Resumen de prensa

jueves, 31 de julio de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Mundo	Guerra hipotecaria en España: los bancos tiran los precios para crecer	31/07/2025	28
4	Expansión	Santander gana 6.833 millones, con España como motor de crecimiento	31/07/2025	13
5	El Economista	Santander sella un semestre récord y eleva su compromiso de retribución al accionista	31/07/2025	5
6	El Economista	CaixaBank aumenta un 10,3% el beneficio y acopia hucha para mejorar el 'dividendo'	31/07/2025	6
7	Expansión	CaixaBank bate las previsiones y gana un récord de 2.951 millones, un 10% más	31/07/2025	14
8	Expansión	CaixaBank, contra la opinión de los analistas	31/07/2025	15
9	El Economista	El Banco de España baja a BBVA su colchón sistémico de capital para 2026 en plena opa	31/07/2025	7
10	Cinco Días	La venta de TSB, peor para el accionista del Sabadell que para BBVA	31/07/2025	24
11	ABC	Caixabank, BBVA, Santander y Sabadell llevan el 'impuestazo' a los tribunales tras el pago de junio	31/07/2025	25
12	La Opinión de Zamora	Caja Rural y CB Zamora, juntos por más alegrías	31/07/2025	36
13	La Opinión de Zamora	La marca de garantía «Bueyes de Sayago» llegará en enero	31/07/2025	21
14	Diario Jaén	Acuerdo para la educación a distancia	31/07/2025	13
15	Ideal Granada	Fundación Caja Rural Granada busca las mejores fotografías para ilustrar su calendario de 2026	31/07/2025	22
16	Ideal Suplemento	Cárcheles se convierte en un museo al aire libre	31/07/2025	14
17	Noticias de Navarra	Los adjudicatarios votan sí a avalar maristas, tras la negativa del gobierno	31/07/2025	24
18	Información	Nicanor Bascuñana, una vida dedicada al servicio de Orihuela	31/07/2025	20
19	Huelva Información	Más de tres años de cárcel por dañar una sucursal bancaria al explosionar un cajero en Bonares	31/07/2025	19
20	Diario Alto Aragón	El curso 'El órgano ibérico y la voz humana' celebró su 18ª edición en Ansó	31/07/2025	27
21	La Tribuna de Albacete	Globalcaja ofrece pagar por Bizum al cliente presencial de un comercio	31/07/2025	11
22	El Adelantado	La Segoviana se viste de verde	31/07/2025	23
23	El Adelantado	El grupo de senderismo de la Asociación Taller Cultural recorre el Valle del Lozoya	31/07/2025	10
	El Comercio	«La apertura de nuevos mercados es un hito muy relevante para Caja Rural de Asturias»	31/07/2025	28

Guerra hipotecaria en España: los bancos tiran los precios para crecer

La oferta toca tipos mínimos del 1,6% para los clientes 'vip' y la media está en el 2,6%

LAURA DE LA QUINTANA MADRID

El sector bancario ha decidido librar una batalla por ganar cuota hipotecaria en España en un contexto de precios imparables y con tipos de interés más bajos que favorecen la reactivación del crédito. Ahora bien, no están todos. Algunos grandes nombres, como Banco Santander, han decidido dar un paso a un lado y no participar en una guerra hipotecaria que está bajando los precios para captar clientes porque la ecuación les sale a cuenta al lograr reconvertir estos préstamos en clientes con una alta vinculación al banco, a través de la contratación de otros productos, como seguros o fondos de inversión.

El consejero delegado de Banco Santander, Héctor Grisi, desveló ayer que en el mercado hay quien está ofreciendo hipotecas a tipos del 1,65% que están muy por debajo de la media, en concreto algo más de 100 puntos básicos por debajo del 2,7% al que cerró mayo y de los tipos oficiales de referencia, en el 2,1% para las operaciones de refinanciación. Según los últimos datos publicados por el BCE, el tipo medio al que prestan dinero los bancos españoles para la compra de una vivienda es muy competitivo ya de por sí; el más bajo del Viejo Continente, solo por detrás de Malta.

«Estamos viendo una importante caída en los diferenciales y en los márgenes debido a la tremenda competencia en el mercado (...) Algunos de nuestros competidores han decidido ofrecer hipotecas de hasta el 1,65% (...) Y no pensamos que sea rentable para ellos a esos niveles», explicaba el CEO del grupo durante su charla con analistas, para incidir en que ellos han decidido priorizar la rentabilidad en lugar de ganar cuota de mercado. «Tenemos que ser disciplinados en rentabilidad. Cuando el mercado se vuelve un poco irracional, que a veces sucede, hemos decidido ser disciplinados en la manera en cómo invertimos nuestro capital», afirmó durante la rueda de prensa de presentación de resultados semestrales este miércoles. La entidad no desvela datos sobre la nueva producción hipotecaria en España, más allá de un crecimiento en el semestre del 7%. Se trata, en todo caso, de una oferta limitada a un perfil de cliente más *premium* al que se puede ofrecer un préstamo hipotecario sobre el 1,6%-1,7% que las entidades cubren con derivados financieros (*swaps* en la jerga) y que compensan con los diferenciales ante la escasa rentabilidad que están pagando por sus depósitos.



Dos mujeres contemplan el escaparate de una inmobiliaria en Madrid. SERGIO ENRÍQUEZ NISTAL

La ofensiva por crecer en hipotecas viene liderada por CaixaBank. Es el banco con mayor presencia en España y alcanzó una cuota de mercado en la nueva producción hipotecaria del 27% de abril a mayo. En el conjunto del primer semestre, la entidad liderada por Gonzalo Gortázar aumentó un 46% la nueva producción de crédito vinculado a vivienda, hasta los 9.700 millones de euros. Es el mayor crecimiento, con diferencia, de todo el sector a falta de conocer el dato de BBVA que publica este jueves. En la avanzadilla figuran también Unicaja, con un crecimiento del 25%, hasta los 1.500 millones; Bankinter con un 21% más, en los 2.300 millones de euros; porcentaje que replica Banco Sabadell, que concedió 3.462 millones en España para la compra de vivienda; y en último término figura Banco Santander, con el 7% mencionado, y entre los bancos cotizados.

Con estos datos sobre la mesa, y tomando como referencia las cuotas de mercado que manejaban los bancos en la cartera de crédito hipotecario a cierre de 2024, algunas entidades logran, incluso, doblar su participación en el mercado dentro de la nueva producción este 2025 que, a cierre de mayo superó los 33.380 millones de euros, un 22% superior a 2024, según los datos del Banco de España de préstamos a hogares, sin incluir las renegociaciones. Este el caso de Bankinter. Según datos de la consultora Grupo Inmark, la entidad naranja cerró 2024 con un market share del 3% frente al 6% que representan sus préstamos en la nueva producción, pero la entidad no desvela el tipo al que se estarían concediendo estas nuevas hipotecas. Siguiendo estas mismas cifras, CaixaBank replicaría la cuota del 27% que conserva sobre el total del crédito hipotecario; le sigue BBVA con un 15,5%, Santander a cierre de 2024 tenía un 13,8%; Sabadell un 6% frente a cerca del 9% de la nueva producción -con datos preliminares a mayo- y Unicaja se mantendría sobre el 5%.

GRISSI: «SANTANDER NO TIENE NECESIDAD DE HACER ADQUISICIONES, DE MOMENTO»

Banco Santander cerró el primer semestre del año con un beneficio histórico de 6.833 millones de euros. Hasta junio, la entidad aumentó el resultado neto un 13% sobre el mismo periodo de 2024. Solo en España el beneficio aumentó cerca del 29%, con 2.258 millones de euros al cierre del trimestre, a pesar del viento en contra de los tipos de interés en la zona euro. Su consejero delegado, Héctor Grissi confía en este modelo de crecimiento. «No tenemos necesidad de hacer adquisiciones, de momento». La marcha atrás del Banco Central Europeo (BCE) en su política monetaria, después de conducir las tasas oficiales del 4,5% hasta el 2,15% en el último año, ha provocado que el margen de intereses en mercados como España caiga a tasas cercanas al 2%, aunque la realidad es que Santander ha sabido estabilizar la situación en el segundo trimestre, con un crecimiento del 1,5% en nuestro país. A nivel grupo y en el cómputo del primer semestre de este año, esta partida cedió un 3%, hasta los 22.716 millones de euros. La caída de este diferencial se ve compensado por las comisiones, que volvieron a subir y, a cierre de junio, se incrementaron en un 3%, hasta los 6.684 millones.



Héctor Grissi. EUROPA PRESS

GORTÁZAR: «LA VIVIENDA PUEDE SER UN CUELLO DE BOTELLA PARA LA ECONOMÍA»

Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, advirtió ayer de que los problemas de acceso a la vivienda que apremian cada vez más pueden llegar a ser «un cuello de botella importante» para la economía española si no se solucionan. Hasta ahora, explicó, la falta de renta para acceder a una vivienda no se extiende más por hasta ahora no ha pasado por la reducción de los tipos y unas condiciones hipotecarias que definió como «extraordinariamente atractivas» y por debajo de la media europea. La entidad registró un beneficio récord de 2.951 millones de euros a cierre del primer semestre del año, lo que implica un crecimiento del 1% sobre las cifras del año pasado si el impuesto a la banca se normalizara a un pago lineal, como se está imputando este 2025. En un entorno cada vez más complejo, de tipos de interés a la baja, la entidad sigue mostrando fortaleza en el margen de intereses, a pesar de que su impacto ha sido mayor que el encajado por otras entidades dado su perfil de negocio doméstico, donde la entidad reconoce apoyarse en la fortaleza del mercado laboral para sostener sus cifras. CaixaBank espera que el segundo trimestre del año haya sido «el punto más bajo del ciclo» en lo que respecta al margen de intereses.



Gonzalo Gortázar. EFE

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	134 407 EUR (155,319 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	417,41 cm² (67,0%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 103 EUR (15 142 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander gana 6.833 millones, con España como motor de crecimiento

RESULTADO RÉCORD Y CRECIMIENTO INTERANUAL DEL 13%/ La filial española es la que mejor se comporta del grupo y amplía la brecha con el resto de países. El banco sufre en Brasil por los altos tipos de interés.

R. Lander/M.Martínez. Madrid

Santander ganó 6.833 millones de euros en el primer semestre, un 13% más que hace un año. Las cifras son récord y estuvieron bastante en línea con las expectativas de los analistas.

En un entorno de presión sobre el margen de intereses por el descenso de tipos en distintos mercados del grupo (no en Brasil), la cuenta de resultados se apoyó en otro trimestre histórico en generación de comisiones y en la contención de costes y provisiones.

Los resultados, además, se vieron favorecidos por dos factores extraordinarios. El primero, la nueva contabilización del impuesto a la banca en España, que el año pasado supuso un cargo de 335 millones íntegro en el primer trimestre y que este ejercicio se periodifica a lo largo del año. El segundo, la ausencia de las provisiones extraordinarias que Santander realizó el pasado año para cubrir deterioros en la plataforma de pagos PagoNxt.

La rentabilidad sobre el capital tangible (Rote) fue del 16,7%, liderada por Santander España, con un 26,1%. La filial menos rentable es Reino Unido (9,4%), algo que Ana Botín quiere enderezar con las sinergias derivadas de la adquisición de TSB.

"En un entorno geopolítico que continúa volátil, vamos por el buen camino de cumplir todos nuestros objetivos para el año", indica el banco.

El negocio *retail* aporta la mitad del beneficio, seguido por banca de inversión, que ya pesa un 20% y financiación al consumo, con otro 14%.

El margen de intereses, el más importante de la cuenta de resultados, cayó un 3,8%, mientras que las comisiones por venta de productos financieros repuntaron un 2,9%. Los ingresos cerraron el semestre en 31.000 millones, la mitad de los 62.000 millones previstos para todo 2025.

Los costes registraron un comportamiento plano. Santander se ha comprometido a reducir los gastos este ejercicio. Las provisiones detrajeron cerca de 6.200 millones.

De los diez grandes mercados en los que opera Santander, España es el que más aporta en beneficios: más del doble que Brasil, México y EEUU y cuatro veces más que Reino Unido. También el que más crece (+28,6%), algo que está muy relacionado con la diferente periodificación del impuesto especial al sector. Santander USA es la única otra gran filial que también ha cerrado el semestre con una subida del beneficio (+26%).

En España, Santander ha decidido no entrar en la guerra de precios hipotecaria para proteger la rentabilidad. El crecimiento de este negocio ha sido del 7%, lejos del 46% reportado por CaixaBank, que se ha anotado el mayor aumento en veinte años (ver pág. 14). "Tenemos que ser disciplinados cuando el mercado se vuelve un poco irracional", afirmó ayer Héctor Grisi, consejero delegado de Santander.

Si triunfa la opa BBVA/Sabadell, Santander quedará relegado a tercer banco por activos, pero la cúpula no se siente amenazada. "No veo la necesidad de hacer adquisiciones en España por el momento", aseguró Grisi. "Tenemos el suficiente tamaño para poder defendernos, ser tremendamente competitivos y jugar duro", dijo.

Brasil

A diferencia de lo que sucede con España y México, la banca sufre en Brasil (su gran mercado latinoamericano) cuando los tipos de interés son altos y allí alcanzan el 15%. El beneficio semestral cayó un 12,7%, hasta 996 millones de euros. Los directivos esperan que la situación mejore en 2026 porque el mercado descuenta una caída del precio del dinero de 200 puntos básicos.

Santander presentará en Londres el próximo 25 de febrero un nuevo plan estratégico marcado por la continuidad, anunció ayer Grisi.



JM Cadenas

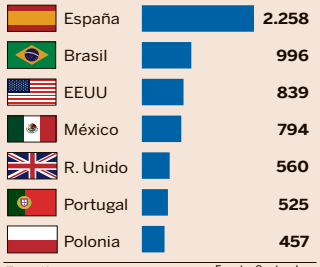
Héctor Grisi, consejero delegado, ayer, durante la presentación de resultados.

Héctor Grisi: "No necesitamos hacer compras en España; tenemos tamaño para defendernos"

Santander no ha entrado en la guerra de precios hipotecaria para proteger la rentabilidad

PRINCIPALES MERCADOS

Contribución al beneficio, en millones de euros.



Expansión Fuente: Santander

CUENTA DE RESULTADOS

En millones de euros

	Enero-junio 2025	Variación 2025/2024 (%)
Margen de intereses	22.716	-3,2
Comisiones netas	6.684	3,2
Margen bruto	31.010	-0,1
Costes de explotación/amort.	12.865	-0,4
Margen neto	18.145	0,0
Dotaciones por insolvencias	6.178	-1,0
Beneficio bruto	10.303	8,4
Impuestos	2.814	-3,5
Beneficio atribuido neto	6.833	12,8

Ratios, en % y variación, en puntos porcentuales

Rentabilidad ROTE	16,7	0,8
Eficiencia	41,5	-0,1
Morosidad	2.9	-0,1
Ratio de capital CET 1*	13,0	0,5

(*) Phase in. Fuente: La propia entidad

El banco inicia hoy una recompra de acciones de 1.700 millones

R. Lander. Madrid

Santander anunció en primavera la venta de su filial en Polonia por una cantidad que multiplica por tres la inversión realizada. Esta transacción servirá para financiar la compra de TSB a Sabadell en Reino Unido. Ese capital extra permitirá también elevar un poco más el histórico programa de 10.000 millones de euros en recompra de acciones anunciado a principios de año para 2025 y 2026.

El director financiero aseguró ayer que el importe final superará ese umbral y se adelantará en el tiempo. Es decir, no se concentrará a finales de 2026, como se anunció.

Como parte de ese programa, el banco iniciará hoy un plan de recompra de 1.700 millones de euros.

Santander distribuye el 50% de sus beneficios entre sus accionistas a partes iguales entre dividendo en efectivo y recompras de acciones.

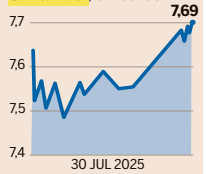
El banco ofrece una rentabilidad por dividendo del 2,77%, la menor ratio de toda la banca cotizada. Ha sido la última entidad en sumarse a los programas de recompra extraordinarios, porque su ratio de solvencia no era lo suficientemente holgada.

El primer dividendo a cuenta en efectivo con cargo a 2025 se anunciará el 30 de septiembre.

Santander ha superado este mes por primera vez el nivel al que cotizaban las acciones cuando Ana Botín fue nombrada presidenta en 2014. Ayer, la cotización bajó un 0,30%, aunque llegó a caer un 3%. La bajada está relacionada con Brasil, según explicaron los analistas. Allí el banco se ha anotado una provisión de 467 millones de euros por la complejidad del escenario macro en el país.

COTIZACIÓN

Santander, en euros.



Expansión Fuente: Bloomberg

Grisi: "La integración de TSB será relativamente fácil"

La cúpula de Santander habló ayer de la intrahistoria de la operación TSB, que se cerró en apenas quince días. "Conocíamos muy bien el banco porque ya analizamos su compra hace diez años cuando Lloyds lo vendió [a Sabadell], explicó José García Cantera, director financiero de Santander. La oportunidad de comprarlo ha llegado, además, con el acuerdo de venta de la filial de Polonia recién firmado.

"Probablemente hubiéramos comprado TSB de todas maneras, porque la operación nos va a dar una rentabilidad del 20% sobre la inversión", afirmó ayer Héctor Grisi, consejero delegado de Santander. TSB es una operación digerible para Santander UK porque apenas representa un 17% de su balance.

Se trata del noveno banco hipotecario de Reino Unido y tiene una cuota de mercado del 2%.

"Es un banco muy parecido al nuestro, con un 80% del negocio en hipotecas y una estructura de depósitos muy similar. Será una integración relativamente fácil", aseguró Grisi.

Los ahorros de costes derivados de la absorción permitirán elevar la rentabilidad del negocio en Reino Unido del 9,4% actual al 16% en 2028. Santander eludió ayer cuantificar el ajuste de red y plantilla que acometerá allí.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 5	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	78 317 EUR (90,502 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	615,46 cm² (57,5%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8957 EUR (10 351 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander sella un semestre récord y eleva su compromiso de retribución al accionista

El grupo acelera la recompra de 10.000 millones prevista para el bienio al lanzar un nuevo programa

El beneficio neto alcanzó los 6.833 millones, un 13% más, impulsado por unas comisiones récord

Matteo Allievi MADRID.

El clima de incertidumbre global no frena el motor de Banco Santander. La entidad presidida por Ana Botín registró un beneficio atribuido de 6.833 millones de euros entre enero y junio, un 13% más frente al año anterior, cerrando el mejor semestre de su historia. Ante su buena marcha, abre la puerta a engordar el premio para los accionistas. El pasado febrero, con ocasión de los resultados anuales, prometió recompras de acciones de hasta 10.000 millones para el bienio 2025-2026. Una cantidad que ya no es un techo, sino un suelo, puesto que probablemente el banco generará más capital a lo largo del período y pondrá más *buybacks* encima de la mesa.

El grupo ya cuenta con una buena hucha. La ratio de capital CET1 se situó a finales de junio en un 13%, en la parte alta de su rango operativo del 12-13%. "Es muy posible que haya algo más de capital para 2025-2026 y que dé pie a que paguemos algo más de los 10.000 millones ya anunciados. No sabemos cuánto más. Dependerá de nuestra capacidad de generación de capital", anotó ayer el director financiero del banco, José García Cantera.

Recompras adelantadas

El Santander ya está acelerando el ritmo de recompras. Cuando desveló los 10.000 millones, el mercado descontaba que el grueso de la distribución iba a estar concentrado con cargo a los resultados para 2026. Sin embargo, el anuncio de ayer del lanzamiento de un nuevo programa por valor de alrededor de 1.700 millones supone adelantar el calendario.

El resultado neto cosechado en la primera mitad del año fue impulsado por unas comisiones netas récord, casi un 3% más, que contrarrestaron una ligera caída en el margen de intereses y mantuvieron los ingresos estables. Benefició también la nueva contabilización del impuesto a la banca, periodificado a lo largo del año, mientras que en 2024 fue descontado íntegramente en el primer trimestre.

La ratio de eficiencia mejoró hasta el 41,5%, la más baja en 15 años, por efecto del plan *ONE Transformation*, que aprovecha la escala global del banco para agilizar sus operaciones y reemplazar la tecnología antigua por plataformas tecnológicas globales compartidas, como la del *core* bancario en la nube desarrollada por el grupo (Gravity). Con el impulso de estas inversiones, los costes bajaron un 0,4% frente al primer semestre de 2024, hasta 12.913 millones. Pese a las cuentas récord, la acción en bolsa cerró con una leve caída del 0,3%. Posiblemente, los resultados mixtos entre sus mercados geográficos frenaron el entusiasmo de los inversores. La fortaleza de España y de Estados Unidos, donde el beneficio creció un 28% y un 26%, respectivamente, fue mitigada en parte por una mayor debilidad en Brasil, Reino Unido y *DCB Europe*, donde el resultado neto cayó entre un 11% y un 13%.



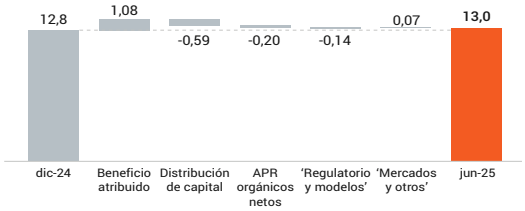
El consejero delegado del Santander, Héctor Grisi, ayer en la presentación de resultados. EFE

Santander cierra el mejor semestre de su historia

Resultados hasta junio (en millones de euros)

	I semestre 2024	I semestre 2025	Variación (%)
Margen de intereses	23.457	22.716	-3,20%
Comisiones netas	6.162	6.342	2,90%
Margen bruto	31.050	31.010	-0,10%
Beneficio atribuido	6.059	6.833	12,80%
RoTE post AT1	15,10%	16,00%	+92 pp
Eficiencia	41,60%	41,50%	-0,1pp

Desempeño del CET1



Fuente: Santander. elE

Metas reiteradas

Las tensiones geopolíticas y comerciales no obstaculizan el buen avance de la entidad hacia sus metas financieras. "En un entorno geopolítico que continúa volátil, vamos por el buen camino de cumplir todos nuestros objetivos para el año y confiamos en que nuestra trayectoria, junto con la diversificación geográfica y por negocios, nos permitirán generar valor por encima de nuestros competidores", apuntó la presidenta, Ana Botín. El banco reafirmó sus objetivos para 2025. Entre ellos, destacan unos ingresos de 62.000 millones, una reducción de costes en términos absolutos y el mantenimiento de un coste del riesgo estable. Santander presentará su nueva hoja de ruta el próximo 25 de febrero en un *Investor Day* en Londres.

Cuestionado sobre el acuerdo de aranceles al 15% al que llegaron hace unos días Estados Unidos y la Unión Europea, el consejero delegado, Héctor Grisi lo tachó de "positivo", al eliminar el desasosiego en el mercado. "Nos ayuda a tener un escenario más claro hacia dónde vamos en el futuro. Ante la incertidumbre, la gente no toma decisiones y se queda quieta a la espera de ver qué sucede", añadió. Por su parte, Cantera recordó que todavía no están todos los detalles del acuerdo comercial. "Tiene que haber un apartado de materias primas, de sectores exentos. Hay que esperar para hacer una valoración más afinada", dijo.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 6	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	30 832 EUR (35,629 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	7684 EUR (8880 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank aumenta un 10,3% el beneficio y acopia hucha para mejorar el 'dividendo'

Gana 2.951 millones al acelerar el crecimiento del negocio y descarta compras y fusiones

E. Contreras / A. C. Álvarez
MADRID / VALENCIA.

CaixaBank firma nuevos máximos en resultados, con un ritmo de negocio que bate sus proyecciones, y acopia hucha para remunerar más al accionista. El beneficio de la entidad alcanzó los 2.951 millones de euros durante el primer semestre del ejercicio, lo que implica un aumento interanual del 10,3% y rebasa los 2.847 millones que esperaba el consenso de analistas de *Bloomberg*. Su empuje eleva la rentabilidad desde el 14,4% al 15,7% en un cómputo sobre recursos propios (ROE) después de destinar 296 millones al nuevo impuesto de la banca frente a los 493 millones que pagó el pasado año y contabilizó íntegros en las cuentas de marzo. Ahora, en cambio, periodifica por trimestres.

Si se neutralizase ese diferente devengo del gravamen el resultado limitaría al 1% su crecimiento tras soportar una tasa fiscal efectiva del 33% frente al 25% que corresponde al impuesto de sociedades aplicado al conjunto de las empresas, puntualizó el consejero delegado del banco, Gonzalo Gortázar. En el conjunto del año abonará 592 millones, la mayor cuantía de todo el sector financiero porque su diseño penaliza, con tarifas crecientes, las mayores bases de ingresos.

523 millones de capital extra

El impacto fiscal, sin embargo, no impidió a la entidad generar mayor hucha de solvencia con recurso al beneficio creciente, susceptible de mejorar en el futuro la remuneración para el accionista. En su plan estratégico 2025-2027 se compromete a distribuir entre el 50 y 60% del resultado vía dividendos y se fija como objetivo mantener entre el 11,5 y 12,5% de ratio CET1 en el trienio (12,25% para el actual ejercicio), garantizando que destinará el resto a recompras de acciones. Pues bien, esa hucha "de sobra" alcanzó los 523 millones y Gortázar validó que podría mejorar la remuneración al inversor: "A medida que generemos exceso de capital por encima del nivel objetivo, que es la situación en la que estamos ahora y que tenemos más de 500 millones por encima de nuestro objetivo, iremos anunciando programas de recompra de acciones", avanzó durante una reunión informativa para explicar las cuentas.

A pesar del viento de cara que presenta la caída de tipos de interés, erosionando el margen financiero, la entidad ha sido capaz de batir sus propios presupuestos en términos de generación de negocio y, por derivada de esa tracción, alimentar la cuenta vía ingresos por comisiones a un ritmo superior. Otro factor en favor es que la morosidad retrocedió al mínimo histórico del 2,3% (2,6% un año antes) y alivió la necesidad de provisiones. Gortázar eludió ofrecer pronósticos sobre la cuenta al cierre del ejercicio, aunque confía en sorprender a un mercado que al principio de año auguraba un descenso cercano al 10%, que ya ha reducido al "5-4%", y que "empiecen a pensar que equiparemos o que mejoraremos".

La hoja de ruta recién estrenada ambiciona captar 800.000 clientes netos en el trienio y crecer al 4% anual en créditos y recursos. En clientes, sumó 360.000 usuarios netos en España en el semestre –suma 18,5 millones en el país y 20,5 con Portugal– y al 72% los considera vinculados.

Las cuentas de CaixaBank

Principales rúbricas, en millones de euros

Fecha de lanzamiento	1S 2024	1S2025	%
Margen de intereses	5.572	5.282	-5,2%
Margen bruto	7.701	8.040	4,4%
Beneficio	2.675	2.951	10,3%
Ratio de eficiencia, en %	39	38,6	-0,4%
CET1, en %	12,2	12,5	0,3%
Rentabilidad (RoTE), en %	16,9	18,5	1,5%
Recursos de clientes	685.365	717.652	4,7%
Crédito a la clientela	361.214	377.649	4,5%

Fuente: CaixaBank. eE



Gonzalo Gortázar (CaixaBank). G. L.

Ritmos no vistos en 15 años

El volumen de negocio subió un 6,6% interanual y alcanzó los 1,09 billones, con alzas del 7,5% en los recursos de clientes y del 4,8% en el crédito sano, cuyo tirón es el mayor de "los últimos 15-16 años". Uno de los grandes motores son las hipotecas, donde ha puesto foco por su gran capacidad para vincular clientes y creció un 46,2% la nueva producción. En conjunto, la nueva financiación se incrementó un 28,6%, con alzas del 25,5% en empresas y del 10,4% en crédito al consumo. Por el lado de los recursos de clientes, elevó un 9,3% los activos bajo gestión con una progresión del 11,8% en los administrados fuera de balance y del 6,7% dentro.

Esta fuerte actividad impulsó un 5,4% los ingresos por comisiones y compensó la caída del 5,2% de un margen financiero que cree que "tocó fondo" en el segundo trimestre y volverá a avanzar en 2026. En la práctica, 2025 será un ejercicio de transición por la presión que ejerce en la rentabilidad del crédito el descenso del precio del dinero en la eurozona.

Gortázar aseguró que el plan estratégico 2025-2027 fía la consecución de sus metas exclusivamente al negocio, descartando compras o fusiones. "No tenemos planes para hacer ninguna adquisición en ni en los mercados en los que estamos, ni en otros", afirmó al ser cuestionado después de que CaixaBank figurase entre los interesados por el uso Novo Banco que se llevó el francés BPCE.

Defendió el gran potencial que ofrece operar en los dos mercados "más atractivos de Europa", por las "potentes" proyecciones de PIB, "con el crédito remontando" y los recursos de clientes "al alza porque la tasa de ahorro es elevada".

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	134 407 EUR (155,319 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	427,94 cm² (68,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 323 EUR (15 396 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank bate las previsiones y gana un récord de 2.951 millones, un 10% más

SE PREVÉ MAYOR DINAMISMO COMERCIAL/ El consejero delegado asocia los resultados crecientes al volumen de negocio mayor de lo esperado. Cree que ya opera en los mercados "más atractivos de Europa".

Alejandro Montoro. Madrid

Se avecina otro año récord para CaixaBank. La entidad cerró el primer semestre del ejercicio con un beneficio histórico de 2.951 millones de euros, un 10% más en términos interanuales.

El banco batió ayer todas las previsiones de resultados que le daban los analistas gracias al "notable incremento del volumen de negocio y a que el repunte de crédito se ha acelerado por encima de nuestras expectativas", explicó Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.

Los inversores acogieron positivamente los resultados crecientes. CaixaBank fue ayer el segundo valor que más subió del Ibex 35: el 3,05%. En el año se anota una subida del 57,49%.

El máximo ejecutivo matizó durante la presentación de las cuentas semestrales que los resultados récord están condicionados a la nueva contabilización "lineal" del impuesto a la banca.

CaixaBank abonó en el primer semestre 235 millones por el impuesto especial a la banca, frente a los 493 millones que pago el año pasado (ver información adjunta). Sin el efecto del impuesto, el beneficio sería del 1%. Se prevé este ejercicio que el tributo total sea de 600 millones.

Pese al impacto de la figura fiscal impuesta por el Gobierno, "los resultados siguen siendo buenos" y un reflejo del ritmo comercial mejor de lo proyectado a comienzos de año, apuntó el CEO.

Los ingresos totales se incrementaron un 4,4% en la primera mitad, hasta superar 8.000 millones. El margen de interés volvió a ser el motor de la facturación total pese a que cayó un 5,2% entre enero y junio, hasta 5.282 millones, por los recortes de las tasas oficiales ejecutados por el Banco Central Europeo (BCE).

La caída de márgenes se compensó con los mayores ingresos por comisiones por servicios financieros, que se incrementaron un 5,4% en el semestre, hasta 2.581 millones. Esta partida agrupa las comisiones bancarias (+1,5%), las comisiones por gestión patrimonial (+14,3%), y por los seguros (-0,7%).



Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank, ayer durante la presentación de los resultados del primer semestre de 2025.

El crédito nuevo para hipotecas fue el que más creció en el primer semestre, un 46,2% más

El banco descarta crecer a través de fusiones o adquisiciones en sus mercados

CUENTA DE RESULTADOS

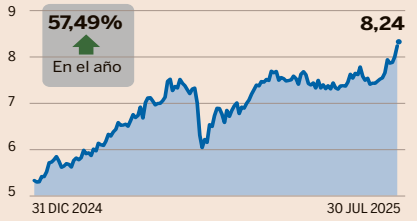
En millones de euros

	Enero-junio 2025	Variación 2025/2024 (%)
Margen de intereses	5.282	-5,2
Comisiones netas	1.948	5
Margen bruto	8.040	4,4
Costes de explotación	3.179	5
Provisiones	372	-23,5
Beneficio bruto	4.353	10,5
Impuestos	1.399	10,8
Beneficio neto	2.951	10,3
Ratios, en % y variación, en puntos porcentuales		
Rentabilidad Rote	18,5	1,5
Eficiencia	38,6	-0,4
Morosidad	2,3	-0,3
Ratio de capital CET1	12,5	0,3

Fuente: La propia entidad

TRAYECTORIA EN BOLSA EN LO QUE VA DE AÑO

Precio de la acción, en euros.



Expansión Fuente: Bloomberg

VidaCaixa aumenta un 7,2% su resultado, hasta 646 millones

VidaCaixa, aseguradora filial de CaixaBank, ganó 646 millones en el primer semestre, un 7,2% más que en el mismo periodo del ejercicio pasado. El resultado de esta entidad, que el banco controla al 100%, es el 22% del total ganado por CaixaBank.

Este beneficio incluye la aportación de SegurCaixa Adeslas, controlada por Mutua Madrileña en la que VidaCaixa tiene una participación del 49,9%.

Las nuevas primas de seguros de protección, los que no son de vida ahorro, han sido de 750 millones, con un aumento del 12,3% en los doce últimos meses. De este total, el 55% son pólizas de no vida (salud, autos y hogar, principalmente) y el 45% son seguros de vida riesgo. VidaCaixa captó 5.494 millones en primas en el semestre, un 10,96% menos, y gestiona 79.020 millones en ahorro.

Los gastos de explotación crecieron un 5%, hasta 3.179 millones, pero no mermaron la eficiencia –mide la relación entre gastos e ingresos y es mejor cuanto más baja–, que cerró junio en 38,6%, cuatro décimas menos que al término del primer semestre del año pasado.

Los resultados crecientes se reflejaron sobre la rentabilidad sobre capital tangible (Rote), que se incrementó 150 puntos básicos, hasta 18,5%, muy por encima del objetivo del 15% incluido en el plan estratégico que estrenaron a principios de año. En cuanto al capital de máxima calidad *CET1* –mide la solvencia–, cerró en 12,5%, 25 puntos básicos por encima de la banda alta del objetivo de solvencia para este curso.

Previsión positiva

El consejero delegado reiteró la importancia del mayor volumen de negocio en la consecución de las cuentas récord, que es clave para capear la menor presión monetaria: creció un 6,6%, hasta 1,09 billones.

Los recursos de clientes ascendieron un 7,5%, hasta 717.652 millones, mientras que la cartera de crédito sano se incrementó cerca de un 5%, hasta rozar 370.000 millones.

Por la parte de recursos, los activos bajo gestión escalaron hasta 188.554 millones, casi un 10% más. El patrimonio gestionado en fondos de inversión, carteras y Sicav ascendió hasta junio a 139.118 millones (+11,8%), mientras que los planes de pensiones se situaron al cierre del semestre en 49.436 millones de euros (+2,7%). Los recursos en balance suben un 6,7%, hasta 520.616 millones

En materia de activos, la nueva producción de crédito ascendió hasta 43.435 millones, casi un 27% más respecto al mismo periodo del año anterior. Del total, 26.970 millones corresponden a préstamos para empresas, un 25,5% más; 6.743 millones se destinaron a crédito al consumo, un 10,4% más, y los 9.722 millones restantes fueron a parar a hipotecas, un 46,2% más, casi todas a tipo fijo. Gortázar advirtió del desequilibrio que existe en el mercado de la vivienda y pidió "consenso, colaboración público-privada y liberar suelo para elevar la oferta de inmuebles".

El CEO prevé que el empuje crediticio continúe en lo que resta de año y se prorrogue hasta 2027 conjugándose con una morosidad contenida (hoy del 2,3%). "En el plan teníamos una previsión de crecimiento del 3%, y ahora lo vemos más en el 4%, señaló el ejecutivo, que no contempla hacer adquisiciones en ningún mercado. A su juicio, hay margen para crecer orgánicamente en los dos mercados en los que concentra la mayor parte de su negocio: España y Portugal. "Son (los mercados) más atractivos de Europa porque cuentan con previsiones económicas potentes, el crédito está remontando y tienen una tasa de ahorro elevada", zanjó.

Recurre el impuesto a la banca

El máximo ejecutivo de CaixaBank informó durante la rueda de prensa posterior a la presentación de resultados que la entidad ha recurrido el impuesto a la banca correspondiente a las cuentas del año pasado al considerarlo contrario al ordenamiento español. "Naturalmente estamos recurriendo el impuesto como recurrimos en su momento el gravamen, porque nos parece que no está conforme al ordenamiento jurídico, ni a los principios tributarios, ni es adecuada la forma en que se ha redactado", aseveró Gortázar. CaixaBank, que es la entidad más afectada de la banca española por la figura fiscal, efectuó el pasado junio un pago de 235 millones por el impuesto a la banca correspondiente a los resultados del anterior ejercicio.

A diferencia del año pasado, cuando CaixaBank cargó la totalidad a abonar en las cuentas del primer trimestre, este lo ha devengado trimestre a trimestre ya que la nueva configuración del impuesto lo permite.

Sin embargo, el consejero delegado detalló que esa cuantía (235 millones) no se ha reflejado en la cuenta de pérdidas y ganancias, sino como un activo frente al Estado. Este movimiento se justifica porque la entidad cree que no debería abonarlo y confía en que recuperará la totalidad que abone por el tributo a través de la vía judicial.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	40 115 EUR (46,356 USD)
Difusión	130 000	Tamaño	201.44822314815 cm² (32,3%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	7008 EUR (8098 USD)

Dossier de prensa unacc

SEMESTRE/ CAIXABANK EQUILIBRA LA CUENTA CON EL AUMENTO DE LOS INGRESOS POR COMISIONES DE LA GESTIÓN DE ACTIVO FUERA DE BALANCE.

CaixaBank, contra la opinión de los analistas

ANÁLISIS por Salvador Arancibia



Sede de CaixaBank.

CaixaBank es la entidad cuyos beneficios del primer semestre (2.951 millones de euros) han crecido menos en comparación con lo que lo han hecho el resto de las entidades financieras cotizadas.

Los resultados respecto a un año antes han aumentado el 10,3%, pero si se homogeneizan las cuentas asumiendo la distinta contabilidad del impuesto a la banca resulta que el ritmo de crecimiento del beneficio apenas es del 1%, porcentaje que todo indica estará más cerca del que finalmente alcanzará la entidad en el conjunto del año.

El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar, señaló durante la presentación de resultados del semestre que la entidad no da "una guía sobre los resultados", pero recordó que "a principios del año los analistas consideraban que el beneficio de CaixaBank caería un 10% en 2025, pero ahora los analistas han reducido a la mitad su previsión de caída".

"Nuestro trabajo es conseguir que los analistas se equivoquen", concluyó.

Al tener concentrada su actividad en España y Portugal, y teniendo en cuenta la rápida reducción de los tipos de interés en el área del euro, la evolución del margen de intereses del banco, el epígrafe más relevante de la cuenta de resultados, se ha visto muy afectada con una caída del 5,2% respecto a un año antes, a pesar de que durante este periodo el crecimiento de la cartera sana del banco ha tenido un crecimiento positivo del 4,8%.

Equilibrio

El equilibrio de la cuenta lo han conseguido con un fuerte crecimiento de los ingresos por las comisiones derivadas de la gestión de activo fuera de balance (planes, fondos de inversión y seguros) y el resto de servicios financieros que se prestan a empresas y familias.

El CEO de CaixaBank cree que la caída del margen de interés ya ha tocado fondo

Aunque no quiso dar cifras concretas de resultados, el consejero delegado se muestra optimista tanto en la evolución de lo que queda de ejercicio como, sobre todo, respecto a los próximos dos ejercicios, ya que entiende que la caída del margen de interés ha tocado fondo en el segundo trimestre de este año y que a partir de ahí "nos beneficiaremos del fuerte aumento de la actividad comercial del banco".

Gortázar volvió a señalar la profunda correlación entre la economía española (y portuguesa) y la evolución de las cuentas del banco y su convicción de que el crecimiento del PIB hasta finales de 2027 estará en el entorno del 2% y en este ejercicio será claramente superior teniendo en cuenta los datos de evolución trimestral conocidos hace dos días. Y todo ello a pesar de los aranceles impuestos por Estados Unidos que "tendrán su repercusión limitada sobre la economía española".

La positiva marcha de la economía, fuerte creación de empleo, contribución positiva de la inmigración, elevada tasa de ahorro (por encima del 13% cuando históricamente estaba por debajo del 10%), y la recuperación de la inversión empresaria ha hecho que el coste del crédito siga descendiendo trimestre a trimestre (24 puntos básicos a junio) y, por lo tanto, que las dotaciones para nuevas provisiones sean un 23% inferiores a las de hace un ejercicio, lo que también ha contribuido al crecimiento de los resultados.

Gortázar confía en que esto siga pasando en el futuro cercano, ya que el coste del crédito en el último trimestre ha sido de 19 puntos básicos.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	38 985 EUR (45,050 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	427,40 cm² (39,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	6961 EUR (8044 USD)

Dossier de prensa unacc

El Banco de España baja a BBVA su colchón sistémico de capital para 2026 en plena opa

Reduce del 1 al 0,75% la hucha exigible como entidad 'too big to fail' al caer su balance

E. Contreras MADRID.

El Banco de España alivia la hucha de capital exigible a BBVA para 2026 por ser una entidad sistémica en plena opa al Sabadell. El banco vasco deberá tener para entonces un colchón macroprudencial del 0,75% por su consideración de entidad de importancia sistémica (OEIS) o *too big to fail*, inferior al 1% exigido en los últimos dos años, y recuperando así el vigente entre 2019 y 2023.

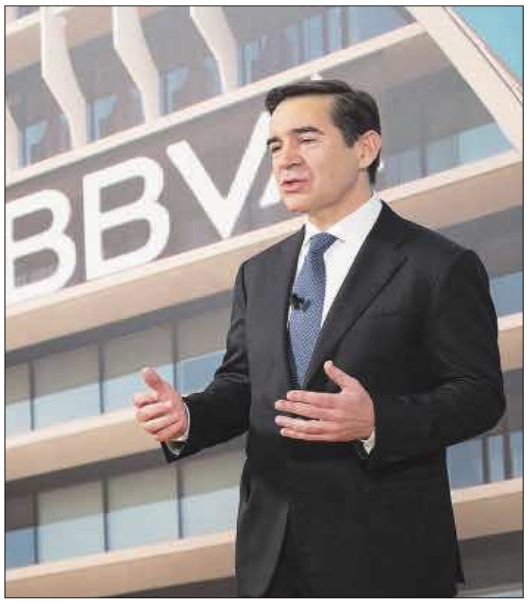
La asignación de este *buffer*, que se suma a los requerimientos fijados por el Banco Central Europeo (BCE), se establece en función de parámetros técnicos como su tamaño, complejidad o importancia e interconexión dentro del mercado financiero doméstico. Su ajuste responde, en este caso a un descenso del balance entre 2023 y 2024, sin que suponga un cambio significativo sobre su grado de sistemicidad, del modelo de negocio o del perfil de riesgo.

A efectos prácticos, implicaría que la exigencia regulatoria bajaría en alrededor de 1.000 millones de euros el próximo año tomando de base para el cálculo los 395.351 millones en activos ponderados por riesgos (APRs) que tenía al cierre de marzo pasado. El colchón macroprudencial forma parte de los ratios que deben atender todos los años los bancos de manera individual.

Para 2025, el grupo vasco debe mantener un mínimo del 9,13% en ratio de solvencia CET1, incluyendo las exigencias del BCE y el colchón fijado por el Banco de España. Sin embargo, es usual que las entidades se autoimpongan objetivos internos mucho más ambiciosos y los excedan. El de BBVA es conservar el ratio en un umbral entre el 11,5% y 12% a nivel consolidado, y en marzo alcanzaba el 13,09%.

> El banco tiene un 13,09% de CET1 frente al 9,13% que le exigía el BCE y el Banco de España

En España, el supervisor considera como entidades sistémicas a BBVA, junto a Santander, CaixaBank y Sabadell desde hace más de una década. Antes también formaron parte del grupo los extintos Banco Popular y Bankia. La calificación se fijó después de la crisis financiera para imponer un extra de solvencia a entidades cuyo derrumbe tendría consecuencias sistémicas.



El presidente del BBVA, Carlos Torres. EP

El Banco de España fija esas huchas a entidades que revisten tal importancia en el mercado nacional y las autoridades internacionales a escala global. Santander reúne ambas calificaciones, teniendo que atender al mayor de ambos requisitos.

Para 2026, el supervisor ha mantenido invariable todos los colchones salvo a BBVA. El más alto corresponde a Santander, con un 1,25%; seguido por BBVA, CaixaBank (0,50%) y Sabadell (0,25%).

En cualquier caso, el alivio de BBVA podría ser momentáneo si triunfa la opa, ya que la entidad podría ser declarada de importancia sistémica internacional por su tamaño. El efecto práctico del ajuste, a la baja o alza, tendría lugar en 2026, aunque se conoce en plena opa. El Banco de España había divulgado esta información en los últimos años a la vuelta del verano y ha recuperado el calendario anterior para dar mayor margen a las entidades a realizar los potenciales ajustes.

> El supervisor ratifica las exigencias para Santander, Sabadell y CaixaBank en los niveles de 2025

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 24	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	32 944 EUR (38,069 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	316,44 cm² (50,6%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8314 EUR (9608 USD)

Dossier de prensa unacc

La venta de TSB, peor para el accionista del Sabadell que para BBVA

Por Carlos Balado. La cuestión no es hacer caja con las acciones, sino dónde van a obtener más rentabilidad sus dueños

Profesor de OBS Business School y director de Eurocofín

El Sabadell es más pequeño hoy que hace algo más de un año, cuando BBVA anunció su opa hostil. Sus accionistas poseen una parte de un patrimonio menor y deben elegir entre seguir en una entidad que se ha desprendido de "la joya de la corona" o vender para formar parte de una entidad con un patrimonio seis veces mayor. Pero a este dilema se suma ahora más incertidumbre por la complejidad que el equipo directivo y el presidente no ejecutivo del banco catalán añadieron tras la venta de TSB con la siguiente advertencia a los propietarios: "Es importante saber que quien venda o acuda a la opa no tendrá derecho a cobrar el dividendo anunciado obtenido por la venta de TSB al Banco Santander", un argumento que apela más a lo emocional que a lo racional porque en realidad, si BBVA se hace con el control del Sabadell antes del primer trimestre de 2026, el accionista también recibirá ese dividendo

Si la oferta triunfa, sería el BBVA quien cobraría ese dividendo según el porcentaje del capital que para entonces hubiera adquirido del Sabadell. El accionista del Sabadell, convertido entonces en accionista del BBVA, cobraría la parte proporcional de ese dividendo, pero no en efectivo excepto que el banco así lo distribuyera. Eso sí, sería en una menor proporción porque BBVA es seis veces mayor que Sabadell. Bajo una lógica financiera y a corto plazo, no vender al BBVA supone recibir de Sabadell en 2026 un total de 0,74 céntimos por acción, el 26% de su valor dado que este banco, con 5.355 millones de acciones en circulación a finales de marzo, ha anunciado un pago del dividendo ordinario con cargo a los resultados (1.300 millones en total) de 0,24 euros por acción brutos (sin contar impuestos y otros cargos); y a ello se añadiría un dividendo extraordinario por la venta de TSB de 0,5 euros brutos por título.

Vender hoy en el mercado es beneficioso para el accionista del Sabadell pues recibiría, según los últimos datos, un 12,2 % más que aceptando el canje ofrecido por el BBVA (una acción por cada 5,3456 de Sabadell más 0,70 en efectivo). Pero esta opción, que se oye en los mercados, parte de una premisa extraña y hasta falaz: que los accionistas del Sabadell tienen la voluntad de vender. El equipo directivo del banco pretende que permanezcan a toda costa y tanto es así que incluso recurre al reclamo de ofrecer un dividendo más alto y durante más tiempo tras la venta del TSB, de modo que la cuestión no es hacer caja con las acciones, sino ¿dónde va a obtener más rentabilidad su accionista, en una entidad más pequeña y menos diversificada o como parte de una entidad mayor y más diversificada? Ahora bien, si el accionista del Sabadell no confía en el futuro del BBVA y continúa en su banco, tiene que estar seguro de que su revalorización en Bolsa alcanzada hasta la fecha, 1.450 millones de euros por encima de la propuesta de compra del BBVA, se debe a que el mercado mantendrá ese nivel, aunque la opa no prospere. Si no es así, existe el riesgo de que el valor en Bolsa se desplome porque el mercado funciona como un péndulo.

La operación del TSB ha puesto el listón muy alto. Sabadell cotiza 1,1 veces el valor en libros desde que se conoció la opa y ha vendido TSB a 1,5 valor en libros. Dado que en el mercado se considera que el negocio de pymes del Sabadell es mejor que TSB, el accionista se preguntará: ¿Cotizará el banco tras esa venta al menos a 1,5 veces valor en libros? No hay un banco español ni europeo que así lo haga, por lo que estaríamos ante un interesante acontecimiento.

El accionista de la entidad catalana se enfrenta al riesgo de perderse una oportunidad tanto si vende como si mantiene



El consejero delegado del Sabadell, César González-Bueno, en la última junta. EFE

El accionista del Sabadell puede esperar, como así lo demanda el mercado, a que el BBVA mejore su oferta, pero desde una lógica económica y a largo plazo esa expectativa resulta menos consistente tras la venta de TSB. Sabadell se queda sin casi el 20% del beneficio neto atribuido del grupo y sin una entidad cuyos ingresos procedentes del margen de intereses han subido a una tasa del 9,4% en el primer trimestre de este año, en contraposición con los del propio Sabadell, que han descendido un 2,9% en España. Esa tendencia de tipos a la baja va a continuar, por lo que los accionistas del Sabadell están en un banco más vulnerable sin TSB.

En esta nueva situación, considerar factible una mejora de la oferta del BBVA parece extravagante y, para ilustrarlo, una sencilla analogía. Si se hace una oferta por una finca que explota frutales y reporta beneficios, pero durante la negociación el propietario vende el conjunto de frutales que representa el 20% del beneficio total, no cabe esperar que el comprador mejore el precio final porque estaría pagando más por algo cuyo valor intrínseco es menor. A pesar de ello, puede que el BBVA decida aumentar el precio de la oferta bajo el supuesto de que controlando él la gestión puede mejorar los resultados del Sabadell. El accionista minoritario, que es al que más dudas se le están generado durante todo el proceso, se vería muy beneficiado y también los accionistas con mayor peso, que habrían decidido "mejorarse a sí mismos". La razón es que un porcentaje clave está en manos de inversores institucionales, alguno de ellos con elevada presencia accionarial en ambas entidades y desde su posición en BBVA aprueban la operación. Esa coincidente presencia accionarial convierte en extraño el mensaje reiterado del equipo directivo del Sabadell de que "la opa tiene un rechazo mayoritario", un argumento que también parece apelar a las emociones de los accionistas minoritarios mediante el recurso psicológico de la presión social.

John Cassidy, en su libro *How markets fail*, afirmaba que muchas personas que no comparten la visión del consenso del mercado se sienten marginadas. "Llega un punto en que parece que los que están locos son aquellos que no están en el mercado". Por su parte, el inversor Howard Marks sostiene: "Una y otra vez, la combinación de la presión para formar parte del consenso y el deseo de hacerse rico hace que las personas dejen de lado su independencia y escepticismo, su innata aversión al riesgo y sean capaces de creerse cosas que no tiene sentido".

El accionista del Sabadell se enfrenta al riesgo de perderse una oportunidad tanto si vende como si mantiene, y dado que la Bolsa actúa como un péndulo, quizá le sea útil atender las recomendaciones de Marks: estar atento a los momentos en que el mercado haya llegado a un extremo, responder ajustando su comportamiento y evitar el comportamiento de las masas que lleva a tantos inversores a tomar decisiones funestas en los momentos álgidos de máximos y mínimos.

ABC

Publicación	ABC Nacional, 25	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	118 667	V. Comunicación	83 878 EUR (96,928 USD)
Difusión	115 738	Tamaño	340,20 cm² (54,6%)
Audiencia	356 000	V.Publicitario	21 716 EUR (25 095 USD)

Dossier de prensa unacc

Caixabank, BBVA, Santander y Sabadell llevan el 'impuestazo' a los tribunales tras el pago de junio

▸ Contabilizan el tributo desembolsado como un activo frente al Estado porque esperan recuperar lo abonado

DANIEL CABALLERO
MADRID

Los bancos, a nivel individual, abren la batalla judicial contra el Gobierno por el impuesto al sector. Caixabank, BBVA, Banco Santander y Banco Sabadell, las cuatro mayores entidades del país, han llevado el tributo a los tribunales después de hacer el primer pago fraccionado el pasado mes de junio. En la banca mediana, Unicaja también ha presentado recurso.

Aquí, existen dos controversias diferenciadas pero que en realidad tienen el mismo objetivo: tumbar el 'impuestazo'. El primer problema es el fondo en sí del tributo, que los bancos consideran contrario al ordenamiento jurídico; un razonamiento muy similar a cuando estaba en vigor el gravamen temporal que hubo hasta 2024, el cual también fue recurrido y está pendiente de resolución por la Justicia.

El segundo problema está en el pago del impuesto correspondiente a los resultados de 2024, el primer año de vigencia del mismo. Como desveló ABC, todos los bancos cuentan con informes jurídicos con los que justifican que, más allá de que sea legal o no, el tributo no puede ser exigible en su primer año de vigencia ya que un error del Ministerio de Hacienda generó un problema con el devengo del impuesto.

Esto tiene su razón de ser en que el Gobierno trató de corregir un problema en el diseño del impuesto mediante un decreto y ese decreto a las pocas semanas, en enero, decayó en el Congreso, devolviéndose a la redacción original. Los bancos entienden que por ese error y la caída del decreto en realidad no se generó la obligación de pagar por los resultados de 2024.

Un tecnicismo jurídico que tienen muy en cuenta en el sector, pero que Hacienda niega. Tras hacer caso omiso a esta controversia, el Gobierno sacó a finales de mayo la orden ministerial con los modelos de liquidación para obligar a los bancos a hacer el primer pago fraccionado del impuesto correspondiente a los resultados de 2024. Algo sobre lo que los propios bancos mantenían un perfil bajo precisamente por esa controversia jurídica.

Ahora, en los resultados semestrales se ha arrojado algo de luz sobre la situación. El impuesto a la banca se suele contabilizar como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias. Pero el pago que han realizado cada uno este mes de junio no se ha contabilizado así, sino como un activo frente al Estado en el balance, es decir, fuera de la cuenta de pérdidas y ganancias. ¿Por qué? Porque cuentan con ello como un activo al entender que van a recuperar lo que han pagado. De esta manera lo han hecho Caixabank, Santander, Sabadell y Unicaja, y se prevé que BBVA, último en presentar resultados, haya actuado igual.

Caixabank sí que ha confirmado en público, por voz de su CEO, Gonzalo Gortázar, esta situación. Y ha detallado que en su caso el primer pago por los resultados de 2024 ha ascendido a 235 millones, con lo que su montante final quedaría en unos 587 millones de euros una vez realicen el segundo pago anual el próximo septiembre. Este periódico ha podido confirmar que el resto de grandes bancos también han realizado el pago y lo han contabilizado de la misma manera, igual que han acudido también a la Justicia.

En cualquier caso, se prevé una batalla muy larga. El gravamen temporal de 2022 se encuentra judicializado desde hace años y todavía pendiente de veredicto, con lo que cabría esperar un proceso muy dilatado también para estos recursos. El sector espera que los tribunales obliguen al Gobierno a devolver tanto el gravamen temporal anterior como el impuesto actual, lo que haría un roto millonario a Hacienda.



Los presidentes de los bancos Sabadell, Santander y BBVA, Josep Oliu, Ana Botín y Carlos Torres (de izq. dcha.) // REUTERS

La Opinión
El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora
Soporte	General, 36
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	5881
Audiencia	4713
	23 000
Fecha	31/07/2025
País	España
V. Comunicación	4 214 EUR (4,869 USD)
Tamaño	334,39 cm² (53,6%)
V.Publicitario	1120 EUR (1294 USD)

Dossier de prensa
unacc

Baloncesto / Primera FEB

Emma V. Díaz



Cipriano García y Gerardo Hernández de Luz posan juntos con una camiseta del Caja Rural CB Zamora.

Caja Rural y CB Zamora, juntos por más alegrías

La firma financiera y el club renuevan su convenio de colaboración para «dar continuidad a un proyecto que da tantas satisfacciones»

CARLOS TOYOS
Zamora

Caja Rural y CB Zamora sellaron ayer la renovación de su convenio oficial de patrocinio. Un apoyo fundamental para el club que permite, en gran medida, que «cada quince días haya toda una fiesta en el pabellón» con motivo de los partidos que disputa el conjunto que recoge el nombre de la firma financiera y la entidad deportiva. Un bloque que, con un «presupuesto muy similar al del año pasado» intentará prolongar su estancia en Primera FEB y, quizá, soñar con llegar algún día a la élite.

Cipriano García y Gerardo Hernández de Luz atendieron a los medios de comunicación para explicar la importancia de este convenio y su valor, tanto para la ciudad de Zamora como a nivel deportivo. El presidente de Caja Rural no dudó en afirmar que «el nombre del equipo refleja fielmente lo que representamos, tanto nosotros como el CB Zamora», compañero de viaje al que calificó como «emblemático». «El año pasado se puso en marcha un proyector interesantísimo, de gran valor, y el esfuerzo de la familia De Luz y sus colaboradores ha permitido que la provincia de Zamora tenga muchas satisfacciones en el mundo del baloncesto», comentó, destacando que «el pasado año, había unas expectativas muy altas y el club ha cumplido sobradamente, siendo una entidad seria, competitiva y que ha dado a la afición grandes alegrías».

García destacó que, por ello, la renovación del convenio es tan importante y que tiene un objetivo claro: «dar continuidad al proyecto». Una realidad que Gerardo Hernández de Luz, «que ha estado en el club incluso antes de su fundación» pasó a detallar, situándolo en la realidad deportiva en la que transcurre. Un entorno que no es tan amable fuera de la pista como cabría esperar, ya que la competición es «muy exigente».

Hernández de Luz no dudó en agradecer públicamente el apoyo a Caja Rural, tanto al CB Zamora como a todos los proyectos de trascendencia regional y nacional con los que se alinea en diferentes ámbitos (deportivo, social, económico), pero especialmente «en el mundo de la canasta». Un espacio en el que han ayudado a crecer a la entidad que preside.

«El año pasado se mascaba la ilusión. Tras varias temporadas buenas, ascendimos a LEB Oro en una campaña maravillosa. Era el momento idóneo y se consiguió, pero ahora ya conocemos la Primera FEB desde dentro y eso nos asusta», comentó el presidente de un CB Zamora rodeado de «estructuras económicas de gran exigencia» en su liga. Un terreno hostil en el que ha ido «creando un cesto con los mimbres que se han podido obtener; quitando de aquí y poniendo de allá, en una situación que requiere de exquisita austeridad económica» para lograr mantener su hueco en las alturas del baloncesto nacional. Una posición que valoró enormemente: «en España hay 151 ciudades con más de 60.000 habitantes y, sabiendo los recursos de Zamora, es casi un milagro pertenecer a ese 12% de ciudades que están representadas en esta competición». «Un privilegio que queremos mantener», subrayó el máximo dirigente azulón.

Consciente de esa dificultad que supone competir contra «clubes que duplican el presupuesto» del CB Zamora, el club zamorano tiene intención de reunir todos los apoyos posibles como el de Caja Rural para intentar «prolongar la fiesta» que se vive cada 15 días en el Ángel Nieto. «El poder ir a casa de Movistar Estudiantes y ver allí cientos de zamoranos, en un pabellón con 12.000 asientos y más de 7.000 espectadores, para ver jugar al Caja Rural CB Zamora es todo un orgullo. Es realmente emotivo para mí, y esa es la sensación que buscamos. El pasado curso, con el pabellón lleno, cada partido en casa es una fiesta y queremos que esas celebraciones se prolonguen una temporada más», comentó el presidente del club azulón.

En cuanto a la estructura de la plantilla para el presente curso, Hernández de Luz aseguró que confía plenamente en su hijo y entrenador Saulo Hernández. «Se maneja perfectamente bien en los complejos mercados del baloncesto», apuntó, indicando que pese a ello «resulta difícil competir contra clubes que pueden pagar el doble que tú por un jugador». Una dura realidad que ejemplificó detallando que, dentro de las salidas vividas este año, «muchos se han ido a cobrar más del doble» de lo que cobraban en el Caja Rural CB Zamora, siendo imposible repetir la apuesta del curso anterior cuando se buscó renovar al grupo central de la plantilla que logró el ascenso.

Por último, el presidente del CB Zamora invitó a la afición a ser optimista y seguir mostrando esas ganas e ilusión por el baloncesto en cada partido. Un motor tan importante como el económico para un club que ha pasado «de los 200 a los 800 socios» y que busca nuevas formas de seguir creciendo para competir con presupuestos gigantes y ciudades mucho más grandes por disfrutar del mejor baloncesto. Una lucha en la que tanto Caja Rural como Gerardo Hernández de Luz, Saulo Hernández, jugadores y aficionados se embarcan «soñando con llegar, quizá, algún día a la ACB». Una meta a la que aseguró solo se puede llegar «remando todos en el mismo sentido». ■

La Opinión El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora General, 21	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5881	V. Comunicación	2 801 EUR (3,237 USD)
Difusión	4713	Tamaño	253,47 cm² (40,7%)
Audiencia	23 000	V.Publicitario	900 EUR (1040 USD)

Dossier de prensa unacc

Emma V. Díaz



De izquierda a derecha, José ángel Ruiz, Laura Huertos, Antonio Domínguez y Enrique Maturra.

Gastronomía

La marca de garantía «Bueyes de Sayago» llegará en enero

La IV edición de la Burguer Fest prevé repartir hasta 3.000 unidades de carne de buey joven premium el 7 de agosto en Villar del Buey

ESTEFANÍA VEGA

La carne de raza sayaguesa «Bos Taurus Primigenius» afronta la recta final en su camino hacia la obtención de la ansiada marca de garantía. Será en enero, una vez se presente a finales de año el segundo y último estudio previo a su evaluación, cuando la raza más antigua de Europa pase a contar con su propio signo bajo la denominación «Bueyes de Sayago».

La raza afronta un momento amable. En la última actualización del Libro de Registro Genealógico de la Raza Bovina Sayaguesa a fecha 31 de diciembre de 2023, constaban un total de 2.240 cabezas de las cuales el 98,3% se localizan en Castilla y León gracias a la labor y esfuerzo de más de una treintena de criadores. Unos datos que avanzaba el veterinario y asesor de la Asociación Española de Criadores de Ganado Bovino de la Raza Sayaguesa, Enrique Maturra.

Son ellos, los que apostaron por la raza quedándose con las explotaciones por temas meramente emocionales los que «ahora están recogiendo los éxitos». Recordaba Maturra la dificultad de antaño para sacar adelante una raza que «estaba denostada como productora en cantidad». Una situación que contrasta con el panorama actual en el que, «contamos con una carne de primerísima calidad y reconocida ya en los mejores restaurantes de toda España», algunos de ellos con estrella Michelín, exportándose incluso a Francia y Portugal.

El presidente de la asociación, Antonio Domínguez, destacaba la excelencia de una carne que ofrece productos de gran prestigio como la hamburguesa de buey joven premium, considerada «si no la mejor hamburguesa de España, sin duda una de las mejores».

Las hamburguesas contarán con un precio reducido de 6,5 euros entre las 18 y las 19.30 horas

Así lo avanzaban durante la presentación de la que será la cuarta edición del Burger Fest que cada primer jueves de agosto desde el año 2021 acoge en Villar del Buey la exaltación de un plato cuyo precio «normalmente debería oscilar entre los 14 a 17 euros» frente a los 6,5 a 8 euros con los que se ofrecerá en la tarde del próximo 7 de agosto. Una cita «imprescindible» en el calendario de todos los sayagueses, tal y como destacó Laura Huertos, técnico de Comunicación de Caja Rural, mientras que el diputado de Agricultura y Ganadería, José Ángel Ruiz, reconoció la idoneidad de esta cita a la hora de «acercar a los jóvenes un producto de calidad a través de las hamburguesas».

Sobre una parrilla de 10 metros de largo, maestros parrilleros argentinos procedentes del prestigioso restaurante sevillano Malambo's tendrán como reto superar las 2.300 unidades que se sirvieron durante el pasado año. Para ello, el Ayuntamiento de Villar del Buey y la Asociación Española de Criadores de Ganado Bovino de la Raza Sayaguesa disponen de una remesa preparada de 3.000 unidades de 200 gramos cada una, el equivalente a 600 kilogramos de carne.

Como novedad, esta edición incorpora una estrategia de marketing –la denominada «hora feliz»– ideada con la finalidad de desahogar las tradicionales colas en torno a la parrilla. Quienes se acerquen a degustar la hamburguesa sayaguesa entre las 18 y las 19:30 horas, podrán hacerlo por un precio reducido de 6,5 euros que, posteriormente, pasará a los 8.

Un año más, regresa el Concurso Zampón con un premio en metálico de 200 euros para quien sea capaz de engullir el mayor número de hamburguesas en 5 minutos. Adicionalmente, se procederá la entrega de premios del Concurso Morfológico Nacional de la Raza Sayaguesa a las 19:30 horas en una tarde que contará con sorteos, toro mecánico y música en directo con el grupo pop Las Train y la macrodiscoteca Némesis a partir de las 20.30.■

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 13	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	3 191 EUR (3,687 USD)
Difusión	4377	Tamaño	169,81 cm² (27,2%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	848 EUR (980 USD)

Dossier de prensa
unacc

Acuerdo para la educación a distancia

Caja Rural de Jaén y la UNED firman un nuevo convenio de colaboración que consolida y amplía su relación



CONVENIO. *Juan Gallego, Arturo Gutiérrez, Álvaro Martínez, África Colomo, Fernando Planelles, Manuel Valdivia y Vicente Ruiz, en la firma del acuerdo.*

MARÍA CÁNOVAS GALLEGO

Caja Rural de Jaén y el Centro Asociado de la UNED "Andrés de Vandelvira" firmaron un nuevo convenio de colaboración que consolida y amplía la relación entre ambas instituciones, con el objetivo de fortalecer la actividad, académica, social y cultural de la provincia jiennense. El acuerdo, con vigencia hasta 2027, contempla no solo el apoyo institucional mutuo, sino también condiciones financieras preferentes para el centro universitario, para optimizar los recursos económicos de la institución, además de garantizar una mayor agilidad y eficacia en la gestión del servicio público.

Además, la entidad bancaria se compromete a colaborar y patrocinar las actividades académicas del centro asociado en las sedes de Jaén y Úbeda, así como en las aulas universitarias de Linares, Andújar, Martos y Alcalá la Real. El acuerdo prevé también la posibilidad de que Caja Rural utilice la infraestructura de la institución para celebrar actividades formativas. La presidenta del Patronato del Consorcio del Centro Asociado de la UNED, y además diputada de Cultura y Deporte, África Colomo, subrayó: "El compromiso y apoyo de Caja Rural de Jaén, se traduce en un gran revulsivo socioeconómico para la provincia, así como el esfuerzo de la UNED".

Por su parte, Fernando Planelles Carazo, director general de Caja Rural de Jaén, destacó: "En la entidad creemos firmemente en la importancia de respaldar a las instituciones que forman y preparan a los jóvenes y profesionales de nuestra tierra". Con esta renovación del convenio, ambos organismos afianzan su compromiso de seguir trabajando para favorecer el acceso a la educación superior, fortalecer el tejido social y contribuir al crecimiento cultural y económico de la provincia.

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 22	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2715	V. Comunicación	4 026 EUR (4,652 USD)
Difusión	2555	Tamaño	87,53 cm² (14,0%)
Audiencia	8146	V.Publicitario	1070 EUR (1236 USD)

Dossier de prensa
unacc

Fundación Caja Rural Granada busca las mejores fotografías para ilustrar su calendario de 2026

R. I.

GRANADA. Fundación Caja Rural Granada prepara la VI edición del Concurso de Fotografía, una iniciativa que busca destacar la belleza de las provincias donde la entidad está presente a través de su extensa red de oficinas. Este certamen abrirá su plazo de inscripción del 15 al 26 de septiembre. El objetivo es buscar las mejores fotografías que ilustrarán el calendario de 2026 de la entidad financiera.

El tema central será el paisaje urbano, rural o costero de las provincias de Granada, Málaga, Almería, Cádiz y Murcia, reflejando los autores la diversidad y riqueza visual de estos territorios.

Podrán participar todas las personas interesadas, mayores de edad, profesionales o aficionadas a la fotografía. Para ello, los interesados deberán presentar una única fotografía propia en formato horizontal y original, no premiada en otros concursos, con una resolución mínima de 175 puntos por pulgada y una máxima de 300.

80.000 ejemplares

La responsable de Fundación Caja Rural Granada, Poli Servián, invita a profesionales y no profesionales de la fotografía a participar en este apasionante certamen que además de contar con premios en metálico, brinda la oportunidad de formar parte del tradicional calendario, del que se imprimirán más de 80.000 ejemplares.

El concurso contará con un premio especial del jurado dotado con 600 euros y 50 calendarios, un premio especial del público dotado con 600 euros y 50 calendarios. Asimismo, se entregarán accésits dotados con 300 euros y 15 calendarios a los autores de las fotografías escogidas para el calendario de 2026.

Toda la información y las bases del concurso estarán disponibles a partir de septiembre en la web oficial de la Fundación: www.fundacioncrg.com.

IDEAL

Publicación	Ideal Suplemento, 14	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 624	V. Comunicación	16 684 EUR (19,280 USD)
Difusión	16 809	Tamaño	840,78 cm² (80,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	2657 EUR (3070 USD)

Dossier de prensa unacc

Cárcheles se convierte en un museo al aire libre

Inaugurados seis murales en la X edición de Abierto por Arte, a los que se sumarán tres esculturas en Huerta de los Frailes

JOSÉ CARLOS GONZÁLEZ

CÁRCHELES. Ya está en marcha la décima edición de Abierto por Arte 2025 en el municipio de Cárcheles. Este año consta de tres esculturas en el paraje de la Huerta de los Frailes y seis murales en el núcleo de Carchelejo, que le dotan de un atractivo turístico y patrimonial.

Cárcheles es un municipio de Sierra Mágina, fruto de la fusión en el año 1974 de Carchelejo y Cárchel. Incrustado a orillas de la transitada A-44 y rodeado de laderas, olivares y montañas, su mansedumbre y sencillez está plagada de un rico y singular patrimonio histórico y cultural, por la riqueza que le confieren sus murales artísticos, a los que se unen la confabulación de arte y naturaleza en el paraje de la Huerta de los Frailes, al lado de al antiguo convento, reconvertido hoy en un alojamiento rural.

Los trabajos escultóricos están protagonizados por Fernando Herranz, escultor de la piedra de Ávila, que está trabajando su obra 'Solidaridad', que serán dos manos que se juntan y acunan al que quiera sentarse en ellas. La francesa Agnès Hospitalier dejará la obra 'Visible/invisible', un mural cerámico en el circuito del agua. Y Sebastián Lozano recreará un conjunto escultórico con piedras naturales en su obra denominada 'Criaturas de piedra', en la subida al Cerrillo de San Marcos. Estas tres creaciones estarán listas para el mes de octubre.

Muralismo

Los que sí están configurados son los seis nuevos murales que fueron inaugurados el día 6 de julio. Los muralistas fueron Jasonne Merino (Bilbao), Ann Calzl (Alemania), Andrea Oliva (Valencia), Leyre Pérez (Madrid), Óscar Balaguera (Colombia) y Marc Gómez (Mallorca). La convocatoria se hizo en febrero, el plazo de presentación de proyectos terminó el 30 de abril y la selección se produjo la primera quincena de mayo por una comisión del ayuntamiento de Cárcheles y la Asociación Huerta de los Frailes.

Cuando se finalicen los trabajos escultóricos de esta edición, las obras se sumarán a los actuales 35 murales y 27 esculturas ya existentes, una colección de arte contemporáneo visitable en una ruta difundida en plano y la web www.abiertoporarte.com. 'Abierto por Arte' es un proyecto organizado por la Asociación Huerta de los Frailes y el Ayuntamiento de Cárcheles, con el patrocinio de la Diputación de Jaén y la Fundación Caja Rural de Jaén.

El alcalde de Cárcheles, Enrique Puñal, agradeció la ímproba labor de Sebastián Lozano y Claudia Antonelli por el apoyo que le dispensan a los artistas participantes. El regidor ensalzó la calidad de las obras presentadas y destacó cómo en la presente edición se han presentado un gran número de solicitudes.

Caja Rural

Pilar Rodrigo, responsable del área cultural de la Fundación Caja Rural de Jaén, indicó que este proyecto reporta un beneficio tanto a los artistas como al municipio. «Enriquece el patrimonio de la localidad con una colección de arte contemporáneo». Sebastián Lozano, una de las personas que ha auspiciado esta iniciativa, alabó el esfuerzo de los muralistas que tuvieron que enfrentar al calor atosigante. Recordó que Abierto por Arte se desarrolla durante todo el año, porque ahora se va a elaborar el catálogo de este año y las nuevas rutas que se crean con la incorporación de los murales que sustituyen a los más antiguos.



Los murales se confunden con el entorno natural y urbano / J. C. G.

Satisfacción

Los muralistas participantes realizaron una valoración satisfactoria de la experiencia. La bilbaína Jasonne Merino, repitió porque en el año 2018 participó con un mural. «El pueblo nos trata fenomenal y aparte de pintar el mural, convivimos el resto de artistas y hacemos piña». Su obra aporta una visión muy personal de la recogida de la aceituna. La valenciana Andrea Oliva, también plasmó la biodiversidad del entorno.

Para la madrileña Leyre Pérez esta experiencia supuso la primera residencia artística, «he desarrollado mi obra y he conocido gente maravillosa», señaló. La alemana Ann Calzl regresó de nuevo a la provincia de Jaén tras su paso hace algunos años por Etnosur. El colombiano Óscar Balaguera cautivó con su creación sobre la patrona, la Virgen del Rosario y las Fiesta de Moros y Cristianos de Carchelejo, declarada Fiesta de Interés Turístico Nacional. Por su parte, el mallorquín Marc Gómez plasmó en sus liemzos como personas prometedores se convierten en juguetes rotos.



Los participantes posan con los organizadores y autoridades. / JOSÉ CARLOS GONZÁLEZ

Diario de Noticias

Publicación	Diario de Noticias de Navarra General, 24
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	25 333
Difusión	20 742
Audiencia	76 000
Fecha	31/07/2025
País	España
V. Comunicación	8 123 EUR (9,386 USD)
Tamaño	562,86 cm² (53,5%)
V.Publicitario	2280 EUR (2635 USD)

Dossier de prensa unacc

LOS ADJUDICATARIOS VOTAN SÍ A AVALAR MARISTAS, TRAS LA NEGATIVA DEL GOBIERNO

La asamblea, con **53 votos a favor y 24 en contra**, aprueba el acuerdo financiero ● El Ejecutivo foral se negó porque crearía un "precedente"

Marivi Salvo



Adjudicatarios de Maristas, en la concentración de este pasado lunes. *Foto: Oskar Montero*

PAMPLONA – La Asamblea de Cooperativistas Maristas II aprobó ayer, por 53 votos a favor, 24 en contra, 4 abstenciones y 1 nulo, la propuesta de aval mancomunado que incluye el acuerdo de financiación con Caja Rural para la construcción de 108 viviendas protegidas (77 VPO y 31 VPT), paralizada desde hace meses. Supone un cambio radical respecto a la votación del pasado 25 de junio, en la que por 36 votos a favor, 37 no y 5 abstenciones, no prosperó.

La asamblea, no exenta de tensión, dado que los afectados están al límite tras meses de incertidumbre, dio luz verde a la póliza de afianzamiento con Caja Rural, que supone que los propios cooperativistas son los avalistas del préstamo, si bien no es vinculante, es decir, cada adjudicatario tendrá que acudir a ratificar con su firma el acuerdo con la entidad. Los que no lo hagan se exponen a ser expulsados de la cooperativa, según recogen los artículos 17 y 18 de los estatutos, aunque también podrían impugnarlo.

Entre las cláusulas de la póliza, que fue modificada por las dudas de la cooperativa en la asamblea de junio, se recoge ahora que la responsabilidad de cada fiador se distribuirá "proporcionalmente entre todos los obligados en garantía", en "función del importe afianzado por cada uno respecto del total garantizado".

La situación de la cooperativa aún puede variar, ya que, según se les comunicó ayer, se van a permitir nuevas bajas hasta la firma del préstamo promotor, siempre que cada adjudicatario sea sustituido por uno nuevo, lo que, según comunicó el Consejo Rector a los cooperativistas, habría ocurrido ya en dos casos.

El resultado de la votación llegó ayer horas después de que la consejera de Vivienda del Gobierno de Navarra, Begoña Alfaro, anunciara por la mañana que el Ejecutivo foral no avalará la operación, tal y como le habían solicitado los adjudicatarios, ya que "podría crear un precedente de dimensiones incalculables con futuras operaciones de compraventa de promociones de VPO y VPT", dijo. Más aún, manifestó que el Gobierno "mantiene dudas razonables de que la promoción Maristas II puede edificarse en base a los precios oficiales del módulo, vigentes a fecha de la calificación provisional".

En la carta se indica que el Gobierno de Navarra "no está en disposición de poder actuar como avalista en una operación de esta naturaleza en base a varias líneas argumentales". Así, señala que el Gobierno "mantiene dudas razonables de que la promoción Maristas II puede edificarse en base a los precios oficiales del módulo vigentes a fecha de la calificación provisional, mayo de 2023, ya que en la asamblea de la cooperativa celebrada el pasado 30 de abril, la mayoría de los adjudicatarios votaron por una fórmula abierta que deja en el aire el precio final de las viviendas". En este sentido, el Gobierno de Navarra, "como ha reiterado en numerosas ocasiones tanto en reuniones con adjudicatarios como en el Parlamento, tiene que velar porque se cumpla la legalidad en cuanto a requerimientos técnicos y de precio final para otorgar la calificación definitiva". Por ello "sería un contrasentido que se convirtiera en juez y parte avalando un proyecto sobre el que tendrá que posicionarse a futuro sobre si cumple los requisitos para ser calificado como vivienda pública".

"NUNCA EL GOBIERNO HA AVALADO UNA OPERACIÓN" Más aún, el departamento incide en que "nunca el Gobierno de Navarra ha avalado una operación de créditos hipotecarios privados para la obtención de vivienda, lo que podría crear un precedente de dimensiones incalculables con futuras operaciones de compraventa de promociones de VPO y VPT, con independencia de que ya no vaya a ser posible la promoción y construcción de VPO en formato de cooperativa, en base a la reciente aprobación en el Parlamento de la Ley de Vivienda Asequible". Añade que "este hecho no supone garantía alguna que futuros adjudicatarios de vivienda protegida puedan reclamar al Gobierno de Navarra su mediación en lo que es un acto intrínsicamente privado entre particulares y las condiciones que impone una entidad financiera". Por último, apostilla que "una decisión en este sentido a estas alturas supondría un cambio de las normas a mitad de partido por cuanto introduciría un factor desconocido por cooperativistas que renunciaron de su interés por tomar parte en la promoción y ahora se harían eco de un hecho que no se contemplaba en el momento de su toma de decisión, como es el que el Gobierno de Navarra avale la operación". En esta situación "se encontraría casi el 25% de los adjudicatarios/as iniciales".

UPN reclamó ayer al alcalde Asiron que asuma "de una vez por todas responsabilidades sobre las viviendas de Maristas y que exija a la promotora Arrasate, que llegó a Pamplona de su mano, los sobrecostes de la construcción de las viviendas protegidas". ●

INFORMACION ALICANTE

Publicación	Información Alicante, 20	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	17 894	V. Comunicación	8 943 EUR (10,334 USD)
Difusión	14 712	Tamaño	423,24 cm² (67,9%)
Audiencia	56 000	V.Publicitario	2377 EUR (2747 USD)

Dossier de prensa unacc

INFORMACION



Bascuñana besando el anillo del obispo Francisco Álvarez Martínez.

INFORMACION



Nicanor Bascuñana, el tercero por la derecha, en la recepción de un Caballero Cubierto.

Óbito

Nicanor Bascuñana, una vida dedicada al servicio de Orihuela

La ciudad recuerda al presidente honorario de Caja Rural Central, que ha fallecido a los 88 años, como un hombre de compromiso con numerosos colectivos y familias

LORETO MÁRMOL

Archivo Antonio Luis Galiano



Nicanor Bascuñana, presidente honorario de Caja Rural Central.

Orihuela ha vivido un día de luto oficial por la muerte, a los 88 años, de Nicanor Bascuñana, presidente honorario de Caja Rural Central, entidad que presidió durante 28 años, hasta 2016.

El alcalde del municipio, Pepe Vegara, decretó el martes que las banderas exteriores de los edificios municipales ondearan a media asta en señal de luto por quien destacó por su labor desinteresada en favor de numerosos colectivos e innumerables familias oriolanas.

También se recuerda por su implicación por conservar el patrimonio, las fiestas, costumbres y tradiciones oriolanas como las fiestas de Moros y Cristianos y la Semana Santa. Prueba de ello es que tuvo el privilegio de ostentar uno de los cargos más importantes de la Pasión oriolana como ser Caballero Cubierto de la ciudad en el año 1994, pudiendo entrar a la catedral sin quitarse el sombrero en la peculiar procesión del Santo Entierro del Sábado Santo.

La misma seo que acogió este miércoles su funeral, con una misa a la que asistieron numerosas personalidades como el propio regidor, familiares y amigos que recordaron su figura y trayectoria.

«Orihuela ha perdido a una gran persona, sencilla y amable y a uno de los mayores defensores de la cultura y el patrimonio oriolanos», lamentó el cronista oficial de la ciudad, Antonio Luis Galiano, que hizo especial hincapié en que «siempre ha estado atento y ha sido respetuoso con todo lo que fuera la promoción en todos los aspectos, ya fueran económicos, sociales, tradicionales e históricos de nuestra ciudad, sus pedanías y de toda la Vega Baja».

Como persona, rememoró el cronista, aquellos que acudían a él solicitando su apoyo y por extensión el de la Caja Rural Central, encontraban la puerta de su despacho abierta de par en par.

Sin olvidar que su preocupación por el Patrimonio Histórico-Artístico de la Ciudad de Orihuela, fue siempre constante a través de su presencia como patrono de su Fundación.

De igual forma, «como Caballero Cubierto sus sugerencias y consejos han dejado huella en su Hermandad por su ecuanimidad», continuó Galiano.

«Con la triste noticia del fallecimiento de nuestro querido amigo y hermano Nicanor Bascuñana se nos ha ido una parte de la Hermandad del Caballero Cubierto», relató Francisco Sáez Sironi, presidente de la Hermandad del Caballero Cubierto, que a renglón seguido apuntó que «Nicanor ha sido hasta el último día miembro de la junta de gobierno de la Hermandad, donde ha aportado su sabiduría, su experiencia, su compromiso y su generosidad. Un hombre alegre y profundamente religioso que ha sido un ejemplo para todos nosotros y que siempre estará en nuestro corazón».

«Permanecerá siempre en nuestra memoria, y la Cruz que preside la capilla del Loreto, que con tanta ilusión regaló a nuestra hermandad, será siempre testigo de generosidad y amor de aquel que tanto nos enseñó», concluyó Sáez Sironi.

Entre los últimos reconocimientos que recibió, destaca el premio honorífico Juan Cerdán que la Cámara de Comercio de Orihuela le entregó en la Noche de la Economía, en su edición de 2023, por compartir con la sociedad oriolana a través de entidades de todos los ámbitos los beneficios de Caja Rural Central. El premio lo recogió Manuel Ruiz, actual presidente de CRC, en nombre del galardonado y lo recibió de mano de Carlos Mazón. ■

Huelva Información

Publicación	Huelva Información Regional, 19	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5800	V. Comunicación	2 104 EUR (2,431 USD)
Difusión	4878	Tamaño	74,75 cm² (12,0%)
Audiencia	17 000	V.Publicitario	687 EUR (794 USD)

Dossier de prensa unacc

Más de tres años de cárcel por dañar una sucursal bancaria al explosionar un cajero en Bonares

S.P. Bonares

La Audiencia Provincial de Huelva ha condenado a tres años y tres meses de prisión a un hombre que, oculto tras un disfraz, ocasionó daños valorados en más de 28.000 euros en una sucursal bancaria tras hacer explosionar un cajero automático con la intención de robar el dinero que había en su interior.

La sentencia de conformidad lo considera responsable de un delito de tenencia de explosivos en concurso medial con un delito de robo con fuerza en las cosas en local abierto al público en grado de tentativa, concurriendo la circunstancia agravante de disfraz y las atenuantes de drogadicción y confesión tardía.

Además de la pena de cárcel, se le impone el pago de una indemnización a la entidad bancaria perjudicada en la cantidad de 28.035,37 euros por los desperfectos ocasionados. Se considera probado que el acusado, durante la madrugada del 26 de abril de 2019, se personó en una sucursal de la Caja Rural del Sur de la localidad de Bonares. Dicha sede, además de la oficina principal que se encontraba cerrada, contaba con una primera estancia o vestíbulo anterior, abierto al público y al que se accedía a través de la vía pública donde se encontraba el cajero automático. Se dirigió al cajero automático y procedió a forzar la ranura del dispensador de billetes con una pletina metálica de fabricación casera en cuyo interior se encontraba una carga explosiva.

Diario del Alto Aragón

Publicación	Diario del Alto Aragón General, 27	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5342	V. Comunicación	3 128 EUR (3,614 USD)
Difusión	4512	Tamaño	164,38 cm² (26,4%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	1005 EUR (1161 USD)

Dossier de prensa unacc

El curso 'El órgano ibérico y la voz humana' celebró su 18ª edición en Ansó

El alumnado, venido desde todas las partes de España, cerró la iniciativa con un gran concierto

HUESCA.- Ansó acogió recientemente a alumnos y alumnas de toda España para participar en el curso "El órgano ibérico y la voz humana, instrumentos de aire y emoción", que alcanzó sus 18 ediciones, algo que no hubiera sido posible sin el apoyo de la Universidad de Zaragoza, el Ayuntamiento y Fundación Caja Rural de Aragón.

Mención especial merece el singular instrumento en el que se verifican las sesiones de órgano, datado en 1767 y restaurado en 1998 por el taller de organería Desmottes con el mecenazgo de la DGA y de la propia parroquia de Ansó.

El concierto inaugural tuvo lugar en una iglesia abarrotada que se llenó de aplausos, terminando con el concertante final de la ópera *El barbero de Sevilla*. Acudieron al acto Blanca Alfonso de la Riva, alcaldesa de Ansó, Laura Prada Navarro, directora de la Fundación Caja Rural de Aragón, y Begoña Pérez Calle, delegada de la Rectora para los Cursos Extraordinarios Unizar.

En el curso se impartieron dos conferencias. La primera de ellas se tituló *Jotas de gran formato para tenor en la música escénica española de finales del siglo XIX: análisis funcional, artístico y musical* y fue impartida por Roberto Anadón.

Entre otros temas, trató una serie de cuestiones como cuál es el origen y la tipología de las jotas que se infiltran en el teatro cantado patrio del periodo referido, antes de entrar en los arquetipos analizados, todos del decenio 1885-1895, en el que se concentran las más representativas jotas de final de acto y gran formato de la música escénica española reservadas a la cuerda de tenor.



S.E.

Profesores y autoridades del curso *El órgano ibérico y la voz humana, instrumentos de aire y emoción.*

La segunda, *Apuntes para confeccionar un programa de concierto de órgano ibérico,* con Ana Isabel Serrano como ponente, ofreció una serie de pautas encaminadas a diseñar un recital pensado para esta tipología de instrumento, con criterios-guía que faciliten la selección y secuenciación de las obras.

Precisamente, coordinó esta primera disciplina la propia Ana Isabel Serrano Osanz, profesora superior de órgano, de clavicémbalo y profesora de Solfeo, Teoría de la música, Transposición y acompañamiento, quien además es soprano formada y doctora en Historia del Arte.

Roberto Anadón Mamés, experto en técnica y fisiología de la fonación y en Historia del canto y la interpretación lírica, fue el responsable de la sección vocal. Doctor en Historia del Arte por la Universidad de Zaragoza, es profesor del Área de Música en ese mismo departamento y tenor.

La turolense Virginia Paterson Marco, profesora superior de Piano por el Conservatorio de Música del Liceu de Barcelona y profesora superior de Canto por la Escola Superior de Música de Cataluña (Esmuc), intervino como profesora asistente y repertorista en las clases de canto.

Julián Mauleón Sanz, profesor de piano, organista titular de la iglesia de Ansó y director de coro, cerró el elenco de profesores.

El curso se clausuró con un concierto del alumnado, que sirvió a su vez de evaluación de su nivel de aprovechamiento. El canto universitario *Gaudeamus igitur,* con la intervención de todos los participantes, supuso el final. ● D. A.

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 11
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	31/07/2025
País	España
V. Comunicación	1 928 EUR (2,228 USD)
Tamaño	139,16 cm² (22,3%)
V.Publicitario	591 EUR (683 USD)

Dossier de prensa unacc

Globalcaja ofrece pagar por Bizum al cliente presencial de un comercio

Los Terminales Punto de Venta permitirán enviar solicitudes de cobro por compras realizadas en tiendas físicas al introducir el número de teléfono

REDACCIÓN / ALBACETE

Globalcaja incorpora Bizum como método de pago en los comercios presenciales, ofreciendo así esta opción de pago cómoda, segura y eficaz a clientes y establecimientos. Así, los clientes pueden pagar sus compras con tarjeta, con la aplicación de pago del móvil y, ahora también, por Bizum.

La entidad financiera líder en Castilla-La Mancha pone a disposición de los comercios la integración de esta funcionalidad en sus TPV, de tal forma que cuando un cliente realiza una compra en una tienda, de forma física, tiene la opción de poder pagar con su teléfono móvil a través de Bizum.

Con esta herramienta, Globalcaja ofrece a los comercios una solución de cobro que da respuesta a un cliente cada vez más digitalizado y que atiende a nuevos hábitos de consumo, contribuyendo así a mejorar la competitividad del comercio local.

Una vez que el cliente realiza la compra, el establecimiento tiene la posibilidad de enviarle un enlace de cobro a través de su TPV, simplemente introduciendo el número de teléfono que le facilite el cliente. El consumidor, de inmediato, recibirá una notificación en su dispositivo móvil y a través de su aplicación bancaria autorizando el pago con Bizum, indica la entidad.

La operativa es similar al pago con Bizum en el comercio *online*.



Un cliente paga por Bizum en un comercio de forma presencial. / GLOBALCAJA

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 23	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3159	V. Comunicación	5 778 EUR (6,676 USD)
Difusión	2652	Tamaño	295,14 cm² (48,3%)
Audiencia	10 000	V.Publicitario	1771 EUR (2047 USD)

Dossier de prensa unacc

La Segoviana se viste de verde

La nueva segunda equipación rinde homenaje a la Fundación Caja Rural de Segovia y apuesta por la sostenibilidad con diseño exclusivo de Macron

FÚTBOL

EL ADELANTADO
SEGOVIA

La Gimnástica Segoviana presentó este miércoles la que será su segunda camiseta para la temporada 2025/26 en Segunda Federación, que lucirá un innovador color verde. Este cambio responde tanto a motivos prácticos como simbólicos: por un lado, facilitar la diferenciación respecto a otros equipos en el terreno de juego, y por otro, rendir homenaje al principal colaborador privado del club, la Fundación Caja Rural de Segovia, cuyo color corporativo es el verde.

El acto de presentación tuvo lugar a los pies del Acueducto de Segovia, y contó con la participación de dos de los jugadores de la primera plantilla azulgrana, Fer Llorente y Marc Tenas, nuevo refuerzo de la plantilla, quienes posaron con la nueva indumentaria.

Así, el club gimnástico ha renovado sus equipaciones con el apoyo de su nuevo sponsor técnico, la firma italiana Macron. Esta temporada se ha apostado por un rediseño completo de las camisetas, no solo por cuestiones estéticas, sino también como solución a las frecuentes coincidencias de colores con otros equipos. Además, cada equipación estará vinculada a una institución, entidad o monumento representativo de Segovia, con el objetivo de reforzar el vínculo entre el club y su entorno.



Fer Llorente y Marc Tenas posan con la nueva indumentaria de la Segoviana. HÉCTOR ORIADO

El presidente de la Gimnástica Segoviana, Agustín Cuenca, quiso destacar el gran esfuerzo que hace esta entidad para seguir apostando de manera decidida por la entidad gimnástica, en referencia a la Fundación Caja Rural. "Un ejemplo de empresa, cuyo órgano de decisión es netamente segoviano y que de esta manera apoya todas las iniciativas que hacen dar visibilidad a nuestra capital y provincia, en este caso de la mano del deporte", añadió.

Desde Cajaviva, su director general adjunto, José María Chaparro, subrayó que "somos la única entidad financiera de Segovia y destinamos el 15% de nuestro beneficio al apoyo de actividades deportivas, culturales y sociales en Segovia a través de nuestra fundación". Chaparro también quiso agradecer la confianza de los clientes que han hecho posible este crecimiento. "Hemos firmado 88 colaboraciones deportivas este año y hemos conseguido seguir apostando fuerte por la Gimnástica Segoviana".

> Además del guiño a su principal colaborador privado, el color escogido busca evitar coincidencias con otros equipos

Por su parte, Ángel Luis Llorente, presidente de la Fundación Caja Rural de Segovia, afirmó que "la temporada pasada vivimos un sueño y, esta temporada, mantendremos nuestro compromiso para lograr el ansiado ascenso lo más pronto posible". Llorente remarcó que "la Fundación Caja Rural es segoviana y estamos orgullosos de ser gimnásticos".

Por otro lado, las nuevas camisetas, fruto de la colaboración con Macron, están fabricadas íntegramente con Eco-Fabric, un tejido ecológico compuesto en un 100% por PET reciclado. El diseño incluye un cuello de punto con cierre de dos botones, textura en relieve y un diseño sublimado en las mangas.

La nueva línea no solo apuesta por la sostenibilidad, sino también por una alta calidad y resistencia, con el objetivo de ofrecer una imagen moderna y profesional del club.

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 10	Fecha	31/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3159	V. Comunicación	3 704 EUR (4,280 USD)
Difusión	2652	Tamaño	193,05 cm² (31,7%)
Audiencia	10 000	V.Publicitario	1317 EUR (1522 USD)

Dossier de prensa unacc

FUENTEPELAYO

El grupo de senderismo de la Asociación Taller Cultural recorre el Valle del Lozoya

La marcha celebrada el pasado domingo, enmarcada bajo el tradicional programa 'Naturaleza y Patrimonio', reunió a una treintena de participantes

JUAN CRUZ SERRANO

■■■ El pasado domingo, 27 de julio, el grupo de andariegos de la asociación 'Taller Cultural de Fuentepelayo' llevó a cabo una nueva edición de su tradicional programa denominado 'Naturaleza y Patrimonio'. Este tipo de actividades medioambientales se llevan desarrollando en la localidad segoviana durante treinta y ocho años consecutivos y cuentan con la coordinación técnica de la asociación anteriormente referida, con el patrocinio de la Fundación Caja Cega / Cajaviva y la colaboración del Ayuntamiento de Fuentepelayo.

La expedición, compuesta por una treintena de participantes, partió del pueblo en autobús a primeras horas de la mañana dirigiendo la ruta hacia la localidad serrana de Rascafría. Llegados a este pueblo, los senderistas enfilaron una ruta por el valle del río Lozoya para descubrir la flora más característica de la zona. En esta materia hay que destacar la amplia información ofrecida por el experto José Carlos Fernanz.

Especial atención mereció la visita del frondoso Bosque Finlandés de Rascafría, un lugar con el encanto de los cuentos, y que recibe este nombre por el gran parecido que presenta con las espesuras escandinavas. En este paisaje se esconde una antigua cabaña usada como sauna y un lago sobre el que se encuentra un muelle olvidado.

En la faceta patrimonial de la zona, la atención se centró en primer lugar en el denominado Puente del Perdón. Se llama así debido a la leyenda por la cual las personas que eran merecedoras de ser llevadas a juicio se les juzgaba en este puente. Si el detenido recibía el perdón, podrían cruzar hacia el otro lado, si no era así, se hacía justicia en la Casa de la Horca (también vista por los senderistas del Taller Cultural). Tal y como ya se ha convertido en costumbre, el grupo de senderistas se hizo la típica foto en la mitad del propio puente para guardarla para la posteridad.



Senderistas de Fuentepelayo en Rascafría. JUAN CRUZ SERRANO

Siguiendo con el patrimonio, en esta zona, no podía faltar la visita pormenorizada del Monasterio del Paular. La historia de dicho Monasterio se puede agrupar en torno a tres fases o ejes históricos. El Paular-Cartuja (1390-1835); el Paular desamortizado (1835-1954) y el Paular recuperado para la vida monástica (1954 hasta hoy en día).

Antes de dar por finalizada la presente jornada, la expedición compartió un almuerzo campestre en una zona a Rascafría.

"Y ya con el cansancio apoderándose de los participantes en la actividad y con la alegría plasmada en sus semblantes por haber pasado una jornada inolvidable tocaba enfilar el puerto de Cotos y el de Navacerrada para regresar a Fuentepelayo", tal y como concluyeron. ■

EL COMERCIO

Publicación	El Comercio Oviedo, 28	Fecha	29/07/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7348	V. Comunicación	5 863 EUR (6,775 USD)
Difusión	4864	Tamaño	267,66 cm² (42,9%)
Audiencia	22 045	V.Publicitario	1623 EUR (1876 USD)

Dossier de prensa
unacc

«La apertura de nuevos mercados es un hito muy relevante para Caja Rural de Asturias»

El director general de la entidad destaca la apuesta por la presencia física, aunque también se potencia la operativa con medios digitales

P. LAMADRID

GIJÓN. En una época marcada por el cierre de oficinas bancarias, Caja Rural de Asturias ha decidido reforzar su apuesta por la presencia física. Las sucursales de Prado de la Vega (Oviedo), Nuevo Roces (Gijón) y Salinas han abierto sus puertas en los últimos tiempos, a las que se suman las de Castro Urdiales y Reinosa, en Cantabria. «Entendemos que nuestro mayor valor añadido es el conocimiento de nuestros clientes y la confianza que depositan en nosotros, lo que se consigue en mayor medida a través del trato personal», señala el director general de la entidad, Antonio Romero. «A mayor conocimiento, mayor vínculo», añade.

Explica que centran buena parte de sus esfuerzos en «traducir lo complejo para nuestras familias, empresas y profesionales». Para elegir los lugares en los que abrir una nueva oficina, analizan datos poblacionales, factores socioeconómicos, densidad de entidades financieras en el ámbito de influencia y potencial de desarrollo. En su hoja de ruta, la apertura a nuevos mercados como Cantabria y Madrid «está suponiendo un hito de gran relevancia», asegura Romero. Asimismo, subraya que el banco sigue creciendo en Asturias, como demuestran las recientes oficinas y, aunque en muchas partes de la región «el mercado está maduro, tenemos mucho que ofrecer en ciudades como Gijón».

Esta ha sido la principal motivación para afrontar estos nuevos retos. Por una parte, Madrid –con tres sucursales y la próxima apertura de una cuarta a finales de este año o principios del que viene– es un lugar estratégico «por las oportunidades que ofrece», dada su centralidad y capitalidad, y donde además hay una nutrida comunidad de asturianos. Respecto a Cantabria –donde tiene seis sucursales–, su importancia para Caja Rural radica en que es una «comunidad vecina con importantes sinergias con Asturias, y donde la presencia de entidades financieras de carácter cooperativo es muy reducida», indica Romero.



Antonio Romero, director general de Caja Rural de Asturias. A. PIÑA

«Nuestro mayor valor añadido es el conocimiento de nuestros clientes; a mayor conocimiento, mayor vínculo»

Ocupa la segunda posición entre las entidades más valoradas por los clientes, según la encuesta nacional de satisfacción de la OCU

Aunque la apuesta por la atención física es clara, esto no significa que deje a un lado el aspecto tecnológico. De hecho, según pone de manifiesto su director general, Caja Rural de Asturias «está potenciando la actividad a través de canales digitales», incluso con una oficina que opera íntegramente a través de la red y que «cuenta ya con un volumen importante de clientes y negocio». Así las cosas, la entidad aboga por un modelo mixto de relación con sus clientes. «Ellos eligen el cómo, el cuándo y el dónde».

Inteligencia artificial

No es ajena la entidad a los desarrollos de inteligencia artificial en el ámbito financiero, que «contribuyen a paliar y eliminar paulatinamente muchos procesos que ahora requieren una elevada carga administrativa en distintos ámbitos», lo que permite liberar capacidades para poder prestar una mejor atención de acompañamiento y asesoramiento profesional a los clientes, especifica Romero.

La pasada semana, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) publicó su encuesta nacional de satisfacción sobre el sector bancario, en la que Caja Rural de Asturias quedó en segunda posición, después de ser la más valorada por los clientes en 2024. «Es la palanca que certifica que estamos en el camino correcto», resalta, al tiempo que hace hincapié en que, más allá del negocio, el compromiso del banco «está en generar valor con valores, tener un propósito diferencial que convertimos en acción». Por ello, en este ejercicio dedica más de diez millones a la obra social.