Resumen de prensa fin de semana

lunes, 28 de julio de 2025

unacc
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
4	Expansión	El BCE deja los tipos en el 2% y enfría un posible recorte en septiembre	25/07/2025	20
5	El Mundo	El BCE frena la bajada de tipos	25/07/2025	32
6	El Mundo	“ “	25/07/2025	33
7	Expansión	Impacto en el sector financiero con la nueva norma de liquidación	25/07/2025	22
8	Cinco Días	González-Bueno prevé cero euros en sinergias en cinco años si sale adelante la opa del BBVA	25/07/2025	4
9	El País	El Sabadell pagará a sus accionistas 6.300 millones en dividendos hasta 2028	25/07/2025	25
10	Expansión	“BBVA solo puede mejorar la opa o desistir”	25/07/2025	15
11	Expansión	Bankinter gana 542 millones, supera expectativas y sube un 6,7% en Bolsa	25/07/2025	18
12	Diario Jaén	Caja Rural colabora con Miramundos	25/07/2025	41
13	Mediterráneo	Font d’Aixart celebra el centenario de la Caixa Rural	25/07/2025	43
14	Hoy Badajoz	La Guardia Civil detiene a un ciudadano portugués por el atraco de Gévora	25/07/2025	10
15	La Opinión de Málaga	Lydia Fernández, de Marna Motor, y Esperanza Camino, de Sur’avian, Empresarias del Año	25/07/2025	10
16	El Periódico Extremadura	Un portugués, detenido por el atraco a la sucursal de Gévora	25/07/2025	21
17	Nueva Alcarria	Eurocaja Rural y CEOE renuevan su convenio de colaboración	25/07/2025	46
18	Expansión	La euforia en Wall Street apunta a una posible burbuja	26/07/2025	17
19	Expansión	El euríbor avanza hasta el 2,05% tras la reunión del BCE	26/07/2025	16
20	Cinco Días	El ahorro conservador ante los tipos bajos: asumir más riesgo o perder poder adquisitivo	26/07/2025	12
21	Cinco Días	“ “	26/07/2025	13
22	Expansión	Santander España busca un nuevo responsable de Recursos Humanos	26/07/2025	15
23	El País	Nuevos análisis apuntan que el Sabadell vale más en solitario que con el BBVA	26/07/2025	20
24	El Economista Eco Bolsa	Iturriaga y Paramés se disputan el segundo puesto con rentabilidades casi idénticas	26/07/2025	4
25	Diario Jaén	La edición más exitosa hasta hoy	26/07/2025	8
26	Diario Jaén	La historia de Santana, al detalle	26/07/2025	29
27	Ideal Granada	‘Imbatibles’ trae a Granada en septiembre el valor de la superación	26/07/2025	14
28	La Tribuna de Guadalajara	Eurocaja Rural y CEOE renuevan su acuerdo de colaboración	26/07/2025	12
29	El Periódico Extremadura	15 usuarios de Includes se formarán como auxiliares administrativos	26/07/2025	23

30	Huelva Información	El OCIb lleva al Museo Vázquez Díaz la obra de Patricia Larrea	26/07/2025	12
31	Diario de Teruel	Caja Rural y RAC Guadalope siguen con el Museo Abierto	26/07/2025	26
32	Diario de Teruel	Disciplina y constancia	26/07/2025	22
33	Actualidad Económica	“Lanzaremos nuestra banca privada a finales de año y una oferta para pymes en 2027”	27/07/2025	15
34	Actualidad Económica	“ “	27/07/2025	16
35	Actualidad Económica	“ “	27/07/2025	18
36	Actualidad Económica	“ “	27/07/2025	19
37	La Razón Tu Economía	CBNK, un banco con «enganche» emocional	27/07/2025	11
38	El Diario Vasco	La hipoteca fija llega a niveles récord en Euskadi con un mercado al rojo vivo	27/07/2025	42
39	El Diario Vasco	“ “	27/07/2025	43
40	Diario Jaén	Alianza cultural	27/07/2025	44
41	Información	El declive de las sucursales bancarias en Alicante: entre la digitalización y la pérdida de competencia	27/07/2025	6
42	Diario de Teruel	“Hace falta un buen diseño para mostrar los valores de la empresa y diferenciarse”	27/07/2025	9
43	Diario de Teruel	Financiación cercana y flexible para emprendedores	27/07/2025	9
44	Diario de Avisos	La Fundación Cajasiete- Pedro Modesto y el Tenerife Femenino continúan de la mano	27/07/2025	53

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	61 191 EUR (71,945 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	354,84 cm² (56,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 798 EUR (13 872 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE deja los tipos en el 2% y enfría un posible recorte en septiembre

REUNIÓN DE POLÍTICA MONETARIA/ Lagarde señala que el banco central ha entrado en una fase de "esperar y ver" y desdeña los riesgos de que la inflación se vuelva demasiado baja, alejando nuevas rebajas de tipos.

Andrés Stumpf. Fráncfort

El cambio de ciclo monetario en la zona euro es ya una realidad. En Fráncfort, en una nueva reunión de política monetaria, el Banco Central Europeo (BCE) anunció ayer que mantenía sin cambios los tipos de interés dejándolos en el 2%, niveles mínimos de diciembre de 2022.

Esta decisión puso fin a una etapa de fuertes vaivenes en el precio del dinero. En los últimos tres años, las tasas han escalado un récord del 4% para combatir la inflación y, poco después, iniciaron un vertiginoso descenso con recortes de 200 puntos básicos acumulados en apenas doce meses.

Pero esos rápidos cambios son ya cosa del pasado. Por primera vez desde mayo de 2024, el BCE optó por no modificar sus tipos de interés e inicia una etapa en la que confía en que se producirán pocos movimientos. La autoridad monetaria se encuentra en una posición cómoda al entender que la inflación se mueve ya virtualmente en el objetivo del 2% que marca la estabilidad de precios recogida en su mandato.

"La inflación está en el objetivo del 2% a medio plazo. Las presiones inflacionistas internas han continuado relajándose y los salarios están creciendo más lentamente", aseguró el BCE en su comunicado. Esta apreciación la compartió también Christine Lagarde, que aseguró que "con los niveles actuales de tipos de interés, creemos que estamos en una buena posición para esperar y ver".

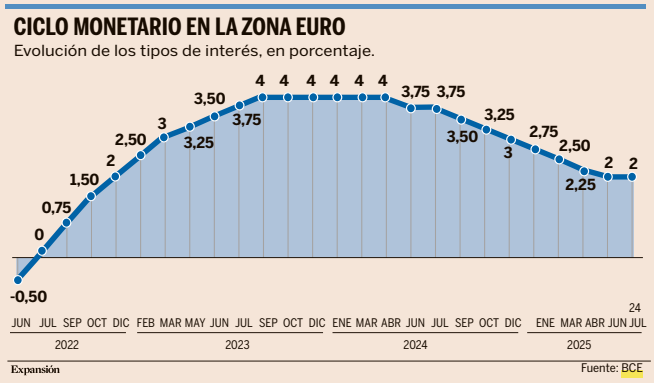
En la mente de los miembros del Consejo de Gobierno, a partir de ahora, no se espera un nuevo gran ciclo de vaivenes en el precio del dinero sino ajustes a los niveles actuales para afinar las condiciones de financiación, según la nueva información económica que vayan obteniendo. Por ese motivo, el BCE recalcó nuevamente la necesidad de tomar las decisiones reunión a reunión sin telegrafiar sus decisiones futuras al mercado, pues la incertidumbre sigue siendo muy elevada.

"El entorno continúa siendo excepcionalmente incierto, debido especialmente a las disputas comerciales", indicó la autoridad monetaria europea, que destacó que "la economía, en conjunto, ha demostrado hasta ahora capacidad de resistencia en un entorno internacional difícil gracias en parte a las anteriores bajadas de los tipos de interés decididas por el Consejo de Gobierno".

Las dudas se centran ahora en tratar de descifrar si el precio del dinero ha tocado suelo. No existe consenso a ese respecto en el órgano de decisión del BCE, donde los halcones consideran que la economía debería deteriorarse. En cualquier caso, ni siquiera los más afines a los estímulos esperan mucho más recorrido a la baja en el precio del dinero, que podría estabilizarse entre el nivel actual y el 1,75%, en función de la evolución de la inflación y las noticias que lleguen sobre el potencial acuerdo comercial entre la Unión Europea y Estados Unidos.



Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo.



Una rebaja más lejana

Aunque la presidenta del BCE reiteró su deseo de no comprometerse a ningún movimiento, sí que enfrió las expectativas sobre la posibilidad de ver un nuevo recorte de los tipos de interés en la próxima cumbre de septiembre, algo a lo que el mercado concedía hasta ahora una probabilidad del 50%.

Lagarde puso ayer énfasis en el crecimiento de la economía y señaló que se debe a factores como es el aumento del consumo privado y de la inversión y no sólo a que los exportadores e importadores acumularan pedidos para adelantarse a la guerra comercial. En ese sentido, destacó que "se está comportando tal y como esperábamos, sino incluso mejor".

Al mismo tiempo, la presidenta del BCE restó importancia a la posibilidad de que la inflación se aleje en exceso por debajo del objetivo del 2%, algo que obligaría a la autoridad monetaria a recortar sus tasas, pues su mandato es simétrico y busca evitar desviaciones tanto por arriba como por debajo. Aunque la inflación prevista en las proyecciones macroeconómicas de la institución europea para 2026 es del 1,6%, Lagarde consideró que eso es "una desviación menor que no hará que cambiemos de rumbo".

Los inversores reducen a menos del 30% la posibilidad de una rebaja de tipos en septiembre

El banco central inicia un nuevo ciclo monetario que estará marcado por pequeños ajustes

En el objetivo

"Siempre vas a encontrar dos o tres gobernadores que están muy preocupados por el riesgo de una inflación baja, pero lo que importa es el objetivo a medio plazo y este está anclado", comentó la banquera central sobre las declaraciones de representantes como François Villeroy, gobernador del Banco de Francia, y Mario Centeno, gobernador del Banco de Portugal, que abogan por tasas más bajas.

Con la inflación en el objetivo, los recortes de tipos que los inversores esperaba que pudiera afrontar el BCE antes de finalizar el año eran de carácter preventivo, es decir, para blindar la economía de posibles riesgos que pudieran hacer que el crecimiento se volviese más débil de lo esperado o si la inflación se desvía de la meta. Si, tal y como detalla Lagarde, estos dos elementos no preocupan al Consejo de Gobierno, entonces existen pocos incentivos para bajar más el precio del dinero.

Los inversores reaccionaron rápido a las palabras de la presidenta reduciendo la probabilidad de un recorte de los tipos de interés en la próxima cumbre de septiembre hasta menos de un 30%.

Editorial / Página 2
Opinión / Miguel Jiménez González-Anleo Las vacaciones contemplativas del BCE / Página 38

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 32	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	140 095 EUR (164,716 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	297,19 cm² (47,7%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	27 212 EUR (31 995 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE frena la bajada de tipos

- Los mantiene en el 2% después de ocho recortes consecutivos desde el 4% en que estaban hace un año
- Una futura rebaja se decidirá «reunión a reunión», ante la incertidumbre en torno al crecimiento

CARMEN VALERO BERLÍN
CORRESPONSAL

Los gobernadores del Banco Central Europeo (BCE) decidieron ayer mantener los tipos de interés de referencia en el 2%, tal y como preveían los mercados financieros. En los últimos doce meses, el BCE ha reducido los tipos de interés a la mitad, del 4,0% al 2,0% en ocho pasos. La pregunta ahora es si ha concluido el ciclo de bajadas de tipos o solo se trata de un paréntesis, a la espera de la publicación de sus previsiones macroeconómicas actualizadas en septiembre. La clave está en cómo se mantendrá la zona euro, con sus veinte estados miembros, ante las repetidas amenazas arancelarias de Donald Trump y otras turbulencias geopolíticas.

Las perspectivas de crecimiento se presentan actualmente más estables de lo que se esperaba a principios de año, pero la incertidumbre persiste. La amenaza de aranceles estadounidenses sobre las exportaciones europeas sigue representando un riesgo considerable a la baja. Un arancel general del 30%, especialmente sin excepciones para sectores clave como la industria farmacéutica, podría afectar gravemente al crecimiento de las exportaciones y debilitar considerablemente la confianza de las empresas y los consumidores. En ese caso, cabría esperar un notable deterioro de la dinámica de crecimiento. De hecho, en ese escenario, se calcula que el rendimiento económico disminuiría un 1,2% en 2025.

En su conjunto, la economía europea sólo creció en el primer trimestre del año un 0,6% en comparación con el anterior. Los analistas de Goldman Sachs estiman que en este segundo trimestre el crecimiento podría no llegar siquiera al 0,2%. Por lo tanto, cualquier acuerdo arancelario con EEUU que sea peor que el arancel básico del 10% ahora esperado podría mantener el estancamiento. Este sería ahora el escenario más probable, ya que todo parece indicar que Bruselas y Estados Unidos llegarán a un acuerdo de un arancel recíproco del 15%.



Christine Lagarde, presidenta del BCE. RONALD WITTEK / EFE.

Los expertos coinciden en que el BCE debería a ajustar su estrategia y alejarse de su enfoque estrictamente basado en los datos. Dado que ya se ha alcanzado el objetivo de inflación del 2%, el enfoque del regulador debería ser más prospectivo en su evaluación de los riesgos. Las decisiones seguirán tomándose reunión a reunión, sin comprometerse de antemano sobre la evolución futura de los tipos de interés.

Es evidente que lo riesgos para el crecimiento siguen siendo en su mayoría negativos, debido principalmente a las tensiones comerciales mundiales y la incertidumbre asociada a ellas, pero hay varios factores que siguen apuntando a una recuperación gradual a medio plazo: un mercado laboral fuerte, el aumento de los salarios reales y la relajación de las condiciones de financiación y, en lo que se refiere a Alemania, un apoyo fiscal sin precedentes.

En cuanto a la inflación, los riesgos están equilibrados y los expertos consideran que el BCE debe restar importancia a los efectos de la apreciación del euro, en tanto que no persigue objetivos de tipo de cambio. Aun así, un factor que influirá

DISCREPANCIAS

Francia. El país que preside Emmanuel Macron ha advertido del riesgo de que la inflación sea demasiado baja y caiga por debajo del objetivo del 2% a medio plazo.

Alemania. Los alemanes, sin embargo, prefieren ser cautos porque creen que el aumento de gasto de su gobierno puede crear presiones inflacionistas.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 33	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	140 095 EUR (164,716 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	55,10 cm² (8,8%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	8595 EUR (10 106 USD)

Dossier de prensa unacc

de manera decisiva en la futura política monetaria es la fuerte apreciación del euro. Desde principios de año, la moneda única se ha revalorizado más de un 10 % frente al dólar estadounidense. Si esta tendencia continúa, en 2026 sería posible un descenso de la tasa de inflación hacia el 1,5%, con lo que IPC caería por debajo del objetivo del 2% del

La economía de la Eurozona sólo creció un 0,6% de enero a marzo

El euro se ha revalorizado más de un 10% frente al dólar este año

BCE. En un entorno así, es probable que aumente la presión sobre el BCE para que continúe con su política de flexibilización.

Los responsables de la política monetaria del BCE han analizado con lupa los numerosos informes económicos publicados esta semana, pero no han sido decisivos para una bajada.

«Sin embargo, si hay indicios de desaceleración, esto podría reforzar los argumentos a favor de una mayor flexibilización», sostiene Jari Stehn, economista jefe para Europa de Goldman Sachs. En esa misma línea, Bastian Freitag, de la gestora de patrimonios Rothschild & Co, declaró antes de la reunión que «es probable que el BCE haga una pausa por primera vez desde el inicio del ciclo de recortes de tipos y, además, se reserve todas las opciones para futuras decisiones sobre los tipos de interés».

Los expertos de BlackRock también esperaban que el BCE mantuviera la política de tipos de interés sin cambios, pero están atentos a cualquier indicio de una posible relajación a lo largo del año. En todo caso y tras ocho recortes de un cuarto de punto porcentual, la presidenta del BCE, Christine Lagarde, declaró el mes pasado que el ciclo de recortes de tipos se estaba acercando a su fin.

Expansión

Publicación	Expansión General, 22	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	20 178 EUR (23,724 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	139,21 cm² (22,3%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	4967 EUR (5840 USD)

Dossier de prensa unacc



Impacto en el sector financiero con la nueva norma de liquidación

Expansión. Madrid

El sector financiero se verá obligado a ejecutar múltiples cambios para adecuarse a la nueva normativa de liquidación T+1. Los cambios que requiere para el sector financiero no son solo son modificaciones de plazos, sino que exigen una mayor preparación y automatización antes de ejecutar operaciones, priorizando la disponibilidad inmediata de activos y una coordinación fluida entre contrapartes. A largo plazo, se llega a un menor riesgo y una entrega más rápida de efectivo y valores, impactando positivamente la liquidez del mercado, según un estudio publicado ayer por BME, en colaboración con Deloitte, Cecabank e Inverco.

El proyecto de migración al sistema T+1 supone la reducción del periodo que transcurre entre la negociación de una operación y su liquidación. Actualmente en Europa este periodo emplea dos días, pero a partir del 11 de octubre de 2027 este ciclo de liquidación se reducirá, pasando a un solo día.

Hay cinco áreas del sector financiero que son las más afectadas: procesamiento de operaciones, eventos corporativos, tesorería, gestión de activos y gestión documental.

En el procesamiento de operaciones lo más relevante es el *trading*, que requerirá una mayor automatización en tiempo real; la captura de operaciones, porque las asignaciones y confirmaciones deberán completarse el mismo día de ejecución; la compensación, ya que los miembros compensadores tendrán un margen temporal mucho más limitado para validar y aceptar operaciones de cámara; y la liquidación, cuyas instrucciones deberán transmitirse a Iberclear antes del inicio del ciclo nocturno del segundo día.

Las operaciones financieras se liquidarán en un solo día desde el 11 de octubre de 2027

Los eventos corporativos estarán marcados por las fechas clave, que se reconfigurarán, con el *ex-date* y el *record date* coincidiendo en el mismo día. Esto puede llevar a un potencial aumento de las reclamaciones y un mayor riesgo operativo debido a la drástica reducción del tiempo para emitir instrucciones de protección, proceso que es mayoritariamente manual en Europa, según BME.

Respecto a la tesorería, el informe destaca la gestión de liquidez, porque se necesitará de una forma más rápida, con una contabilidad más exacta, ya que habrá un incremento en el uso de financiación a corto plazo; consideraciones específicas en las divisas, que representan un desafío por la necesidad de sincronización de la cobertura de divisa con la operación de valores, apunta el informe.

En la gestión de activos, el 80% de las gestoras refieren problemas con la liquidez, las contrapartes, los horarios de corte e instrucciones incorrectas para no poder mover efectivo el mismo día.

Por último, en lo relativo a la gestión documental, al sector financiero se le exige con la nueva normativa para dentro de dos años que los procesos de gestión sean más rápidos, automatizados e integrados, según se desprende del estudio.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 4	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	44 032 EUR (51,770 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	262,40 cm² (42,0%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	7256 EUR (8531 USD)

Dossier de prensa unacc

Concentración bancaria

González-Bueno prevé cero euros en sinergias en cinco años si sale adelante la opa del BBVA

El CEO del Sabadell cree que es imposible que la operación triunfe con las condiciones actuales ▶ También considera que al banco vasco solo le queda o mejorar la oferta o desistir

ÁLVARO BAYÓN
BARCELONA

El Banco Sabadell insistió ayer, durante la presentación de sus resultados, en que la entidad entraña un mayor valor en solitario que unida al BBVA, más aún después de las condiciones extra impuestas por el Gobierno a la transacción. El CEO de la entidad, César González-Bueno, aseguró durante la conferencia con los analistas que, de salir adelante la opa hostil planteada hace casi 15 meses por el banco vasco, las sinergias serían de cero euros durante un máximo de cinco años.

El Ejecutivo decidió a finales de junio añadir una condición extra a las ya impuestas por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) para avalar la operación. Se trata de la obligación de, durante tres años y ampliable por dos más, mantener la independencia de los dos bancos, tanto a nivel societario, como de patrimonio y en la autonomía en la gestión. Supondría que no se pudiesen fusionar las dos entidades, ni despedir apelando a la operación, ni reducir drásticamente la red de oficinas, entre otras cuestiones.

Esto, según lo explicado por González-Bueno, supone dejar el número de sinergias a cero. En su opinión, una sinergia se define como una acción que redunda en un beneficio para la unión de dos sociedades. Y que, precisamente, lo que establece el Gobierno es que durante ese periodo de entre tres y cinco años, los dos bancos deben tomar decisiones para maximizar el valor de cada entidad por separado y no considerándolas de forma conjunta. Todas las decisiones que el BBVA tomase con el Sabadell si sale adelante la opa, explica, tendrán que respetar la maximización del valor de esos accionistas minoritarios. "Normalmente, para obtener esas sinergias tienes que hacer inversiones que perjudican los resultados a corto plazo para ahorros a largo plazo. Eso imposibilita que un consejo de administración lo apruebe y tendrán que maximizar el resultado del Sabadell en tres años", defendió. Y aclaró que el BBVA, por ejemplo, no podrá achatarrar la plataforma tecnológica del Sabadell, a lo que el banco catalán le calcula un coste de unos 1.000 millones de euros, para unificar la plataforma de ambas entidades. Este es uno de los principales elementos con los que el BBVA pretende aflorar ganancias con la transacción. También apuntó a que no podrá cerrar una oficina por estar muy cercana a la de otro banco.

"Las sinergias son cero con la autonomía de gestión. Cualquier otra cosa vulneraría el concepto que ha establecido el Consejo de Ministros. Otra cosa son los ahorros y eficiencias que se harían en cualquier caso, con opa o sin opa", explicó. En cambio, el BBVA proyectaba cuando lanzó la opa sinergias por 850 millones, a razón de 100 millones en sinergias de financiación, 350 millones en ahorros de personal y 450 millones en administración y tecnología.

El banco afirma que podrán ejecutar un número similar al proyectado entonces, si bien diferido en el tiempo. En este contexto, el CEO vaticinó el fracaso de la opa con las condiciones actuales. Con una prima negativa del 15%, la venta de TSB, el reciente plan estratégico, las condiciones del Gobierno y el dividendo prometido de 2.500 millones, la probabilidad de que la oferta salga adelante es bajísima. "A estos precios es imposible", remachó el directivo, antes de añadir que esta es la opinión que expresan los inversores, tanto institucionales como minoritarios. Si la oferta se modifica, afirma que el consejo del Sabadell tendrá que valorarla y emitir su opinión. "El BBVA solo tiene dos opciones, o mejorar la oferta o desistir. Cuando la opa tiene una prima negativa del 15%, sobre la que hay que pagar unos impuestos sustanciosos, o mejoran la oferta o desistirán", aseguró González-Bueno.

El consejero delegado del Sabadell, además, reiteró la visión que ha expuesto en anteriores ocasiones sobre la concentración bancaria en España. Señaló que los tres grandes bancos (Santander, BBVA y CaixaBank) no tienen ya más margen para crecer con adquisiciones o fusiones en España, pero sí pueden ocurrir uniones entre las entidades de tamaño mediano, como Abanca, Unicaja, Ibercaja, Kutxabank o el propio Sabadell. Para él, una fusión de dos de ellas, o incluso de todas juntas, tendría sentido por presentar tanto complementariedad geográfica como en modelos de negocio, lo que podría dar lugar a sinergias de gastos (las más habituales en las operaciones bancarias planteadas en España en los últimos años) o de ingresos.

No obstante, el banquero también observó poco apetito entre estas entidades para lanzarse a hacer una operación corporativa. Por tanto, indicó que en el plan estratégico que presentó ayer no hay ninguna perspectiva de crecer a través de fusiones y adquisiciones (M&A, en la jerga), sino totalmente a través de crecimiento orgánico. Sí dejó la puerta abierta a aprovechar las oportunidades que puedan surgir en el mercado, pero siempre acordadas y pactadas. En cambio, González-Bueno sí apostó por que este "es el momento de las fusiones transfronterizas".

González-Bueno opina que este es el momento de las fusiones transfronterizas

El plan estratégico del Sabadell no contempla crecer a través de fusiones y adquisiciones



El CEO de Banco Sabadell, César González-Bueno, ayer. EUROPA PRESS

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	142 689 EUR (167,766 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	354,63 cm² (56,7%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	36 470 EUR (42 880 USD)

Dossier de prensa unacc



El director financiero, Sergio Palavecino, y el consejero delegado, César González-Bueno, ayer San Cugat del Vallés. ALBERTO PAREDES (EP)

El Sabadell pagará a sus accionistas 6.300 millones en dividendos hasta 2028

Es el mejor semestre de su historia y prevé una rentabilidad del 16% en dos años

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

El Banco Sabadell lanza su gran traca definitiva contra el BBVA en los compases finales de la opa hostil que se inició hace casi 15 meses. El banco catalán ha comunicado al mercado que elevó el beneficio entre enero y junio un 23%, hasta los 975 millones, en el mejor primer semestre de su historia. Y, a la vez, publicó su nuevo plan estratégico, en el que promete alcanzar una rentabilidad del 16% para 2027 y regar a sus accionistas con 6.300 millones en tres años, el 40% de su valor en Bolsa. La entidad expone así sus argumentos para defender que vale más por separado que unida al BBVA.

El margen de interés en el primer semestre cedió un 2,7%, hasta los 2.425 millones, impactado por los recortes en los tipos que ha estado encadenando el Banco Central Europeo (BCE) y cuyo proceso puso ayer en pausa. En cambio, las comisiones subieron un 3%, hasta los 694 millones y el margen bruto aumentó un 5% (3.214 millones), con un recorte de los costes del 0,3% y una reducción de las provisiones del 33%.

En cuanto a la solvencia, el banco cierra el semestre con una ratio CET 1 *fully loaded* (el de mayor calidad) del 13,6% y una ratio de morosidad del 2,47%. La rentabilidad (medida como ROTE, rentabilidad sobre fondos propios) escala hasta el 14,4%.

El Sabadell cimenta el tirón en la actividad comercial. La inversión crediticia mejora un 6,1% en el año y un 3,6% en el trimestre, y destaca el crecimiento de hipotecas, del 44% frente al primer semestre de 2024. El crédito a empresas repunta un 30% con respecto al trimestre anterior.

La entidad ha construido sobre esta base su nuevo plan estratégico, a cumplir antes de 2027. Con esta hoja de ruta el banco busca convencer a los inversores de que el banco atesora más valor en solitario que unido al BBVA, teniendo en cuenta la oferta que ha realizado, a razón de una acción de un banco vasco y 0,7 euros de dividendos atrasados por cada 5,3456 títulos del catalán. El mercado ya lo considera así y eleva el título del Sabadell un 15% por encima de la oferta del BBVA.

De acuerdo a esta nueva estrategia, el Sabadell aspira a alcanzar un beneficio de 1.600 millones para 2027, ya sin computar su negocio británico, TSB, que acaba de acordar vender al Santander por algo más de 3.000 millones de euros (a la espera de la aprobación por parte de la junta de accionistas convocada para el 6 de agosto). Espera situar el margen de intereses en los 2.900 millones (aproximadamente el mismo nivel con el que espera cerrar 2025 sin contar TSB, por el impacto de los recortes de tipos) e incrementar los ingresos por comisiones en torno a un 5%, gracias al desarrollo del negocio asegurador, pagos y fondos de inversión. En cuanto a los gastos, espera que suban un 3% anual. Es decir, espera en dos años obtener unos ingresos y unos beneficios similares para los del cierre de 2025, pero sin TSB.

El banco catalán ha elevado el beneficio un 23% hasta junio

Espera hacer crecer la cartera de préstamo hipotecario un 4% anual

La hoja de ruta es una apuesta del banco por España, su único mercado tras la venta de su negocio en el Reino Unido. Espera aprovechar un buen momento macro de la economía nacional, con una mejora del PIB del 2% para 2027. La entidad catalana prevé hacer crecer la cartera de préstamo hipotecario un 4% anual y otro tanto en financiación a pymes, por un 6% en crédito al consumo. Todo esto supondrá un incremento del 5% del libro de crédito y un incremento de la cuota de entre 25 y 30 puntos.

En cuanto al crecimiento de las comisiones, el banco pone el foco en tres mercados: el área de ahorro e inversión, seguros y pagos. En cuanto al primero, espera crecer un 4,8% en patrimonio, impulsado en su nuevo modelo de banca privada. Prevé un fuerte crecimiento de la parte de negocio fuera de balance (fondos), que pasen de suponer un 24% a un 28%. Con respecto al negocio asegurador, prevé que los ingresos por primas crezcan más del 15% gracias a un impulso de su alianza con Zurich. Y en el tercer elemento, los pagos, cuenta con cerrar su alianza con Nexi (en suspenso hasta que se aclare la opa) para pasar de una cuota de TPV del 21,8% al 25%. También apunta a incrementar el número de clientes en tres años más del 15%.

Así, espera llevar la rentabilidad en los dos próximos años al 16%. Esto supondrá abonar a los accionistas 6.300 millones de euros en este tiempo, gracias a una elevada generación de capital, que calcula en los 175 puntos básicos en el año y contando con el dividendo extraordinario de 2.500 millones que ha prometido pagar con cargo a la venta de TSB. De este modo, el banco se compromete a devolver a los accionistas el 60% del beneficio anual y todo el capital que supere el 13%, a lo que se suma el pago extra por TSB.

La entidad quiere pagar en 2025, 2026 y 2027 un dividendo superior al abonado en 2024, de 20,44 céntimos. En 2025 tiene en marcha un plan de recompra de acciones de 1.000 millones, además 1.300 millones que dedicará a dividendos en efectivo y recompras con cargo al beneficio del ejercicio. De cara a 2026 y 2027, espera pagar a sus accionistas 2.500 millones, 1.250 millones al año. Es decir, prevé mantener el ritmo de pagos de 2024, pese a no contar ya con TSB.

Por el momento, la entidad ha anunciado que abonará durante el mes de agosto un primer dividendo del año, a razón de 0,07 euros por acción. La última junta del banco aprobó modificar la política de remuneración a los accionistas para realizar tres pagos al año, en lugar de dos, como hacía.

"Las sinergias son cero con la autonomía de gestión"

El Banco Sabadell insistió ayer en que la entidad tiene más valor en solitario que unida al BBVA, sobre todo después de las condiciones extra impuestas por el Gobierno a la transacción. Su consejero delegado, César González-Bueno, aseguró durante la conferencia con los analistas que, de salir adelante la opa planteada hace casi 15 meses por el banco vasco, las sinergias serían de cero euros durante cinco años.

El Ejecutivo decidió a finales de junio añadir una condición extra a las ya impuestas por la CNMC para avalar la operación. Se trata de la obligación de, durante tres años y ampliable por dos más, mantener la independencia de los dos bancos, tanto a nivel societario, como de patrimonio y en la autonomía en la gestión. Supondría que no se pudiesen fusionar las dos entidades, ni despedir apelando a la operación, ni reducir drásticamente la red de oficinas, entre otras cuestiones.

Esto, según lo explicado por González-Bueno, supone dejar el número de sinergias a cero. "Normalmente, para obtener esas sinergias tienes que hacer inversiones que perjudican los resultados a corto plazo para ahorros a largo plazo. Eso imposibilita que un consejo de administración lo apruebe y tendrán que maximizar el resultado del Sabadell en tres años", defendió.

"Las sinergias son cero con la autonomía de gestión. Cualquier otra cosa vulneraría el concepto que ha establecido el Consejo de Ministros. Otra cosa son los ahorros y eficiencias que se harían en cualquier caso, con opa o sin opa", explicó.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	12 972 EUR (15,251 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	72,33 cm² (11,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	3193 EUR (3754 USD)

Dossier de prensa unacc

"BBVA solo puede mejorar la opa o desistir"

A. Montoro. Barcelona

El máximo ejecutivo de Sabadell rebajó a cero las probabilidades de que la opa de BBVA tenga éxito (está condicionada a la aceptación del 49,3% del capital social del banco catalán).

Según González-Bueno, "es imposible que [la opa] salga adelante a estos precios porque nadie canjea su dinero para que le den menos, es un negocio que no tiene sentido".

Insistió en que BBVA se ha quedado sin "su moneda de cambio", refiriéndose a que la prima actual que ofrece el banco comprador es negativa. Al cierre de la sesión en Bolsa ayer, la prima era del –13,4%. Con estas circunstancias, "BBVA solo tiene dos opciones: o mejora la oferta o desiste", aseguró el consejero delegado.

"Es imposible que la opa de BBVA salga adelante con los precios actuales"

Sobre la posible retirada de la oferta, el máximo ejecutivo de Sabadell aseveró que "es perfectamente honorable revisar una decisión [seguir adelante con la opa] si las circunstancias han cambiado sustancialmente".

Las sinergias de la operación serán cero durante al menos tres años, según el CEO

Según González-Bueno, la condición del Gobierno de vetar la fusión durante al menos tres años es lo suficientemente restrictiva como para recortar a cero las sinergias de 850 millones previstas inicialmente por BBVA.

"Nunca se podrán hacer cosas como achatarrar una plataforma tecnológica cuyo valor en libros es superior a 1.000 millones y los consejeros deberán velar por los resultados de Sabadell, según el principio de gestión independiente", apuntó.

Por eso, "los ahorros de costes durante tres o cinco años son cero, y cualquier otra cosa vulneraría el concepto establecido por el Consejo de Ministros", zanjó.

Expansión

Publicación	Expansión General, 18	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	61 191 EUR (71,945 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	354,84 cm² (56,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 798 EUR (13 872 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter gana 542 millones, supera expectativas y sube un 6,7% en Bolsa

CRECIMIENTO INTERANUAL DEL 14%/ La cúpula directiva busca adquisiciones en nuevos países de la zona euro. Quiere que dentro de diez años un tercio de los ingresos proceda de fuera de España.

R. Lander. Madrid

Los resultados trimestrales de Bankinter batieron las previsiones del mercado en todos los grandes márgenes, incluido el beneficio.

La entidad ganó en el primer semestre 542 millones. Se trata de un incremento del 14% en términos interanuales. Esta cifra deja al alcance de la mano el objetivo de mil millones de beneficio para el conjunto del ejercicio. La rentabilidad sobre capital tangible (Rote) es del 19,5%, la mayor después de BBVA.

La cotización se disparó: llegó a subir un 9,1% y cerró con un alza del 6,7%, en 12,38 euros por título. Es decir, ha pulverizado la valoración prometida hace seis meses por la consejera delegada Gloria Ortiz.

Bankinter cotiza a 1,8 veces su valor en libros, el mejor múltiplo de la banca cotizada, y vale en Bolsa 11.128 millones de euros.

El margen de intereses cayó un 5% en un semestre en el que ha continuado la intensa bajada de los tipos del BCE. En el segundo trimestre se ha producido una subida del 4%. Para el conjunto del año, Bankinter adelantó ayer que prevé un comportamiento plano.

Según los analistas, la entidad mantiene la fortaleza de los ingresos recurrente, con un buen comportamiento de los volúmenes de negocio.

Bankinter tiene una dependencia del margen de intereses bastante menor que cualquiera de sus competidores. Hasta una cuarta parte de sus ingresos procede de comisiones por venta de productos de inversión y de intermediación bursátil.



JMCadenas

Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter, justo antes de la presentación de resultados.

CUENTA DE RESULTADOS

En millones de euros

	Enero-junio 2025	Variación 2024/2025 (%)
Margen de intereses	1.101	-5
Comisiones netas	380	11
Margen bruto	1.494	6
Costes de explotación	536	11
Margen neto	958	3
Dotaciones por insolvencias y otras	193	-10
Beneficio bruto	766	7
Impuestos	224	-7
Beneficio atribuido neto	542	14
Ratios, en % y variación, en puntos porcentuales		
Rentabilidad ROTE	19,50	0,70
Eficiencia	35,88	1,75
Morosidad	2,14	-0,03
Ratio de capital CET 1	12,57	0,13

Fuente: Bankinter

El banco prevé ganar más de mil millones en 2025, un hito histórico en sus 60 años de historia

Los ahorros por la absorción de EVO no serán altos porque Bankinter invertirá más en digitalización

Bankinter califica de "extraordinariamente agresivos" los precios de las hipotecas en España

Productos de inversión

El secreto de la alta rentabilidad de Bankinter es precisamente que se nutre de actividades muy generadoras de comisiones, como los fondos de inversión, los planes de pensiones, los seguros y la intermediación bursátil. Estos ingresos por comercialización de productos de inversión han crecido un 11% en el último año.

La entidad tiene en España 1,3 millones de clientes particulares, en su mayoría de rentas medias y altas. De media, tienen seis productos contratados con el banco.

Incluido Portugal, Bankinter gestiona 36.000 millones de euros en fondos de inversión propios, 26.000 millones en fondos de inversión de otras gestoras y 80.000 millones en valores custodiados de renta fija y de renta variable.

Su negocio hipotecario se ha disparado, en línea con la intensa actividad de compraventa de vivienda residencial en España. La nueva producción ha crecido un 21% en el semestre. Bankinter declara una cuota de mercado del 6%.

Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter, se lamentó ayer de lo lejos que ha llegado la guerra hipotecaria en España. "Los precios son extraordinariamente agresivo", señaló en la presentación de resultados. "En hipotecas a tipo fijo están por debajo del *swap* a su plazo. Es como si las hipotecas a tipo variable se concedieran a euribor menos un diferencial, en lugar de por encima", aseguró.

"Nosotros seguiremos como hasta ahora, mirando la rentabilidad potencial de cada cliente antes de concederle el préstamo y definir las condiciones", apuntó.

En crédito a empresas, la nueva producción de crédito crece a tasas del 6%.

La cuenta nómina de Bankinter es uno de sus productos icónicos. Lleva en su catálogo comercial más de diez años y sigue siendo una de las más competitivas. Un total de 709.000 clientes tienen domiciliados sus ingresos en la entidad, un 7% más que el año pasado por estas fechas.

EVO

Bankinter ha cerrado este mes de julio la fusión por absorción de EVO, su filial de banca digital. Eso significa que ha traspasado todos sus clientes (alrededor de 330.000) a su plataforma operativa. La infraestructura tecnológica de EVO, que desaparece, tenía un coste anual de entre 10 y 20 millones anuales.

La absorción de EVO fue la primera gran decisión estratégica de Gloria Ortiz como consejera delegada. "Se producirán ahorros de costes como consecuencia de esta fusión, pero no serán significativos, porque hemos absorbido la plantilla, mantendremos el gasto en márketing y vamos a invertir muy fuerte en digitalización", señaló ayer Jacobo Díaz, director financiero.

Bankinter decidió integrar este banco digital para atacar el mercado *retail* con una propuesta simple y 100% digital.

El banco está muy especializado en rentas medias y altas y solo 80.000 de sus usuarios son nativos digitales.

Los directivos sostienen que EVO puede convertirse en una máquina de captación muy potente dentro de Bankinter. El objetivo es conseguir 200.000 altas de usuarios al año, el doble de los números actuales.

Portugal e Irlanda

En el país luso, Bankinter está explotando la empresa conjunta creada en crédito al consumo con el gigante de la distribución Sonae.

En Irlanda, básicamente ofrecen hipotecas y financiación al consumo. A finales del verano lanzarán los primeros depósitos y la idea es ir ofreciendo gran parte de los productos del catálogo comercial español.

Bankinter ha hecho estos dos saltos internacionales en sus sesenta años de historia.

La cúpula directiva tiene hambre de extender su huella internacional, especialmente dentro la zona euro. "No tenemos ninguna operación en la cabeza, pero nuestro interés está en países que nos permitan crecer con fuerza desde el inicio", detalló ayer Gloria Ortiz.

"Nos gustaría que dentro de diez años un tercio de los ingresos procediera de fuera de España", apuntó.

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 41	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	1 656 EUR (1,946 USD)
Difusión	4377	Tamaño	64,79 cm² (10,4%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	440 EUR (517 USD)

Dossier de prensa unacc



Caja Rural colabora con *Miramundos*

JOSÉ GARCÍA ARMIJO/ La Fundación Caja Rural establece una colaboración con la Asociación Cultural *Albancultur* para la edición número dos de la revista *Miramundos*. A través de las páginas de esta publicación, el colectivo cultural de Albanchez de Mágina tiene como objetivo hacer un recorrido por la riqueza del patrimonio cultural.

Mediterráneo

Publicación	El Periódico Mediterráneo General, 43	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7428	V. Comunicación	2 284 EUR (2,685 USD)
Difusión	6185	Tamaño	60,38 cm² (9,7%)
Audiencia	43 000	V.Publicitario	607 EUR (714 USD)

Dossier de prensa unacc

Danzas tradicionales

Javier Nomdedeu



Font d'Aixart celebra el centenario de la Caixa Rural

El Grup de Danses Font d'Aixart realizó un homenaje a la Caixa Rural de l'Alcora y a su Cooperativa Agrícola, con motivo de su centenario, compartiendo su labor de recuperación del folclore valenciano y de forma especial el de la comarca de l'Alcalatén, con sus danzas más tradicionales.

HOY

Publicación	Hoy Badajoz, 10	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 667	V. Comunicación	3 137 EUR (3,688 USD)
Difusión	11 444	Tamaño	130,62 cm² (21,0%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	845 EUR (994 USD)

Dossier de prensa unacc

La Guardia Civil detiene a un ciudadano portugués por el atraco de Gévora

N. R. P.

BADAJOZ. Un ciudadano portugués fue detenido el miércoles en Badajoz por su presunta implicación en el atraco que sufrió la entidad bancaria que Caja Rural de Extremadura tiene en Gévora. El suceso tuvo lugar el pasado lunes y fue peculiar porque los responsables perdieron parte del botín en un parque de esta pedanía de Badajoz durante la huida.

La detención se ha logrado gracias a una colaboración entre la Guardia Civil y la Policía Local de Badajoz. Agentes de este segundo cuerpo localizaron al detenido gracias a los datos aportados por los investigadores de la Guardia Civil, según ha confirmado el delegado del Gobierno en Extremadura, José Luis Quintana.

La investigación continúa abierta porque se cree que al menos hay otra persona implicada en los hechos. El robo tuvo lugar el pasado 21 de julio a las 13.30 horas. Un hombre entró con un arma de fuego en la oficina para pedir dinero mientras otro lo esperaba fuera. Luego ambos huyeron de la localidad y se encontraron billetes del robo en un parque.

Los atracadores se llevaron 250 euros y el teléfono móvil de uno de los clientes que estaba en ese momento en la entidad.

La clave en la investigación fue el coche con el que huyeron de la pedanía, de matrícula portuguesa. Dos días después del robo los investigadores de la Guardia Civil fueron capaces de encontrarlo, lo que supuso una gran ayuda para finalmente identificar a uno de los responsables.

La clave en la investigación fue localizar el coche de la huida que tenía matrícula portuguesa

La investigación sigue abierta y no se descartan nuevas detenciones. Los vecinos de Gévora han estado muy implicados en el suceso para tratar de ayudar a las autoridades. De hecho, según ha podido saber HOY, al día siguiente del robo un residente de la zona encontró una maza abandonada junto a la guardería de la localidad y llamó a la Guardia Civil al sospechar que podría ser de los ladrones. Los agentes de este cuerpo de seguridad se desplazaron a la pedanía para recoger esta herramienta.

Esta misma entidad bancaria ya sufrió un atraco en el año 2020. En ese caso fue de mayor importe.

Otro robo en 2020

El 22 de enero de ese año un individuo con pasamontañas y capucha se adentró en la oficina esgrimiendo un cuchillo de grandes dimensiones. Tras amenazar al empleado y a los clientes que se encontraban en su interior, se apoderó de 13.600 euros y posteriormente emprendió la fuga.

Dos años después, en junio de 2022, la Guardia Civil detuvo en Montijo al presunto responsable de este atraco y a otra mujer como coautora porque facilitó la entrada en la oficina de su compañero en el momento idóneo, sorprendiendo a las personas que se hallaban en el interior.

La Opinión de Málaga

Publicación	La Opinión de Málaga General, 10	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3721	V. Comunicación	3 069 EUR (3,607 USD)
Difusión	2246	Tamaño	164,06 cm² (26,3%)
Audiencia	16 000	V.Publicitario	1002 EUR (1178 USD)

Dossier de prensa unacc

Sociedad

Lydia Fernández, de Marna Motor, y Esperanza Camino, de Sur'avian, Empresarias del Año

La primera ha sido galardonada en la modalidad de Trayectoria, entre empresas con más de tres años en vigor, y la segunda, en la categoría de Emprendimiento en firmas más jóvenes

A.G.
Málaga

Las empresarias malagueñas Lydia Fernández Fernández, administradora del taller de reparación y mantenimiento de vehículos Marna Motor, y Esperanza Camino Mesta, fundadora de la escuela de profesiones técnicas aeronáuticas Sur'Avian, se alzaron ayer con los premios Empresaria del Año que otorga la Asociación de Mujeres Profesionales y Empresarias de Málaga (Amupema).

Los galardones tiene dos categorías: la de Emprendimiento, a empresas con menos de tres años de vida, y la de Trayectoria, a empresas con más de tres años de recorrido.

La ceremonia de entrega de los premios, que celebran este 2025 su novena edición, se celebró ayer por la tarde en la sede del Rectorado de la Universidad de Málaga. En el acto estuvieron presentes autoridades de las diferentes instituciones públicas y privadas relacionadas con el emprendimiento de la provincia. Entre ellos, el alcalde de la ciudad, Francisco de la Torre, quien acompañó a la presidenta de Amupema, Rocío García en la entrega de los reconocimientos.

L.O.



El alcalde y la presidenta de Amupema con las premiadas y finalistas.

Las premiadas son elegidas por un jurado profesional compuesto por representantes del Ayuntamiento de Málaga, la Junta de Andalucía, la Diputación de Málaga, la Confederación de Empresarios de Málaga, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Málaga, Diario Sur, Radio Televisión Málaga y la entidad financiera Caja de Ingenieros.

Cada modalidad de premios, Emprendimiento y Trayectoria, tienen un ganador y dos finalistas. En la categoría de Emprendimiento, en la que ha resultado ganadoras Lydia Fernández Fernández, administradora del taller de reparación y mantenimiento de vehículos Marna Motor, resultaron finalistas Marina Naranjo Castillo, de Trece Cinco Bienestar Corporativo, y Esther Ramos González, de Souvenir de Diseños Propios Galería de Arte.

En la modalidad de Trayectoria, en la que ha ganado Esperanza Camino Mesta, fundadora de escuela de profesiones técnicas aeronáuticas Sur'Avian, han sido finalistas María Teresa Sánchez Aguilera, de Maychoco, y Ana María Morales Rodríguez, de La Suite Comunicación. ■

el Periódico Extremadura

Publicación	El Periódico de Extremadura General, 21
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	4171
Difusión	3182
Audiencia	24 000
Fecha	25/07/2025
País	España
V. Comunicación	1 205 EUR (1,416 USD)
Tamaño	35,44 cm² (5,7%)
V.Publicitario	348 EUR (409 USD)

Dossier de prensa unacc

Del pasado lunes

Un portugués, detenido por el atraco a la sucursal de Gévora

C. GOYENECHE
Badajoz

La Guardia Civil detuvo este miércoles en Badajoz a un ciudadano portugués acusado de participar en el atraco perpetrado este lunes en la sucursal de Caja Rural de Extremadura en Gévora. El arresto se produjo durante la tarde, dos días después de que los agentes localizaran el vehículo con matrícula portuguesa en el que los asaltantes huyeron del lugar de los hechos.

La investigación continúa abierta, y fuentes próximas al caso no descartan la existencia de más personas implicadas. Por ahora, no se han facilitado detalles sobre si se ha podido recuperar parte del botín —250 euros en metálico y el teléfono móvil de un cliente—. ■

NUEVA ALCARRIA

Publicación	Nueva Alcarria General, 46	Fecha	25/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2329	V. Comunicación	1 573 EUR (1,848 USD)
Difusión	1699	Tamaño	254,44 cm² (23,8%)
Audiencia	4215	V.Publicitario	482 EUR (567 USD)

Dossier de prensa unacc

Eurocaja Rural y CEOE renuevan su convenio de colaboración

El objetivo es apoyar a emprendedores de la provincia

GUADALAJARA
REDACCIÓN

Eurocaja Rural y CEOE-Cepyme Guadalajara han suscrito un nuevo convenio de cooperación en materia social con la finalidad de respaldar las iniciativas que desarrolla la patronal empresarial alcarreña e impulsar así su actividad y favorecer la economía de la provincia.

En virtud de dicho acuerdo, Eurocaja Rural está colaborando en una nueva edición del Programa de Apoyo a Emprendedores de la provincia de Guadalajara; en la *Guía de Socio a Socio 2025*, que tiene como objetivo la reactivación del consumo y la economía en el territorio; fue copatrocinador del XIX Foro de Recursos Humanos de la provincia alcarreña y será patrocinador de uno de los galardones, concretamente el de Establecimiento Comercial; y en los Premios Excelencia Empresarial 2025; además de seguir respaldando la organización de múltiples jornadas informativas dirigidas a emprendedores, autónomos y empresarios en materia económica, fiscal, social o legislativa.

El acuerdo incluye que los asociados de Cepyme Guadalajara puedan beneficiarse del programa *Pro Autónomos*, entre otros.

El convenio fue firmado en el centro de formación y negocios de CEOE-Cepyme Guadalajara por el presidente de Eurocaja Rural, Javier López Martín, y la presidenta de CEOE-Cepyme Guadalajara, Soledad García, en presencia del secretario general, Javier Arriola Pereira, y del director de la oficina principal de Eurocaja Rural en Guadalajara, Mario Gamo.



Soledad García y Javier López Martín.

Este convenio certifica las estrechas y fructíferas relaciones que mantienen Eurocaja Rural y la patronal Guadalajara desde hace más de 30 años, así como la apuesta firme y conjunta de ambas partes por atender los requerimientos del colectivo empresarial, generador de empleo, riqueza y dinamización en el territorio alcarreño.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	43 723 EUR (51,335 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	282,56 cm² (45,3%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9870 EUR (11 588 USD)

Dossier de prensa unacc

La euforia en Wall Street apunta a una posible burbuja

NIVELES RÉCORD EN LAS BOLSAS/ Los analistas advierten señales de burbuja en el mercado a medida que el bitcoin se dispara y resurgen las acciones meme.

K. Duguid/G.Steer/H. Clarfelt.
Financial Times

La incesante recuperación de Wall Street este verano ha llevado las valoraciones de las acciones cerca de niveles récord, lo que ha provocado advertencias de que los mercados "eufóricos" están entrando en territorio de burbuja.

El índice S&P 500 ha alcanzado una serie de máximos históricos este mes, mientras que los costes de endeudamiento corporativo de EEUU respecto a la deuda pública se están acercando a su nivel más bajo en décadas. Es un cambio drástico respecto de la caída de abril provocada por la guerra comercial de Donald Trump. Incluso mientras el presidente firma acuerdos que confirman los aranceles en su nivel más alto en décadas, se han multiplicado las señales de efervescencia en el mercado.

Las acciones tecnológicas de alto valor se han disparado a nuevos máximos, convirtiendo a Nvidia en la primera empresa cotizada de cuatro billones de dólares. Y la fiebre de las acciones meme de 2021 ha resurgido, con los inversores minoristas comprando en masa acciones del fabricante de cámaras GoPro y la cadena de donas Krispy Kreme.

"Creo que se están empezando a ver algunos paralelismos muy tempranos con lo que se vio con el auge de Internet a finales de los años 90 y principios de los 2000", dice Dan Ivascyn, director de inversión de Pimco, la mayor gestora de renta fija del mundo con 2,1 billones de dólares. "Existe una mentalidad de billete de lotería... Es una situación peligrosa".

Indicadores de euforia

Las acciones del S&P 500 están valoradas por los inversores en más de 3,3 veces sus ventas, según Bloomberg, un máximo histórico.

Un indicador de "euforia bursátil" de Barclays, que combina flujos de derivados, volatilidad y sentimiento inversor, ha aumentado al doble de su nivel normal, hacia un territorio asociado en el pasado con burbujas de activos. "[El indicador] muestra claramente que el mercado está eufórico", dice Stefano Pascale, jefe de estrategia de derivados de acciones estadounidenses del banco.

Los inversores han recibido con alivio el acuerdo entre Estados Unidos y Japón, que fija aranceles del 15% a las importaciones procedentes de Japón, y la perspectiva de un acuerdo similar con la UE. Si bien estos gravámenes están muy por encima de los niveles vigentes antes de que Trump llegara a la Casa Blanca, son menos extremos que los que amenazó en su anuncio del "día de la liberación", que desplomó los mercados.

"Estos primeros acuerdos son malos, pero los inversores están contentos con cualquier cosa que no sea una guerra comercial total", apunta Luca Paolini, de Pictet AM.

Las bolsas han sido inmunes a las preocupaciones sobre el excesivo endeudamiento del Gobierno estadounidense y la independencia de la Fed, que han golpeado a los bonos del Tesoro y al dólar, que ha caído casi un 10% este año frente a una cesta de divisas mundiales.

Muchas de las acciones tecnológicas de gran capitalización, responsables de la mayor parte del repunte del mercado de EEUU en los últimos años, se han recuperado de la ola de ventas de inicio de año.

Tecnológicas y 'criptos'

El fabricante de chips Nvidia y Meta, matriz de Facebook, han subido un 100% y un 49% desde sus mínimos intradía de abril. En todo el S&P, "el precio/ventas, el precio/flujo de caja, el precio/valor contable, y la rentabilidad por dividendo, todos están cerca de niveles récord", destaca Rob Arnott, fundador y presidente del grupo de gestión de activos Research Affiliates, quien compara la inversión en el pequeño grupo de acciones tecnológicas que dominan el índice con recoger centavos frente a una apisonadora.

"El mercado está valorando a los actores dominantes de la inteligencia artificial como si no tuvieran competencia en el futuro", afirma. "Al mismo tiempo, hay cautela a la hora de alejarse de las marcas populares, porque si te adelantas, tendrás problemas".

Un grupo de empresas más pequeñas ha tenido un desempeño aún mejor. Las fuertes ventas derivadas de contratos públicos han impulsado al grupo de defensa Palantir, que sube un 130 % desde que tocó fondo en abril.

La plataforma de intercambio de criptomonedas Coinbase ha subido casi un 180%, gracias al optimismo en la industria de activos digitales, impulsado por la victoria electoral de Trump en noviembre. El bitcoin superó los 120.000 dólares por primera vez la semana pasada, a medida que las empresas y los inversores continúan acumulando criptoactivos que se están incorporando al mercado financiero general.

La exuberancia se ha extendido al crédito corporativo, donde el tipo de interés adicional que pagan las empresas de EEUU con ráting alto se ha reducido a 0,8 puntos porcentuales, cerca de su nivel más bajo desde 2005.

Los analistas de Deutsche Bank plantean si el aumento de los préstamos para financiar la compra de acciones era una señal de la "mayor euforia" desde 1999 y 2007.

AÑO DE RÉCORDS
Índice S&P 500, en puntos.



Expansión — Fuente: Bloomberg

El aumento de los préstamos para comprar acciones recuerda los años 1999 y 2007

La exuberancia se ha extendido al precio del crédito corporativo en Estados Unidos

El fabricante de chips Nvidia y Meta, suben un 100% y un 49% desde mínimos intradía de abril

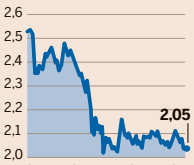
Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	11 018 EUR (12,935 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	57,52 cm² (9,2%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	2712 EUR (3184 USD)

Dossier de prensa unacc

EL EURIBOR EN 2025

A 12 meses, en %.



Expansión Fuente: Bloomberg

El euribor avanza hasta el 2,05% tras la reunión del BCE

Expansión. Madrid

El euribor a 12 meses, del que depende el coste de las hipotecas a tipo variable, subió ayer hasta el 2,05% a tipo diario. La pequeña subida, que se produjo desde los mínimos del mes registrados el jueves en el 2,03%, fue la respuesta del índice hipotecario a la totalmente descontada decisión del Banco Central Europeo (BCE) de mantener los tipos de interés en el 2%.

Por primera vez desde mayo de 2024, el BCE optó por no modificar sus tipos de interés e inicia una etapa en la que confía en que se producirán pocos movimientos. La autoridad monetaria se encuentra en una posición cómoda al entender que la inflación se mueve ya virtualmente en el objetivo del 2% que marca la estabilidad de precios recogida en su mandato.

La presidenta del BCE aseguró el jueves que "con los niveles actuales de tipos de interés, creemos que estamos en una buena posición para esperar y ver".

En este escenario, y a falta de cuatro sesiones para el final de julio, el tipo medio provisional del mes se sitúa en el 2,07%, muy ligeramente por debajo del 2,08% al que finalizaron los meses de mayo y de junio.

Los expertos creen que habrá poco movimiento a corto plazo y que el euribor no romperá la barrera del 2%, donde se ha quedado congelado en estos dos últimos meses, hasta después del verano. El consenso del mercado prevé una nueva rebaja de tipos del BCE en la última reunión del año.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 12	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	64 017 EUR (75,163 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	303,68 cm² (48,6%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8073 EUR (9479 USD)

Dossier de prensa unacc

El ahorro conservador ante los tipos bajos: asumir más riesgo o perder poder adquisitivo

Depósitos y letras del Tesoro ya ofrecen rentabilidad real negativa, por debajo de la inflación ► Fondos de renta fija, mixtos o incluso acciones con buen dividendo son la alternativa

RICARDO SOBRINO
MADRID

El ahorro conservador se enfrenta a una encrucijada. Durante los últimos años, el español medio se ha sentido cómodo en un entorno dominado por los depósitos bancarios, las cuentas remuneradas y las letras del Tesoro. Productos simples, sin sobresaltos, con rentabilidades moderadas que ayudaban a mitigar la erosión de la inflación. Pero con la política de bajos tipos ejecutada en el último año por parte del Banco Central Europeo (BCE), las reglas del juego han cambiado y ese modelo entra en crisis. En este contexto, los economistas y expertos consultados advierten de que el ahorrador debe elegir entre resignarse a perder poder adquisitivo o empezar a asumir algo más de riesgo para obtener rentabilidad real por su dinero.

"Nuestra recomendación es empezar a asumir más riesgo y ahí cada uno tiene que valorar qué parte puede destinar en función de los objetivos, plazos temporales y situación financiera. Pero va a ser la única forma de batir a la inflación y obtener un 3% o un 4%. De no hacer este cambio, para el ciudadano es una pérdida de poder adquisitivo. Y eso no es un riesgo, es una certeza", explica David Cano, socio de Analistas Financieros Internacionales (Afi) y director general de Afi Inversiones Globales.

Los datos hablan por sí solos. En mayo de 2025, la inflación se situó en el 2%. Ese mismo mes, la rentabilidad media de los depósitos fue del 1,8% y el tipo de interés en la subasta de las letras del Tesoro a 12 meses cayó al 1,91%. Es decir, incluso los productos más seguros del mercado ofrecen rendimientos negativos en términos reales. Si se descuentan los impuestos sobre los intereses, la pérdida es aún mayor.

Cuando el BCE inició su escalada de tipos en julio de 2022 para frenar la inflación, los depósitos y cuentas remuneradas volvieron a captar el interés de los bancos y los ahorradores. Se llegaron a ver ofertas entre el 2% y el 4%.Con el cambio de rumbo del BCE en 2024 y el inicio del ciclo de recortes, estas rentabilidades se han ido evaporando. Muchas entidades han retirado estos productos o los han dejado en niveles marginales. Hoy, las ofertas más destacadas apenas alcanzan el 2%. Trade Republic ofrece una cuenta remunerada al 2,02% TAE, aunque su rentabilidad se ajusta con los movimientos del BCE. El Sabadell remunera al 2% en su cuenta *online*. Renault Bank paga un 1,91% en depósitos a 12 meses; BFF, un 1,76%. En este plazo, resulta difícil encontrar ofertas por encima del 2% en España. Otro refugio del ahorrador conservador han sido las letras del Tesoro. Para la historia quedarán las imágenes de gente formando hileras en el Banco de España para adquirir estos instrumentos. Aunque sus tipos se han alineado con la inflación, en las últimas subastas han caído por debajo del 2% y todo apunta a que no volverán a niveles más elevados a corto plazo.



Ahorrador guardando dinero en una hucha. GETTY IMAGES

"En España históricamente ha predominado un perfil conservador y es previsible que, a medio plazo, una parte significativa del ahorro siga invertida en productos de bajo riesgo y bajo rendimiento. No obstante, parte del ahorro se irá desplazando hacia productos como los fondos de inversión y otros instrumentos con perfiles de riesgo muy diversos", valora José Ignacio Arenzana, director de estudios del Instituto Español de Analistas.

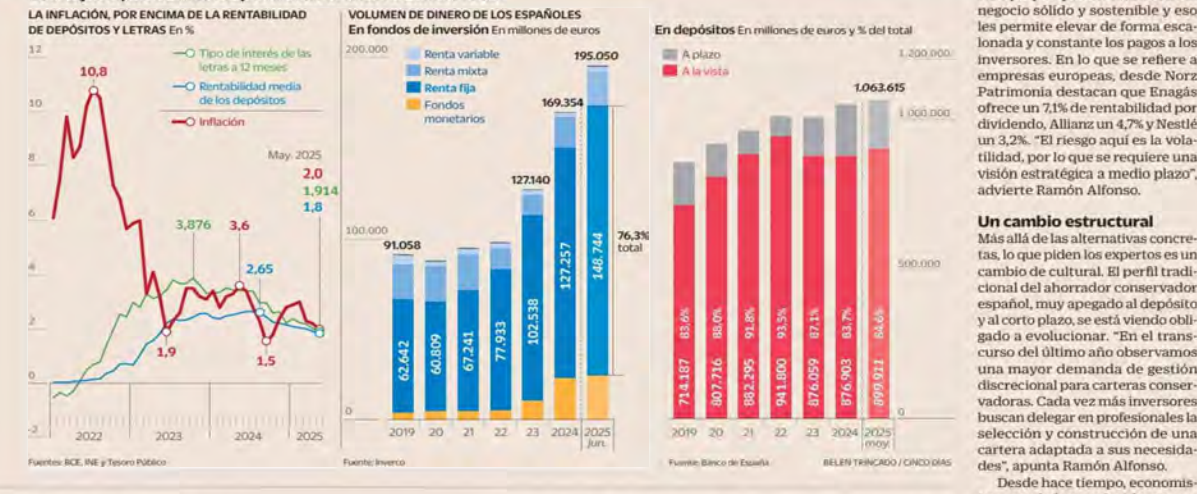
El cambio, sin embargo, es lento. Según el Banco de España, los hogares acumulan 1,06 billones de euros en cuentas corrientes y depósitos a plazo: una ingente cantidad de dinero casi sin remuneración. En contraste, los datos de Inverco reflejan un menor volumen en vehículos de inversión: 149.000 millones en fondos de renta fija, 24.000 millones en monetarios, 19.000 millones en mixtos y apenas 3.200 millones en productos de renta variable. Esta última cifra es incluso inferior a la registrada

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 13	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	64 017 EUR (75,163 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	297,27 cm² (47,5%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	7946 EUR (9329 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bajos tipos de interés presionan al ahorro conservador



en 2019, antes de la pandemia. "En nuestra cultura, tan arraigada al depósito y al ladrillo, falta educación financiera. Habrá que ver hasta qué punto calan entre los ahorradores los beneficios potenciales de la diversificación y la importancia de proteger el ahorro frente a la inflación. Conviene recordar que no existen opciones sin riesgo que garanticen rentabilidad real, ni siquiera en entornos de inflación moderada. Por ello, es fundamental que el ahorrador esté bien informado antes de asumir mayores riesgos", advierte Arenzana.

Empezar a diversificar

Entonces, ¿qué puede hacer un ahorrador que quiera conservar poder adquisitivo sin dar un salto al vacío? Los expertos coinciden: lo primero es evaluar el porcentaje del ahorro que se puede invertir, el horizonte temporal y la situación financiera de cada persona. Por ejemplo, si se tiene previsto comprar una vivienda en breve, no conviene invertir en Bolsa, ya que está sujeta a vaivenes a corto plazo.

"Para inversores conservadores recomendamos construir una cartera diversificada con una combinación de fondos monetarios, mixtos conservadores y una parte de renta variable con dividendo", aconseja Ramón Alfonso, socio director de la firma de asesoramiento Norz Patrimonia

Para la historia quedarán las colas para comprar letras del Tesoro en el Banco de España

Las entidades han retirado las cuentas remuneradas y los depósitos. Hoy apenas llegan al 2% de interés

Los fondos monetarios son una de las opciones más conservadoras del mercado. Invierten en activos muy líquidos, como deuda pública a muy corto plazo o depósitos bancarios, y están diseñados para preservar el capital. Su nivel de riesgo es bajo y suelen tener una baja volatilidad. Eso sí, su rentabilidad se mueve casi de forma paralela a los tipos de interés. En la situación actual, con los tipos en la eurozona en el 2%, los fondos monetarios ofrecen retornos en torno a ese nivel, aunque podrían ajustarse a la baja si continúan los recortes del BCE. Entre los más destacados por los expertos figuran el Groupama Trésorerie IC y el Axa IM Euro Liquidity SRI, que suben un 1,45% en lo que va de año.

El siguiente paso en la escala de riesgo son los fondos de renta fija a corto y medio plazo. Se trata de fondos que invierten en bonos emitidos por Gobiernos o empresas con vencimientos generalmente inferiores a cinco años. Ofrecen más rentabilidad que los monetarios, aunque también pueden experimentar oscilaciones de valor cuando cambian los tipos de interés o las condiciones de mercado, inferiores normalmente a las de los bonos de más duración. Algunas opciones señaladas por los expertos son el UBS Renta Fija 0-5 B FI, que sube un 1,9% en el año; el B&H Renta Fija FI, con un 2,4%; el Neuberger Berman Short Duration Euro Bond, que gana un 2,8%, y el Vanguard Global Short-Term Corporate Bond Index, con un 3,7% de rentabilidad en el año. Todos ellos cuentan con la máxima calificación de cinco estrellas de Morningstar.

Si el objetivo es conservar poder adquisitivo a medio plazo (más de tres o cinco años), los fondos mixtos conservadores pueden ser otras de las opciones. Este tipo de fondos combinan una parte de inversión en renta fija con otra de renta variable, que suele situarse entre el 15% y el 30% del total. Así, buscan una rentabilidad superior a la renta fija pura, aunque con una mayor volatilidad. Entre los fondos mixtos, destacan el Cartesio X FI, un fondo defensivo con cinco estrellas Morningstar, que acumula una subida del 6,1% en el año. También el Ethna-Aktiv A, con cuatro estrellas, que gana un 3%. Y el Welzia Capital Sub-Debt FI, también defensivo, con un 3,7% y la máxima calificación.

Otra opción es incluir en cartera acciones de compañías estables y con dividendos atractivos. Existe una corriente de mercado que invierte en empresas que cada año aumentan el pago a sus accionistas porque sostienen que aguantan mejor en épocas de crisis que los principales índices. También que son más rentables a lo largo del tiempo porque cuentan con un negocio sólido y sostenible y eso les permite elevar de forma escalonada y constante los pagos a los inversores. En lo que se refiere a empresas europeas, desde Norz Patrimonia destacan que Enagás ofrece un 7,1% de rentabilidad por dividendo, Allianz un 4,7% y Nestlé un 3,2%. "El riesgo aquí es la volatilidad, por lo que se requiere una visión estratégica a medio plazo", advierte Ramón Alfonso.

Un cambio estructural

Más allá de las alternativas concretas, lo que piden los expertos es un cambio de cultural. El perfil tradicional del ahorrador conservador español, muy apegado al depósito y al corto plazo, se está viendo obligado a evolucionar. "En el transcurso del último año observamos una mayor demanda de gestión discrecional para carteras conservadoras. Cada vez más inversores buscan delegar en profesionales la selección y construcción de una cartera adaptada a sus necesidades", apunta Ramón Alfonso.

Desde hace tiempo, economistas y reguladores coinciden en que España y Europa deben avanzar hacia un modelo de financiación de la economía menos dependiente del crédito bancario y más basado en los mercados de capitales. Esto implica fomentar el ahorro canalizado a través de fondos de inversión, planes de pensiones y otros instrumentos financieros que, además de buscar rentabilidad para los partícipes, sirvan para financiar empresas, infraestructuras o proyectos sostenibles. De ahí proyectos en los que participan los principales países de la Unión para lanzar cuentas de ahorro individuales dedicadas a la inversión.

"El desarrollo de un mercado de capitales sólido y profundo no solo permite diversificar las fuentes de financiación, sino que mejora la eficiencia del sistema financiero en su conjunto", subraya José Ignacio Arenzana, del Instituto Español de Analistas. "Europa se puede quedar atrás en el desarrollo económico. Si queremos más industria, si queremos tener un Silicon Valley, si queremos el mismo tejido industrial que EE UU o China y tener empresas tecnológicas necesitamos un nuevo modelo que es desarrollar el mercado de capitales. En EE UU es habitual que los hogares inviertan el 30%, o el 50% o hasta el 100% del ahorro", sentencia David Cano, de Afi.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	17 607 EUR (20,672 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	114,83 cm² (18,4%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	4334 EUR (5089 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander España busca un nuevo responsable de Recursos Humanos

M. Martínez. Madrid.

Santander España ha iniciado un proceso para designar un nuevo responsable de Personas y Cultura, tras el próximo traslado a México de Raquel Graciano, actual directora de esta función.

El banco opera en España con casi 24.000 empleados, con datos de cierre de 2024, los últimos disponibles.

Graciano, miembro del comité de dirección de Santander España y jefa de RRHH desde hace dos años y medio, se desplazará a la filial azteca para ocupar el mismo rol a partir del 1 de septiembre. En México, sustituirá a Ana Felisa López, que deja el grupo.

El relevo de Graciano es el único cambio que actualmente está previsto en la cúpula de la filial española.

La directiva se incorporó al comité de dirección de Santander España a inicios de 2023, al asumir Ángel Rivera el puesto de consejero delegado de la división en sustitución de António Simões.

Raquel Graciano, a cargo de Personas y Cultura en España, pasará a asumir el mismo rol en México

Ligada a Santander desde 2004, Graciano ha participado a lo largo de estos años en distintos proyectos de transformación organizativa, gestión del talento y desarrollo de equipos.

Santander está abordando un proceso de transformación de su modelo operativo, que está provocando cambios profundos tanto en su organización interna, como en el ámbito de interacción con los clientes a través de los diferentes canales: red de oficinas, atención telefónica, aplicación móvil y banca digital.



Raquel Graciano.

Comité de dirección

El relevo de Graciano supondrá el tercer cambio en el comité de dirección de Santander España desde la llegada de Ignacio Juliá a la filial en octubre del pasado año.

Desde entonces, Víctor Allende ha sido nombrado responsable de Banca Privada en sustitución de Adela Martín, que ha pasado a asumir Globalización de los Negocios de WM&I.

Borja Oyarzábal también es desde inicios de año jefe de Empresas en el grupo y en España. En la filial, ha cogido el testigo de Olga Abad, tras su incorporación al equipo global de Riesgos.

Dependiendo de Juliá, el resto de miembros del actual comité de dirección de Santander España son: Alejandro Cecchi (Banca de Particulares); Ignacio Domínguez-Adame (Banca de Inversión); Francisco Catena (Riesgos y Cumplimiento); Francisco Moza (Estrategia y Sostenibilidad); Cristina Álvarez (Tecnología y Operaciones); Catalina Mejía (Finanzas); Abel González (Control de gestión y Costes); Adolfo Díaz-Ambrona (Secretaría General); y Adrián Garrido (Auditoría interna).

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 20	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	142 881 EUR (167,757 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	355,39 cm² (56,8%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	36 519 EUR (42 877 USD)

Dossier de prensa unacc



El consejero delegado del Sabadell, César González-Bueno, a la izquierda, y su presidente, Josep Oliu, en Sabadell en marzo. G. GARCÍA (EFE)

Nuevos análisis apuntan que el Sabadell vale más en solitario que con el BBVA

El banco catalán cotiza con descuento frente a CaixaBank o Bankinter. Algunos expertos viran de opinión y elevan sus perspectivas para la acción hasta el 30%

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

Una duda ha corrido por el mercado en los últimos meses: ¿Cuál sería el valor real del Sabadell si la opa hostil del BBVA se volatilizase? El banco vasco ha deslizado que el alza en la acción de sus competidores, del 65% desde que lanzó la oferta, tenía algo de artificial y estaba hinchada por la opa. El Sabadell, en cambio, defendía que sus fundamentales eran los que apoyaban las subidas, así como las promesas en retribución a los accionistas y las constantes mejoras en los resultados.

Tras la presentación de su último plan estratégico y el macrodividendo que pagará con cargo a la venta de TSB, los analistas comienzan a apoyar las tesis de la entidad que preside Josep Oliu y a vislumbrar que si la opa se retira o fracasa el precio de la acción del Sabadell no solo no caería, sino que probablemente subiría más todavía. Todo esto no hace si no añadir más presión al BBVA para que mejore la oferta si quiere que la opa triunfe o se retire.

Así lo defiende, por ejemplo, un reciente informe de JB Capital. Esta casa de análisis estima una rentabilidad, sin opa, para los títulos de la entidad catalana del 23% durante los próximos 12 meses, teniendo en cuenta los programas de recompra de acciones y pagos de dividendos. La retribución al accionista ha sido la principal arma con la que han atacado la oferta hostil. En el plan estratégico que presentó esta semana, el Sabadell promete repartir 6.300 millones de euros hasta 2027, el 40% de su capitalización. Esta cifra incluye los 2.500 millones de dividendo extraordinario de TSB, además de otros 2.500 millones en pagos ordinarios para los dos próximos años, otros 1.300 millones en dividendos de este año y 1.000 millones más en un plan de recompra de acciones del que ya ha ejecutado el 80%. Igualmente, tiene el compromiso de devolver a los accionistas todo el capital que supere el 13% de la ratio CET *1 fully loaded* (el de mayor calidad).

El informe de JB Capital pone el acento en las mejoras en la previsión de resultados del Sabadell desde que en mayo de 2024 el BBVA lanzó la opa hostil. El consenso de Bloomberg ha elevado en este tiempo las previsiones de beneficio por acción para 2026 un 39%, mientras que con el BBVA lo ha hecho solo un 14%. El precio objetivo de la acción se ha elevado un 60% en el banco catalán en ese tiempo y el del vasco, un 30%.

El Sabadell ha brillado en Bolsa en los últimos meses. Fue uno de los mejores valores del Ibex en 2024, con una subida del 68%. En lo que va de año acumula otro 60%. Aunque las cifras son abultadas no son tan diferentes de otros comparables, como CaixaBank o Bankinter, ambas entidades financieras con un negocio eminentemente español. El primero sube un 52% desde inicios de año y el segundo, un 64%. El BBVA, en cambio, lo hace en un 40%.

Esto lleva a algunos inversores a cuestionar si, en realidad, la opa del BBVA no está sirviendo como un lastre para el Sabadell en Bolsa, en lugar de hinchar su valoración. Lo cierto es que, comparativamente, el banco está incluso barato. Actualmente cotiza a un PER (una ratio que mide las veces que el beneficio está contenido en el precio de una acción) de ocho veces, mientras que CaixaBank, Bankinter o Unicaja lo hacen por encima de las nueve veces. Alantra señala que el Sabadell vale en Bolsa 1,2 veces su valor en libros, mientras que CaixaBank y Bankinter lo hacen a 1,8 veces. Esto indicaría que el Sabadell en solitario tiene recorrido al alza.

Detrás de este fenómeno hay razones de fondo. Es cierto que los bancos viven momentos dulces en Bolsa tras los años de tipo cero, con alzas en el beneficio y la rentabilidad que se reflejan en el precio de la acción. Pero los inversores no ven igual la situación para todos. La diversificación geográfica hoy supone un descuento frente a los bancos concentrados en un mercado. Muchos inversores prefieren ser ellos los que diversifiquen su exposición a los diferentes mercados y apostar por bancos que estén centrados en pocos países.

Un reciente informe de Barclays ahondaba en ello. Espera, de hecho, que los bancos nacionales saliesen mejor parados que los dos grandes (Santander y BBVA) en esta ronda de presentación de resultados del primer semestre. Con un contexto geopolítico cada vez más tenso, este banco de inversión apreciaba a Santander y BBVA mucho más expuestos a los aranceles de EE UU por su presencia en países como México, penalizado por la devaluación de la divisa. España, que tiene pocas relaciones comerciales con el gigante estadounidense, aparece como más blindada para estos contratiempos y con una macro robusta que respalda la cuenta de resultados de los bancos nacionales.

JB Capital estima la rentabilidad para los títulos de la entidad vallesana en el 23%

Fue uno de los mejores valores del Ibex en 2024, con una subida del 68%

El nuevo plan estratégico del Sabadell apunta en esta dirección, al centrar el crecimiento y la exposición de la entidad en los próximos años en España, tras la venta de la filial británica. Un informe de Alantra señala que el plan es "convincente", con poco riesgo, fuerte generación de capital y elevados retornos a los accionistas, lo que en su opinión apoya una visión positiva de un Sabadell en solitario. RBC ve el plan como "realizable y no demasiado ambicioso", al tiempo que ofrece una proyección de beneficios resistente pese a los vaivenes en los tipos de interés, por su exposición a pymes y a hipotecas de tipo fijo. Estas opiniones se reflejan en una concatenación de mejora de las valoraciones y los precios objetivos de la acción. Llegan, de hecho, hasta cerca de los 4 euros por unidad, más de un 30% por encima de la cotización actual.

Más presión

Todo este escenario eleva la presión sobre el BBVA para que termine por mejorar el precio de la opa, actualmente en un título de los vascos y 0,7 euros en dividendos atrasados por cada 5,3456 acciones del Sabadell. De acuerdo a la Bolsa, esto supone actualmente una prima negativa de más del 15%, lo que junto al dividendo de 2.500 millones en efectivo que pagará el Sabadell con cargo a la venta de TSB deja pocas salidas al banco si no eleva la puja.

JB Capital considera que el BBVA tiene margen para mejorar la oferta hasta un 48%, reteniendo el 50% de las sinergias (proyectadas en 850 millones por el BBVA y que confía que, pese a las condiciones del Gobierno, podrá ejecutar aunque diferidas en el tiempo), dado que en su opinión la ganancia por acción para los dueños del Sabadell sería cero con las condiciones actuales.

Teniendo en cuenta las reformulaciones de la oferta por los dividendos y el mandato que recibió de la junta de emitir hasta 1,26 millones de acciones nuevas, el BBVA podría mejorar el canje en un 15% sin volver a convocar a sus accionistas. A esto necesitaría añadir un componente en efectivo, que según fuentes de mercado podría alcanzar los 88 céntimos (a los que se suman los siete actuales, para rondar el euro en dinero contante y sonante en total).

Estas opiniones tienen su correlato en el capital del Sabadell. La gestora Magallanes, uno de los inversores de la entidad, considera que la oferta "no tiene sentido" y apunta a que el BBVA debe mejorar la opa para salvar la prima negativa y también la capacidad de extraer valor que ha puesto el banco catalán encima de la mesa en las presentaciones de resultados y su nueva hoja de ruta. Así, teniendo en cuenta las promesas de retribución al accionista, apunta a que para garantizarse el éxito de la oferta, el BBVA deberá elevar la puja al menos un 40%, para ofrecer más de un euro en efectivo por cada título del Sabadell.

Ecobolsa

Publicación	El Economista Ecobolsa, 4	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	28 651 EUR (33,639 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	323,86 cm² (51,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8396 EUR (9858 USD)

Dossier de prensa unacc

Fondos más activos de bolsa española

Iturriaga y Paramés se disputan el segundo puesto con rentabilidades casi idénticas

'Okavango Delta' obtiene un 35,37% desde que empezó el año, y 'Cobas Iberia' consigue un 35,03% en el mismo periodo

Por Cristina García

La bolsa española lidera las subidas en Europa este año, con un avance del 22,53%, que se eleva hasta el 26,21% si se incluyen los dividendos que reparten sus cotizadas. Su buen comportamiento ha hecho que los fondos que invierten en este mercado sean, también, los más rentables -ninguna otra categoría ofrece una rentabilidad superior-, y hay incluso vehículos que, con su gestión, se están diferenciando, y mucho, del propio índice, con rendimientos del 35% o más en el mismo periodo.

Desde hace semanas, el fondo activo de bolsa española más rentable es el que gestiona Lola Solana en la gestora del Banco Santander, *Santander Small Caps España*, que lleva una rentabilidad del 36,06%. Por detrás, a poca distancia, se encuentran otros dos fondos muy conocidos, que obtienen rentabilidades similares entre ellos. Con datos hasta el 22 de julio, *Okavango Delta*, gestionado por el también veterano José Ramón Iturriaga, ocupa el segundo puesto, con una rentabilidad del 35,37%. Y a sólo unas décimas de distancia, *Cobas Iberia*, pilotado por el archiconocido Francisco García Paramés, ocupa el tercero, con un 35,03%. Sus carteras son muy distintas.

El de Iturriaga mantiene su histórica convicción en el sector financiero, al que dedica un 40% de la cartera, según la última información disponible; seguido del sector inmobiliario, que representa un 19,67%, y del de consumo discrecional, que pesa un 11,16%. Entre sus cinco mayores posiciones se encuentran CaixaBank, Neinor Homes, Indra, Sabadell y Grenergy. Mientras que el sector con más protagonismo en el fondo de Paramés el de minería y metales, que supone un 12,8%, seguido del de equipos y servicio de energía (10,3%), y del farmacéutico y biotecnología (9,9%). En la práctica, sus cinco mayores *apuestas* están en Técnicas Reunidas, Almirall, Atalaya Mining, Grifols y Repsol.

Un vistazo al pasado

A medio plazo, en un periodo de tres años, el fondo de Iturriaga ha ofrecido una rentabilidad superior al de Paramés, según datos de Morningstar. *Okavango Delta* acumula una rentabilidad anualizada del 30,12% en tres años, frente al 24% de *Cobas Iberia*. En tercer lugar se encuentra precisamente el fondo que hoy es líder, de Lola Solana: *Santander Small Caps* ha generado un retorno anualizado del 22,48% en el mismo tiempo.

Consulte aquí los mejores fondos activos

'Horos Value Iberia' sube del séptimo al cuarto puesto

Rentabilidad de los fondos más activos de bolsa española

Puesto	Fondo	Firma	Rentabilidad 2025 (%)
1.	Santander Small Caps España A FI	Santander	36,06
2.	Okavango Delta A FI	Abante	35,37
3.	Cobas Iberia D FI	Cobas	35,03
4.	Horos Value Iberia FI	Horos	30,33
5.	Bestinver Bolsa FI	Bestinver	29,83
6.	Iberian Value FI	Dux	28,42
7.	Magallanes Iberian Equity M FI	Magallanes	28,04
8.	Azvalor Iberia FI	Azvalor	26,84
9.	Santander Acciones Españolas A FI	Santander	26,54
10.	Mutuafondo España A FI	Mutua Madrileña	26,06
11.	Sabadell España Bolsa Futuro Base FI	Sabadell A.M.	25,14
12.	GVC Gaesco Bolsalíder A FI	GVC Gaesco	24,48
13.	Fidelity Iberia E-Acc-EUR	Fidelity International	23,69
14.	Caixabank Small & Mid Caps Esp Estánd FI	CaixaBank	23,56
15.	Fondmapfre Bolsa Iberia R FI	Mapfre	23,38
16.	Mediolanum Ch Spain Equity S A	Mediolanum	22,93
17.	Gesconsult Renta Variable Iberia A FI	Gesconsult	21,78
18.	Solventis Aura Iberian Equity R FI	Solventis	21,69
19.	SWM España Gestión Activa A FI	Singular Asset Manag.	21,51
20.	Caja Ingenieros Iberian Equity A FI	Caja de Ingenieros	19,91
21.	BBVA Bolsa Plus FI	BBVA	19,84
22.	BBVA Bolsa FI	BBVA	19,79
23.	SIH FCP Eq Spain I Instl	Andbank	19,13
24.	Radar Inversión Retail FI	Mutua Madrileña	18,80
25.	EDM Inversion/Spanish Equity R EUR	EDM	17,85
26.	Laboral Kutxa Bolsa FI	Caja Laboral	16,98
27.	CBNK RV España Base FI	CBNK	16,59
28.	Santalucía Ibérico Acciones A FI	Santalucía	16,20
29.	Renta 4 Bolsa España R FI	Renta 4	12,72

Fuente: Morningstar, con datos hasta el 22 de julio.

eE

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 8	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	4 750 EUR (5,577 USD)
Difusión	4377	Tamaño	315,22 cm² (50,5%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	1297 EUR (1523 USD)

Dossier de prensa unacc



LA PERDIZ. *El alcalde de La Carolina, Cristóbal Pérez, en el centro, acompañado por las autoridades que participaron en el acto de clausura de los Cursos de Verano.*

TRIPLE VISIÓN DEL PROYECTO DE FORMACIÓN

EL APUNTE. El rector de la Universidad de Jaén (UJA), Nicolás Ruiz, explica que, en esta edición, los Cursos se plantearon con una triple visión: generar foros de debate de calidad, responder a las inquietudes y expectativas de un público amplio y, por último, reforzar los intereses sociales, culturales y económicos del municipio de La Carolina. Además, recuerda que la última visión es una de las señas de identidad de la Universidad de Jaén.

La edición más exitosa hasta hoy

La Carolina clausura los Cursos Universitarios de Verano "Intendente Olavide"

FRAN MIRANDA

Las instalaciones del Hotel La Perdiz de La Carolina acogen la clausura de los Cursos Universitarios de Verano "Intendente Olavide", que cierran su vigesimoquinta edición, la "más exitosa" de la historia en palabras del alcalde, el popular Cristóbal Pérez. El Ayuntamiento de la Carolina, la Universidad y Caja Rural de Jaén colaboran cada año para reforzar la formación durante medio mes de julio.

Entre las autoridades asistentes al acto, cabe destacar la presencia de Luis Jesús García-Lomas, subdirector de Caja Rural de Jaén y gerente de la Fundación; Patricio Lupiáñez, presidente de la misma; Francisco de Paula Roca, vicerrector de Formación Permanente, Tecnologías Educativas e Innovación Docente de la Universidad de Jaén (UJA); y Layla Dris Hach-Mohamed, jefa provincial de la Comisaría de la Policía Nacional, además de concejales y otras autoridades que acompañaron al alcalde como anfitrión de la clausura.

El dirigente municipal pide un deseo, y es que sean "muchos años más de saber y encuentro", a la vez que muestra su agradecimiento tanto a la institución académica jiennense como a Caja Rural de Jaén por hacer posible que La Carolina acoja los Cursos Universitarios de Verano "Intendente Olavide". Igualmente, Cristóbal Pérez da las gracias al concejal de Cultura, Antonio Sena, y al equipo que trabaja codo con codo con él. "La Carolina es una ciudad virtuosa y universitaria", reivindica.

Hay que resaltar la implicación de la Junta de Andalucía. El delegado territorial de Universidad, Investigación e Innovación, Francisco José Solano, subraya el "impulso a la formación" que suponen los Cursos Universitarios de Verano que organiza la Universidad en el municipio carolinense. Lo hizo durante el acto de inauguración, al que acudió junto a la responsable del Instituto Andaluz de la Juventud (IAJ), Ana González.

¿Sobre qué materias ahondó el alumnado? En turismo y legado histórico, magia e ilusionismo aplicados a la comunicación e inteligencia artificial ética y responsable.

En definitiva, áreas de estudio de plena actualidad. Así se refiere Fernando Planelles, director general de Caja Rural de Jaén, tanto al contenido como al espíritu de los Cursos Universitarios de Verano: "Estamos orgullosos de formar parte del proyecto desde sus inicios. Creemos firmemente que apostar por la educación, la cultura y la innovación es la mejor forma de contribuir al desarrollo de la provincia de Jaén y ofrecer nuevas oportunidades a las personas".

Sobre el índice de los Cursos, hay que destacar tres paradas fundamentales en las que los estudiantes abordaron las tres materias.

En primer lugar, "Viaje en el tiempo: el potencial turístico del legado de Pablo de Olavide", que se impartió del 14 al 16 de julio, exploró la historia de las Nuevas Poblaciones de Sierra Morena y Andalucía, fundadas en el siglo XVIII, y descubrió cómo ese patrimonio puede convertirse en motor turístico.

"La neurociencia de la magia y el ilusionismo aplicada a la comunicación", entre el 16 y el 18 de julio, enseñó al alumnado a captar la atención como un auténtico ilusionista y a comunicar con impacto.

Finalmente, "Inteligencia artificial: hacia una IA fiable y ética", que se impartió entre los días 23 y 25 de este mes julio, obligó a la reflexión sobre los retos legales, sociales y éticos que plantea la inteligencia artificial en sectores clave para la sociedad, como son la educación, la salud y las finanzas.

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 29	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	3 672 EUR (4,310 USD)
Difusión	4377	Tamaño	215,32 cm² (34,5%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	989 EUR (1161 USD)

Dossier de prensa unacc

La historia de Santana, al detalle

Juan Navarro formó parte de la plantilla de trabajadores y ha recopilado toda la información

A. B. P.

De metalúrgica a la leyenda. La historia de Santana Motor es el título del libro que Juan Navarro Hueso ha escrito para reflejar el recorrido histórico de uno de los emblemas de Linares. Una publicación, que está respaldada por la Fundación Caja Rural de Jaén, en la que se podrán consultar documentos y fotografías que desgranan paso a paso cómo fue el devenir de esta institución industrial en la ciudad.

El presidente de la Fundación Caja Rural de Jaén, Patricio Lupiáñez, y el autor del libro, Juan Navarro, dieron a conocer algunos de los detalles de esta publicación. "Ha sido valiente y ha unificado criterios para recoger todo desde el inicio, creo que merece la pena ese esfuerzo y que será del agrado de todos los linarenses", valoró Lupiáñez. En las más de 420 páginas de este libro, se podrán encontrar un recorrido cronológico que parte desde los comienzos de Santana Motor hasta su cierre definitivo, pasando por todas las épocas y atendiendo a los diferentes hitos históricos de una entidad que marcó un antes y un después en Linares. Juan Navarro, que formó parte de la plantilla de trabajadores desde 1976 hasta el cierre, señaló que su principal objetivo con la redacción de esta obra fue "poner en valor lo que ha sido Santana y argumentar cómo ha sido su evolución desde su apertura hasta su abrupto final".

Esta es concretamente la segunda fase del proyecto de Navarro, que ya consiguió hace pocos años que el Ayuntamiento de Linares rescatara un Landrover Santana, que fue restaurado por la empresa Nuevas Pinturas del Sur, y pintado en color azul. Después de esto, se instaló en la rotonda del final del Paseo de Linarejos, de manera que quedara para siempre ese emblema de lo que fue la fábrica automovilística en la zona. Una vez finalizado esta gestión, comenzó a escribir el libro que ahora presenta, recopilando documentos e incluso escrituras reales de la apertura de la factoría. "No se incluye nada del conflicto, pues creo que es un libro para recordar los mejores momentos del lugar", indica desde su propia experiencia. La presentación oficial será el próximo mes de octubre, si todo marcha según lo previsto.

Ahora, para Juan Navarro queda otro proyecto más, que es la creación y puesta en marcha de un museo o centro de interpretación de Santana. Algo para lo que ya ha tenido diversas reuniones con la alcaldesa, Auxi del Olmo. El Parque de Santana sigue ahora su actividad, con la esperanza de que la llegada de las nuevas empresas será parte del resurgir de este espacio industrial que tanto significa para los linarenses.



CONVENIO. *Juan Navarro y Patricio Lupiáñez rubricaron el convenio para la publicación de esta edición.*

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 14	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2715	V. Comunicación	2 886 EUR (3,388 USD)
Difusión	2555	Tamaño	54,05 cm² (8,7%)
Audiencia	8146	V.Publicitario	767 EUR (901 USD)

Dossier de prensa
unacc

'Imbatibles' trae a Granada en septiembre el valor de la superación

R. I.

GRANADA. Las charlas motivacionales, que dirige y presenta el periodista granadino Fernando Díaz de la Guardia, regresan al auditorio de Caja Rural Granada tras el éxito de su primera edición el otoño pasado. Será el viernes 12 de septiembre (20.00 horas), con un cartel de personas inspiradoras: Pedro García Aguado, Desirée Vila, 'El Langui' y la granadina Teresa Moya, única gimnasta ciega de España. Los cuatro, junto a Díaz de la Guardia, compartirán sus ejemplos de superación ante la adversidad. La experiencia 'Imbatibles' ha recibido este junio el 'Premio de honor al mejor proyecto de superación' de Publifestival Internacional.

La recaudación de la taquilla, con un precio simbólico de 5 euros, se destinará a la Asociación Parkinson Granada. Las entradas saldrán a la venta el 1 de agosto en la página fundacioncrg.com. El acto está organizado por la Fundación Caja Rural Granada con el apoyo de la Diputación Provincial de Granada y el Ayuntamiento de Granada. La producción es de Lapa Creativa, la productora audiovisual andaluza que dirige el empresario granadino Nacho Lagos.

El formato de 'Imbatibles' consiste en cuatro entrevistas con personas que se han enfrentado a grandes adversidades. Tanto los entrevistados como el público desconocen a priori qué va a suceder durante las entrevistas.

La Tribuna GUADALAJARA

Publicación	La Tribuna de Guadalajara General, 12
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3134
Difusión	2488
Audiencia	7464
Fecha	26/07/2025
País	España
V. Comunicación	963 EUR (1,130 USD)
Tamaño	11,09 cm² (1,8%)
V.Publicitario	256 EUR (301 USD)

Dossier de prensa unacc

EMPRESAS

Eurocaja Rural y CEOE renuevan su acuerdo de colaboración

■ Eurocaja Rural y CEOE-Cepyme Guadalajara han suscrito un nuevo convenio de cooperación en materia social con la finalidad de respaldar las iniciativas que desarrolla la patronal empresarial alcarreña e impulsar así su actividad y favorecer la economía de la provincia.

el Periódico Extremadura

Publicación	El Periódico de Extremadura General, 23	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4171	V. Comunicación	3 443 EUR (4,042 USD)
Difusión	3182	Tamaño	229,79 cm² (36,9%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	1143 EUR (1342 USD)

Dossier de prensa unacc

Formación y empleo

15 usuarios de Includes se formarán como auxiliares administrativos

Lo harán gracias al programa Crisol Formas al que se ha adherido Includes Almendralejo, que sigue trabajando por dar nuevas oportunidades laborales

RODRIGO MORÁN
Almendralejo

EP



Visita del alcalde José María Ramírez al cortijo de Includes Almendralejo, en Alange.

La asociación Includes Almendralejo ha sido seleccionada un año más para participar en el programa Crisol Formas, una iniciativa de la Junta de Extremadura dirigida a entidades sin ánimo de lucro y empresas con el objetivo de fomentar la inserción laboral y la formación de colectivos vulnerables, en este caso, dirigido a una asociación que trata con personas con discapacidad intelectual.

Gracias a este respaldo institucional, 15 usuarios de Includes podrán formarse como auxiliares administrativos, ampliando así sus competencias profesionales y sus oportunidades de empleabilidad de cara al futuro. Para acceder a esta formación es imprescindible estar incluido en un itinerario del programa Crisol. De hecho, 25 alumnos de la entidad ya se han presentado a las pruebas de competencias clave, como parte del proceso de acceso, en el edificio de Servicios Sociales.

Durante su tradicional visita al campamento de verano que Includes celebra en Alange, el alcalde de Almendralejo, José María Ramírez, valoró positivamente este tipo de programas y reiteró el compromiso del ayuntamiento con la asociación. «Este año hemos colaborado nuevamente con Includes en las actividades multideportivas y seguimos manteniendo la contratación laboral de una persona con discapacidad, que está dando resultados muy satisfactorios», señaló.

El campamento de verano, que se celebra en las instalaciones cedidas en su día por Cajalmendralejo, cuenta con financiación del Ayuntamiento a través del programa de respiro familiar, y se ha convertido en una cita muy esperada por los usuarios. Este mes de julio se han organizado varios turnos para que los chicos puedan disfrutar de unos días de vacaciones, promoviendo además la convivencia y el ocio inclusivo.

Ramírez también adelantó que para el próximo año el consistorio colaborará con la tercera edición del Crisol Formas, destacando la formación en auxiliar administrativo como una nueva vía para mejorar la inclusión social y laboral de los usuarios.

Por su parte, la gerente de Includes, Carmen Diestro, explicó que ya están trabajando junto a Servicios Sociales y el equipo de Crisol para que la nueva edición del programa arranque en septiembre.

Includes Almendralejo cumplirá 50 años en 2026 y, entre las iniciativas previstas para conmemorar este aniversario, destaca la intención del Ayuntamiento de solicitar que la convivencia final de los JEDES (Juegos Extremeños de Deporte Especial) se celebre en Almendralejo. ■

Huelva Información

Publicación	Huelva Información Regional, 12	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5800	V. Comunicación	2 655 EUR (3,117 USD)
Difusión	4878	Tamaño	104,26 cm² (16,7%)
Audiencia	17 000	V.Publicitario	853 EUR (1002 USD)

Dossier de prensa unacc

El OCIb lleva al Museo Vázquez Díaz la obra de Patricia Larrea

Los organizadores esperan que el centro de arte nervense siga albergando exposiciones de calidad con la colaboración de la asociación

S.C. Nerva

El Museo Vázquez Díaz de Nerva acoge hasta el 14 de agosto la exposición de esculturas Simbolismo & Poética Corporeidad de Patricia Larrea, a iniciativa del Otoño Cultural Iberoamericano (OCIb) en su 18 edición.

Nacida en Huelva como actividad de la Fundación Caja Rural del Sur, desde su décima edición, el Otoño Cultural Iberoamericano está gestionado por la Asociación Cultural Iberoamericana y es hoy una manifestación cultural, que se extiende a manifestaciones de la cultura muy diferentes (artes plásticas y visuales, artes escénicas, literatura, música, tradiciones, etc).

> *Es una muestra de escultura simbólica y poética de la artista ecuatoriana*

El OCIb ya ha pasado por Nerva en otras ocasiones para compartir todo su potencial cultural: exposición de las obras de Vázquez Díaz de la colección Rafael Botí, conjuntamente con la Casa Colón de Huelva; exposición de la obra gráfica y cómics de Javier Olivares, un artista oriundo de Nerva, que ganó el Premio Nacional del Cómic; y la exposición "Es / cultura liberada", que fue la primera que el OCIb programó después de la pandemia del año 2020.

Nuevamente, el Museo Vázquez Díaz acoge ahora otra propuesta de la Asociación Cultural Iberoamericana, la obra escultórica de Patricia Larrea, una de las escultoras más importantes del panorama artístico iberoamericano actual. La exposición forma parte de una gira programada por el OCIb en espacios expositivos de primer nivel: llega de la Casa de la Provincia de Sevilla, uno de las mejores salas de las exposiciones de esa ciudad; y después de Nerva, se exhibirá en Isla Cristina y, ya en otoño, en la Sala de la Provincia de la Diputación de Huelva.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 26	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	1 785 EUR (2,095 USD)
Difusión	3320	Tamaño	143,25 cm² (23,0%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	547 EUR (642 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural y RAC Guadalope siguen con el Museo Abierto

Ambas entidades renuevan su convenio de colaboración

Redacción
Teruel

Caja Rural de Teruel ha renovado el convenio con el Real Automóvil Club Circuito Guadalope, por tercer año consecutivo, con el que la entidad continúa como colaborador del club para las pruebas organizadas en la temporada 2025, y también con el impulso y la puesta en marcha del proyecto Museo Abierto del Circuito Guadalope, que tiene como objetivo mantener en la memoria la historia del Gran Premio Ciudad de Alcañiz y de su Circuito Urbano.

De esta forma, Caja Rural de Teruel colaborará con las pruebas deportivas organizadas por el Real Automóvil Club Circuito Guadalope en esta temporada como el III Slalom Ciudad de Alcañiz, el XIX Rally Bajo Aragón o el ya clásico XXIII Autocross de Aguaviva, además de actos conmemorativos que se van a realizar a lo largo del año con motivo del sesenta aniversario de este club deportivo. La participación del club y del automovilismo de toda la comarca son fundamentales para las pruebas del Campeonato de Aragón.

La firma del convenio ha sido llevada a cabo en Alcañiz por Jesús Baquero, presidente del Real Automóvil Club Circuito Guadalope, y Emilio Mallén, director de Zona Bajo Aragón de Caja Rural de Teruel. Satisfechos ambos, recuerdan y valoran el legado y la impronta de las carreras del siglo XX como impulso de la actual etapa de Alcañiz como epicentro del motor gracias al circuito de Motorland.



Emilio Mallén, (i), en la firma del convenio con Jesús Baquero. Caja Rural de Teruel

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 22	Fecha	26/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	1 220 EUR (1,432 USD)
Difusión	3320	Tamaño	81,40 cm² (13,1%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	374 EUR (439 USD)

Dossier de prensa unacc

Raúl Cirugeda Conejos
Banca privada
Caja Rural de Teruel

Disciplina y constancia

En un entorno tan cambiante y, a veces, caótico como el de los mercados financieros, es fácil dejarse llevar por la emoción del momento. La volatilidad diaria, las noticias imprevistas y la presión por obtener resultados rápidos pueden llevar a decisiones impulsivas y costosas. Por eso, contar con un plan establecido y mantener una rutina constante no es solo recomendable, sino esencial para cualquier inversor que busque resultados sostenibles en el tiempo.

Un plan financiero actúa como un mapa en medio de la incertidumbre. Define objetivos claros, tolerancia al riesgo, horizontes temporales y estrategias de entrada y salida. Sin este marco, es fácil desviarse del camino ante la primera corrección o euforia del mercado. Los inversores exitosos no reaccionan ante cada titular: ejecutan su plan con disciplina, evaluando los datos con objetividad y ajustando únicamente cuando las circunstancias fundamentales lo justifican.

Junto al plan, la rutina juega un papel subestimado pero crucial. Destinar tiempo para analizar los mercados, revisar posiciones, actualizar estrategias o simplemente leer informes de calidad ayuda a crear hábitos saludables. La repetición de estos procesos permite reducir el impacto emocional y fomenta la toma de decisiones racionales. La rutina es, en cierto modo, una herramienta para mantener la calma en medio del ruido.

Por supuesto, tener un plan no implica rigidez absoluta. Los mercados evolucionan y los planes deben ser revisados periódicamente. Pero cualquier ajuste debe surgir desde el análisis, no desde la ansiedad. En este sentido, contar con una estructura de trabajo bien definida ofrece el espacio necesario para pensar con claridad.

Los mercados financieros premian la preparación y penalizan la improvisación. Tener un plan y seguir una rutina no garantiza el éxito inmediato, pero aumenta exponencialmente las probabilidades de tomar decisiones coherentes y sostenidas. En un entorno donde el azar siempre tiene un papel, la constancia se convierte en uno de los pocos factores que el inversor puede controlar.

ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 15
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	159 667
Difusión	143 211
Audiencia	479 000
Fecha	27/07/2025
País	España
V. Comunicación	692 256 EUR (813,170 USD)
Tamaño	547,80 cm² (96,3%)
V.Publicitario	32 400 EUR (38 059 USD)

Dossier de prensa unacc



Lanzaremos nuestra banca privada a finales de año y una oferta para pymes en 2027"

ALFONSO TOLCHEFF

"No estamos en un 50% del mercado" y es ahí donde el nuevo CEO de ING en España tiene el mandato de crecer, 26 años después de su desembarco para empezar a jugar en la gran liga

Por **Laura de la Quintana**
Fotografías de **JM. Cadenas y Araba Press**

ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 16
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	159 667
Difusión	143 211
Audiencia	479 000
Fecha	27/07/2025
País	España
V. Comunicación	692 256 EUR (813,170 USD)
Tamaño	506,65 cm² (89,0%)
V.Publicitario	29 350 EUR (34 477 USD)

Dossier de prensa unacc

Alfonso Tolcheff, consejero delegado de ING España y Portugal

Seis meses después de su nombramiento, Alfonso Tolcheff, recibe a *Actualidad Económica* en las oficinas centrales de ING en España, la número 30 de una entidad eminentemente digital cuando otros ni pensaban en ello. El nuevo consejero delegado del banco en España y Portugal conoce muy bien la que es su segunda casa, tras 21 años como empleado, donde llegó a liderar el negocio de banca de inversión antes del cambio. La salida de Ignacio Juliá (al Banco Santander, en 2024) activó los planes de sucesión en ING. Primero fue Almudena Román quien asumió el cargo en funciones para dar tiempo a la búsqueda del mejor candidato posible. Fue un proceso de meses, "lo normal", asegura Tolcheff, cuando hay un *headhunter* (o *cazador* de talento) involucrado, que se "peinó" todo el sector bancario nacional e internacional para encontrar al mejor para el puesto... y resultó estar en casa.

Pregunta. ¿Cómo se plantea esta nueva etapa del banco con usted al frente?

Respuesta. ING Direct, la parte de banca minorista, llega a España en el 1999 y lo hace como un banco totalmente disruptor; era banca telefónica, sin sucursales, y cuando todavía evidentemente no existía el *online*, que apareció un poco después. Lo que era banca telefónica se transformó en banca digital, primero a través de la web y finalmente a través del móvil, donde ya se producen más del 95% de los contactos de nuestros clientes con el banco. Con 29 sucursales, el banco ha crecido muchísimo desde 1999. Ahora mismo, somos el quinto banco del país por número de cuentas y, por transaccionalidad Bizum, que yo creo es un buen proxy de cómo de banco principal eres, somos el cuarto.

P. Eso también tendrá que ver con un perfil del cliente más joven, ¿no?

R. Sí, claro. ING ya tiene 4,5 millones de clientes y para el 70% de ellos somos su banco principal. Tenemos 52.000 millones de euros de ahorro de los españoles en cuenta; 42.000 millones en 'cuenta naranja', que es la cuenta remunerada con el dinero disponible, y los otros 10.000 millones en cuenta transaccional, la cuenta nómina; y luego tenemos 20.000 millones más fuera de balance, en fondos de inversión, de los que 13.000 millones están en activos bajo gestión y 7.000 millones en activos bajo custodia [bróker]. Al final, llegamos para ser el banco de los ahorradores, donde depositar esos *ahorrillos* que tenías en la cuenta de un banco tradicional que no te rentaban y te pagábamos un 3% de interés; y, poco a poco, hemos creado una plataforma para que puedas comprar acciones, ETF o fondos de inversión; tienes la oportunidad también de invertir en planes de pensiones, tenemos las 'carteras naranja'... Además, tenemos cerca de 26.000 millones de euros en hipotecas y en préstamos al consumo más de 3.000 millones. Y entonces, ¿cuál es nuestra posición? Pues a mí lo que me gusta decir es que estamos en el mejor de los dos mundos porque ING es uno de los grandes grupos financieros europeos, con una capitalización bursátil de 60.000 millones de euros, pero en España venimos desde una *fintech*, con la innovación y la experiencia del cliente como máxima prioridad. Pero no nos queremos quedar aquí. Queremos seguir creciendo y los clientes cada vez te exigen más. Tenemos que personalizar porque un joven no necesita lo mismo que una persona que está acercándose a la jubilación, hay diferentes segmentos y tenemos que adaptar nuestra oferta. O respecto al tema del fraude y la ciberseguridad, los bancos tenemos que ser un lugar seguro donde los clientes sientan que su dinero está a salvo y que, además, el banco les ayude a protegerse de todo este tipo de situaciones. Por ello acabamos de lanzar una nueva solución, '¿Quién me llama?'.

> **"El fraude ha ido en aumento en el sector. Queremos que el cliente sienta que su dinero está a salvo"**

P. ¿Es una iniciativa pionera en España?

R. Se lanzó en Holanda y nosotros la hemos importado a España. A diferencia de neobancos, con aplicaciones donde no sabes quién está detrás, saber que tienes un grupo financiero como ING que se preocupa por tu dinero, que te ayuda para que no sufras un fraude... Somos el primer banco que lanzamos algo así. Imagina que recibes una llamada y piensas que puede ser un fraude; pues lo que debes hacer es entrar en la *app*, meter tu número de teléfono y simplemente con eso sabrás si es el banco quien te está llamando o si puede ser un fraude. Es inmediato.

P. ¿Saben cuántos de sus clientes han podido sufrir este tipo de fraudes?

R. Lo que te puedo decir es que el fraude ha ido en aumento en el sector, esto es una realidad y es un tema que nos preocupa muchísimo porque nosotros ponemos al cliente en el centro y lo que queremos es que el cliente esté protegido y que se sienta a salvo en su banco.

> **"La vivienda es la mayor preocupación de los españoles y los bancos tenemos un papel que jugar"**

P. Volviendo al tema del crecimiento, ¿una de las vías que se plantean para aumentar su tamaño en España es a través de la compra de competidores más pequeños, como algún neobanco?

R. El mandato es de crecimiento, por un lado, en banca minorista, donde ya somos un actor relevante, y queremos seguir creciendo también en banca corporativa y de inversión, donde hemos visto un crecimiento muy importante en los últimos tres años y es donde pensamos que nuestra propuesta es más diferencial. ¿Por qué? Porque somos un banco global, estamos presentes en casi 40 países y el apalancarnos en la red es algo que nuestros clientes aprecian muchísimo. Además, hay sectores en los que somos muy potentes, con un gran *expertise*: es el caso de energías renovables e infraestructuras [asesoró a Redeia en la venta del 90% de Hispasat a Indra] , donde estamos creciendo de forma consistente durante los últimos años; en telecomunicaciones, donde lideramos la adquisición de Vodafone España por Zegona; o en inmobiliario donde estamos viendo muchísima actividad.

P. ¿En qué parte exactamente?

R. Sobre todo en residencial, pero, en general, la actividad ha crecido muchísimo. Venimos de dos años algo más complicados, sobre todo 2023 [cuando comenzó la subida de tipos de interés en la zona euro]; fue algo mejor 2024, pero este 2025 tiene pintón. Y otro sector que para nosotros es muy relevante es el de Alimentación, donde tenemos mucha experiencia y donde España,

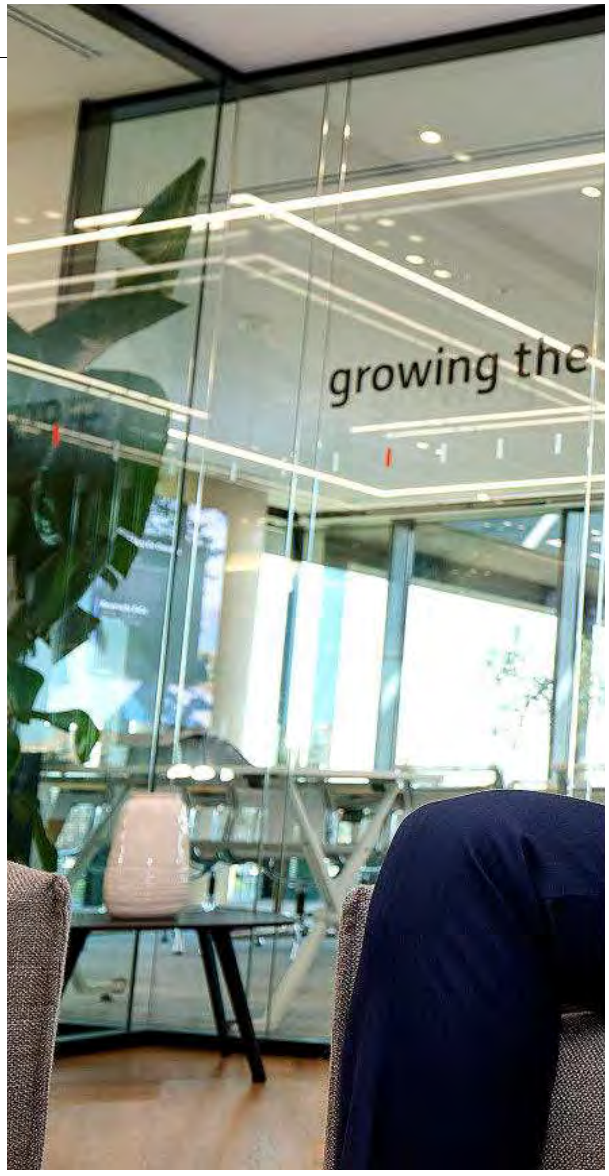
ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 18	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	692 256 EUR (813,170 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	520,08 cm² (91,4%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	30 006 EUR (35 247 USD)

Dossier de prensa unacc

Tip@s de interés

Alfonso Tolcheff, ING España



un mercado muy fragmentado, despierta muchísimo interés entre los fondos de capital privado. Y, como último segmento, la sostenibilidad. Es un negocio responsable, es lo que toca hacer, pero también es un buen negocio. El año pasado movilizamos 7.600 millones en financiación sostenible, que es un 50% más que en el año 2023. Y ahí también lo vemos como un factor diferencial con respecto al resto de bancos.

P. Por cómo habla de banca de inversión diría que sigue liderando todavía esa parte del negocio, además de sus responsabilidades como CEO...

R. De momento estoy con los dos *gorros* porque obviamente, es de donde vengo, donde hay algunos clientes que llevo yo directamente y que quieren seguir en contacto conmigo y a mí me hace mucha ilusión seguir en contacto con ellos.

P. ¿Y qué hay de la banca minorista? ¿Ahí ven posible alguna operación para crecer?

R. Comprar en minorista es complicado. Lo que vamos a hacer es estar muy pendientes de cualquier operación que pueda salir a mercado y si vemos que tiene sentido, desde un punto de vista de generación de valor para el banco y de aceleración del crecimiento, pues lo vamos a mirar con muchísimo interés, pero hay poca adquisición que hacer.

P. ¿Y habría más que hacer en la parte de banca privada o de gestoras de fondos?

R. Esa puede ser, sin duda, un área de crecimiento inorgánica porque piensa que, efectivamente, no tenemos banca privada. En este país, por resumir, un 50% del mercado es banca minorista y mayorista. Te queda otro 50% que es banca de pymes y banca privada. Son segmentos en los que ING no está presente. En grandes economías europeas como Alemania, Italia y España el grupo quiere volverse mucho más relevante y ¿cómo puedes hacerlo en España? Hay dos segmentos en los que no operamos y queremos empezar a hacerlo. Uno de ellos es el de *affluence*, banca personal o banca privada. Para nosotros, que somos el banco de esos ahorradores que empezaron con nosotros hace 26 años, es el momento de darles una oferta muchísimo más amplia. Queremos sofisticar la oferta de inversión.

P. ¿Y ofrecerán gestión discrecional de carteras para grandes patrimonios?

R. Eso nos queda un poco más lejos, debemos crecer con orden. La oferta digital en los grandes bancos es complicada porque te segmentan por cliente (bronce, plata, oro) y en función de eso te meten dentro de un cajón con una serie de condiciones. Nosotros queremos hacerlo muy fácil, que todo el mundo tenga la opción de invertir con ING y que sea todo a través del móvil.

P. ¿Y a partir de dónde harán el 'corte' entre los clientes?

R. Todos nuestros clientes tienen acceso a toda nuestra oferta de inversión. El corte de *affluent* está en el entorno de los 250.000 euros de patrimonio, pero si tienes menos, también vas a poder tener acceso a toda nuestra oferta de inversión.

P. ¿Y cuándo se lanzará?

R. A finales de este año o principios del que viene .

P. En pymes, lo acaba de mencionar, no están. ¿Cree que podrán 'pescar' algo cuando se resuelva la OPA de BBVA por Sabadell?

R. Siempre que ha habido consolidación en el sector ha sido una oportunidad para nosotros, entre clientes insatisfechos o clientes que quieren diversificar porque, de repente, de trabajar con dos bancos pasan a hacerlo solo con uno. Para nosotros es una oportunidad. En cuanto a la incursión en pymes, estamos en fase de exploración. Es pronto. La idea será lanzar en 2027.

P. ¿Empezarían a financiar empresas?

R. La oferta que tenemos en mente es una oferta, lo mismo, al estilo ING, es decir, digital, cercana, personal y transparente. Para ofrecer crédito tienes que conocer bien a tus clientes. Tenemos que ver cómo podemos incorporar el crédito en el futuro, pero con eso vamos a ir con cautela.

P. Entonces la oferta a pymes, ¿en qué consistiría?

R. Consistiría en banca digital, centrada en cobros y pagos, y servicios que necesiten este tipo de empresas. Como es lógico, dentro de los 4,5 millones de clientes tenemos autónomos que trabajan con nosotros y sería muy sencillo traer su negocio. A nivel de banca mayorista, ya trabajamos con empresas con 25 millones de ebitda, con 200-250 millones de facturación, y para nosotros también sería muy sencillo bajar de ese nivel a un escalón por debajo para empezar a trabajar con empresas que tienen 100 millones de facturación. Al final, estamos hablando de *private equity* locales, de *family offices*, de proveedores de nuestros clientes de banca mayorista con los que llevan trabajando muchísimo tiempo.

P. ¿Ofrecerían gestión del circulante o TPVs para comercios?

R. Aspiraríamos a ofrecer todo. Queremos ser el banco para todo y para todos, lo que pasa es que tenemos que ir haciéndolo con sentido común y paso a paso.

P. ING tiene un acuerdo con la Comunidad de Madrid en el tema de la con-

> **"Siempre que ha habido consolidación en el sector ha sido una oportunidad de crecer para nosotros"**

ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 19
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	159 667
Difusión	143 211
Audiencia	479 000
Fecha	27/07/2025
País	España
V. Comunicación	692 256 EUR (813,170 USD)
Tamaño	521,16 cm² (91,6%)
V.Publicitario	30 059 EUR (35 309 USD)

Dossier de prensa unacc



cesión de hipotecas. ¿Cómo se fraguó este acuerdo? ¿Se ampliará a otras comunidades?

R. Me hace mucha ilusión que me lo preguntes porque en el primer acuerdo de *Mi primera vivienda* nosotros no calificábamos porque el acuerdo exigía tener 200 sucursales y tenemos 29. Por aquel entonces, fuimos a hablar con la Comunidad de Madrid y les dijimos que si era una medida para jóvenes y los jóvenes son digitales, esa condición no tenía mucho sentido y entramos. ¿Sabes qué porcentaje hemos dado de ese segundo programa? El 40%. Somos el banco que más hipotecas ha dado, casi 200 millones de euros. Es algo que nos encantaría replicar con otras comunidades autónomas que tengan programas parecidos, y estamos en conversaciones con algunas de ellas. Al final, ¿cuál es el rol de la banca? Es dar soluciones bancarias a las necesidades de los ciudadanos. Según el CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas), la primera preocupación de los españoles es la vivienda, claro; y en particular la vivienda de los jóvenes. Es un espacio donde los bancos tenemos que jugar un papel importante. Y no solo con programas como el de la Comunidad de Madrid, también hemos lanzado una hipoteca para jóvenes que te permite llegar al 95% del valor de tasación. Queremos estar cerca de los jóvenes y ayudarles en el acceso a su primera vivienda. Este año cerca del 50% de las hipotecas concedidas son de jóvenes.

P. ¿Diría que, en general, se está reactivando la firma de hipotecas con la bajada de tipos?

R. Sí, este año la producción hipotecaria está siendo muy potente.

P. En términos de inversión, ING siempre ha dado mucha importancia a los 'Artículos 8 y 9', muy estrictos con el cumplimiento de los criterios ESG, pero ahora, ante la 'megainversión 'que viene en defensa, ¿cambiarán sus estatutos?

R. ING es un banco europeo y en Europa ha cambiado la situación y tenemos que invertir en nuestra propia seguridad. Como tal, ING también ha cambiado su posición y estamos buscando la forma de ayudar a Europa a invertir en defensa. El 80% de las inversiones las financiamos los bancos. Va más allá de la defensa. Tenemos que incrementar la competitividad, tenemos que invertir en innovación, digitalización... y los bancos jugamos un papel fundamental. Ya no contamos con el apoyo de EEUU. El banco, antes era mucho más restrictivo, ahora tenemos políticas que buscan la seguridad de Europa.

P. No ha mencionado el tema Bitcoin. ¿No están en la carrera como otros bancos, pendientes de autorización?

R. No ofrecemos y tenemos una posición muy conservadora en cuanto a criptomonedas. Es un tema que seguimos obviamente, pero somos muy cautelosos. ■

ING, EN CIFRAS

Primas. A cierre de marzo, Iberia aportó 3.450,6 millones de euros de primas al grupo, con un crecimiento del 3%, como primer mercado.

Beneficio neto. El negocio de España y Portugal aportó 121 millones al resultado neto, el doble que Brasil, su segundo mercado, con 62 millones.

Dividendo. Es una de las fortalezas de la acción de Mapfre. Con cargo a 2024, ha repartido 16 céntimos, en total 493 millones de euros.

44% de ganancia en bolsa. Mapfre ha despegado este 2025, con la acción por encima de los 3,5 euros y muy cerca de batir máximos históricos de 2007.

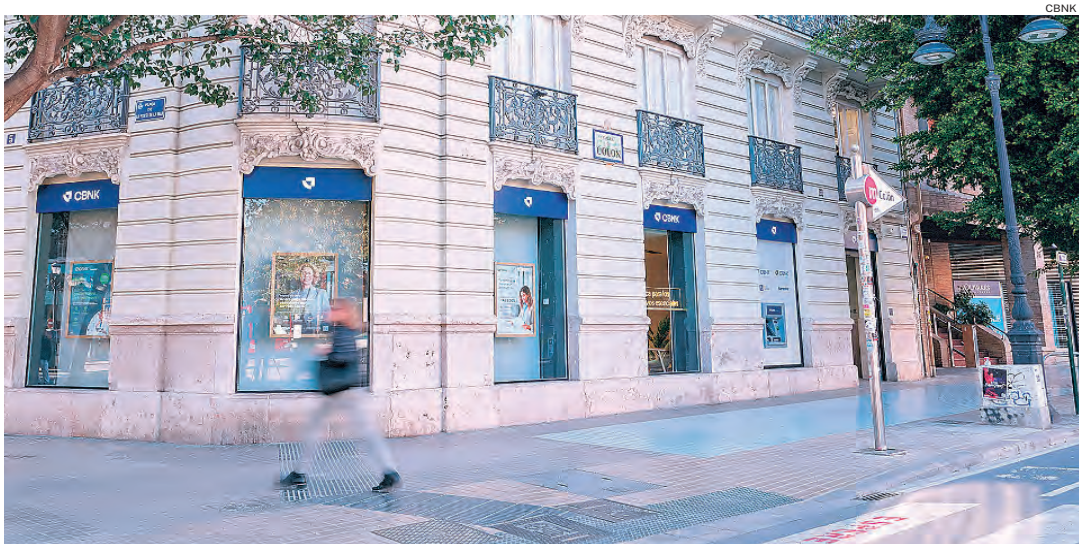
10.000 empleados. Mapfre Iberia cuenta con la plantilla más extensa. Entre los puestos directivos, un 39% están ocupados por mujeres.

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Tu Economía, 11	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	44 000	V. Comunicación	123 262 EUR (144,792 USD)
Difusión	41 000	Tamaño	423,20 cm² (67,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	33 202 EUR (39 001 USD)

Dossier de prensa unacc

CBNK



Las oficinas de la entidad están en plena renovación de su imagen

CBNK, un banco con «enganche» emocional

Surgido de la fusión de Banco Caminos y Bancofar, afronta una nueva etapa de crecimiento con extensión a nuevos colectivos profesionales

Cristina Ruiz. MADRID

En pleno triángulo farmacéutico de Madrid, y muy cerca del Colegio de Ingenieros de Camino Canales y Puertos, en la madrileña calle Almagro, se encuentra la sede de CBNK, un banco que emerge como una entidad con un enfoque distintivo. Especializado en dos colectivos, el sector de la salud y el de los ingenieros, afronta una nueva etapa de consolidación y crecimientos tras la fusión del Banco Caminos y Bancofar en 2023, que dio lugar a esta nueva entidad.

Inmaculada Gómez Doblas, directora de Negocio del banco, explica que para comprender la esencia de CBNK es fundamental conocer su historia. «El origen es clave para entender nuestro ADN», subraya. Y es que tanto Banco Caminos como Bancofar nacieron como cooperativas de crédito, lo que forjó una relación única entre el banco y sus clientes, ya que muchos son a la vez accionistas. «Los clientes perciben que el banco es suyo –casi como un club social-, porque muchos de ellos son a la vez pequeños accionistas. CBNK es un banco con "enganche" emocional», subraya.

Banco Caminos, fundado en 1977 como cooperativa de crédito en la sede del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, nació para resolver un problema recurrente de la gran banca: la dificultad de los ingenieros para obtener avales ágilmente para licitaciones de obra civil. Con el tiempo, evolucionó para satisfacer las necesidades de gestión patrimonial de sus clientes, creando un grupo financiero que incluía una sociedad de valores, una gestora de fondos de inversión y una gestora de fondos de pensiones. En 2008, se convirtió en banco, un hito pionero en España.

Bancofar, por su parte, surgió en 1964 como cooperativa de crédito de farmacéuticos, quienes se enfrentaban a la negativa de la banca tradicional para financiar la adquisición de farmacias, al no valorar el «fondo de comercio» como garantía. Durante 30 años, Bancofar financió la mayoría de las compras de farmacias en España. Se fusionó con Banco Toledo en 1994 para obtener ficha bancaria y, tras pasar por manos de Banco Zaragozano y Caja Madrid, fue finalmente adquirido por Banco Caminos en 2014.



Nuestro distintivo es una ''obsesión sana'' por el servicio personalizado y la atención al cliente»

Inmaculada Gómez Doblas
Directora de Negocio de CBNK

Aunque funcionaron como entidades independientes hasta 2023, la complementariedad financiera entre ambos era evidente: Bancofar generaba financiación (activo), mientras que Caminos generaba ahorro (pasivo).

La fusión y el cambio de marca a CBNK en diciembre de 2023 fueron pasos clave para el nuevo plan estratégico, que busca extender su propuesta de valor más allá de los ingenieros de caminos y farmacéuticos. Ahora, CBNK se dirige a todas las ramas de la ingeniería y a un amplio espectro de colectivos sanitarios, así como a las empresas vinculadas a ambos sectores. La marca opera con dos vertientes comerciales: CBNK Ingeniería - Banco Caminos y CBNK Salud. Aunque estos colectivos siguen siendo su principal nicho, CBNK está abierto a todo tipo de clientes.

La estrategia de expansión se basa en la apertura de nuevas oficinas en zonas prime de edificios emblemáticos, remodelando las existentes con la nueva imagen y reforzando los equipos con especialistas en banca personal y privada, y gestores de empresas. El objetivo es tener 11 plazas con esta nueva imagen implementada para finales de 2025. Actualmente, cuentan con 26 oficinas físicas y una oficina digital que les permite dar cobertura nacional con un modelo híbrido, muy centrado en satisfacer las necesidades financieras de cada cliente.

El distintivo principal de CBNK es su «obsesión sana» por el servicio personalizado y la atención al cliente. Esto se refleja en su Net Promoter Score (NPS) del 70 en atención de gestores y una valoración media de 4.8 sobre 5, cifras «muy diferenciales» en la banca.

«Para llegar a nuevos colectivos, CBNK no actúa "a lo loco". Nuestra estrategia se basa en alianzas estratégicas con otros partners sectoriales que nos transmiten información clave sobre las preocupaciones y particularidades de cada colectivo. La clave para entrar en un determinado colectivo es conocer profundamente al cliente», expone Gómez. A ello también contribuye que su Consejo de Administración está compuesto por ingenieros y farmacéuticos, no banqueros, lo que aporta una visión estratégica basada en el conocimiento del cliente, no solo en indicadores financieros.

Otra de las clave del banco es, tal y como afirma su directora, el análisis del ciclo de vida profesional, desde la universidad hasta la jubilación. Así, identifica necesidades financieras específicas, como la financiación bonificada para másteres, la gestión patrimonial de ingenieros expatriados con altos niveles de ahorro, o el asesoramiento a farmacéuticos que, habitualmente, concentran su mayor patrimonio al vender su farmacia en la jubilación, conocimiento que permite a su red de gestores especializados atender convenientemente sus necesidades en cada momento. «Todos los clientes tienen un gestor asignado, experto en su sector y su momento vital, que tiene en cuenta tanto la dimensión personal como empresarial», añade.

Ello le permite ofrecen soluciones como los depósitos combinados al 2,5% TAE vinculados a nómina, facturación de recetas o inversión, permitiendo combinar seguridad con rentabilidad en un contexto de tipos inciertos. También han lanzado el primer Plan de Pensiones de Empleo Simplificado para autónomos, que permite aportar hasta 5.750 euros al año.

Frente a la banca digital pura, CBNK apuesta por el acompañamiento personal. Por ello, sus oficinas tienen un horario extendido de caja hasta las 18 horas, y hasta la 14:30 los sábados, algo excepcional en el panorama bancario actual. La entidad escucha activamente las inquietudes de sus colectivos: desde la creciente presión fiscal sobre los autónomos, hasta el impacto negativo de la ley de genéricos. Los ingenieros, por su parte, trasladan su preocupación por la caída en la inversión pública en mantenimiento de infraestructuras y la dificultad para encontrar personal cualificado. «Hay normativas pensadas para grandes empresas que, cuando se aplican a una pyme, la asfixian», advierte Gómez.

EL DIARIO VASCO

Publicación	El Diario Vasco General, 42	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	51 000	V. Comunicación	28 251 EUR (33,185 USD)
Difusión	48 000	Tamaño	886,90 cm² (84,9%)
Audiencia	153 000	V.Publicitario	5622 EUR (6604 USD)

Dossier de prensa
unacc



La hipoteca fija llega a niveles récord en Euskadi con un mercado al rojo vivo

Seis de cada diez vascos optan por esta modalidad, que crece un 13,6%, mientras los préstamos se disparan un 28,5%

GONZALO RUIZ

BILBAO. El mercado hipotecario vasco ha cerrado los primeros meses del año en plena efervescencia, al haberse constituido 10.571 nuevas hipotecas, es decir, un aumento del 28% respecto al mismo periodo del ejercicio precedente. Un incremento de gran calado que responde a varios factores. En primera instancia, las siete bajadas de tipos consecutivas que ha ejecutado el BCE –aunque el jueves dejó el precio del dinero en el 2%, sin cambios por primera vez en un año e iniciando un nuevo ciclo– han animado a los bancos a mejorar sus ofertas hipotecarias, tras dos años de tipos relativamente altos. Y en segundo lugar, la gran demanda de vivienda existente en Euskadi (más de 100.000 personas apuntadas en Etxebide) está teniendo un mayor peso en la balanza del que ejerce la subida de precios, que continúan su escalada hacia los mayores precios de su historia –en 2024 crecieron un 8,5%–.

Y en este contexto, los datos están sacando a la luz una tendencia que hasta ahora no se había dado en Euskadi, y es que los vascos están virando hacia el tipo fijo como su opción hipotecaria favorita. Según el Colegio de Registradores de la Propiedad de España, el 61,7% de las pólizas firmadas en Euskadi en el primer trimestre (últimos datos disponibles por comunidades autónomas) se firmaron a tipo invariable. Por poner este dato en contexto, en el mismo periodo de hace tan solo un año este porcentaje alcanzó tan solo el 48,1%, un rango más común en una comunidad como el País Vasco en la que tradicionalmente la modalidad ligada al euríbor ha reinado como elección predilecta entre los préstamos.

«Hace años, las variables representaban el 80% de las hipotecas que se firmaban en Euskadi», sostiene José Manuel González Robles, presidente del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Bizkaia (COAPI). Por ejemplo, el porcentaje de variables en 2020 fue del 59,2% y en 2018 llegó al 78,8%. Un fenómeno que se debe a que en el territorio históricamente ha existido una menor aversión al riesgo asociado a las hipotecas variables dado que existe una mayor confianza en la estabilidad económica de la región, con un desempleo más bajo y un PIB per cápita más alto. Con todo, en palabras del presidente de COAPI, el trasvase está teniendo lugar porque «a raíz de la subida del euríbor a partir de 2022, la banca quiere tranquilizar a la gente y ofrecer un tipo fijo o incluso mixto». En este sentido, cabe destacar que entre 2015 y 2022, el índice hipotecario navegó en números negativos, y en 2022 despuntó hasta casi el 4% debido a la guerra en Ucrania, lo que encareció miles y miles de hipotecas variables de una manera repentina.

Teniendo en cuenta esto, y ante las previsiones de que al BCE no le queda apenas margen para seguir acometiendo tijeretazos adicionales a los tipos, la banca ha optado por librar la guerra hipotecaria en el terreno fijo. El consenso general de los expertos, incluido González Robles, es que el euríbor –cuya media mensual se sitúa en el 2,07%– seguirá con su tendencia bajista durante los próximos meses, lo que a todas luces abaratará las cuotas fijas de los créditos hipotecarios. Todo ello, además, en un momento en el que el cliente prefiere optar por la estabilidad que le brinda afrontar una cuota invariable mes a mes y guardarse las espaldas en un entorno macroeconómico incierto, acentuado por los conflictos bélicos que están teniendo lugar en Oriente Próximo y Ucrania y sobre todo por la agresiva política proteccionista impuesta por Estados Unidos tras la vuelta del presidente Donald

LAS CLAVES

VIRAJE

Aunque históricamente los vascos han apostado por la hipoteca ligada al euríbor, ahora prefieren la fija

BAJADA DE TIPOS

Las continuas bajadas de tipos del BCE han empujado las ofertas hipotecarias a la baja

EL DIARIO VASCO

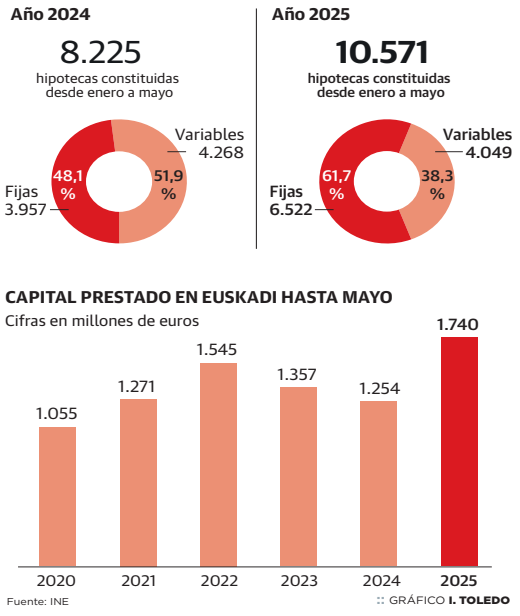
Publicación	El Diario Vasco General, 43	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	51 000	V. Comunicación	28 251 EUR (33,185 USD)
Difusión	48 000	Tamaño	542,82 cm² (52,0%)
Audiencia	153 000	V.Publicitario	4078 EUR (4790 USD)

Dossier de prensa unacc



Una joven frente al escaparate de una agencia inmobiliaria. **usoz**

Hipotecas firmadas en Euskadi



Trump al Despacho Oval.

Impacto en la banca

Por el momento, este viraje de los vascos hacia la modalidad fija se trata de un fenómeno que se está haciendo notar entre las principales entidades financieras que otorgan hipotecas en Euskadi. Quizás no tanto en Caixabank, donde la oferta lleva varios años basándose principalmente en la modalidad invariable. Según fuentes del banco, las hipotecas fijas han supuesto alrededor de un 95% de todas las pólizas firmadas en estos seis primeros meses, al ser «la oferta más conveniente para particulares por su sencillez, transparencia y protección ante subidas de tipos». Mientras tanto, las variables siguen manteniéndose en un plano residual. Asimismo, el capital que han prestado hasta mayo ha aumentado un 40% hasta los 321 millones.

En Kutxabank, que lideran el mercado hipotecario en Euskadi con cerca del 40% de cuota, también han notado un crecimiento notable, ya que en el primer semestre han registrado un incremento del 42% respecto a la financiación de nueva vivienda. También destacan que se han involucrado en la línea de avales que prepara el Gobierno Vasco para financiar el 100% de la vivienda a los jóvenes menores de 40 en vez de el 80%, que se abrirá en otoño para favorecer la emancipación entre un colectivo que «aun siendo solvente, no ha generado ahorro suficiente para la entrada de la vivienda», destacan desde la entidad presidida por Anton Arriola.

En un banco en el que sí que han notado el cambio de la variable a la fija es en Laboral Kutxa. Dentro de que las hipotecas «están creciendo de forma extraordinaria tanto en número como en volumen» (el capital prestado hasta mayo por los bancos en Euskadi ha aumentado en un 38,8% hasta los 1.740 millones) también lo están haciendo las invariables, afirma una fuente de la entidad. Según sus datos, la distribución de las pólizas durante este primer semestre «ha cambiado bastante», sostiene, ya que el 61,7% de las constituidas en su caso han sido fijas.

Y al igual que Kutxabank, desde el área hipotecaria de la cooperativa de crédito explican que en breve tienen intención de firmar el convenio con el Instituto Vasco de Finanzas en aras de otorgar préstamos a jóvenes. Afirman que uno de los factores que más dificultan el acceso al crédito hipotecario es «la capacidad de tener ahorrado el 20%-30% del coste de la vivienda». Además, añaden que en el caso de muchos jóvenes que viven de alquiler, «les es imposible ahorrar para pasar en un futuro a tener la vivienda en propiedad a través de una hipoteca».

AUMENTO DE CAPITAL

1.740

millones es el capital que han prestado las entidades hasta mayo, es decir, un 38,8% más que en el mismo periodo de 2024

OFERTAS

Muchos bancos optan por las ofertas fijas para dar estabilidad al cliente en tiempos de incertidumbre

AYUDAS A LA EMANCIPACIÓN

El Gobierno Vasco prepara una línea de avales para financiar el 100% de la hipoteca de los jóvenes

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 44	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	1 185 EUR (1,392 USD)
Difusión	4377	Tamaño	6,07 cm² (1,0%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	315 EUR (370 USD)

Dossier de prensa unacc

ALIANZA CULTURAL

El Ayuntamiento de Peal de Becerro y la Fundación Caja Rural de Jaén firmaron un convenio que permitirá la presencia, el 7 de agosto, del grupo Fetén Fetén.

INFORMACION

Publicación	Diario Información Economía y Empresa, 6	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	17 894	V. Comunicación	12 828 EUR (15,068 USD)
Difusión	14 712	Tamaño	499,23 cm² (80,1%)
Audiencia	56 000	V.Publicitario	3551 EUR (4171 USD)

Dossier de prensa unacc

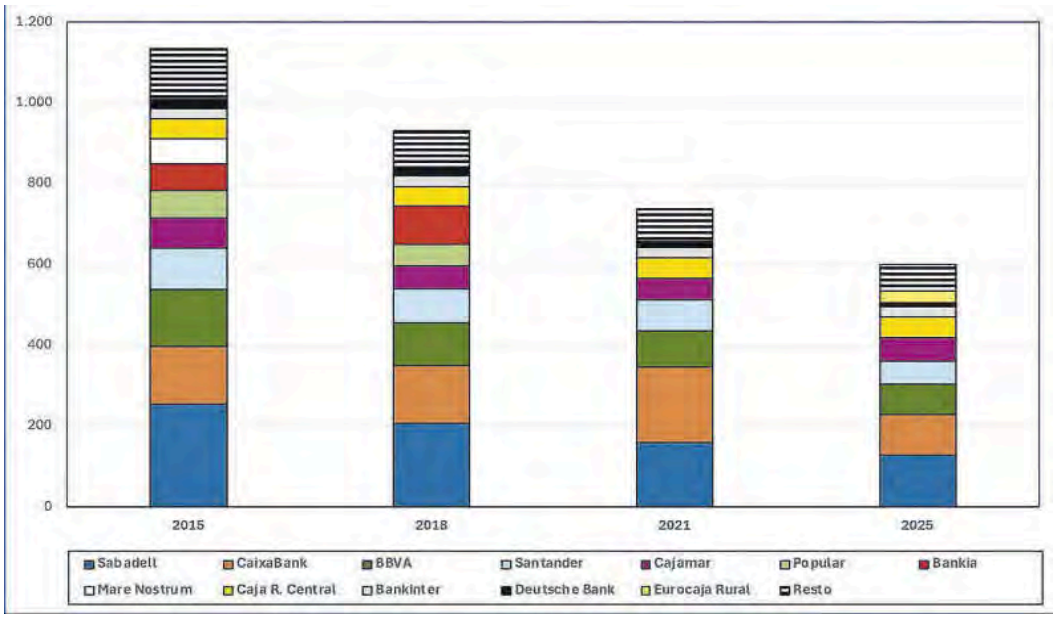
Opinión

Julián López Milla
Dpto. de Análisis Económico Aplicado e Instituto de Economía Internacional (Universidad de Alicante)



El declive de las sucursales bancarias en Alicante: entre la digitalización y la pérdida de competencia

1. NÚMERO DE OFICINAS EN LA PROVINCIA (2015, 2018, 2021 Y 2025)



A comienzos de 2007, poco antes del estallido de la gran crisis que sacudió el sistema financiero español, la provincia de Alicante contaba con más de 1.700 oficinas bancarias, de las que alrededor de la mitad pertenecía a las cajas de ahorros, algo más de un tercio correspondía a los bancos y el resto era de las cooperativas de crédito (principalmente, cajas rurales).

La profunda reestructuración financiera que desencadenó aquella crisis condujo a la extinción de las cajas de ahorros. Sólo sobrevivieron dos: la de Ontinyent y la de Pollensa —ambas con una actividad muy limitada a su entorno geográfico—. Este proceso, unido al esfuerzo de reducción de costes que todas las entidades se vieron obligadas a acometer, provocó el cierre de cerca de 400 oficinas en tan solo cinco años.

Sin embargo, la reducción del número de sucursales continuó más allá del proceso de saneamiento del sistema bancario. A comienzos de 2015 ya se habían perdido otras 200, y diez años después apenas quedan la mitad de las que había entonces, como se puede apreciar en el gráfico 1.

El cierre de oficinas durante la última década ha respondido, en primer lugar, a la profunda transformación experimentada por el negocio bancario, marcada por el auge de la banca digital y la mutación de las relaciones con los clientes. Pero también refleja la consolidación del sector en España, impulsada tanto por los últimos coletazos de la reestructuración originada por la crisis como por la estrategia de las propias entidades, que han buscado aumentar su escala para explotar las sinergias que ofrece el desarrollo de los canales digitales mientras, al mismo tiempo, aprovechaban la ocasión para rebajar la presión competitiva.

Un simple vistazo al gráfico 1 nos permite comprobar que casi todas las entidades han recortado notablemente su parque de oficinas. El Banco Sabadell, propietario de la mayor red de sucursales de la provincia —heredada de la antigua Caja de Ahorros del Mediterráneo, cuyo negocio financiero adquirió por 1 euro—, ha desmantelado prácticamente la mitad; mientras el BBVA ejecutaba un recorte de similares proporciones. El Banco de Santander clausuró un porcentaje aún mayor, pues en 2017 sumó las que tenía el Banco Popular y, aun así, hoy en día cuenta con una cadena de oficinas que es prácticamente la mitad de la que mantenía por sí sólo diez años antes. En el caso de CaixaBank, el gráfico 1 muestra que la adquisición de Bankia, en 2021, le permitió aumentar notablemente su red, pero en apenas cuatro años efectuó un tijeretazo que le llevó a mantener abiertas bastante menos de la mitad de las que sumaban ambas entidades en 2015.

Así, a lo largo del último decenio han desaparecido del mapa bancario de nuestra provincia entidades como el Popular y Bankia, absorbidas por el Santander y CaixaBank, como ya se ha mencionado, pero también otras como Mare Nostrum, integrado en Bankia en 2017, o Barclays, que transfirió a CaixaBank su negocio minorista entre 2014 y 2015. Otras entidades que tenían menor presencia y no aparecen por separado en los gráficos, como Liberbank —fusionada con Unicaja en 2021— o Targobank —que acabó integrada en ABANCA—, se han evaporado también del mapa bancario de Alicante.

Sólo algunas cooperativas de crédito han apostado por extender su red de oficinas en la provincia durante los últimos años. Es el caso de Cajamar, que comenzó a pisar fuerte en Alicante desde 2012, cuando adquirió Ruralcaja —donde se había integrado unos años antes la antigua Caja Rural de Alicante—, de la Caja Rural Central y, sobre todo, de Eurocaja Rural, que ha multiplicado sus sucursales, pasando de 5 a 30 establecimientos entre 2021 y 2025.

Con todo, las cuotas en el reparto de la red provincial de oficinas bancarias no se han alterado sustancialmente durante los últimos años. La fuerte disminución del número de sucursales no ha provocado variaciones notables en los porcentajes correspondientes a las grandes entidades, que han protagonizado el proceso de desmantelamiento de la red, apostando por desplazar la relación con sus clientes a los canales digitales y por cerrar oficinas conforme iban absorbiendo las de sus competidores.

De este proceso ha emergido con fuerza el fenómeno de la «exclusión financiera», término que alude tanto a las barreras de acceso a los servicios bancarios para los clientes de menores rentas, como a las dificultades con que se encuentran quienes residen en los municipios menos poblados para disponer de tales servicios. Muchas localidades alicantinas se han quedado sin oficina y, en algunos casos, se ha multiplicado la distancia que han de recorrer quienes viven en ellas para encontrar una.

Al margen de dicho fenómeno, interesa subrayar el impacto que las operaciones de concentración empresarial han tenido en el adelgazamiento de la red. Las absorciones o fusiones no sólo han generado duplicidades que era preciso corregir. También han servido para rebajar el número de competidores, dejando a los clientes con menor capacidad de elección en un panorama en el que las ofertas de servicios y precios de las mayores entidades son prácticamente coincidentes. A la vista de lo ocurrido durante los últimos años, no es difícil anticipar las consecuencias de la integración del Sabadell en el BBVA, ya que las condiciones establecidas sobre la operación no parten, como sería deseable, de un análisis en profundidad de la situación general de la competencia en las actividades bancarias, efectuado desde la perspectiva de los clientes.

En mi opinión, esa estrategia de crecer a base de fusiones y absorciones, tan del gusto de las grandes entidades, puede convertirse a largo plazo en su principal talón de Aquiles, pues está dejando un inmenso hueco a los operadores financieros más innovadores y disruptivos. Cada curso observo cómo mis estudiantes, de entre 21 y 23 años, abandonan a los bancos tradicionales para optar por entidades más dinámicas y creativas, que les ofrecen aplicaciones más atractivas, les facilitan el acceso a todo tipo de servicios y además, les brindan mejores condiciones, mientras las grandes entidades insisten en replicar su clásico modelo de negocio, menos flexible y más caro, a través de apps rígidas y poco intuitivas. Parece que les resulta más fácil el juego de las fusiones y las absorciones que apostar por la innovación, la versatilidad y la competencia.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 9	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	2 907 EUR (3,414 USD)
Difusión	3320	Tamaño	313,54 cm² (50,3%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	934 EUR (1097 USD)

Dossier de prensa unacc

"Hace falta un buen diseño para mostrar los valores de la empresa y diferenciarse"

El estudio ofrece gráficos aplicados a todos los entornos, físicos y virtuales

club cámara Teruel

Alicia Royo
Teruel



Celia Antolín y Carles Terès, en su estudio ubicado en Torre de Arcas

El Club Cámara Empresas de la Cámara de Comercio de Teruel es una iniciativa pensada para impulsar el crecimiento y la proyección de las empresas de la provincia. Más de 160 empresas de todo el territorio forman ya parte de este club, accediendo a servicios exclusivos, ventajas preferentes y actividades diseñadas específicamente para sus socios.

Además, el Club Cámara Empresas permite establecer relaciones estratégicas, generar nuevas oportunidades de negocio y beneficiarse de acuerdos especiales logrados por la Cámara. Es la herramienta ideal para quienes buscan optimizar su conexión con el tejido empresarial, potenciar su visibilidad y aprovechar al máximo los recursos que ofrece la institución cameral.

El estudio de diseño, imagen y comunicación Terès & Antolín, formado por Carles Terès y Celia Antolín y con sede en Torredarques/ Torre de Arcas, forma parte del mismo.

-¿Qué servicio ofrece el estudio Terès & Antolín?

-Básicamente, diseño gráfico aplicado a todos los entornos y soportes, tanto físicos como virtuales. En nuestra web *teresantolin.com* aparecen detallados.

-¿Cuándo se instalaron en el Bajo Aragón?

-En 1993, Carles decidió iniciar el servicio de diseño gráfico profesional en la zona. Se había formado en la Escola Massana de Barcelona y trabajado 7 años como jefe de estudio en una agencia de publicidad. Con la aparición de los ordenadores como herramienta de diseño, pudo llevar a cabo el proyecto.

-¿Es un trabajo con el que se puede llegar desde el medio rural a cualquier lugar?

-En esos primeros años, la logística era difícil. Sin internet, tocaba recurrir a la mensajería para cualquier fase del trabajo, ya que muchos proveedores estaban en los grandes núcleos urbanos. Con la implantación de internet, hace unos años que podemos trabajar por fin desde Torredarques/Torre de Arcas, el pueblo natal de Celia. Hay 80 habitantes censados y unos 40 viviendo permanentemente.

-¿Qué ventajas y desventajas tiene hacerlo desde una población pequeña?

-La tranquilidad, es la mayor ventaja; el entorno natural es muy saludable para el cuerpo y para la mente. Cuando se vive en un pueblo tan pequeño, tienes que ser todo lo autosuficiente posible, desde barrer la calle a encargarte de pequeñas reparaciones. Además, para cualquier cosa que necesites hay que coger el coche y hacer kilómetros, y eso no es nada barato.

-¿Qué porcentaje de su clientela es turolense?

-El porcentaje es muy elevado, pero trabajamos para clientes de todo Aragón, España y alguno del extranjero.

-¿Ha tomado conciencia el tejido empresarial de la provincia de la importancia de diferenciarse, también desde el diseño?

-Cuando llegamos, el diseño gráfico era poco conocido; algún empresario nos preguntaba que era exactamente lo que hacíamos. Las empresas iban a las imprentas para que les solucionaran el tema del diseño. Con el diseño web es un poco lo mismo, las empresas van directamente al informático. Ha sido una labor constante explicarles que antes de imprimir un catálogo o de implementar una web hace falta un buen diseño para mostrar los valores de la empresa y diferenciarse. El diseño tanto gráfico como web es una inversión, muchos de nuestros clientes nos han dicho que gracias al diseño del producto han podido entrar en el mercado; después es el producto el que tiene que hacer su labor.

-¿Qué ayudas han recibido de la Cámara de Comercio de Teruel y, en su caso, de la Caja Rural de Teruel?

-De Cámara, su confianza, desde el primer momento. Guadalupe y Elisa, desde la sede de la Cámara en Alcañiz, confiaron en nosotros. Después conocimos a Santiago Ligros y Narciso Samaniego y al resto de personal. Como anécdota, les hicimos su primera imagen corporativa de Cámara de Teruel, con la casualidad que al cabo de un año un exprofesor de Carles de la Massana, Josep Maria Trias, unificó la imagen de todas las Cámaras de España. Por eso la nueva imagen de Cámara de Teruel tuvo poco recorrido. Finalmente, como estaban tan satisfechos con el efímero logo, se siguió utilizando en algunas de sus señaléticas. Una anécdota ilustrativa.

Hemos llevado a cabo muchos proyectos con Cámara, entre los que destaca la imagen de los Multiservicios Rurales (MSR) o el diseño del logo de su 125 aniversario. Fue determinante también la función de Cámara como formadora de las empresas de la provincia, ya que esto hizo que los empresarios vieran la importancia del diseño para sus productos y servicios.

-¿Y de la Caja Rural de Teruel?

-Con Caja Rural de Teruel, la relación ha sido heredada. El padre de Celia fue de los primeros socios accionistas cuando implantaron la Caja Rural en Teruel, una herencia que hemos mantenido por su trato próximo. Cuando hemos necesitado asesoramiento financiero, no hemos dudado en consultarles, ya que los consideramos de toda confianza. También ellos nos han hecho algún encargo, por lo que la relación ha sido recíproca.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 9	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	953 EUR (1,119 USD)
Difusión	3320	Tamaño	57,42 cm² (9,2%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	292 EUR (343 USD)

Dossier de prensa unacc

SERVICIO
CAJA RURAL

Financiación cercana y flexible para emprendedores

En un entorno cada vez más conectado, emprender desde el medio rural ya no es una limitación, sino una oportunidad. Profesionales del diseño gráfico, la comunicación visual y otros sectores creativos están demostrando que es posible ofrecer servicios de alta calidad desde pequeños municipios y llegar a clientes de cualquier parte del mundo.

Este modelo de negocio, que combina raíces locales con visión global, requiere de un acompañamiento financiero cercano y flexible.

Consciente de la importancia de este tipo de negocios, Caja Rural de Teruel se posiciona como un aliado clave para quienes deciden emprender desde su tierra, ofreciendo soluciones adaptadas a cada etapa del negocio: préstamos para inversión inicial, líneas de crédito para circulante, financiación y servicios que faciliten la digitalización del negocio, *leasing* tecnológico, seguros profesionales y asesoramiento personalizado.

Además, para favorecer este tipo de negocios, la entidad financiera turolense mantiene convenios de colaboración con organizaciones como la Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón que ofrece soporte a sus asociados en materia de comercio electrónico.

El talento no entiende de fronteras, y el emprendimiento rural tampoco, sostienen desde la Caja. Con el respaldo adecuado, es posible construir desde lo local una propuesta sólida, competitiva y con impacto global. Casos como el de Terés & Antolín demuestran que desde Teruel se puede crear, diseñar y exportar ideas al mundo desde la creatividad, concluyen.

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 53	Fecha	27/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	3 853 EUR (4,526 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	287,11 cm² (28,3%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	1181 EUR (1387 USD)

Dossier de prensa
unacc



La firma del acuerdo se celebró en la Sede Central de Cajasiete. Da

La Fundación Cajasiete-Pedro Modesto y el Tenerife Femenino continúan de la mano

Con esta renovación, se sigue reforzando el apoyo al proyecto femenino del club blanquiazul, acercando el fútbol a todas las jóvenes

DIARIO DE AVISOS
Santa Cruz de Tenerife

La firma del acuerdo se celebró en la Sede Central de Cajasiete, con la presencia de Sergio Batista, presidente CD Tenerife Femenino, acompañado por los consejeros Carla Batista y Sandro Arrufat, así como por Fernando Berge, presidente de la Fundación Cajasiete-Pedro Modesto Campos.

Con esta renovación, Fundación Cajasiete-Pedro Modesto Campos refuerza su apoyo al proyecto femenino del club blanquiazul, respaldando tanto al primer equipo como a las categorías base, y fomentando la igualdad de oportunidades en el deporte.

Sergio Batista, presidente del CD Tenerife Femenino, valoró muy positivamente la renovación: "Contar con el respaldo de una entidad como Cajasiete, a través de su Fundación, desde el principio, que cree firmemente en el deporte femenino y en los valores que promovemos desde el club, es una garantía para seguir creciendo. Esta colaboración nos permite dar pasos sólidos en el desarrollo de nuestras jugadoras y continuar acercando el fútbol a todas las jóvenes."

Por su parte, Fernando Berge, presidente de la Fundación Cajasiete–Pedro Modesto Campos, destacó que: "Apoyar al CD Tenerife Femenino es una forma de contribuir activamente al avance del deporte en igualdad de condiciones. En Cajasiete creemos que el fútbol femenino tiene un presente ilusionante y un futuro prometedor con un gran desarrollo en la base, y queremos seguir formando parte de ese camino."

El CD Tenerife Femenino afrontará la próxima temporada con la misma ilusión y esfuerzo que le ha caracterizado en los últimos años, y lo hará de la mano de una entidad que comparte sus principios y visión de futuro.

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