Resumen de prensa

lunes, 08 de septiembre de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	Arranca el periodo de aceptación de la opa para los accionistas de Sabadell	08/09/2025	13
4	El País	El BBVA contempla comprar acciones del Sabadell en Bolsa tras la opa	08/09/2025	26
5	El País	“ “	08/09/2025	27
6	El Economista	El accionista de Sabadell que acepte la opa no podrá aspirar al ‘cash’ de una segunda	08/09/2025	6
7	El Economista	El banco deja en el aire el uso del megadividendo prometido por Sabadell con la venta de TSB	08/09/2025	7
8	Expansión	BBVA y Sabadell blindan su deuda para despejar la opa	08/09/2025	16
9	Expansión	Quién es quién en los equipos de BBVA y Sabadell en la opa	08/09/2025	14
10	Expansión	“ “	08/09/2025	15
11	El País	La entidad vallesana refuerza su ejército contra el BBVA y ficha a Evercore como asesor	08/09/2025	27
12	Expansión	CaixaBank hace más accesible su seguro para falta de autonomía	08/09/2025	16
13	El Economista Pymes	El 80% de las pequeñas empresas es vulnerable a los fraudes financieros	08/09/2025	44
14	El Economista Pymes	“ “	08/09/2025	45
15	El Economista Pymes	Educar para heredar: cómo formar a los herederos para no arruinar el legado empresarial	08/09/2025	30
16	El Economista Pymes		08/09/2025	31
17	Las Provincias	Nueva edición del ciclo de conciertos ‘la música que nos une’	08/09/2025	11
18	El Periódico de Aragón	Caja Rural de Soria colabora con la DGA en la recaudación de tributos	08/09/2025	11
19	La Tribuna de Cuenca	Lazos de memoria	08/09/2025	9

FASE FINAL DE LA OPA BBVA-SABADELL

Arranca el periodo de aceptación de la opa para los accionistas de Sabadell

HASTA EL 7 DE OCTUBRE/ Los dueños de la entidad pueden acudir desde hoy al canje propuesto por BBVA de una acción de nueva emisión y 70 céntimos brutos por cada 5,5483 títulos del banco vallesano.

A. Montoro/R. Poza. Madrid

Arranca la opa hostil de BBVA sobre Sabadell. Los accionistas de la entidad vallesana ya pueden acudir al canje en acciones ofertado por la firma compradora. El periodo de aceptación se extenderá desde hoy, 8 de septiembre, hasta el próximo 7 de octubre.

Los inversores de Sabadell dispondrán así de un mes para decidir si aceptan, o no, la oferta de BBVA (una acción de nueva emisión por 5,5483 títulos de Sabadell más un componente en efectivo de 70 céntimos brutos). Quienes decidan acudir a la opa, deberán ponerse en contacto con la entidad depositaria de sus acciones para ejecutar el canje. De no hacerlo, se entiende que no acepta la oferta.

Casi 16 meses después de que Carlos Torres, presidente de BBVA, y Onur Genç, consejero delegado de la firma, anunciaron las condiciones de la oferta, los 200.000 accionistas de Sabadell podrán decidir si aceptan, o no, una propuesta que al cierre de la sesión en Bolsa del pasado viernes ofrecía una prima negativa del 8,76%.

Según ese dato, si los inversores de Sabadell vendieran ahora sus acciones en el mercado, obtendrían casi un 9% más de rentabilidad que si canjearan sus títulos por los de BBVA. Con las condiciones actuales de la oferta, la pérdida de valor para los accionistas de Sabadell ascendería a más de 1.400 millones de euros, en caso de que aceptase el 100% del capital social.



Luis Camacho

Sucursal del Sabadell en Madrid.

MAYORES ACCIONISTAS DE SABADELL

Participaciones, en %. A 7 de septiembre de 2025.

BlackRock	7,02
Zurich	4,70
David Martínez	3,49
Dimensional Fund	2,87
UBS	2,81
Norges Bank	2,17
Goldman Sachs	1,49
Vanguard	1,33
DWS	1,21
BNP	1,11
Qube	1,02

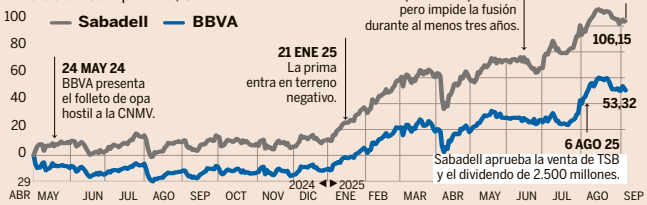
Expansión Fuente: CNMV

BLACKROCK, ZURICH Y DAVID MARTÍNEZ ACAPARAN EL 15% DE SABADELL

BlackRock, Zurich y David Martínez, empresario mexicano y consejero de Sabadell, suman el 15,2% del capital de Sabadell, repartido entre grandes fondos de inversión y minoritarios. Muchos inversores institucionales también están presentes en el accionariado de BBVA.

TRAYECTORIA BURSÁTIL

Evolución comparada, en %.



Expansión Fuente: Bloomberg

La prima era el viernes del -8,76%, frente al 30% propuesto por BBVA a finales de abril de 2024

No se descarta una mejora de la oferta en efectivo hacia el final del periodo de aceptación

¿Habrá mejora?

La prima es uno de los aspectos que más controversia ha generado entre inversores particulares, los grandes fondos y los analistas desde que entró en terreno negativo a principios de año.

Torres dejó claro el pasado viernes durante la presentación de los aspectos clave del folleto definitivo de la opa que su intención es que la operación transcurra en el plazo previsto (tiene la posibilidad de extenderlo por un máximo de 70 días naturales) y, que *a priori*, no contempla una mejora de la oferta como tampoco rebajar el umbral mínimo de aceptación al 30%. "La propuesta es la que es, y nuestro objetivo es controlar (Banco Sabadell)", apuntó el máximo ejecutivo, quien remarcó en incontables ocasiones que la propuesta es "hoy incluso más atractiva de lo que lo era hace un año y medio".

Sin embargo, la mayor parte de los actores del mercado insisten en que BBVA debería plantear una mejora sustancial de la oferta si realmente quiere hacerse con la totalidad de Sabadell o, al menos, con el 50% mínimo que necesita para controlar el banco (la opa está condicionada a la aceptación del 49,35 del capital social de Sabadell).

Diversas firmas de inversión, como Deutsche Bank, JB Capital, Bank of America, Alantra, Bankinter o Barclays, entre otras, creen que las probabilidades de que la opa llegue a buen puerto pasan por que BBVA edulcore la oferta incluyendo un componente en efectivo para convencer a los accionistas más escépticos. Cifran en alrededor de 2.000-2.500 millones de euros la mejora que la entidad adquirente debería plantear para asegurarse el éxito en el plazo de aceptación.

BBVA dispone de músculo financiero suficiente para plantear una mejora acorde a lo que demanda el mercado. Cerró el primer semestre del actual ejercicio (últimas cuentas disponibles) con una ratio de capital de máxima calidad *CET1* en el 13,34%, 134 puntos básicos por encima del rango alto del objetivo.

La diferencia equivale a unos 5.134 millones, de los que habría que descontarle los 700 millones que BBVA tiene comprometidos en dividendos en caso de que la totalidad del accionariado de Sabadell acepta la oferta.

Así, el remanente del banco asciende a 4.484 millones que podrían utilizarse para elevar la oferta actual en los últimos compases del periodo de aceptación, que es el momento en el que la mayor parte de los accionistas deciden.

Según Torres, los grandes fondos que están presentes en ambos accionariados han transmitido un "*feedback* positivo" y espera que "materialicen esa posición".

BBVA no prevé modificar el dividendo extraordinario de 2.500 millones que Sabadell prometió a sus accionistas en julio tras la venta de TSB a Santander.

Este pago fue aprobado por los accionistas del banco catalán a principios de agosto y la intención es repartirlo una vez se complete la venta, prevista para el cierre de primer trimestre de 2026.

Consejo de Sabadell

El primer hito clave para el accionista de Sabadell durante el periodo de aceptación tendrá lugar este fin de semana.

El consejo de Sabadell se reúne el fin de semana del 13 o el 14 de septiembre para valorar el contenido del folleto definitivo de la opa y previsiblemente el lunes emitir un informe con una valoración más extensa del folleto de la opa aprobado el viernes pasado por la CNMV y su recomendación a los accionistas sobre acudir o no a la opa. Es decir, no agotaría el plazo de 10 días previsto por la normativa (hasta el 18 de septiembre) para que la entidad opada emita su valoración y recomendación a los accionistas.

CALENDARIO DEL PROCESO

SEPTIEMBRE 8
Apertura del periodo de aceptación.

SEPTIEMBRE 15
El consejo de Sabadell publica su valoración de la opa.

OCTUBRE 7
Finalización del periodo de aceptación.

OCTUBRE 14
Publicación del resultado de la oferta.

OCTUBRE 17 — OCTUBRE 20
Liquidación de la oferta.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 26	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	208 752 EUR (244,696 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	279,61 cm² (44,7%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	31 076 EUR (36 427 USD)

Dossier de prensa unacc



El consejero delegado del BBVA, Onur Genç, el presidente, Carlos Torres, y la directora de Comunicación, Paula Puyoles, en enero. P. MONGE

El BBVA contempla comprar acciones del Sabadell en Bolsa tras la opa

La batalla por el control del banco catalán podría prolongarse más allá de esta primera oferta de adquisición si la aceptación se sitúa por debajo del 50%

ÁLVARO SÁNCHEZ
Madrid

El BBVA se guarda un as en la manga si el resultado de la opa hostil lanzada sobre el Banco Sabadell no es el deseado. Se trataría de comprar directamente acciones en Bolsa si tras la operación en curso se queda con un porcentaje del 30% al 50% y sigue sin alcanzar el control tras la subsiguiente opa obligatoria en metálico. En el folleto de la oferta, la entidad contempla para ese supuesto "adquirir en el mercado o por cualquier otro medio" acciones de su competidor "sin limitación alguna y sin que ello implique la obligación de formular una nueva oferta pública de adquisición de acciones".

Dieciséis meses después de que el BBVA comunicara su intención de tratar de absorber a su rival a través de una opa hostil, la primera del sector financiero español en casi 40 años, hoy arranca el plazo de aceptación de la opa. Los plazos están bien definidos: finalizará dentro de un mes, el 7 de octubre. El 14 de octubre se publicará el resultado de la oferta y entre el 17 y el 20 de octubre se procederá a la liquidación, según el calendario previsto por la entidad vasca.

La intención del BBVA es tomar el control total del Sabadell, pero la incertidumbre sobre hasta qué punto sus accionistas darán el visto bueno a la operación todavía planea sobre ella, por lo que entre los escenarios que contempla está esa opción de elevar su participación adquiriendo títulos directamente en el mercado abierto. "La ejecución, el momento y la forma de tales adquisiciones dependerán de muchos factores, incluidos la evolución de los negocios y las condiciones macroeconómicas y de mercado en cada momento", detalla en el folleto presentado ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

El BBVA ha mantenido sin variación el precio de la oferta. Pretende canjear 5,5483 acciones del Sabadell por un título propio y 0,70 euros en efectivo, correspondientes a dividendos pagados durante estos meses de proceso de opa. Ahora, la pelota pasa al tejado de los accionistas del Sabadell, que según su mayor o menor entusiasmo con la propuesta, dejarán al BBVA frente a tres escenarios: un fracaso de la opa si esta no alcanza el 30%, una toma de control si supera el 50%, y si el porcentaje se quedara a medio camino entre esas dos cifras, el banco que preside Carlos Torres tendrá ante sí la posibilidad de elegir si sigue adelante o no con la operación.

Esa posibilidad intermedia se ha abierto gracias a una dispensa otorgada a última hora por la Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos (la SEC, por sus siglas en inglés). El BBVA solicitó la dispensa a la SEC en un escrito en el que alegó, entre otros precedentes, las opas lanzadas por la alemana E.on y la italiana Enel sobre Endesa. En las primeras versiones del folleto presentadas ante la SEC, el BBVA afirmaba tajante que no renunciaría a lograr el 50,01% del capital y que la operación no se completaría si no superaba ese umbral, pero luego decidió cambiar de estrategia.

El giro que supone poder renunciar a ese umbral de aceptación cuando ya sepa el número de accionistas, y su porcentaje de acciones, que han aceptado la oferta aumenta las posibilidades de éxito de la opa, y concede al BBVA mayor flexibilidad estratégica.

Si, gracias a esa dispensa, el BBVA se conforma con lograr entre el 30% y el 50% del Sabadell, tendrá la obligación de lanzar una opa en metálico en el plazo de un mes sobre el 100%, una opción más costosa para la entidad que preside Carlos Torres. En esa hipotética segunda opa, puede ofrecer como contraprestación alternativa también un canje de acciones, siempre que los accionistas tengan la posibilidad de optar por el pago en efectivo.

Tras la segunda oferta, se abren de nuevo diversos escenarios. Es en el supuesto de que el BBVA siguiese sin superar el 50% en el que el banco vasco contempla comprar directamente acciones en Bolsa. "Como ya se ha expresado, la finalidad perseguida con la oferta es la toma de control de Banco Sabadell de tal forma que, si BBVA no alcanza el control de Banco Sabadell tras la oferta [la primera opa] ni tras la referida oferta pública de adquisición obligatoria [la hipotética segunda opa], BBVA podría (pero no estaría obligado

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 27	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	208 752 EUR (244,696 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	51,43 cm² (8,2%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	9802 EUR (11 490 USD)

Dossier de prensa unacc

a) adquirir acciones adicionales de Banco Sabadell, en el mercado o por cualquier otro medio, para obtener finalmente dicho control", explica la entidad en el folleto.

Superar el 50% facilita los planes de la entidad con sede en Bilbao. Con un porcentaje inferior, tendría que lidiar con los problemas de gobierno corporativo que supondría contar con una participación insuficiente y un consejo de administración a la contra. "Controlar Banco Sabadell con menos del 50% de los derechos de voto no es lo mismo que controlarlo con más del 50%", admite la entidad en el folleto.

Aunque el BBVA cree que podría controlar el banco con un porcentaje inferior, ese escenario podría traducirse en una batalla de poder sin el éxito ni la estabilidad garantizados. "Incluso si el control se puede alcanzar inicialmente con menos del 50% de los derechos de voto de Banco Sabadell, cambios en la base accionarial de Banco Sabadell y en la participación en sus juntas generales podrían eventualmente impedir que BBVA controle Banco Sabadell con menos del 50% de los derechos de voto de Banco Sabadell", admite la entidad.

La firma de Torres adquiriría títulos en el mercado "sin limitación alguna"

Usó como precedente las operaciones sobre Endesa para pedir una dispensa

En el folleto, el BBVA reconoce que sin tomar el control, podría verse incapaz de llevar a cabo sus planes estratégicos para el Sabadell, las sinergias previstas se podrían ver afectadas, y no podría consolidar los resultados del Sabadell en los suyos.

Los accionistas de la entidad catalana, que en lo que va de año han visto dispararse sus títulos un 73%, dispondrían por su parte de una participación máxima de un 13,6% en el grupo fusionado, en el caso de que el BBVA obtuviese el 100% de las acciones.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 6	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	37 478 EUR (43,931 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 688 USD)

Dossier de prensa unacc

El accionista de Sabadell que acepte la opa no podrá aspirar al 'cash' de una segunda

Arranca la ventana de adhesión al mismo precio y con la cotización del vallesano un 8,7% por encima

El inversor que precipite la suscripción se arriesga a perder el pago en efectivo si lanza una segunda opa

E. Contreras / M. Allievi MADRID.

Llega el momento de los accionistas. Los dueños del Sabadell por fin podrán decidir a partir de este lunes sobre la opa de BBVA que arrancó hace ahora 16 meses, pero si precipitan su decisión se arriesgan a perder la oportunidad de vender a un precio mayor en una eventual segunda oferta íntegramente en metálico frente al canje actual. BBVA ha lanzado la oferta sin cambiar una coma y, como Sabadell cotiza por encima, cualquier accionista que aceptase hoy el canje estaría perdiendo un 8,7% de su inversión en la transacción.

La oferta del vasco consiste en entregar un título de BBVA más un abono en efectivo por cada ramillete de 5,5483 acciones de la entidad vallesana. La ventana de suscripción arranca formalmente este lunes y estará abierta hasta el próximo 7 de octubre, salvo que el banco acordase una prórroga –la ley le permite extenderla hasta los 70 días para operaciones así–. La mayoría de analistas dan por seguro que subirá el precio y descuentan una mejora mínima del 15-20%, si verdaderamente quiere tener opciones para controlar el Banco Sabadell por razones de valoración y la singularidad del accionariado.

¿Podría BBVA subir el precio? Sí, dispone de plazo hasta cinco días hábiles antes de que se cierre la ventana de suscripción para elevarlo y, de hecho, es lo que espera el parqué porque es lo habitual en operaciones hostiles como la actual y el propio BBVA ya lo hizo para reforzarse en su filial turca Garanty donde aumentó un 23% la opa en el último minuto.

Plazo máximo para mejorarla

En el caso de Sabadell se espera que lo eleve igualmente en la contrarreloj y de la mejor oferta se beneficiarían todos aquellos accionistas que hayan acudido a la opa, con independencia del momento en el que haya dado su conformidad. Suele ser, de hecho, la práctica habitual porque si aumenta antes el precio, la operativa de los fondos y otros inversores institucionales devorarían rápidamente la prima y podría desalentar la suscripción del canje si el accionista espera mejoras ulteriores.

Ahora bien, el precio no es el único factor susceptible de condicionar el éxito de la oferta porque dependerá también de la singularidad del accionariado de Sabadell. Y, de nuevo aquí, precipitarse es renunciar a la posibilidad de una mejora ulterior en otra opa.



Sede de Banco Sabadell en Sant Cugat del Vallès (Barcelona). BANCO SABADELL

> BBVA supedita la compra a lograr el 50% y se reserva la posibilidad de bajar el umbral al 30%

BBVA ha condicionado el éxito de su oferta a obtener el 50%, dejando la puerta abierta a seguir si consigue, al menos, el 30%. Si el banco bilbaíno no alcanzase el 50% y decidiese ir a por todas tendría que formular una segunda oferta y se adentraría en un camino si cabe más complejo. De un lado, el simple hecho de tener que pagar en metálico si así lo decidiese el inversor, encarece la transacción. Pero es que además, la operación tendría un alto efecto llamada sobre los fondos arbitrajistas o *cazaopas* que suelen entrar de lleno en transacciones así, con el riesgo de que conviertan inviable tal oferta.

El periodo de adhesión para los accionistas finaliza el 7 de octubre y BBVA dispondrá de los resultados definitivos el 14 de octubre. Puede aclarar antes que ha alcanzado el 50%, si lo logra, y desactivar la expectativa de una segunda opa en efectivo, alentando una mayor concurrencia. Si no alcanza el umbral y va a la segunda opa, tendría un mes para formularla, pero su precio se fijará entre tres y cinco días después de cerrar la primera oferta, momento que aprovecharían los inversores especuladores para calentar la cotización y garantizarse una buena subida en la segunda opa.

El vallesano carece de núcleo duro y su capital se encuentra repartido casi al 50% entre inversores institucionales y unos 200.000 inversores minoritarios. Los primeros deciden en función del precio y las proyecciones financieras, de forma que exigirán una notable mejora en la oferta. La dificultad mayor la presenta el accionista particular, ya que Sabadell ha detallado que una mayoría tiene lazos emocionales con la entidad por ser clientes o antiguos empleados, y podría no dejarse seducir únicamente con el precio.

Socios del Sabadell

En los últimos meses en el capital del vallesano han tomado posiciones además grandes inversores aliados del catalán. Zurich, socia estratégica con el que Sabadell para operar el negocio de seguros, controla más del 4,70% de su capital. Amundi, aliado estratégico en el negocio de gestión de activos, siguió su camino y posee un 1,271% según el último registro notificado a la CNMV. Goldman Sachs, que controla otro 1,490%, es uno de los bancos de inversión de los asesores del Sabadell para la opa.

BBVA ha supeditado el éxito de la opa a conseguir el 50,01% del capital, sin cerrarse puertas. En el folleto de la opa ha recogido la posibilidad de renunciar al requisito de mayoría de capital y seguir adelante siempre y cuando amarre un 30% mínimo, y obviamente, le salgan también las cuentas en la nueva oferta. Y es que la regulación obliga a formular una oferta a todos los accionistas que no hayan acudido a la primera si se rebasa el umbral del 30% y no se alcanza el 50%. Tendría además que presentar la opción de cobrarla íntegramente en efectivo, aunque vuelva a formular otra propuesta en canje.

El presidente del banco, Carlos Torres, atribuyó en rueda de prensa la inclusión de esa posibilidad para conciliar la normativa de opas en España y Estados Unidos, asegurando que la intención del banco es comprar, al menos, el 50%.

Con todo, la referencia se interpreta desde algunos círculos como una aceptación de que difícilmente alcanzará el 50% por el reparto accionarial del Sabadell y desde otros como una maniobra, junto a no subir el precio, para intentar influir en las cotizaciones y que se achique la prima del 8,7% que tiene el vallesano por encima del canje.

> Si el banco vasco renuncia al 50%, estará obligado a formular otra oferta ahora en metálico

Si el accionista aceptase el canje antes de que se despeje el escenario volvería a perderse la oportunidad de vender a un precio mayor y recibir una contraprestación mejor, al ser íntegramente en efectivo.

A pesar de que la ventana de adhesión se ha abierto hoy, el escenario está plagado de incertidumbres sobre el devenir de la oferta que aconsejan no correr para dar el sí a la suscripción hasta que se sepa si habrá una segunda opción, potencialmente más rentable.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	24 737 EUR (28,996 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	358,12 cm² (33,5%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	6165 EUR (7227 USD)

Dossier de prensa unacc

El banco deja en el aire el uso del megadividendo prometido por Sabadell con la venta de TSB

El vallesano aprobó un pago de 0,50 euros a los accionistas que mantengan sus títulos en 2026

elEconomista.es MADRID.

BBVA no prevé, a priori, realizar modificaciones en el dividendo extraordinario de 2.500 millones de euros que Sabadell prometió a sus accionistas a principios de julio como consecuencia del acuerdo de venta de TSB, su filial británica, a Santander. Este pago fue aprobado por los accionistas del banco catalán a principios de agosto y la intención es repartirlo una vez se complete la venta, prevista para el cierre de primer trimestre de 2026.

Ahora bien, los 50 céntimos solo los cobrarán con certeza aquellos que sigan siendo accionistas del vallesano cuando su abono sea efectivo, es decir, después de que la opa se haya completado porque la venta de la filial británica precisa de las correspondientes autorizaciones regulatorias, y es algo que se espera para el próximo año.

El presidente de BBVA, Carlos Torres, afirmó el viernes ante la prensa que es "prematuro" detallar qué hará BBVA, por su parte, con el dividendo que cobre de aquellos títulos que acudan al canje, aunque deslizó que podría ir a remunerar al accionista que lo sea en BBVA para entonces. El banquero recordó que la política de remuneración del banco contempla repartir todo exceso de capital por encima del 12% de CET1 –además de entre el 40% y el 50% de los beneficios anuales–.

Retribuir al accionista de BBVA

"En la medida en que tenemos exceso de capital y que ese pago de dividendo sería exceso de capital adicional, nuestro compromiso con el accionista es retornar los excesos de capital, aunque tendríamos que verlo en su momento y obviamente está sujeto a todo tipo de aprobaciones internas y externas", comentó según Europa Press. En cuanto a la forma en que podría devolverlo, el banco contempla tanto recompras como dividendos, que beneficiarían al accionariado del vasco. Sin embargo, el abono de los 50 céntimos se diluiría entre un censo muy superior de inversores y, sería por tanto, inferior en la referencia por título.



Cartel del TSB. REUTERS

Impacto positivo en capital

El folleto de la opa, detalla que este dividendo extraordinario que BBVA recibiría como accionista de Sabadell tendría un impacto positivo sobre la solvencia del banco.

En caso de que BBVA logre el 100% de aceptación en la opa, estima un efecto positivo sobre su ratio de capital CET1 de 60 puntos básicos que ayudaría a compensar los efectos negativos de la operación y aumentar la solvencia al 13,60% (frente al 13,00% que tenía BBVA a cierre del pasado mes de junio).

BBVA proyecta revisar la política de remuneración al accionista del Sabadell si logra su control. "La ratio de *pay-out* de la política de remuneración al accionista de Banco Sabadell [60%] tras la liquidación de la oferta podrá ser inferior, igual o superior a la establecida actualmente", detalla el folleto. Sabadell ha hecho del dividendo creciente un arma para defenderse de la acometida de BBVA y ha prometido 6.300 millones al accionista en tres años.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	39 975 EUR (46,858 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	281,70 cm² (45,2%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9840 EUR (11 534 USD)

Dossier de prensa unacc

FASE FINAL DE LA OPA DE BBVA/SABADELL

BBVA y Sabadell blindan su deuda para despejar la opa

ADELANTO/ Las emisiones conjuntas suman 2.500 millones en dos meses y llevan a ambos bancos a tener casi completas sus necesidades de financiación para 2025.

Inés Abril. Madrid

BBVA y Sabadell han despejado de su lista de tareas cualquier interferencia que pueda cruzarse en su camino durante el periodo de aceptación de la opa hostil, incluso aunque eso suponga adelantar los deberes para todo el año cuando todavía quedan cuatro meses para su conclusión.

Es lo que han hecho con sus respectivos planes de financiación. Los dos bancos han acelerado las emisiones de deuda para evitar distracciones y asegurarse el respaldo de los inversores. Las colocaciones conjuntas suman 2.500 millones de euros en dos meses y la demanda para ellas ha triplicado la oferta.

A BBVA solo le queda pendiente ahora una emisión de bonos contingentes convertibles (CoCos o *AT1*) de los cerca de 5.000 millones de euros que tenía planeados colocar en deuda durante todo 2025.



JMCadenas

Sede de BBVA en Las Tablas (Madrid).



Efe

Sede de Banco Sabadell en Barcelona.

Etiqueta verde

El empujón ha sido en las últimas semanas, porque a cierre del primer semestre solo había recaudado algo menos de 2.000 millones.

Pero en julio, BBVA agregó 1.000 millones en bonos sénior no preferentes y en agosto ha añadido otros 1.000 millones, que además son verdes, lo que le permite cumplir su promesa de hacer al menos una operación al año que cumpla los criterios ESG (medioambientales, sociales y de gobernanza, por las siglas en inglés).

Lo que le falta es una emisión de CoCos. BBVA aspira a colocar 2.000 millones en 2025 y va por 950 millones, con la operación de 1.000 millones de dólares que hizo en enero.

Es el instrumento de deuda que tiene más desguarnecido. De todos los demás va sobrado para cubrir los requerimientos regulatorios, pero el colchón de capital *Tier 1 Adicional* (*AT1*, el que se llena con los CoCos) de la entidad está por debajo del máximo que podría tener y que hace más eficiente la gestión de su solvencia.

Las autoridades permiten a BBVA cubrir un 1,78% de sus activos ponderados por riesgo con CoCos en lugar de con capital *CET1*, el de máxima calidad y el más caro.

BBVA ha colocado 4.000 millones en el mercado de bonos y solo le quedan 1.000 millones pendientes

Solo tiene el 1,42% y su intención es elevar esta cifra con la emisión que le queda pendiente, porque además el año que viene tiene que refinanciar una colocación de CoCos de 1.000 millones que llega a su primera ventana de vencimiento.

De todas formas, el calendario de la operación permite al banco esperar a que la opa termine y lanzar después la emisión de CoCos.

Según los cálculos que maneja BBVA, la liquidación de la oferta de compra se realizará entre el 17 y el 20 de octubre. Eso deja a la entidad más de un mes entero para emitir antes de que los mercados mundiales de bonos reduzcan de forma drástica su operativa a partir del Día de Acción de Gracias, cuando los inversores estadounidenses empiezan a replegar velas de cara a la Navidad.

Sabadell ha logrado financiarse a mejor precio que su rival gracias a las subidas de ráting y a la opa

También puede lanzar los CoCos durante la opa, especialmente si quiere evitar que una sorpresa con el resultado final le estropee la jugada y dado que solo le queda ese compromiso de su plan de financiación.

Movimientos oportunistas

Sabadell ha cumplido ya todas sus obligaciones con el mercado de deuda y lo que haga a partir de ahora será de forma oportunista, para aprovechar ventanas o prefinanciar vencimientos futuros.

Lleva 2.000 millones de euros emitidos en el año, después de estrenar septiembre con una nueva operación de 500 millones de euros en la que ha sacado partido de las mejoras de ráting que ha conseguido en los últimos meses.

El banco eligió la deuda sénior no preferente para esta colocación. Es el mismo instrumento que había emitido BBVA solo unos días antes, pero Sabadell ha logrado pagar menos que su aspirante a comprador, y eso que su calificación crediticia sigue siendo inferior pese a las subidas.

La prima sobre el tipo de interés de referencia en las operaciones de renta fija que le han exigido los inversores a Sabadell es de 105 puntos básicos. BBVA pagó un margen de 108.

Fuentes financieras señalan que en ese precio pesan los distintos momentos de mercado, el apetito que hay por Sabadell porque su deuda es más escasa y la evolución financiera que ha tenido el banco, pero también las expectativas de que la opa triunfe y el titular de los bonos termine siendo BBVA.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	110 451 EUR (129,469 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	440,97 cm² (70,7%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 594 EUR (15 935 USD)

Dossier de prensa unacc

Quién es quién en los equipos de

LA OPERACIÓN DEL AÑO/ Los directivos bancarios, abogados y banqueros de inversión más involucrados en esta operación

R. Lander. Madrid

Lanzar una opa implica movilizar a grandes fondos institucionales, pequeños accionistas, analistas, empleados y clientes. Es una tarea gigantesca, que recae siempre en un número restringido de directivos con apoyo externo. En este caso, **BBVA** se ha rodeado desde el principio de un ejército de asesores por la dificultad añadida de tratarse de una operación hostil. La entidad contrató a cuatro bancos de inversión (JPMorgan, UBS, Rothschild y Mediobanca), dos bufetes de abogados (Garrigues y Davis Polk & Wardwell) y a las consultoras Deloitte, Acento y Atrevia. La operación es transversal y participan muchas personas, pero hay un grupo de ejecutivos clave en el día a día.

El presidente, **Carlos Torres,** está decidido a que salga adelante una adquisición que se ha enfrentado a la oposición del Gobierno y fuertes críticas del empresariado catalán. Lo intentó también hace cinco años, entonces de manera amistosa. El banquero se ha reunido estos meses con grandes empresarios, patronales, altas instancias políticas y otros grupos de interés para convencerles de que BBVA invertirá todavía más en Cataluña tras la compra de Sabadell y de que no se producirán fuertes recortes de plantilla. El pasado junio, tras el veto del Gobierno a la fusión, que afectó a las sinergias anunciadas en un primer momento, transmitió al conjunto del consejo de BBVA que la operación creará mucho valor para los accionistas y que retirar la opa no era una opción.

Onur Genç, consejero delegado de BBVA, tiene un claro protagonismo. Ha defendido la adquisición en encuentros con inversores en la City y en Nueva York. El 31 de julio presentó un plan estratégico a cuatro años para mostrar al mercado la robustez del proyecto de BBVA; ese día la cotización subió un 8%. A lo largo de 16 meses ha testado el interés en la operación de los grandes fondos institucionales, como Vanguard y BlackRock. Su escudera es la directora financiera, **Luisa Gómez Bravo,** y la máxima responsable del folleto de la opa registrado en la SEC de Estados Unidos.

Los bancos se han rodeado desde el inicio de un ejército de asesores para no dar pasos en falso

Peio Belausteguigoitia, el *country manager* de BBVA en España, ha recorrido el país para hablar y atraer hacia la causa a las pymes, el cliente mayoritario de Sabadell.

Fuera del ojo público, los bancos de inversión han trabajado intensamente.

Al igual que sucedió en el intento de compra de 2020, Carlos Torres ha confiado en **Ignacio de la Colina**, presidente y consejero delegado de JPMorgan en España y Portugal, su asesor de confianza. De la Colina se ha apoyado en **Carlos Pertejo**, especialista en bancos y que conoce a la perfección la cultura de BBVA porque trabajó allí cuatro años como director de Gestión Financiera y Relación con Inversores.

UBS también repite con BBVA y lo hace con **Juan Monte**, que tiene una buena relación con Torres, según las fuentes consultadas, y cuenta con un alto reconocimiento como asesor de fusiones.

Juan Gich, un histórico de la banca de inversión que trabaja en las filas de Rothschild, también participa. La lista se cierra con Mediobanca, que tiene experiencia en la única opa hostil que se ha producido en este sector en Europa en los últimos veinte años, la de Intesa sobre UBI. El interlocutor es **Gonzalo de Palacio**, corresponsable Global de Instituciones Financieras.

Cuestiones legales

Buena parte del éxito de la opa se juega en el ámbito jurídico. Todo el proceso está sujeto a fuertes restricciones regulatorias, plazos normativos y obligaciones legales que otorgan una importancia clave a los abogados que asesoran a ambas partes. **María Jesús Arribas**, responsable global de Legal de BBVA, tiene la última palabra a la hora de resolver cualquier cuestión jurídica del proceso.

BBVA se apoya externamente en dos bufetes para esta operación. Uno es Garrigues, el despacho de cabecera habitual de BBVA. **Fernando Vives**, presidente ejecutivo de Garrigues, encabeza un equipo de más de 25 letrados de diferentes especialidades con tres nombres destacados: **Álvaro López-Jorrín** (socio corresponsable de Mercantil y *M&A*), **Leticia Comín** (socia de Mercantil y *M&A*) y **Susana Cabrera** (socia responsable de Derecho Europeo y de la Competencia). El otro despacho es el americano Davis Polk & Wardwell, con **Michael Willisch** al frente, el abogado que lidera la interlocución con la SEC de EEUU.

Victoria del Castillo también está en el día a día de la opa desde su rol de responsable de Estrategia y de Fusiones y Adquisiciones del grupo BBVA. El folleto de la opa registrado en la CNMV está consignado con su firma.

El departamento de Comunicación también es clave, especialmente en los momentos de mayor ruido político y empresarial. **Paula Puyoles** es la máxima responsable de la comunicación en BBVA.

Sabadell

Defenderse de una opa hostil constituye un trabajo en sí mismo. Arañar apoyos para la causa en todas las instancias multiplica la necesidad de ganar visibilidad pública. Se tra-

BBVA



BBVA
Carlos Torres
Presidente



BBVA
Onur Genç
Consejero delegado



BBVA
Victoria del Castillo
'Global Head' de Estrategia y 'M&A'



BBVA
Luisa Gómez Bravo
Directora financiera



BBVA
María Jesús Arribas
'Global Head' de Legal



BBVA
Paula Puyoles
'Global Head' de Comunicación



BBVA
Peio Belausteguigoitia
'Country manager' BBVA España



GARRIGUES
Fernando Vives
Presidente ejecutivo



JPMORGAN
Ignacio de la Colina
Presidente y CEO de España



UBS
Juan Monte
Responsable en España



MEDIOBANCA
Gonzalo de Palacio
Corresponsable global de Banca



DAVIS POLK & WARDWELL
Michael Willisch
Socio director en España

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	110 451 EUR (129,469 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	440,96 cm² (70,7%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 594 EUR (15 935 USD)

Dossier de prensa unacc

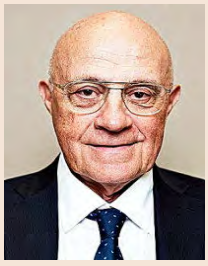
BBVA y Sabadell en la opa

viven un momento decisivo con el arranque hoy del período de canje.

Recta final

- Hoy, lunes, arranca el período de aceptación, que durará 30 días.
- El resultado de la opa se conocerá el 14 de octubre.
- Si BBVA alcanza más del 50% de los derechos de voto de Sabadell, el objetivo de la opa, se hará de inmediato con el control de Sabadell y convocará junta para empezar a mandar en noviembre.
- Si obtiene entre el 30% y el 50% de los derechos de voto, BBVA aspira a nombrar más de la mitad de consejeros de Sabadell para controlar el banco y poder promover la fusión dentro de tres años.

SABADELL



SABADELL
Josep Oliu
Presidente no ejecutivo



SABADELL
César González-Bueno
Consejero delegado



SABADELL
Gonzalo Barettino
Secretaría General



SABADELL
Sergio Palavecino
Director financiero



SABADELL
Carlos Ventura
Empresas, Red oficinas, B. Privada



SABADELL
Marc Prat
Estrategia y Eficiencia



SABADELL
Virginia Zafra
Comunicación/Imagen Corporativa



SABADELL
Gerardo Artiach
Gestión Financiera/Rel. Inversores



SABADELL
Lluc Sas
Dtor. Relación Inversores/Ráting



URÍA MENÉNDEZ
Carolina Albuerne
Socia de Mercantil



GOLDMAN SACHS
Olaf Díaz-Pintado
Socio y responsable en España



MORGAN STANLEY
Andrés Esteban
Responsable en España

ta de una situación inédita para cualquier banquero español, porque hasta ahora todas las operaciones de concentración se han hecho de manera negociada y amistosa. El único precedente es el asalto a Banesto de Banco Bilbao en los años 80, que acabó mal.

En el caso de Sabadell, toda esa responsabilidad recae sobre **Josep Oliu**, que preside el banco desde hace 25 años; y de **César González-Bueno**, el hombre que trajo ING a España y que ostenta todos los cargos ejecutivos desde hace cuatro años.

Ambos trabajan en tándem con el único objetivo de evitar que la opa tenga éxito y de este modo impedir la desaparición de un banco con 143 años de historia.

Josep Oliu es el enlace directo con los 200.000 accionistas que tienen la llave de la opa. Conoce personalmente a muchos y habla su lenguaje porque es uno de ellos –tiene ocho millones de acciones–.

En mitad de la opa, Oliu dio un golpe de efecto políticamente muy hábil con el anuncio de que la sede social volvía a su Sabadell natal, de donde salió en 2017 en pleno *procés* independentista. Este movimiento fue aplaudido por la Generalitat catalana y habrá influido de alguna forma en la decisión del Gobierno de intervenir en la operación y condicionarla (si triunfa) a que no haya fusión los tres primeros años.

González-Bueno acude a todos los comités ejecutivos del banco, pero dedica mucho tiempo a recabar apoyos contra la oferta y a mantener alta la moral de la plantilla. Desde el inicio de la opa ha multiplicado su presencia en actos públicos.

Mientras la cúpula defiende al banco de la opa hostil, el directivo que ha asumido el liderazgo del negocio es **Carlos Ventura**, el más veterano del comité de dirección y máximo responsable de Banca de Empresas, la joya de la corona de Sabadell. Su tarea es que la actividad y el beneficio crezcan más que nunca (y lo ha logrado), para que la acción siga subiendo y haga fracasar la opa.

Sergio Palavecino es el interlocutor habitual de los grandes inversores institucionales, dentro y fuera de España, y el que acude a todos los *road shows*. El director financiero tiene un peso específico muy alto en cualquier banco, que se multiplica en el caso de una opa. Se apoya en **Gerardo Artiach** (exBankia) y **Lluc Sas**. Ambos han recorrido Europa y Nueva York para explicar el potencial de crecimiento en solitario de Sabadell a los grandes fondos, a los accionistas *retail* y a los analistas.

Marc Prat, responsable de Estrategia, se encarga de coordinar los trabajos de todos los equipos multidisciplinares implicados en el día a día de la opa. Y **Virginia Zafra**, responsable de Comunicación, de unificar los mensajes para que cale en la opinión pública la idea de que un banco como Sabadell debe seguir existiendo. Sabadell tiene la ayuda como asesores de comunicación de **Silvia Alsina** (Roman Reputation Matters) y de **Luis Guerricagoitia** (LLYC).

Banqueros de inversión

En este área clave, Oliu ha depositado toda su confianza en **Olaf Díaz-Pintado**, hombre fuerte de Goldman Sachs en España. Es conocido por entregarse a las operaciones que asesora. Su rol ha sido fundamental en las grandes decisiones estratégicas de Sabadell. La más reciente, la venta del banco inglés TSB, realizada para disparar el dividendo y así disuadir a los accionistas de Sabadell de acudir a la opa de BBVA. Díaz-Pintado abandonará próximamente la exigente actividad de la banca de inversión, pero su compromiso es acompañar a Oliu hasta el final de la operación.

Sabadell también contrató para defenderse de la opa a Morgan Stanley, principalmente por **Andrés Esteban**, su responsable en España. Pero el banquero que está en el día a día del proceso es **Eduardo Timpanaro**, *managing director*.

Gonzalo Barettino es el máximo responsable de los Servicios Jurídicos de Sabadell y, como tal, de asegurarse que el banco cumple el deber de pasividad que exige el Real Decreto de opas.

Se apoya en Uría Menéndez, el habitual despacho de cabecera de Santander. **Salvador Sánchez-Terán**, socio director de Uría y experto en operaciones corporativas de entidades financieras, lidera un equipo con socios de distintas especialidades. En él destaca **Carolina Albuerne**, socia de Mercantil y experta en el ámbito societario, mercado de valores y sobre todo en regulación bancaria. La publicación británica *Global Banking Regulation Review* la reconoció hace cinco años como una de las mejores del mundo en regulación bancaria menor de 45 años. Albuerne asesoró a CaixaBank en la compra de Bankia y, recientemente, a Santander en la venta de su filial en Polonia. **Javier Redonet**, socio responsable del Área de Mercado de Valores de Uría, también ayuda a Sabadell con los aspectos legales.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 27	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	102 108 EUR (119,690 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	218,13 cm² (34,9%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	26 098 EUR (30 592 USD)

Dossier de prensa unacc

La entidad vallesana refuerza su ejército contra el BBVA y ficha a Evercore como asesor

El banco de inversión británico trabajará para los consejeros independientes

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

El Banco Sabadell se refuerza para dar la batalla final contra el BBVA en la opa hostil. La entidad ha acordado contratar a Evercore como nuevo integrante del ejército de bancos de inversión que le asesoran en su defensa en la transacción. En su caso, su función será asesorar a los consejeros independientes de la entidad a la hora de valorar la oferta del BBVA y emitir su opinión.

La opa hostil del BBVA sobre el Banco Sabadell entra en su etapa definitiva. Después de que la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) diese el viernes pasado luz verde al folleto de la opa, hoy se inicia el plazo de aceptación. En este periodo, de 30 días, los accionistas del banco catalán deberán decidir si aceptan la oferta del BBVA, a razón de un título del BBVA y 0,7 euros en efectivo por cada 5,5483 títulos del Sabadell.

El consejo de administración del Sabadell tiene 10 días, hasta el 18 de septiembre, para remitir un informe con su opinión sobre la oferta. Salvo sorpresa, la opinión será totalmente negativa. Para ello, este órgano cuenta con la asesoría de Goldman Sachs y Morgan Stanley, que han sido los asesores de cabecera de este banco desde el principio de la transacción. Uría Menéndez es el encargado de los asuntos legales. Por el lado del BBVA, JP Morgan, UBS y Mediobanca son los bancos de inversión con los que trabaja en esta transacción, mientras que Garrigues es el despacho de abogados a cargo.

A este grupo se suma Evercore. En este caso, esta boutique de inversión británica, pilotada en España por Juan Pedro Pérez-Cózar, se encargará de asesorar a los consejeros independientes del Sabadell. En un momento de tal hostilidad entre la cúpula de los dos bancos, es fundamental que la opinión que emitan los consejeros independientes sirva de guía a los accionistas minoritarios. Deberán garantizar que su posición se toma con la máxima independencia y al margen de las cuitas que enfrentan a la cúpula del BBVA con la del Sabadell.

El Sabadell cuenta con un consejo de administración formado por 15 miembros, de los cuales los independientes son los más numerosos (12), además de un ejecutivo (el consejero delegado, César González-Bueno), un dominical (el inversor mexicano David Martínez Guzmán) y otro externo, el presidente, Josep Oliu.

En ese informe, además de emitir su opinión, todos los consejeros del banco deberán decir si acudirán o no a la opa con sus propias acciones. Los accionistas del Sabadell tendrán hasta el 7 de octubre para decidir si acuden o no a la opa. Unos días antes, el 2 de octubre, termina el plazo tanto para que aparezca una oferta competidora como para que el BBVA mejore las condiciones de la oferta, algo que tanto su presidente, Carlos Torres, como su consejero delegado, Onur Genç, han afirmado en reperidas ocasiones que no tienen la intención de hacer. No obstante, el mercado mantiene la presión al respecto y las acciones del Sabadell cotizan un 8,7% por encima de la oferta del banco vasco. Esto supone que, actualmente, para los inversores sea más rentable vender acciones del Sabadell en el mercado que aceptar la oferta del BBVA.

El día 14 de octubre la CNMV dará a conocer el resultado de la opa y si el BBVA ha alcanzado el 50% mínimo que se fija para que la opa tenga éxito. En el caso contrario, un día después, el BBVA deberá decidir si renuncia a esa condición de aceptación mínima, en el caso de que se quede entre el 30% y el 50%. Según explica el propio banco en el folleto de la opa, esto le obligaría a lanzar una segunda opa, en el plazo de un mes, en efectivo (o al menos, con una alternativa en efectivo) y por un precio que avale la CNMV como precio equitativo de acuerdo con la normativa.

Torres también ha negado en reiteradas ocasiones que tenga la intención de reducir por debajo del 50% el umbral mínimo de aceptación de la oferta, si bien sí ha introducido esa salvaguarda en el folleto. Y también ha solicitado autorización para ello a la SEC, un visto bueno, hasta un mínimo del 30%, que recibió en una carta remitida por el regulador estadounidense de los mercados el jueves por la noche, unas horas antes de que la CNMV publicase el folleto.



Josep Oliu, el 6 de agosto en Sabadell. GORKA LEIZA

El plazo para la decisión empieza hoy y acaba el 7 de octubre

El consejo tiene hasta el 18 de septiembre para emitir su opinión

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	20 008 EUR (23,452 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	137,57 cm² (22,1%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	4925 EUR (5773 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank hace más accesible su seguro para falta de autonomía

Expansión. Madrid

CaixaBank amplía su oferta aseguradora con el lanzamiento de MyBox VidaCare 10, la versión a prima periódica de MyBox VidaCare, un producto que la entidad califica de "pionero en el mercado" que ofrece cobertura frente a la falta de autonomía derivada de las enfermedades neurodegenerativas más comunes.

Esta nueva versión permite contratar el seguro con una prima inicial de unos 5.000 euros y unas primas periódicas de aproximadamente 200 euros mensuales, que se mantienen invariables durante los diez años del periodo de pago. Con esa modalidad, CaixaBank busca facilitar el acceso a la protección a un mayor número de personas, especialmente en un contexto de creciente longevidad.

La solución combina un seguro de vida y de enfermedad, y un paquete de servicios adicionales de acompañamiento. Por un lado, MyBox VidaCare 10 ofrece protección económica en caso de invalidez derivada de falta de autonomía provocada por alguna de estas enfermedades neurodegenerativas: enfermedad de alzhéimer o demencia, enfermedad de párkinson o síndromes parkinsonianos secundarios irreversibles, ELA o esclerosis múltiple.

El seguro también ofrece también cobertura de supervivencia a la invalidez, cobertura de supervivencia a los 90 años y cobertura de fallecimiento.

El producto ha sido diseñado por VidaCaixa, la filial aseguradora del Grupo CaixaBank y líder en seguros de vida y planes de pensiones en España.

La oferta se distribuye a través de toda la red de CaixaBank y "responde al compromiso de la entidad con el colectivo sénior, ofreciendo soluciones adaptadas a sus necesidades reales", apuntan en el banco.

La cobertura se puede contratar por 200 euros mensuales y una prima inicial de 5.000 euros

Ofrece una protección de hasta 60.000 euros, según la evolución de la enfermedad

MyBox VidaCare 10 a prima periódica ofrece una protección económica de hasta 60.000 euros brutos, estructurada en distintos capitales en función de la evolución de la enfermedad.

En primer lugar, se abona un capital inicial de 30.000 euros cuando el asegurado se encuentre en una situación de invalidez derivada de falta de autonomía, como consecuencia de padecer una de las enfermedades neurodegenerativas previstas.

En segundo lugar, la persona asegurada recibirá un capital adicional de 30.000 euros brutos pasados tres años desde la anterior prestación.

Asimismo, en caso de que el asegurado cumpla los 90 años sin haber desarrollado ninguna de las enfermedades neurodegenerativas anteriormente descritas, o si habiéndola desarrollado no ha alcanzado la situación de invalidez prevista, igualmente recibirá un capital bruto de 15.000 euros por supervivencia.

Desde el primer momento de la contratación, el asegurado tiene el servicio adicional de un orientador personal.



Sede de CaixaBank.

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 44
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	21 000
Difusión	18 000
Audiencia	63 000
Fecha	08/09/2025
País	España
V. Comunicación	94 295 EUR (110,531 USD)
Tamaño	555,05 cm² (89,0%)
V.Publicitario	12 141 EUR (14 232 USD)

Dossier de prensa unacc

El 80% de las pequeñas empresas es vulnerable a los fraudes financieros

La tendencia está cambiando, en la medida en que el 58% de los casos es el propio usuario el que autoriza, mediante un engaño previo, las operaciones que dan vía libre a los ciberdelincuentes. Así, los telefonos móviles son cada vez más el objetivo, ya que el 80% de los casos analizados se produjeron a través del 'smartphone'

Esther Zamora.



iStock

En España, el 80% de las pequeñas empresas son altamente vulnerables de sufrir fraudes bancarios al carecer de sistemas preventivos sólidos de ciberseguridad. Así lo asegura Lazarus Technology, proveedor global especializado en seguridad tecnológica. Y es que, actualmente el problema ya no está tanto en la apropiación de la cuenta, pues los controles por parte de las entidades bancarias están provocando una disminución de estos intentos de fraude, sino que el problema ahora es conseguir que el propio usuario sea quien, engañado, autorice voluntariamente el pago, según el informe *Tendencias de Fraude Bancario Digital en España 2025*, elaborado por BioCatch, compañía experta en delincuencia financiera. "Los delincuentes ya no irrumpen por "la fuerza" por la puerta, ni física ni digital, sino que simplemente les dejamos pasar", afirma Thomas Peacock, director de Global Fraud Intelligence de BioCatch.

Y es que en el 58 % de los casos es el propio usuario el que ha dejado entrar sin darse cuenta a quien le puede desvalijar. El estudio, basado en millones de sesiones digitales y patrones reales reportados por entidades financieras españolas, muestra cómo están creciendo con fuerza las técnicas que implican directamente a la víctima, como la ingeniería social.

"La mejora de los controles ha hecho más difícil la apropiación de cuentas por terceros, pero los delincuentes se han adaptado: ya no necesitan vulnerar sistemas, les basta con convencer persuasivamente a sus víctimas para que autoricen los pagos por sí mismas", explica el experto.

El móvil, objetivo del fraude

Otro hallazgo del informe es el traslado casi total del fraude al entorno móvil. En 2025, el 80% de los casos analizados en España se produjeron a través de dispositivos móviles, un aumento significativo frente al 72% del año anterior.

El 70% de la actividad en banca móvil procede de dispositivos Android, que pueden resultar vulnerables ante ataques de *malware*. Por ello, durante los

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 45
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	21 000
Difusión	18 000
Audiencia	63 000
Fecha	08/09/2025
País	España
V. Comunicación	94 295 EUR (110,531 USD)
Tamaño	543,86 cm² (87,2%)
V.Publicitario	11 960 EUR (14 019 USD)

Dossier de prensa
unacc



iStock

últimos años, se ha experimentado en España una oleada continua de fraude por *malware*. Sin embargo, este fenómeno no ocurre solamente en la banca móvil. Se han visto afectados ordenadores, con algunos tipos de *malware* ya conocidos en el sector, como Grandoreiro—un troyano de acceso remoto—.

El informe también alerta sobre el aumento del fraude con tarjetas, que ya está presente en más del 30% de las estafas reportadas. Una parte significativa de estos casos se produce a través del registro fraudulento de tarjetas en monederos digitales y de pagos autorizados mientras los "engañados" están al teléfono con los delincuentes, víctimas de una suplantación de identidad.

Las estafas de inversión, compras falsas y ofertas de empleo fraudulentas siguen siendo los tres grandes clásicos de las estafas digitales en España. A ellas se suman nuevas amenazas emergentes impulsadas por el uso de inteligencia artificial generativa (GenAI) para manipular a las víctimas.

Por otra parte, el informe detecta una reducción del 52% en fraudes por "toma de control" de cuentas (Account Takeover o ATO), gracias al uso de biometría conductual, una tecnología que identifica posibles anomalías en base al comportamiento de los usuarios que podrían suponer un riesgo.

Es lo que promueve BioCatch, que defiende un enfoque basado en la detección de patrones conductuales sospechosos y señales biométricas invisibles que permiten anticiparse a los movimientos de los atacantes incluso cuando utilizan dispositivos nuevos o modifican sus métodos.

Bizum, no exento de riesgos

Mención especial merece una de las fórmulas de pago más extendidas en España, Bizum, cuya popularidad, facilidad de uso y rapidez han propiciado que se haya desplegado entre la población con una gran rapidez. Según la Asociación Española de Banca (AEB), la expresión *Te hago un Bizum* es cada vez más habitual y España es líder en la adopción de las transferencias inmediatas a nivel europeo. En cifras, el 53% de todas las transferencias son inmediatas frente al 15% de la Unión Europea, y el 95% de estas operaciones se realizan a través de Bizum. Además, el futuro pasa por aunar dentro del espacio UE estas soluciones digitales de pago, de modo que se avance en la interoperabilidad y tener un ecosistema digital único, posibilitando que hacer un Bizum sea algo posible no solo en España, sino en cualquier punto del viejo continente.

30% El incremento de fraude con tarjetas hace que estén presente en más del 30% de estafas

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 30	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	83 290 EUR (97,632 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	550,03 cm² (88,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	12 060 EUR (14 137 USD)

Dossier de prensa unacc



Ramón Alfonso
Socio de Norz Patrimonia y director del programa 'Estrategias de inversión y gestión de patrimonio' en ESADE – Universidad Ramón Llull

Educar para heredar: cómo formar a los herederos para no arruinar el legado empresarial

Más del 70% de las familias pierden su riqueza en la segunda generación. En la tercera, el porcentaje supera el 90%. Las cifras son tan contundentes como reveladoras. Heredar no es solo recibir, es saber asumir una responsabilidad. Y eso no ocurre por azar, ni se aprende de la noche a la mañana: requiere preparación, educación y acompañamiento.

A menudo, cuando hablamos de transmisión patrimonial, nos centramos en los aspectos fiscales, legales o financieros. Sin embargo, el verdadero reto no está ahí. El verdadero desafío es humano. Se trata de formar a personas capaces de entender el valor –económico, histórico y emocional– de lo que están recibiendo. Y de dotarlas de las herramientas necesarias para preservarlo, hacerlo crecer y transmitirlo, a su vez, con inteligencia y compromiso.

Desde Norz Patrimonia llevamos años acompañando a familias en ese camino. Hemos visto cómo patrimonios construidos con esfuerzo durante generaciones se ponían en riesgo por falta de visión o por una gestión inexperta. Pero también hemos sido testigos de historias de éxito: familias que han sabido anticiparse, preparar a sus herederos y asegurar así la continuidad de su legado.

La clave está en el enfoque. No se trata solo de enseñar a invertir o a planificar una herencia, sino de formar una mentalidad. Una forma de pensar y de actuar que combine criterio financiero, conciencia social y sentido de propósito.

Por eso, trabajamos sobre cinco pilares fundamentales:

1. Educación financiera y patrimonial temprana, para que los herederos comprendan desde jóvenes el esfuerzo que hay detrás del patrimonio familiar.

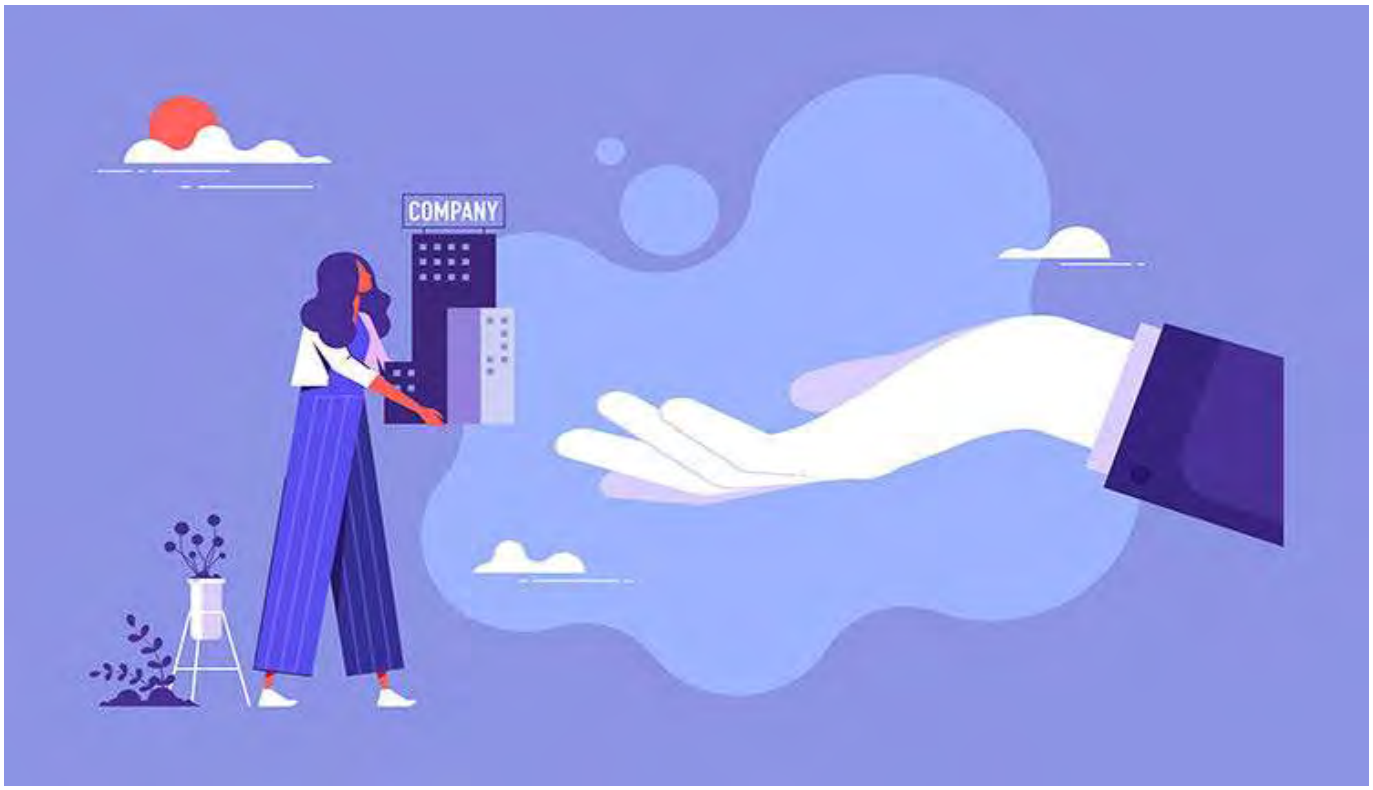
2. Planificación estructurada, con protocolos familiares, testamentos claros y una visión compartida a largo plazo.

3. Desarrollo de responsabilidad personal, fomentando la independencia y la experiencia fuera del entorno familiar antes de asumir roles clave.

El Economista

Publicación	El Economista Franquicias, Pymes y Emprendedores, 31	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	83 290 EUR (97,632 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	546,00 cm² (87,6%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	11 995 EUR (14 060 USD)

Dossier de prensa
unacc



iStock

4. Acompañamiento emocional y profesional, con figuras mentoras que guíen a la nueva generación en su maduración como gestores.

5. Transmisión de valores familiares, porque no hay legado que se sostenga sin una cultura y una identidad compartidas.



> No se trata solo de enseñar a invertir o a planificar una herencia, sino de formar una mentalidad

La buena noticia es que nunca es tarde para empezar. Incluso en casos donde el legado parecía tambalearse, hemos podido redirigir el rumbo con un diagnóstico claro, un plan formativo personalizado y un acompañamiento constante. Lo que hace la diferencia no es la cantidad de lo heredado, sino la calidad de la preparación de quienes lo reciben.

Heredar puede ser una oportunidad o una carga. Convertirlo en lo primero depende, en gran medida, de cómo se gestione esa transición entre generaciones. En este proceso, la figura del mentor, del asesor de confianza, se vuelve crucial. Alguien que ayude a tomar perspectiva, que ponga el foco no solo en el presente, sino en la visión a 20, 30 o 50 años.

Como suelo decir, formar a un heredero no es solo prepararle para gestionar una cartera de activos. Es prepararle para custodiar una historia familiar. Y eso implica conocimientos, sí, pero también carácter, sensibilidad y liderazgo.

En un mundo cada vez más volátil e incierto, la estabilidad familiar —económica, emocional y de valores— se convierte en un bien estratégico. La educación patrimonial no es un lujo. Es una necesidad. Y, sin duda, una de las inversiones más rentables que una familia puede hacer.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 612 EUR (14,783 USD)
Difusión	1973	Tamaño	356,99 cm² (57,3%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3352 EUR (3929 USD)

Dossier de prensa unacc

CAIXA POPULAR

PROYECTO. Las actuaciones tienen como misión unir distintas generaciones de músicos

NUEVA EDICIÓN DEL CICLO DE CONCIERTOS 'LA MÚSICA QUE NOS UNE'

La iniciativa, lanzada por Caixa Popular y la FSMCV el 25 de julio en Catarroja, recorre diferentes localidades hasta noviembre

VALENCIA

Extras. Caixa Popular y la Federación de Sociedades Musicales de la Comunitat Valenciana (FSMCV) han lanzado la segunda edición del ciclo de conciertos La música que nos une, una iniciativa que vuelve a poner en valor el papel cohesionador de la música y a visibilizar el compromiso y dedicación de las personas mayores que integran las sociedades musicales de la Comunitat. El ciclo se desarrolla entre julio y noviembre de 2025, con una programación que recorre diversas localidades de la Comunitat Valenciana y cuenta con la participación de sociedades musicales locales.

Los primeros conciertos de esta edición han tenido lugar en Catarroja y San Antonio de Requena. El 25 de julio, la Unión Musical de Catarroja ofreció un concierto a las en la plaza Cortes Valencianas. Al día siguiente, el 26 de julio, tuvo lugar el segundo concierto en San Antonio de Requena a cargo de la Sociedad Musical La Armónica de San Antonio.

Uno de los principales valores que fomenta este ciclo de conciertos es la intergeneracionalidad, propiciando la convivencia musical entre músicos de distintas edades. En cada concierto participarán tanto intérpretes jóvenes como músicos de más edad, creando un entorno enriquecedor que refuerza los vínculos sociales y el respeto mutuo dentro de las sociedades musicales.

«Gracias a este ciclo junto a Caixa Popular podemos mostrar cómo la música y nuestras sociedades son capaces de conectar a generaciones distintas, provocando que se comparta la experiencia, el compromiso, la dedicación, la transmisión de valores... Y al mismo tiempo, favorece un entorno en el que nuestras personas jóvenes aprenden y crecen acompañadas. Esa es la grandeza de nuestro modelo y por eso creemos que La música que nos une tiene tanto sentido», explica Daniela González, presidenta de la FSMCV.

«En Caixa Popular creemos firmemente en el poder transformador de la cultura y, especialmente, de la música como herramienta de cohesión social. Por eso, apoyar un ciclo como 'La música que nos une' es una forma de reforzar nuestro compromiso con el territorio, con las personas mayores y con las nuevas generaciones. Esta iniciativa refleja nuestros valores cooperativos y nuestra apuesta por un modelo de banca que genera un impacto positivo y duradero en nuestra sociedad», afirma Jose Maties Díez, responsable de sociedades musicales de Caixa Popular.

Con esta segunda edición, la colaboración entre Caixa Popular y FSMCV consolida un proyecto compartido que apuesta por una cultura musical arraigada en el territorio, con capacidad transformadora e inclusiva. Desde su inicio el ciclo ha reivindicado el poder de la música para fomentar el bienestar físico y emocional, especialmente en la tercera edad. 'La música que nos une' se enmarca dentro del convenio de colaboración entre Caixa Popular y la FSMCV, alineado con el compromiso de ambas entidades por proteger y difundir la cultura y las tradiciones valencianas, promoviendo iniciativas nacidas del asociacionismo y de la participación ciudadana.



El ciclo se desarrolla entre julio y noviembre de 2025, con una programación que recorre diversas localidades de la Comunitat. LP

el Periódico de Aragón

Publicación	El Periódico de Aragón General, 11	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7473	V. Comunicación	3 401 EUR (3,986 USD)
Difusión	4640	Tamaño	56,71 cm² (9,1%)
Audiencia	23 246	V.Publicitario	916 EUR (1074 USD)

Dossier de prensa unacc

Impuestos

Caja Rural de Soria colabora con la DGA en la recaudación de tributos

EL PERIÓDICO
Zaragoza

La entidad Caja Rural de Soria Sociedad Cooperativa de Crédito ha sido autorizada por el Gobierno de Aragón para actuar como entidad colaboradora en la recaudación de tributos propios, cedidos y otros ingresos de Derecho público gestionados por la comunidad autónoma.

La autorización, emitida por la Dirección General de Tributos el pasado 19 de febrero, se enmarca en el procedimiento de convocatoria abierta y permanente establecido por resolución de 27 de marzo de 2023, dirigido a entidades de crédito interesadas en colaborar con la Administración autonómica en la gestión recaudatoria.

Tras completar los trámites administrativos, la colaboración se activó formalmente en junio. Desde entonces, Caja Rural de Soria permite realizar pagos al Gobierno de Aragón tanto de forma telemática, a través de la pasarela de pagos habilitada por la Administración, como presencialmente en oficinas, ventanillas y cajeros automáticos. Esta incorporación amplía la red de entidades colaboradoras disponibles para la ciudadanía, facilitando el abono de tributos con mayor comodidad, seguridad y cercanía.

Los clientes de Caja Rural de Soria podrán realizar los pagos directamente desde sus cuentas, aunque el servicio está abierto también a personas no clientes. ■

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 9	Fecha	08/09/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	4 757 EUR (5,576 USD)
Difusión	555	Tamaño	629,27 cm² (58,6%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	894 EUR (1048 USD)

Dossier de prensa unacc



Integrantes de Afyedalcu y vecinos, junto al delegado de Sanidad, crean una red de neuronas en calle Carretería para concienciar sobre el Alzheimer. / MANU REINA

LAZOS DE MEMORIA

Afyedalcu organiza este mes actividades informativas, lúdicas y solidarias para sensibilizar a la ciudadanía y recaudar fondos destinados a mejorar la atención a pacientes y familias

MANU REINA / CUENCA

Una cadena de recuerdos. Con motivo del Día Mundial del Alzheimer, que se conmemora cada 21 de septiembre, la Asociación de Familiares y Enfermos de Alzheimer de Cuenca (Afyedalcu) ha diseñado un completo programa de actividades para este mes con el objetivo de visibilizar esta enfermedad neurodegenerativa, concienciar a la población y obtener recursos para mantener sus servicios.

La céntrica calle Carretería se convirtió este sábado en el primer punto de encuentro con la ciudadanía. Un acto que no quiso perderse el delegado de Sanidad, José María Pastor. Allí, Afyedalcu instaló una mesa informativa en la confluencia con Sánchez Vera, acompañada de paneles didácticos sobre los síntomas de alarma, los hábitos de prevención y los recursos de apoyo disponibles para pacientes y cuidadores. También se ofreció merchandising solidario y camisetas conmemorativas con el lema *Cuenca, Alzheimer, no me olvides*, cuya doble lectura pretende reivindicar tanto la memoria colectiva como la necesidad de no dejar solas a las familias. Villar de Olalla también se sumó a la causa con un campeonato de mus solidario organizado por una peña local, cuyos fondos fueron destinados íntegramente a la asociación.

Uno de los momentos más simbólicos de la jornada fue la actividad 'Red de neuronas', financiada por la Fundación Globalcaja. Decenas de personas entrelazaron sus manos para representar las conexiones neuronales que, en el caso del Alzheimer, se van perdiendo con el avance de la enfermedad. «Queremos que la gente entienda que el Alzheimer no es solo olvido. Es una enfermedad que rompe las conexiones, cambia la conducta y la personalidad, y para la que todavía no hay cura», explicó Susana Lozano, presidenta de Afyedalcu. Esta red humana «representa la importancia de mantenernos unidos como sociedad ante esta realidad», añadió.

Lozano destacó que las mesas informativas cumplen una doble función. Ya que «por un lado sensibilizamos a la población sobre qué es el Alzheimer y cómo detectarlo y, por otro, damos a conocer lo que hacemos en nuestra asociación, como terapias de memoria, talleres y la unidad de respiro que permite a los pacientes recibir atención especializada». La agenda de Afyedalcu no se detiene. El próximo 16 de septiembre volverá a instalarse otra mesa informativa en Carretería. Posteriormente, el 22 de septiembre se celebrará en la sede de la asociación el acto central por el Día Mundial del Alzheimer. Aunque la efeméride oficial es el 21, en Cuenca se traslada al día siguiente al coincidir con la festividad de San Mateo.

La cita más festiva llegará el 27 de septiembre, con un pasacalles y la tradicional paella solidaria en el parque San Julián, amenizada por la actuación de Tiruraina. Una jornada pensada para reunir a familias, pacientes y vecinos en un ambiente lúdico que, sin perder su trasfondo solidario, se ha convertido en tradición.

Actualmente, Afyedalcu atiende a una veintena de usuarios en su unidad de respiro y en los talleres de memoria, plazas que suelen contar con lista de espera debido a la creciente demanda. «Por desgracia, cada vez son más las familias que se enfrentan a esta enfermedad. Por eso necesitamos visibilidad y apoyo institucional y ciudadano», asegura Lozano. Y es que «el Alzheimer existe, está aquí, y no podemos olvidarnos de quienes lo padecen», remarca la presidenta.

Cuenca se convierte este mes en una gran red de memoria y esperanza. Lo hace de la mano de Afyedalcu y la veintena de pacientes que necesitan que esta enfermedad no caiga en el olvido.

DECLARACIONES

SUSANA LOZANO PRESIDENTA DE AFYEDALCU

«El Alzheimer no es solo olvido, es una enfermedad que rompe las conexiones, cambia la conducta y la personalidad, y para la que todavía no hay cura»



Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2025. Todos los derechos reservados