Resumen de prensa

lunes, 07 de julio de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El País	Cuerpo intenta aprobar el examen maldito para sus antecesores en Economía	07/07/2025	24
4	Expansión	BBVA aviva el crédito al capital riesgo para ganar rentabilidad	07/07/2025	11
5	Expansión	BBVA alcanza en Italia las 1.000 hipotecas concedidas	07/07/2025	11
6	El Economista	Ana Botín defiende la compra de TSB para diversificar “y ser más competitivos”	07/07/2025	14
7	Expansión	Santander: la jerarquía de capital domina las decisiones	07/07/2025	12
8	Expansión	Sabadell asume que no puede ser internacional	07/07/2025	14
9	Expansión	CaixaBank: más de 4.500 millones en activos en Luxemburgo	07/07/2025	15
10	La Razón	El exasesor de Ábalos recibió de Caja Navarra una decena de créditos	07/07/2025	8
11	Las Provincias	Ampliado el alcance de Bizum para enviar dinero a Europa	07/07/2025	11
12	Córdoba	El sueño de la ermita de Cañete	07/07/2025	15
13	Nueva Alcarria	El Programa de Apoyo a Emprendedores de CEOE y Diputación recibe 43 solicitudes	07/07/2025	20
14	Diario de Avisos	La relevancia social y económica de las cooperativas centra una investigación de la ULL	07/07/2025	34



Carlos Cuerpo, en una rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, el 24 de junio. ALEJANDRO MARTÍNEZ VÉLEZ (EUROPA PRESS)

Cuerpo intenta aprobar el examen maldito para sus antecesores en Economía

El titular de Finanzas opta a presidir el Eurogrupo frente al actual presidente y favorito, el irlandés Pascal Donohoe, y el lituano Rimantas Sadzius

MANUEL V. GÓMEZ
Bruselas

Carlos Cuerpo se enfrenta hoy a un examen que sus predecesores inmediatos, opositores como él, suspendieron. El ministro de Economía español quiere asaltar la presidencia del Eurogrupo, como lo intentaron Nadia Calviño en 2020 y Luis de Guindos en 2015.

La prueba es muy difícil. El favorito para presidir el órgano que agrupa a los titulares de Finanzas de la zona euro es su actual inquilino, el irlandés Pascal Donohoe. Tanto es así que varias fuentes europeas se han sorprendido del paso dado por el español. "Pensaba que estaba atado para Donohoe hace tiempo", apunta una de ellas. Y, además, hay un tercer candidato, el lituano Rimantas Sadzius: un *pata negra* de esta reunión mensual de ministros de Economía por ser varias veces responsable de esta cartera en su país.

Cuerpo sabe de la dificultad extrema. Aunque en el Ministerio de Economía se habla de "una buena acogida de la candidatura que permite ser optimistas" y se confía en el voto secreto. Al dar este paso, el español quiere que con su candidatura, al menos, se visibilice la disconformidad con la gestión que se ha hecho en los últimos años. Eso también sospechan en el equipo de un participante del Eurogrupo, que recuerda que España firmó un documento, adelantado por EL PAÍS, junto con Alemania, Francia, Italia y Países Bajos, reclamando cambios en el método de trabajo y pidiendo mas determinación.

"El Eurogrupo está en búsqueda de relevancia y esa candidatura puede hacer ruido sobre cómo funciona", apunta esa fuente, que pese a esto no da muchas opciones al español. "Un antiguo comisario solía decir que el Eurogrupo se ha convertido en un *think tank*", apunta una de las fuentes consultadas, ilustrando cómo ha ido perdiendo peso un órgano que durante la crisis financiera de la pasada década fue clave.

Pero esto no es responsabilidad exclusiva de Donohoe. Su balance es pobre, pero hay que recordar que cuando intentó avanzar en la unión bancaria se dio de bruces con la nula voluntad política de los Estados miembros. Contaba Cuerpo hace poco más de un mes en un acto académico en Badajoz, su ciudad, que cuando en 2007 se presentó por primera vez a las oposiciones para ser técnico comercial del Estado se había preparado 32 de los 33 temas que se exigían en la cuarta fase de la prueba "por falta de tiempo". Tuvo mala suerte y le tocó ese tema. Aprobó al año siguiente. Él lo llama desde entonces "la regla del 3%". De mala suerte, se entiende.

Esta vez ese porcentaje, a tenor de lo que dicen las fuentes consultadas y de la opinión extendida en Bruselas, casi se invierte. Tal vez un 97% de circunstancias en contra sea mucha mala suerte, porque varias de esas fuentes admiten que tiene el mejor perfil y es muy respetado en las instituciones europeas, en las que negoció con éxito las nuevas reglas fiscales durante la presidencia española del Consejo de la UE en la segunda mitad de 2023.

Pero lo demás no le favorece. Ser español, esta vez, no le va a ayudar. Y no solo por la fragilidad actual del Gobierno. Hay otras circunstancias más estructurales que también lastrarían a cualquier candidato español, independientemente de su filiación política. La primera de ellas es, sin duda, el tamaño del país. Aquello, que operó decisivamente en el caso de Nadia Calviño cuando perdió frente a Donohoe pese a contar con el respaldo de los grandes, sigue hoy vigente. Analistas y fuentes subrayan una y otra vez que la presidencia se decide en una votación por la regla de un país, un voto: Alemania y Malta son iguales. Y eso tiene importancia cuando en este foro se habla de políticas para ahondar en asuntos como la unión bancaria o la del mercado de capitales.

Avanzar en esta dirección, como plantean los informes de Draghi y de Letta, sería importante para que empresas y bancos ganen competitividad. Pero también puede implicar que los Estados más pequeños pierdan sus plazas bursátiles y financieras medianas, o que se plantee avanzar en una armonización tributaria, algo de lo que no quieren ni oír hablar en Irlanda, Luxemburgo o Estonia.

"Su candidatura puede hacer ruido", aseguran fuentes del organismo

En Bruselas admiten que tiene el mejor perfil de los tres y es muy respetado

Siete ministros del Partido Popular Europeo apoyan la continuidad

Demasiados españoles

Tampoco le ayuda que haya bastantes españoles en puestos económicos importantes, unos equilibrios que todos vigilan. Calviño preside ahora el Banco Europeo de Inversiones; José Manuel Campa está al frente de Autoridad Bancaria Europea; Luis de Guindos es vicepresidente del Banco Central Europeo; y Teresa Ribera es vicepresidenta de la Comisión y está a cargo de una cartera poderosa como Competencia. No obstante, un buen conocedor del Eurogrupo rebaja este factor porque "a Guindos le queda menos de un año en el BCE y la EBA no es un órgano de gran peso" institucional. Como en ocasiones anteriores y en otras carreras por otros puestos en la UE, la mayoría de capitales no ha apoyado públicamente a nadie.

A Cuerpo le respalda el ministro de Finanzas eslovaco, Klemen Bostjancic. Nada dicen, al menos abiertamente, los colegas que firmaron con él el documento que pedía cambios. Alemania, Francia, Italia y Países Bajos todavía no se han decidido. En cambio, sí que han sido explícitos en su respaldo a Donohoe los siete ministros que pertenecen al Partido Popular Europeo (Grecia, Irlanda, Bélgica, Letonia, Croacia, Luxemburgo y Portugal). Por otra parte, la familia socialdemócrata acude dividida, pues el lituano Sadzius también forma parte de un Ejecutivo socialista.

Y a las circunstancias estructurales se suman aquellas que rodean al Gobierno español ahora. Su extrema fragilidad —asediado por la corrupción del *caso Koldo* y su debilidad parlamentaria— juega en contra de Cuerpo. Como recuerda una fuente que ha participado estos años en el foro, para presidirlo es obligatorio ser ministro y si un Ejecutivo es inestable, evidentemente, los demás lo tienen en cuenta. En los países fronterizos con Rusia, además, hay bastante incomprensión con la actitud *frugal* de España respecto al gasto en defensa. Una fuente diplomática de uno de esos países lo destaca. No aclara qué votará su país, pero sí deja claro que esto pesará en su decisión.

Expansión

Publicación	Expansión General, 11	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	47 385 EUR (55,815 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	348,38 cm² (55,9%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	11 664 EUR (13 739 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA aviva el crédito al capital riesgo para ganar rentabilidad

EN LA RECTA FINAL DE LA OPA/ El banco domina la financiación de las operaciones en el primer trimestre del año. Solo CaixaBank consigue seguir su ritmo y se queda a una transacción del líder.

Inés Abril. Madrid

BBVA está exprimiendo al máximo los focos de mayor rentabilidad del negocio del crédito para impulsar sus cuentas en la recta final de la opa sobre Sabadell. Las operaciones del capital riesgo en España son una pieza clave en esta estrategia y el banco ha acelerado para copar las financiaciones del primer trimestre. Solo CaixaBank ha podido seguir su ritmo.

Los fondos de *pri ate equit* han puesto de su parte. Ni siquiera la guerra arancelaria desatada por el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, ha conseguido frenar la recuperación de la actividad en el mercado español que comenzó a finales del año pasado, según aseguran los bancos de inversión Houlihan Lokey y DC Advisory en los respectivos informes en los que rastrean las transacciones del primer trimestre de 2025.

Las compañías propiedad del capital riesgo han seguido pidiendo dinero para sus operaciones y BBVA ha sido un fijo en la mayor parte de ellas.

El banco ha respaldado nueve de las once financiaciones sénior firmadas entre enero y marzo, una más que CaixaBank, que se queda con ocho, y muy por delante de Sabadell (ha estado en cuatro) y Santander (ha participado en dos), según los datos de Houlihan.

Crecimiento

BBVA ha triplicado su actividad con respecto al cuarto trimestre del año pasado y la ha casi duplicado frente al arranque de 2024. La entidad ha prestado dinero a compañías respaldadas por el gigante mundial KKR, la gestora francesa Tikehau, la alemana DWS y las españolas Artá, JB Capital, Miura y Portobello.

El banco ha respondido a todo tipo de peticiones. Ha prestado para financiar las compras de Palacios Alimentación (adquirida por JB Capital), Juan Navarro (Tikehau) y Serveo (Portobello), pero también ha acudido a operaciones de refinanciación y ha dado oxígeno para que los fondos de capital riesgo se pagaran dividendos con el crédito captado por sus participadas.



Bloomberg News

Carlos Torres, presidente de BBVA.

Son operaciones que dejan mucho más dinero en el bolsillo que los préstamos tradicionales, ya sea en forma de hipotecas o de créditos sindicados a las grandes compañías.

Su rentabilidad es superior en todos los casos por la mayor complejidad, el riesgo asumido, los vencimientos más largos o las características especiales, pero más ahora que los tipos de interés a la baja han reducido la rentabilidad de otro tipo de créditos.

Los precios de las financiaciones al capital riesgo también se han abaratado. "Los prestamistas siguen siendo competitivos en coste y en estructura", explica DC Advisory. Pero la rebaja es inferior a la de otras modalidades e incluso se ha producido un ligero repunte en el primer trimestre.

El banco ha prestado dinero a participadas de KKR, Tikehau, Portobello, DWS, Artá y JB Capital

BBVA ha triplicado su actividad respecto al cuarto trimestre del año pasado

Repunte de precio

Houlihan tiene un índice que mide la evolución de este crédito en Europa y los intereses medios se elevaron hasta el 10,2% a cierre de marzo, frente al 9,85% de final de 2024, aunque ya lejos del 12% que llegaron a rozar a mediados de 2023.

El coste del préstamo convencional ha caído con más intensidad y también lo ha hecho en la financiación apalancada (la que se da a las compañías con más deuda y riesgo).

Los intereses medios en esta última modalidad bajaron hasta el 6,8% en el primer trimestre, así que la brecha de precios se ha elevado a 337 puntos básicos a favor del capital riesgo.

Ese margen es el que quiere explotar BBVA para dar aire a sus ingresos, aunque manteniéndose en la parte más asegurada de la transacción, al igual que el resto del sector.

Riesgo acotado

Las operaciones del capital riesgo en las que han participado los bancos son para la parte sénior (la más garantizada) de la financiación en todos los casos, mientras que la más subordinada (*unitranche*) se ha dejado para los fondos de préstamo alternativo.

Ha habido ocho préstamos *unitranche* en el primer trimestre del año y las gestoras internacionales Ares y Pemberton se han hecho con dos de ellos cada una. Tresmares, el fondo de Santander, ha participado en uno.

Sumando financiación sénior y subordinada, son 19 operaciones en total en el arranque de 2025, lo que supone una mejora del 19% con respecto al primer trimestre del año pasado.

"Los datos positivos del primer trimestre se han visto impulsados por la estabilidad de la inflación, el crecimiento de la economía española y las buenas expectativas", explica DC Advisory.

Buenas previsiones, pero más cautela

La financiación al capital riesgo ha crecido en el primer trimestre pese a la volatilidad. Houlihan cree que el negocio seguirá al alza en lo que queda de año, aunque con más precaución. "Esperamos que las condiciones del mercado de deuda en España se mantengan estables a lo largo de 2025, respaldadas por el apetito por prestar de la banca y los fondos, y por una amplia liquidez. Sin embargo, es posible que se imponga una mayor cautela debido a las preocupaciones relacionadas con los aranceles", asegura. DC Advisory también ve luces y algunas sombras. "La liquidez es elevada y los prestamistas están dispuestos a seguir en el negocio", apunta. Pero las tensiones geopolíticas mundiales pasarán factura. Mientras que las transacciones "con fuertes fundamentales y clara generación de valor" continuarán "atrayendo interés" porque "el mercado es resistente", el enfoque será "más selectivo y estratégico" ahora que los riesgos globales "son más difíciles de ignorar", advierte.

Expansión

Publicación	Expansión General, 11	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	11 781 EUR (13,877 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	63,32 cm² (10,2%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	2900 EUR (3416 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA alcanza en Italia las 1.000 hipotecas concedidas

Expansión. Madrid

BBVA ya ha alcanzado en Italia las 1.000 hipotecas concedidas a clientes tras cumplir un año de su oferta de préstamos hipotecarios online en el país.

El banco destaca los plazos reducidos de concesión, que de media rondan los cuarenta días laborables, aunque en algunos casos se reduce a treinta días naturales.

Estos plazos se encuentran entre los más competitivos del mercado italiano y confirman la ambición de la firma española de convertirse en un referente en Italia en términos de velocidad de respuesta y calidad de experiencia.

Como banco nativo digital en Italia, BBVA destaca que prácticamente todo el proceso se realiza de manera online, incluyendo la solicitud inicial, la gestión documental y hasta la aprobación.

El único paso que por ley requiere presencia física es la firma ante notario.

Por otro lado, BBVA cuenta con un sistema de incentivos para premiar la "colaboración activa".

La entidad da un descuento de cinco puntos básicos sobre el tipo de interés para quienes envíen toda la documentación en el plazo de una semana desde la solicitud y una bonificación adicional de 10 puntos básicos para quienes domicilien las cuotas en su cuenta BBVA y reciban la nómina (o un ingreso mínimo de ochoencietos euros mensuales).

Condiciones

En cuanto a las condiciones, el precio de la hipoteca a tipo variable parte de un diferencial del 0,36% para solicitudes de compra y del 0,62% para subrogaciones, para un mismo perfil.

En cuanto al tipo fijo, las ofertas actuales parten del 2,65% para hipotecas de compra a diez años, y del 2,89% para las subrogaciones.

La oferta hipotecaria de BBVA en Italia está disponible en casi todo el territorio nacional y cubre hasta el 80% del valor de la primera vivienda y el 70% para los casos de que el inmueble a financiar sea una segunda vivienda.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 14	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 607	V. Comunicación	34 748 EUR (40,930 USD)
Difusión	11 310	Tamaño	342,65 cm² (32,0%)
Audiencia	73 000	V.Publicitario	5987 EUR (7052 USD)

Dossier de prensa unacc

Ana Botín defiende la compra de TSB para diversificar "y ser más competitivos"

La presidenta de Santander habla en 'The Sunday Times' de la importancia de la adquisición

elEconomista.es MADRID.

En una entrevista con el diario británico *The Sunday Times*, Ana Botín, presidenta de Banco Santander, defendió este domingo la compra de la filial británica de Banco Sabadell: "El acuerdo es estratégicamente importante para nosotros porque nos ayuda en la diversificación, nos permite ser más competitivos para los clientes de Reino Unido y, de forma muy importante, nos ayuda a generar pronto una rentabilidad más alta para nuestros accionistas". Para Botín, Reino Unido representa un "negocio central" para el grupo, y admite la probabilidad de mantener bajo el mismo nombre TSB tras su compra.

Hace menos de una semana que Santander y Sabadell cerraron un acuerdo para la compra de TSB por unos 3.100 millones de euros, aunque el interés viene de años atrás. En la entrevista con el medio británico, Ana Botín recordó que también han recibido propuestas por Santander UK, como la oferta de NatWest por 13.000 millones de euros, que fue rechazada. "Nos sentamos y a veces escuchamos. Es nuestra obligación fiduciaria escuchar ofertas potencialmente interesantes, pero Reino Unido nunca ha estado en venta", aclaró, una postura que ha reiterado en otras ocasiones.



La presidenta de Santander, durante la Junta del pasado abril. E. CINDONCHA

Botín, que también fue interpelada acerca de la posibilidad de despidos, ha confirmado la situación de las oficinas de TSB: "Habrá eficiencias, pero no todas se obtendrán con las oficinas y el personal. [...] Estamos centrados en conseguir los números de la mejor forma. Debemos encontrar un equilibrio. Siempre digo que nuestra gente va primero".

De la misma manera valoró de manera positiva la conexión de la filial británica con los más jóvenes: "Estamos analizando algunos de esos fantásticos edificios que TSB tiene y creemos que pueden ser lugares muy bonitos. Necesitamos crecer entre los jóvenes y a ellos les gusta ir a sitios como esos, con unas experiencias mucho mejores. La marca TSB tiene mucho valor", afirmó.

Reacción positiva

La presidenta celebró también la reacción positiva del mercado tras anunciarse la operación, con un repunte del 2,3% en las acciones de Santander desde el 1 de julio. "Esto es la prueba real de que no solo hemos hecho lo que creíamos que era lo correcto, sino que el mercado nos lo reconoce", sostuvo Botín.

Por su parte, la presidenta de Santander calificó de ir "demasiado lejos" a la ministra de Hacienda británica, Rachel Reeves tras la aprobación de las nuevas normativas impuestas al sector financiero: "Reino Unido ha dejado atrás su peor momento y va a equilibrar un sistema financiero muy seguro con un mayor crecimiento", señaló.

Expansión

Publicación	Expansión General, 12	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	28 823 EUR (33,951 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	203,90 cm² (32,7%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	7095 EUR (8357 USD)

Dossier de prensa unacc

ESTRATEGIA/ EL CRECIMIENTO ORGANICO Y LA RETRIBUCION AL ACCIONISTA SON LA PRIORIDAD. TSB CUMPLE LOS CRITERIOS FIJADOS PARA LAS COMPRAS.

Santander: la jerarquía de capital domina las decisiones

ANÁLISIS por Inés Abril

Santander ha firmado un compromiso con los accionistas. El destino de cada euro que se genera se decide con unas reglas claras en busca de la mayor rentabilidad. Nada queda en manos del azar. Hay un escalafón de prioridades que gobierna las actuaciones.

El banco siempre ha aludido a una férrea disciplina con sus recursos, pero la promesa se escribió en piedra en febrero de 2025, durante la presentación de los resultados del año pasado. La rubricó la presidenta, Ana Botín, que acuñó "la jerarquía de capital de Santander" y la explicó hasta siete veces a los analistas que participaron en la conferencia posterior a la divulgación de las cuentas anuales.

La compra de TSB, la filial británica de Sabadell, a un múltiplo de 1,45 veces su valor tangible en libros ha pasado el filtro, pero las adquisiciones son el penúltimo escalón de la jerarquía. Por encima de todo está el crecimiento orgánico, que será el primer destino del capital excedentario.



Bloomberg News

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

El destino de cada euro del banco sigue unas reglas claras para lograr la máxima rentabilidad

Criterios estrictos

También hay reglas. No vale cualquier tipo de expansión del negocio. "Santander dará prioridad al crecimiento orgánico rentable que genere un efecto acumulativo en las ganancias, los rendimientos, el valor contable y las distribuciones" a los inversores, detalla el banco.

La retribución al accionista es la otra gran pata del destino del capital. Los dividendos y las recompras de títulos propios han sido el foco de Santander en los últimos años y lo seguirán siendo ahora que la mayor rentabilidad del negocio permite abonos más elevados.

Las adquisiciones están en tercer lugar y con un alto grado de exigencia. "Voy a ser muy clara", aseguró Botín a los analistas, "tienen que ser complementarias con nuestros objetivos estratégicos y generar retornos atractivos que deben ser superiores a los de cualquier crecimiento orgánico o recompra de acciones".

A partir de ahí llegan los dividendos extraordinarios y las recompras no presupuestadas. Santander cree que será capaz de generar capital excedentario sobre su meta de solvencia incluso después de rellenar los tres escalones anteriores. Ese exceso será devuelto a los accionistas.

La adquisición de TSB ha sido posible porque cumple las exigencias. El banco ha alabado la complementariedad estratégica de elevar su cuota en la banca de Reino Unido, ha asegurado que generará una rentabilidad sobre el capital invertido del 20% y que acelerará el retorno (Rote) del negocio británico hasta el 16% en 2028.

Exceso

Santander ha pormenorizado su estrategia porque ahora le sobra capital, y no solo tras la venta del 49% de su banco en Polonia por cerca de 7.000 millones de euros. Esa desinversión le ha dado un punto porcentual completo de mayor solvencia, que ha destinado a partes iguales a recompra de acciones y a hacerse con TSB, pero la estrategia de rentabilidad con la cesión de riesgo ya le había dado holgura previamente.

Santander nunca había tenido tanta solvencia como al cierre del primer trimestre de este año. El capital de máxima calidad (*CET1*) del 12,86% es su máximo histórico y su cuarto récord trimestral consecutivo.

Ahora va a por el quinto, porque ya estaba en el 13% en mayo y a eso hay que sumar el punto porcentual ganado con la venta de Polonia, de donde salen la recompra y la adquisición de TSB.

La previsión es que la solvencia seguirá al alza y la jerarquía de capital pretende dejar patente cómo se va a distribuir. Santander ha puesto en marcha la máquina de la rentabilidad, con una mesa centralizada y global de gestión de activos que vigila todas las exposiciones del banco y decide cuáles deben quedarse porque su retorno es aceptable y cuáles deben venderse para cambiarlas por otras que generen más dinero.

El año pasado movilizó 60.000 millones que reinvirtió al 23%, frente al 10% de las originales. Su plan es hacer lo mismo cada año con otros 35.000 a 40.000 millones. El resultado es más capital. La jerarquía decidirá cómo se reparte.

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,14	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	41 511 EUR (48,896 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	292,43 cm² (46,9%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	10 218 EUR (12 036 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell asume que no puede ser internacional

POR DESCONTADO

Salvador Arancibia

El consejo de **Sabadell** ha cruzado su Rubicón particular. Ha dejado atrás sus aspiraciones a ser un banco con una relativamente importante diversificación geográfica para concentrar prácticamente toda su actividad en el mercado nacional.

El consejero delegado, **César González-Bueno**, lo justificó por tres motivos: en su opinión el mercado pide a algunas entidades que se especialicen en aquello que conocen bien; el precio de venta de la filial británica **TSB** es bueno en cuanto que valora la entidad a casi 1,5 veces el valor en libros, y, por último, es bueno para los accionistas de Sabadell, que recibirán, si así lo aprueba la junta de accionistas, un elevado dividendo extraordinario.

La decisión de vender la franquicia británica no ha debido de ser un plato de buen gusto para el presidente de Sabadell, **Josep Oliu**, que en 2017 defendió la adquisición con su característico ardor. Tampoco para **Jaume Guardiola**, entonces consejero delegado, ni para el resto de directivos que lidiaron con la operación, quienes se mostraban muy contentos con el hecho de que los equipos de venta y de compra que se reunieron entonces estuvieran liderados por españoles en la City.

Tampoco a los que tuvieron que hacer frente a los problemas derivados del mal funcionamiento inicial de la plataforma tecnológica, que supuso un quebranto importante en la reputación de la entidad, además de unas elevadas pérdidas en varios ejercicios. Al actual consejero delegado, González-Bueno, no le habrá importado en exceso, ya que no participó en la operación anterior.

El repliegue hacia el territorio nacional, salvo la presencia en México que es pequeña, puede suponer un baño de realidad, en la medida en que realmente Sabadell no tuviera músculo suficiente para jugar un papel significativo en el Reino Unido, al tiempo que lo obligará a centrarse en el negocio en España, y en aumentarlo, si quiere seguir obteniendo ganancias suficientes para mantener su senda de rentabilidad para los accionistas.



Josep Oliu, presidente de Sabadell, y César González-Bueno, consejero delegado.

Sabadell acepta reducir su balance para engrosar su defensa contra la opa lanzada por BBVA

Se ha pasado de un modelo de negocio basado en crecimiento al actual, en el que lo que importa es la generación de capital

Pero en todo caso supone, en principio, una pérdida de valor por su menor tamaño. Los responsables del banco han señalado que lo importante no es tanto la Rote o la ROE como la capacidad de generación de capital, porque, en último término, eso es lo que "interesa a los accionistas".

Se ha pasado de un modelo de negocio basado en el crecimiento (Sabadell lo llevó a cotas muy elevadas al adquirir numerosos bancos en dificultades a precios bajos o con ayudas públicas) al actual, en el que lo que importa es la generación de capital para poder retribuir a los accionistas, habiendo pasado por uno intermedio en el que lo relevante era atribuir de manera más eficiente el capital de las entidades.

Satisfacer al accionista

El discurso actual de Sabadell parece poner el foco casi exclusivamente en la satisfacción de los accionistas, dejando de lado a los demás *stakeholders* (los empleados, los clientes y las comunidades en las que operan las entidades), algo que ha sido el argumento que más se ha utilizado en la oposición a la oferta presentada por **BBVA**, al apelar al posible desabastecimiento de créditos a las pymes y a la probable pérdida de importancia de Cataluña al concentrarse el poder, según algunos, en Madrid.

La defensa de un Sabadell en solitario tiene como sustento la carrera por unos dividendos crecientes en los dos últimos ejercicios como si el mundo fuera a acabarse mañana.

Los resultados generados por el banco en estos años han sido buenos, como lo han sido los del resto del sector, al tiempo que han obtenido beneficios no recurrentes que les han permitido aumentar la remuneración a los accionistas.

El último de estos resultados no recurrentes será la venta de TSB, la última joya de la corona de que dispone el grupo, ya que anteriormente procedió a la venta de su gestora de fondos, de la sociedad de medios de pagos y de alguna otra participada.

La actual situación de la economía española, unido al tensionamiento comercial de la red, permiten prever que este año y el siguiente, salvo que ocurran hechos no contemplados, serán buenos, pero se habrá perdido una palanca de resultados que suponía casi el 20% del total. Habrá que rellenar ese hueco.

El consejero delegado de Sabadell ha señalado que no cree posible que, si la oferta de BBVA fracasa, otros bancos traten de emularlo. No ve que el banco de origen vasco lo intente por tercera vez, ni que Santander se acerque y mucho menos CaixaBank, dada la posición relevante de este último en el mercado nacional.

La posibilidad de que algún extranjero lo haga también se le antoja complicada por la ausencia de posibles sinergias de costes (que en su opinión son las más fáciles de obtener cuando los dos bancos están en el mismo país), pero lo cierto es que se están produciendo algunas operaciones, como la compra del portugués **Novo Banco** por el francés **BCPE** o la venta de la filial polaca de **Santander** al austríaco **Erste Bank**.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	48 332	V. Comunicación	39 605 EUR (46,652 USD)
Difusión	36 629	Tamaño	279,13 cm² (44,8%)
Audiencia	145 000	V.Publicitario	9749 EUR (11 484 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank: más de 4.500 millones en activos en Luxemburgo

BANCA PRIVADA/ El banco capta más de 800 millones de euros de clientes en Luxemburgo en el último año y aspira a gestionar más de 6.000 millones en 2027.

Sandra Sánchez. Madrid

CaixaBank reafirma su apuesta por el negocio de banca privada internacional. El banco, que tiene en Luxemburgo una filial europea donde agltuina el ahorro que sus propios clientes de grandes fortunas tienen domiciliado en otros países distintos a España, ha superado los 4.600 millones de euros en activos y ya encara un nuevo plan estratégico para los próximos tres años.

La filial de banca privada internacional de la entidad, CaixaBank Wealth Management Luxembourg, ha alcanzado esta cota tras cinco años de actividad y ha renovado sus objetivos, con el foco en superar los 6.000 millones de euros de volumen de negocio en 2027.

La entidad dirigida por Gonzalo Gortázar creó esta filial en 2020 para ofrecer a clientes con más de medio millón de euros la opción de diversificar la localización de su patrimonio en jurisdicciones diferentes, y desde entonces, el banco ha ido destinando recursos paulatinamente para apoyar su crecimiento. Luxemburgo es el centro neurálgico de la banca privada en Europa y ofrece por reputación la mayor estabilidad a nivel jurisdicción del continente.

En 2023, la filial luxemburguesa de CaixaBank entró en beneficios y a cierre de 2024 (último año completo disponible), obtuvo un beneficio de 9,1 millones de euros, tras captar más de 800 millones de euros de dinero nuevo de clientes.

De cara a completar su nuevo plan estratégico, en el que la entidad espera elevar alrededor de un 30% el volumen de activos de clientes, CaixaBank busca duplicar la cartera de préstamos y aumentar significativamente los ingresos por comisiones.



Europa Press

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

2.000 clientes

Según los últimos datos disponibles, la entidad cuenta con una cartera de más de 2.000 clientes de 50 países distintos, pero sobre todo de España y Portugal. La entidad trasladó el año pasado a Luxemburgo el negocio de banca privada de su filial en Suiza, donde deslocalizaba el patrimonio de clientes de BPI.

En paralelo al crecimiento del negocio, CaixaBank ha reforzado el equipo en el país: ha pasado de contar con 10 empleados en sus inicios a tener una plantilla de 80 profesionales en este país, en su mayoría banqueros privados y asesores patrimoniales.

CaixaBank ofrece a sus clientes vip diversificar su patrimonio en este país

El banco cuenta con 2.000 clientes de más de 50 países diferentes en Luxemburgo

Juan Gandarias es presidente de CaixaBank Wealth Management Luxembourg desde el mes de octubre del año pasado, y Álvaro Hermida es el consejero delegado de la filial luxemburguesa, desde el lanzamiento.

Banca privada

El negocio en Luxemburgo sigue la línea de la estrategia del banco en banca privada, donde CaixaBank es una de las tres mayores firmas de España por volumen de activos, junto a Banco Santander y BBVA.

La entidad gestiona un patrimonio de alrededor de 165.000 millones de euros de clientes con altos patrimonios y cuenta con un equipo de más de 1.200 gestores especializados, que operan en 75 centros exclusivos de banca privada repartidos por España.

Belén Martín es directora general del negocio de Banca Privada de CaixaBank.

Qué ofrece CaixaBank en Luxemburgo

CaixaBank obtuvo licencia bancaria en 2020 para abrir su propia filial de banca privada en Luxemburgo con el objetivo de ofrecer una vía más de diversificación a sus clientes de grandes patrimonios. Desde Luxemburgo, CaixaBank ofrece los clásicos productos que prestan las bancas privadas, como carteras de productos de inversión, alternativos, 'private equity', productos estructurados y 'lombard loans' (con garantías), además de otros más básicos como créditos, cuentas corrientes o tarjetas.

Más recientemente, el banco ha cerrado acuerdos con aseguradoras internacionales para gestión y custodia de los activos vinculados a las pólizas.

Entre los servicios, destaca el asesoramiento en planificación patrimonial y sercivios de filantropía.

Además, CaixaBank también ofrece a sus clientes en Luxemburgo el que es su servicio estrella en España, el asesoramiento independiente.

El banco fue el primero en España en cobrar al cliente de manera explícita por prestar servicios de asesoramiento y eliminar las famosas comisiones por retrocesión, las que cobra el distribuidor al vender un fondo de terceros.

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Nacional, 8	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	98 620	V. Comunicación	85 394 EUR (100,587 USD)
Difusión	68 298	Tamaño	334,92 cm² (53,6%)
Audiencia	134 000	V.Publicitario	21 826 EUR (25 709 USD)

Dossier de prensa unacc

El exasesor de Ábalos recibió de Caja Navarra una decena de créditos

▶La UCO cerca a Nicoleta, su amiga rumana: de las listas de Chivite a figurar como su fiadora en dos préstamos en 2014

G. Huesca. MADRID

Nicoleta Neacsu, la amiga cercana de Koldo García que concurrió en las listas del Partido Socialista Navarro (PNS) para las municipales de 2023, aparece vinculada a dos préstamos que le concedió Caja Rural de Navarra. Esta mujer, de nacionalidad rumana, figura como fiadora de dos créditos de 18.600 euros que le otorgó la entidad navarra al exasesor de José Luis Ábalos en 2013 y 2014, cuando todavía ejercía como diputado de Huarte (Navarra).

La investigación patrimonial de la Guardia Civil a Koldo García desvela que en esas dos operaciones concretas figuró como avalista esta mujer a la que el Partido Popular ha llamado a declarar a la comisión de investigación del Senado por sus lazos con la trama. La Unidad Central Operativa (UCO) constata que Koldo la designó como «fiadora» de un primer préstamo realizado el 12 de noviembre de 2023 por 10.500 euros y de un segundo con fecha de 16 de diciembre de 2014 por 8.100 euros.

Aunque su nombre pasó bastante desapercibido en los inicios de la instrucción, ahora cobra relevancia dado que en los últimos meses se han acotado sus vínculos con la red. Así, por ejemplo, consta que concurrió a las municipales de 2023 con el Partido Socialista de Navarra (PSN). En concreto, figuró la segunda de la lista encabezada por Ainhoa Unzu, la actual portavoz del PSOE en Navarra y «dos» de la presidenta en la Comunidad Foral, María Chivite.

Además, el sumario del «caso Koldo» destapa vínculos de Nicoleta con Automoción Carpoint España Sociedad Limitada, firma a cuyo frente se sitúa Francisco Javier García. Los investigadores pusieron el foco en este hombre al sospechar que pudo ejercer de testaferro de los hermanos Koldo y Joseba. Las alarmas saltaron después de que García declarara al fisco que había efectuado pagos a Joseba García vinculados al alquiler de un inmueble en Benidorm.

La UCO advirtió de lo «llamativo» del asunto porque la referencia catastral que aportó a la Agencia Tributaria no coincidía con la dirección facilitada. Tampoco aparecía Joseba como titular del inmueble, lo que los llevó a sospechar que pudo haber sido el hombre de paja de los hermanos. «García estaría siendo empleado por Koldo para ocultar el incremento patrimonial injustificado que obtuvo en correlación con las adjudicaciones públicas investigadas», rezan los agentes en referencia a los contratos de mascarillas.



EP

Koldo García mantiene que no ha pactado con la Fiscalía y esta lo constata

Ahora, gracias a la información aportada por la AEAT, se puede trazar el vínculo entre este presunto testaferro y la amiga de Koldo García, ya que consta cómo Nicoleta hizo un ingreso de 12.500 euros a su mercantil Automoción Carpoint.

Del mismo modo, el nombre de esta mujer aparece también en el último atestado de la Guardia Civil. En concreto, Koldo pidió al que fuera secretario de Organización del PSOE imputado en estas diligencias, Santos Cerdán, que le buscara un trabajo en Valencia porque se quería ir a vivir a dicha ciudad. «Te iba a pedir un favor ¿vale?, pero esto es un favor personal, porque esto es... Mira, Nicoleta ¿vale?», le dijo Koldo, a lo que Cerdán le respondió con un mero «sí», dando a entender que sabía de lo que hablaban.

Koldo continuó: «Nicoleta, ¿te acuerdas de la chica rumana y demás? No solo hay que valer para follar. Ella la pobre está en el paro. Ella se quiere ir a vivir a Valencia, lo más seguro, ¿vale? Se va a comprar una casa allí, además. ¿Hay alguna fórmula? No se lo he pedido a Jose eh, te lo pido a ti, de que le consigamos un trabajo a ella en Valencia, porque Jose...», le dijo en clara alusión a su exjefe José Luis Ábalos. Cerdán accedió: «Tú le miras lo de la empresa, dime oye, aquí o allí y da un toque. Más fácil», le dijo.

Los agentes exponen que «podría tratarse» de la misma Nicoleta que aparece en el sumario y con la que Koldo habría mantenido «una relación cercana». De sus palabras se desprende que la joven estaría en una mala situación económica, lo cual llama la atención dado que años antes figuró como fiadora de dos préstamos que le otorgó Caja Rural de Navarra. En este tipo de operaciones las entidades suelen constatar que el avalista en cuestión tiene solvencia económica para responder si el prestatario no puede devolver el dinero. Además, en este caso hay que tener en cuenta que la entidad navarra otorgó casi una decena de préstamos a Koldo. En total, la cifra ascendió a 126.235 euros entre 2004 y 2015.

La UCO también ha detectado un ingreso de la mujer a la firma de un presunto testaferro de Koldo

De la conversación, que tuvo lugar un año antes de que la incluyeran en las listas del PSN, se desprende que encontraron un empleo para Nicoleta en la Administración Pública, en concreto, en Emfesa, empresa dependiente del Ministerio de Transportes que entonces dirigía José Luis Ábalos. Los agentes se basan en un mensaje que le reenvió Koldo a Nicoleta, en el que le informaba de que podía firmar el contrato. «Menos de dos horas después, Nicoleta remitió a Koldo una captura de un correo electrónico en el que se establecían las condiciones de dicho contrato», expuso la UCO.

De esta forma, Nicoleta se suma a la larga lista de mujeres cercanas a los cabecillas de la trama que acabaron enchufadas en empresas dependientes del Ministerio que dirigió Ábalos. Destaca Jesica Rodríguez, que estuvo más de dos años en nómina en Ineco y también en Tragsatec sin acudir a trabajar o Claudia Montes, la que fuera miss Asturias, a la que le buscaron un trabajo en Logirail. A ellos se añaden el hermano y la exmujer de Koldo García, ya que, tras su aterrizaje en Transportes en 2018, les enchufaron al primero de ellos en Ineco y a la segunda en el mismo Ministerio. Joseba García y Patricia Uriz figuran como imputados en el procedimiento.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 172 EUR (14,337 USD)
Difusión	1973	Tamaño	340,97 cm² (54,7%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3235 EUR (3811 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR



Caixa Popular avanza en soluciones tecnológicas para su clientela. LP

INNOVACIÓN. Los pagos internacionales se realizarán con la misma sencillez que los nacionales

AMPLIADO EL ALCANCE DE BIZUM PARA ENVIAR DINERO A EUROPA

Caixa Popular permite desde finales de junio el envío inmediato de dinero a través de Bizum a 50 millones de personas de 186 entidades financieras de Italia y Portugal

VALENCIA

Extras. Caixa Popular da un paso adelante en la mejora de sus servicios digitales y permite, desde el 30 de junio, que sus clientes envíen dinero de forma instantánea a contactos en Italia, Portugal y Andorra a través de Bizum. Esta nueva funcionalidad facilita los pagos entre países europeos sin necesidad de conocer el IBAN, utilizar tarjetas o realizar transferencias tradicionales.

El envío se realiza directamente desde la 'app' de Caixa Popular, Ruralvía, seleccionando el contacto desde la agenda del móvil, introduciendo el importe y confirmando la operación. Todo con la misma sencillez y seguridad que caracteriza a Bizum en los pagos nacionales. Esta mejora forma parte del proyecto europeo EuroPA (European Payments Initiative), que impulsa la interoperabilidad entre soluciones de pago inmediato en Europa. En esta primera fase, la conexión entre Bizum (España), Bancomat Pay (Italia) y MB WAY (Portugal) permitirá que más de 50 millones de personas usuarias y 186 entidades envíen y reciban dinero entre países europeos de forma directa, rápida y segura. Próximamente, con la incorporación de nuevas plataformas del norte de Europa y Polonia, así como el reciente acuerdo con EPI, esta red alcanzará a más de 380 millones de usuarios en 15 países. Con esta nueva funcionalidad, Caixa Popular refuerza su compromiso con la innovación y la mejora continua de servicios financieros, con soluciones útiles, accesibles y adaptadas a las necesidades de las personas. Esta iniciativa se suma a otras para facilitar el uso de Bizum en comercios físicos y entornos digitales, como su integración en TPV Android para que los negocios locales acepten pagos vía Bizum rápidos, seguros y sin contacto.

CORDOBA

Publicación	Diario Córdoba General, 15	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7940	V. Comunicación	3 684 EUR (4,338 USD)
Difusión	6829	Tamaño	208,63 cm² (33,5%)
Audiencia	26 000	V.Publicitario	1358 EUR (1600 USD)

Dossier de prensa
unacc

Reportaje

En los últimos meses se ha acometido la reforma integral del santuario gracias a la solidaridad de los vecinos

El sueño de la ermita de Cañete

RAFAEL CASTRO
Cañete de las Torres

Los trabajos para la reforma integral de la ermita Madre de Dios de Cañete de las Torres, donde se han invertido 500.000 euros sufragados por todo el pueblo, afrontan su recta final. Así lo informa Francisco Hita, hermano mayor durante los últimos once años de la cofradía de Nuestra Señora del Campo Coronada, que agrega que las obras se han extendido durante nueve meses y se han realizado «en un tiempo récord». La bendición está programada para el próximo 26 de julio, a la que asistirá el obispo de Córdoba, Jesús Fernández González.

Paradoja

Resulta paradójico que la última restauración del templo se concluyó hace justo un siglo y se tuvo que clausurar en 1918. Más recientemente, se tuvo que cerrar debido a problemas estructurales del edificio. Los trabajos realizados este año han tratado de erradicar el problema desde la raíz para que no se vuelva a repetir. Hita recuerda que el arquitecto del Obispado realizó un estudio y determinó su cierre en diciembre de 2018, por lo que la junta de gobierno se puso manos a la obra: «Habilitamos la cochera contigua, que la concluimos el año de antes en uno de nuestros proyectos para guardar los enseres, por lo que desalojamos la nave y la mitad de ella la habilitamos como un pequeño santuario al que llamamos el Salón de la Virgen, cuya imagen quedó guardada en una urna de cristal y frente a ella colocamos unas bancas, así como los santos de la ermita, para que pudieran ser venerados».

Casavi



El hermano mayor, Francisco Hita, en el interior de la ermita.

Hita aclara que se contrató a una empresa especializada en el estudio del terreno y la única solución era realizar un micropilotaje, con lo que se colocaron en todo el perímetro 168 micropilotes para estabilizarlo. También se estudiaron los cimientos y se reforzó el solar para que los micropilotes se sustentaran sobre una superficie rígida. Comenta que «se ha realizado prácticamente una ermita nueva, respetando todo lo que se pudo mantener». Curiosamente, en los trabajos se pudo descubrir, en la zona alta de la nave central, una frase en la que se leía: «*Reedificada por el pueblo en 1925*». Fue el cronista oficial de la villa, José Antonio Morena, el que advirtió de este hito histórico. Las grietas y humedades del edificio amenazaban su derrumbe, por lo que la segunda fase consistió en la restauración del tejado, la pintura de la cúpula del altar mayor y las tres que recorren la nave, reparándose asimismo todas las fisuras de las paredes. El coro se mantiene. En cuanto al exterior, se ha eliminado la cal pintada sobre el ladrillo y se ha dejado a la vista, recuperando así su estado primitivo. Recalca Hita que «aquí han trabajado empresas locales, a excepción de los trabajos que no hemos podido encontrar en Cañete».

La cofradía realizó una colecta y la respuesta del pueblo fue unánime. El mensaje de la misiva enviada por Hita era: «Pon tu granito de mármol». «Por cada losa caían a 75 euros, por lo que solicité que apadrinaran una losa con esa cantidad o un metro cuadrado por 300 euros», cuenta. El hermano mayor agradece la colaboración de todos los vecinos para hacer realidad «este sueño», del que asegura que no han recibido «un no por respuesta», destacando asimismo la participación del Ayuntamiento con 100.000 euros, así como del Obispado, Caja Rural de Cañete y cientos de particulares.

Debido a la respuesta social tan positiva, la cofradía realizará un libro de honor en el que se recogerán los nombres de todas las personas, familias y entidades que han colaborado. Dicho libro quedará para siempre en la ermita e incluirá un prólogo y espacio para firmas. El próximo 18 de julio se presentará el cartel de las fiestas, que es un cuadro donado por un artista y que será colocado en la pared de la ermita. ■

NUEVA ALCARRIA

Publicación	Nueva Alcarria General, 20	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2329	V. Comunicación	1 961 EUR (2,310 USD)
Difusión	1699	Tamaño	397,85 cm² (37,2%)
Audiencia	4215	V.Publicitario	651 EUR (767 USD)

Dossier de prensa unacc

El Programa de Apoyo a Emprendedores de CEOE y Diputación recibe 43 solicitudes

■ Se seleccionarán 20 proyectos para participar en la formación que se inicia el 24 de julio

GUADALAJARA
REDACCIÓN

CEOE-Cepyme Guadalajara, dentro del marco de colaboración que mantiene con la Diputación provincial de Guadalajara, y tras varias semanas desde la apertura de las inscripciones para participar en el *VIII Programa de Apoyo a Emprendedores de la provincia de Guadalajara*, ya ha cerrado las mismas y se está en la fase de selección de los proyectos participantes.

Durante el periodo de inscripción se han presentado 43 solicitudes, de diferentes puntos de la provincia, así como de distintos sectores de actividad, por lo que, tras las reuniones del comité técnico se seleccionarán los 20 proyectos que finalmente participarán en el programa, que tiene como objetivo dar a los emprendedores un conjunto de herramientas con el que poder gestionar el desarrollo de su proyecto empresarial.

Una vez concluida la selección, el programa de apoyo a emprendedores de la provincia de Guadalajara comenzará el próximo jueves 24 de julio con el taller de presentación y un *networking* para la generación de sinergias desde el inicio del programa y donde tendrán la oportunidad de compartir experiencias con emprendedores consolidados.



Cartel del programa de CEOE y Diputación. *N.A.*

> Habrá formación, entrenamiento y acompañamiento y los mentores y tutores estarán al lado del emprendedor

Durante los meses que dure el programa, a través de la formación, el entrenamiento y el acompañamiento, los mentores y tutores estarán al lado del emprendedor en sus primeros pasos, orientando, cuando así sea el caso, en la maduración de su idea de negocio, en la planificación de sus estrategias empresariales, e incluso, analizando y localizando ayudas y subvenciones, tanto públicas como privadas.

En esta edición, como ya ocurriera en la anterior, los 20 proyectos seleccionados, podrán optar, tras la finalización de la formación, a uno de los tres premios, mejor proyecto, con un premio de 2.500 euros, segundo mejor proyecto, dotado de 1.000 euros y 500 euros para el tercer mejor proyecto.

A lo largo del programa, los emprendedores tendrán cinco sesiones individualizadas, donde cada tutor aportará al emprendedor un conocimiento teórico y práctico de las herramientas necesarias para la puesta en marcha o la consolidación de su proyecto empresarial.

El segundo de los talleres ofrecerá a los participantes las últimas herramientas y técnicas de presentación de proyectos empresariales, mostrándoles las necesidades y tendencias del mercado.

El último de los talleres grupales se basará en la planificación de objetivos teniendo en cuenta del qué, al cómo y cuándo, para, así, confeccionar un plan de acción personalizado y eficaz para cada uno de los proyectos.

El programa finalizará con la presentación de los proyectos ante el jurado formado por responsables de CEOE-Cepyme Guadalajara, Diputación provincial y Eurocaja Rural.

Los 20 proyectos seleccionados para participar en el programa de apoyo a emprendedores, organizado por CEOE-Cepyme Guadalajara, en colaboración con la Diputación y que cuenta con Eurocaja Rural como colaborador financiero, se encuentran en fase de idea, desarrollo o maduración y se ha priorizado aquellos que generan empleo y riqueza en la provincia, como aquellos proyectos ubicados en áreas rurales.

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 34	Fecha	07/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	2 474 EUR (2,914 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	160,85 cm² (15,9%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	795 EUR (936 USD)

Dossier de prensa unacc

La relevancia social y económica de las cooperativas centra una investigación de la ULL

Cándido Román: "Como modelo de empresa, se caracteriza porque dan prioridad a las personas en términos de valor, más que al capital"

DIARIO DE AVISOS
Santa Cruz de Tenerife

La primera cooperativa del mundo fue creada en 1844, cuando 28 artesanos británicos fundaron la Sociedad Equitativa de los Pioneros de Rochdale. Este modelo organizativo fructificó y, en 1895, se creó la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Por ello, desde 1995, con motivo de su centenario, cada primer sábado de julio se celebra el Día Internacional de las Cooperativas. Desde la Universidad de La Laguna, se promueve su estudio y desarrollo a través de entidades como la Cátedra Caja-siete de Economía Social y Cooperativa y el proyecto Enseñar para emprender, que investiga este tipo de organizaciones.

En opinión de Cándido Román, director de la cátedra, "pocas fórmulas empresariales expresan de forma tan esclarecedora una opción de valores como la cooperativa. Como modelo de empresa, se caracterizan porque dan prioridad a las personas en términos de valor, más que al capital".

Lejos de ser marginales, las cooperativas tienen un papel relevante en la economía global. Según el experto, existen unas 300 grandes cooperativas en el mundo que facturan cifras astronómicas y operan como multinacionales, especialmente en Canadá o EE.UU. En España, el grupo Mondragón es un claro ejemplo del éxito.

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