor como fundador de la Universidad Alfonso X el Sabio. El empresario más rico de Castilla y León ha contribuido al fortalecimiento del vínculo entre la universidad y el entorno productivo y ha participado en proyectos que conectan la universidad con el tejido empresarial.

El último premio de la jornada correspondió con el apartado de Joven Empresario, que fue para Virginia de la Calle, fundadora de 'Sonrisas de la Calle Fotografía', un estudio especializado en capturar momentos significativos, como fotos de recién nacidos o fotografía de bodas, un proyecto que destaca por su profesionalismo, cercanía y capacidad de capturar la esencia de cada momento.

Un año más, el acto finalizó con el discurso de Andrés Ortega, presidente de la FES, quien quiso señalar que "Esta gala no solo es un punto de encuentro, sino también una oportunidad para reconocer el esfuerzo, la innovación y la perseverancia que definen a quienes apuestan por crear riqueza, empleo y oportunidades en nuestra tierra".

> "SEGOVIA LLEVA TIEMPO ESPERANDO UN DESPEGUE INDUSTRIAL ACORDE CON SU PRIVILEGIADA SITUACIÓN GEOGRÁFICA Y CON LAS REDES DE COMUNICACIÓN QUE LA RODEAN"

Ortega recordó las dos grandes iniciativas "que pueden marcar un antes y un después para nuestra ciudad y nuestra provincia", el Plan Territorial de Fomento y de la Plataforma logística con terminal de carga ferroviaria y Puerto Seco de Segovia, "dos proyectos clave que están a punto de ponerse en marcha". "Segovia lleva tiempo esperando tener un despegue industrial acorde con su privilegiada situación geográfica y con las redes de comunicación que la rodean. Estos planes abren nuevas oportunidades que pronto veremos materializarse", destacaba. Ortega finalizó su discurso subrayando el apoyo de la FES a las empresas segovianas e invitando a los presentes a seguir luchando "por una Segovia más próspera, más fuerte y más unida". ■

GALARDONADOS



ALBERTO GUIJARRO
Empresario del Año
Nacido en 1981 en Valladolid, se incorporó al negocio familiar, fundado por su padre, Luis Guijarro, en el año 2002, aunque desde niño ha estado siempre vinculado con el grupo empresarial. En 2015 asumió la dirección de Granalu, uno de los pilares del grupo, líder en España en la fabricación de semirremolques de aluminio, con una cuota de mercado que supera el 30%. Bajo su liderazgo, la empresa ha experimentado un crecimiento sólido, superando desafíos como el incendio de 2023 y manteniéndose como líder del sector gracias a una propuesta basada en la innovación, sostenibilidad y adaptación al mercado.

MIGUEL ÁNGEL GONZÁLEZ CABREJAS
Premio a la Trayectoria Empresarial
Cabrejas es gerente de Navatrans, referente provincial en el sector del transporte. Lleva vinculado a la empresa desde su fundación en 1989. En sus más de 36 años de vida, ha ofrecido servicios eficientes y personalizados tanto a nivel nacional como internacional





JOSÉ RAMÓN MARINERO
Premio Industria e Innovación
Marinero funda la empresa Maderas José Ramón Marinero S.L en 1995. Desde 2006, la empresa pone en marcha un proyecto para aprovechar restos forestales, que diversificó su actividad incorporando la producción de biomasa y astilla como energía renovable.

RESTAURANTE CASA DUQUE
Premio Hostelería
Marisa Duque, hija del gran Maestro Asador Dionisio Duque, es la cuarta generación dedicada a la hostelería, con la quinta generación ya en ciernes, de la mano de Andrea y Luis, quienes continuarán la tradición de uno de los restaurantes más antiguos de Segovia.





SUMINISTROS ELÉCTRICOS ESSAN
Premio Comercio
De un sótano en 1979 a una empresa sólida con cuatro puntos de venta y una superficie de 8.400 metros cuadrados. ESSAN continúa con José Juan Escudero, su actual responsable, la labor iniciada por su fundador, Felipe Escudero hace más de cuatro décadas.

JESÚS NÚÑEZ
Premio Empresario Segoviano en el Exterior
Originario de Pecharromán, y fundador de la Universidad Alfonso X El Sabio, el primer centro privado no católico de España, hace más de treinta años, en 1993, Jesús Núñez recibió el galardón de Empresario Segoviano en el Exterior.





VIRGINIA DE LA CALLE
Premio Joven Empresaria
En septiembre de 2016 fundó 'Sonrisas de la Calle', un estudio de fotografía especializado en recién nacidos, que con el tiempo ha ampliado su propuesta a sesiones de embarazo, fotografía infantil, familiar, de mascotas y recientemente, empresarial y de producto.

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 8	Fecha	04/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3159	V. Comunicación	2 936 EUR (3,462 USD)
Difusión	2652	Tamaño	110,24 cm² (18,1%)
Audiencia	10 000	V.Publicitario	900 EUR (1061 USD)

Dossier de prensa unacc

La Fundación Caja Rural presenta una nueva edición de 'Música con Gusto'

EL ADELANTADO
SEGOVIA



Presentación del ciclo 'Música con gusto', de la Fundación Caja Rural.

La Fundación Caja Rural de Segovia presenta un año más su ciclo 'Música con Gusto', una propuesta cultural que aúna música en vivo y gastronomía local. En esta edición, el serial ofrecerá dos veladas especiales los días 16 y 31 de julio, que tendrán lugar en dos enclaves singulares de Segovia: el Patio de Armas de la Academia de Artillería y el Jardín del Palacio Episcopal.

'Música con Gusto' mantiene su esencia: conciertos al aire libre en lugares con encanto, acompañados de tapas elaboradas por restaurantes de referencia y vinos de calidad. Una fórmula que convierte cada noche en una experiencia sensorial completa y única.

La primera velada correrá a cargo de Raúl Olivar & Flamenco Band en el Patio de Armas de la Academia de Artillería el miércoles 16 de julio (21.00 horas). Esta velada estará acompañada por las tapas del Restaurante Villena, y vinos de la distribuidora segoviana Felifrú, aportando el maridaje perfecto a una noche de arte y sabor en un entorno histórico.

La segunda cita tendrá como protagonista a Clan Makeihan en el Jardín romántico del Palacio Episcopal (Plaza de San Esteban) el jueves 31 de julio (21.00 horas). La experiencia se completa con las tapas del Restaurante El Cordero, todo un clásico de la cocina segoviana, y los vinos de Luismi Prada, con los que brindar en un entorno inmejorable.

La Tribuna DE CIUDAD REAL

Publicación	La Tribuna de Ciudad Real General, 24
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2822
Difusión	2216
Audiencia	11 000
Fecha	04/07/2025
País	España
V. Comunicación	3 155 EUR (3,720 USD)
Tamaño	254,94 cm² (40,9%)
V.Publicitario	982 EUR (1158 USD)

Dossier de prensa unacc

DONDE EL ARTE TAMBIÉN SE CULTIVA

El Certamen Cultural Virgen de las Viñas repartirá en su XXIV edición un total de 151.000 euros en 33 premios, convirtiéndose así en «uno de los más importantes de España»

ANA POBES / CIUDAD REAL

El Certamen Cultural Virgen de las Viñas llega a su 24 edición repartiendo 150.000 euros en 33 premios, convirtiéndose así en «uno de los certámenes más importantes de España, no solo por la cuantía, sino también por el número de premios que se reparten», comentó Rafael Torres, presidente de la Cooperativa Virgen de las Viñas, que promueve este certamen con el apoyo de patrocinadores, entre ellos Globalcaja, Alvinesa y Agrobank, y numerosos colaboradores.

Acompañado del director general de Globalcaja, Pedro Palacios; del director financiero de Alvinesa y del director de Agrobank en Castilla-La Mancha y Extremadura, Aurelio Valero, y Pedro Antonio Martínez, respectivamente, el presidente de Virgen de las Viñas destacó la dimensión internacional que ha adquirido la convocatoria, con obras de pintura y escultura procedentes de distintos lugares, como Francia, Alemania, Japón e Italia, entre otros. «Hemos creado un gran fondo», señaló al tiempo que reconoció que el museo y el almacén ya se ha quedado «pequeño», de ahí la rotación de las obras que se exhiben, y lo será aún más, dijo, «si se continúa con el mismo ritmo de obras que se donan». Por ello, la cooperativa tomellosera está preparando ya un solar para levantar allí un nuevo almacén.

Globalcaja es patrocinadora de este certamen desde su primera edición y además dota el segundo premio de pintura, depositando la obra ganadora en el Museo Infanta Elena, propiedad de la cooperativa y que recibe cada año unas 5.000 visitas. «Para nosotros es un orgullo que 24 cuadros de Globalcaja formen parte de este Museo de Arte Contemporáneo», señaló el director general de Goblacaja, Pedro Palacios, quien reconoció que apostar por este certamen «fue una buena idea». «Este compromiso con la cultura es una apuesta por las personas, por el desarrollo, por el pensamiento crítico y, también, por el desarrollo económico de Tomelloso y el territorio», expresó al tiempo que puso en valor el trabajo y la dedicación de Rafael Torres.

Por su parte, Pedro Antonio Martínez, director de Agrobank en Castilla-La Mancha y Extremadura, señaló «el orgullo que supone colaborar en este tipo de actos». «A pesar de los cambios en la estructura de la entidad se sigue apostando por la cultura», sentenció.

El plazo de presentación de las pinturas y esculturas será del 17 al 26 de septiembre. En cuanto al concurso de periodismo, podrán enviarse trabajos publicados del 14 de septiembre de 2024 al 12 de septiembre de 2025.

Los premios se entregarán el último jueves de noviembre, día 27, en un acto que se celebrará en The Palace Hotel de Madrid.



El presidente de Virgen de las Viñas (2d), junto con representasen de Globalcaja, Alvinesa y Agrobank. / RUEDA VILLAVERDE

El **plazo** estará abierto hasta septiembre y los premios se darán en noviembre

La Nueva Crónica
Pura información de León

Publicación	La Nueva Crónica General, 8	Fecha	03/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2703	V. Comunicación	3 875 EUR (4,570 USD)
Difusión	2035	Tamaño	217,91 cm² (24,5%)
Audiencia	9000	V.Publicitario	1030 EUR (1215 USD)

Dossier de prensa
unacc

| Entidades beneficiarias de su convocatoria de ayudas |

Eurocaja Rural apoya la labor que desarrollan Parkinson León y Aler

L.N.C. LEÓN

Un total de 237 proyectos de entidades y asociaciones de todo el ámbito de actuación de Eurocaja Rural y su Fundación han concurrido en la convocatoria 2025 de las sus ayudas sociales, que tienen como objetivos la mejora de la calidad de vida de colectivos vulnerables, el desarrollo rural y el impulso de la investigación.

Las 35 ayudas sociales que este año otorga Fundación Eurocaja Rural destacan por su impacto positivo en la sociedad, su responsabilidad social, la promoción de la igualdad, la dinamización del medio rural, las soluciones contra la despoblación, la generación de empleo, la innovación, la sostenibilidad y la investigación aplicada a la salud y el bienestar.

La Fundación Eurocaja Rural agradece las iniciativas y propuestas presentadas a todas las asociaciones, entidades y profesionales en esta edición. Igualmente, valora profundamente el trabajo que realizan cada día y desea trasladar su admiración por su compromiso social, animándolos a seguir adelante ya que su labor es tan valiosa como necesaria.

En el listado destaca la presencia de dos asociaciones leonesas que recibirán sendas ayudas de la Fundación Eurocaja Rural. Se trata en primer lugar de Parkinson León, que presta una atención integral a las personas que padecen esta enfermedad y ofrece terapias físicas, apoyo emocional y orientación para mejorar su autonomía y calidad de vida. Además, también recibe una ayuda Aler, que presta un apoyo integral a personas con enfermedades raras en zonas rurales, con atención social, terapias y redes para reducir el aislamiento.



Imagen con los logotipos de todas las entidades que reciben ayudas. **EUROCAJA RURAL**

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