Resumen de prensa

lunes, 06 de octubre de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	La gran cumbre de la banca, el seguro y la gestión de activos	06/10/2025	19
4	Expansión	La banca pelea en Bruselas una rebaja de capital de 100.000 millones de euros	06/10/2025	16
5	Expansión	La educación financiera sí es cosa de niños	06/10/2025	46
6	El Economista	La banca lanza un sistema para dar liquidez a más pymes a través de la cesión de sus facturas	06/10/2025	7
7	El Economista	La rentabilidad de la banca española escala al 14,50% a finales de junio	06/10/2025	8
8	Expansión	La City apuesta que BBVA alcanzará menos del 50% de Sabadell	06/10/2025	13
9	Expansión	Zurich valora en más de 500 millones su posición en la alianza con Sabadell	06/10/2025	17
10	Expansión	“Santander España debe evolucionar a un banco de cliente para ser el mejor”	06/10/2025	14
11	Expansión	“…"	06/10/2025	15
12	Expansión	Fundación La Caixa destina 19 millones este año a Baleares	06/10/2025	45
13	El Economista	La opa de BBVA encara la semana decisiva bajo la sombra de otra oferta en efectivo	06/10/2025	7
14	El País	El euro digital acelera mientras la banca busca el encaje de sus pagos electrónicos	06/10/2025	25
15	La Vanguardia	BBVA reafirma su apoyo a pymes y autónomos del ámbito rural en Catalunya	06/10/2025	25
16	Las Provincias	DIEZ iniciativas reciben 100.000 euros del proyecto “día del salari”	06/10/2025	11
17	Diario Palentino	Eurocaja Rural moviliza a 5.300 personas en su lucha contra la ELA	06/10/2025	20
18	Diario Jaén	“Al estar presente en todos los pueblos de Jaén, podemos ayudar no solamente con la financiación”	06/10/2025	15

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	54 206 EUR (63,644 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	428,93 cm² (68,8%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 343 EUR (15 666 USD)

Dossier de prensa unacc

XVI ENCUENTRO FINANCIERO EXPANSIÓN-KPMG

La gran cumbre de la banca, el seguro y la gestión de activos

Hoy lunes y mañana martes, los líderes de los principales bancos y aseguradoras junto a los supervisores y reguladores bancarios se dan cita en el gran Encuentro Financiero EXPANSIÓN-KPMG, para analizar los retos económicos y financieros.

Expansión. Madrid

¿Cómo afrontan bancos y aseguradoras el complejo escenario geopolítico y qué palancas tienen para rentabilizar sus modelos de negocio? ¿Cómo simplificar la regulación y supervisión para ser más eficiente? Todas las claves, en el gran **XVI Encuentro Financiero EXPANSIÓN-KPMG**, con la colaboración de American Express y Cunef Universidad, que tendrá lugar hoy lunes y mañana martes.

Los líderes del mundo financiero desvelarán sus estrategias para crecer en un nuevo escenario de tipos y con una creciente complejidad por los riesgos geopolíticos.

Luis de Guindos, vicepresidente del BCE, desarrollará la apertura de honor y José Luis Escrivá, gobernador del Banco de España, tendrá una intervención especial al final de la primera jornada.

Los responsables de la banca y los seguros analizarán los retos económicos y financieros para lograr un marco económico estable y robusto.

Israel Arroyo, secretario de Estado de Economía, clausurará mañana martes este gran evento.

En entrevistas individuales, los consejeros delegados de BBVA y Sabadell expondrán sus posiciones en la recta final de la opa. Los consejeros delegados de CaixaBank y Bankinter, y el vicepresidente de Santander, José Antonio Álvarez, explicarán cómo transforman sus modelos de negocio. Los CEO de Banca March, Ibercaja y Kutxabank y los presidentes de Mapfre y Mutua Madrileña, entre otros altos directivos del sector asegurador, desgranarán sus planes para adaptar sus negocios a un mundo que cambia a gran velocidad.

PROGRAMA E INSCRIPCIONES

El evento podrá seguirse en directo en Expansión.com


Luis de Guindos, vicepresidente del Banco Central Europeo.


José Luis Escrivá, gobernador del Banco de España.


Israel Arroyo, secretario de Estado de Economía.


Petra Hielkema, presidenta de EIOPA.


Alejandra Kindelán, presidenta de la AEB.


Mirenchu del Valle, presidenta de Unespa.


José Antonio Álvarez, vicepresidente de Santander.


Gonzalo Gortázar, consejero delegado de CaixaBank.


Onur Genç, consejero delegado de BBVA.


César González-Bueno, consejero delegado de Sabadell.


Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter.


Juan Carlos Escotet, presidente de Abanca.


Juanjo Cano, presidente de KPMG en España.


Ignacio Garralda, presidente de Mutua Madrileña.


Antonio Huertas, presidente de Mapfre.


Isidro Rubiales, consejero delegado de Unicaja.


Juan Orti, presidente de AMEX.


Patricia Ayuela, consejera delegada de Línea Directa.


Andrés Romero, director general de Santalucía.


Eduardo Ruiz de Gordejuela, consejero delegado de Kutxabank.


José Luis Acea, consejero delegado de Banca March.


Víctor Iglesias, presidente de Ibercaja.


Javier Valle, consejero delegado de VidaCaixa.


Antonio Romero, director general de la CECA.

Expansión

Publicación	Expansión General, 16	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	52 074 EUR (61,140 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	278,47 cm² (44,7%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9726 EUR (11 419 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca pelea en Bruselas una rebaja de capital de 100.000 millones de euros

LA MAYOR BATALLA REGULATORIA DEL SECTOR/ Liberar esos recursos permitiría elevar la concesión de crédito en hasta cuatro billones. Las patronales cargan contra la subida "discrecional" de los requerimientos.

Andrés Stumpf. Bruselas.

La banca va a Bruselas con una factura en la mano. Las patronales del sector y las principales entidades financieras debaten con la Comisión Europea su estrategia de simplificación normativa y reclaman que se traduzca en la liberación de hasta 100.000 millones de euros en exigencias de capital.

Esa es la cifra que han calculado las asociaciones bancarias como el objetivo y es la cuantía que representa el incremento experimentado en los últimos cuatro años por los colchones macroprudenciales y microprudenciales que deben mantener.

Estas redes de protección, que abarcan desde los requerimientos adicionales a los bancos sistémicos hasta los colchones anticíclicos desplegados cuando la economía se sobrecalienta, se fijan como exigencias adicionales a los estándares internacionales recogidos en Basilea III.



Las entidades denuncian que las exigencias se han elevado un 63% en los últimos años

La banca ve que no puede competir con sus rivales de fuera de la UE con esta presión supervisora

Luis de Guindos, vicepresidente del BCE, junto a Christine Lagarde, presidenta del organismo.

En los últimos años, la cifra de este tipo de exigencias de capital se ha incrementado en un 63%, justo en los 100.000 millones de euros que la banca reclama a las instituciones comunitarias que liberen en su próxima iniciativa de simplificación. En total, los colchones adicionales han superado ya los 270.000 millones de euros.

"Necesitamos predictibilidad y estabilidad en los requerimientos de capital. El incremento que se ha producido en los últimos años ha sido discrecional y nos impide saber dónde está el límite", asegura María Abascal, directora general de la AEB y presidenta del Comité Ejecutivo de la Federación Bancaria Europea. La directiva bancaria pide a los líderes de UE que prioricen el crecimiento y la competitividad de la región y reclama que se permita a cada industria desplegar su potencial "sin estar constreñida por cargas que en muchos casos son redundantes", como considera que ocurre en banca.

Desequilibrios

La banca reclama en Bruselas que otras jurisdicciones, como Estados Unidos, ni siquiera aplican por completo los estándares internacionales adoptados en el marco de Basilea, mientras que la Unión Europea fuerza a sus entidades a soportar recargas sustancialmente superiores. En ese sentido, señalan que existe un terreno de juego desequilibrado que les impide competir con sus rivales globales.

"Hace tiempo que comprobamos que una tasa de capital superior al 15% era más que suficiente para garantizar la solvencia y la robustez de una entidad financiera, pero, pese a ello, las exigencias no han dejado de incrementarse cada año", aseguran fuentes financieras presentes en el debate abierto en Bruselas, que advierten de que, cuando no es la Junta Única de Supervisión del Banco Central Europeo la que opta por elevar las exigencias de capital, lo hacen las autoridades nacionales.

Los bancos consideran que se ha convertido en algo habitual el hecho de resolver cualquier inquietud en materia de supervisión con incrementos de capital. A su juicio, existen otras herramientas para controlar los riesgos en el sector que abordarían de forma mucho más eficiente las nuevas amenazas.

Según los datos recogidos en un documento elaborado por la asociación GARP y que la Federación Bancaria Europea presenta en cada cita con las instituciones, liberar el capital retenido en los colchones adicionales permitiría elevar la concesión de crédito en el bloque comunitario de 2,7 a 4,1 billones de euros. Las entidades presionan por esa vía a los representantes comunitarios, que se encuentran en un momento en el que deben potenciar la capacidad de financiación ante los grandes desafíos que afronta el bloque, como la millonaria inversión en Defensa.

Pese a la contundencia con la que la banca aborda su interacción con las instituciones europeas, la negociación para lograr el recorte de las exigencias de capital será difícil.

Negociación

Luis de Guindos, vicepresidente del Banco Central Europeo y responsable del grupo de trabajo encargado de la tarea de simplificar la normativa bancaria en Europa, indicó que en su trabajo "se establecieron algunas líneas rojas y la más importante es que las ratios de capital de los bancos no deben reducirse".

Para el banquero central, "la solvencia es clave y esa robustez es una de las principales ventajas en cuanto a la posición del sector bancario europeo en comparación con otras jurisdicciones". Pese a ello, Guindos sí reconoce que existe complejidad en la estructura de capital de las entidades que podría reducirse sin afectar a las ratios.

"El número de colchones de capital de los bancos europeos supera los diez. Es un asunto muy complejo y que genera dificultades de comprensión para los inversores. Es algo que queremos reducir y haremos una recomendación clara al respecto", aseguró el vicepresidente del BCE, que remitirá las conclusiones de su grupo de trabajo a finales de este mismo año.

Expansión

Publicación	Expansión General, 46	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	39 374 EUR (46,229 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	277,51 cm² (44,5%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9692 EUR (11 380 USD)

Dossier de prensa unacc

La educación financiera sí es cosa de niños



José Luis Martínez Campuzano

El 90% de los padres y madres consideran que las enseñanzas relacionadas con el funcionamiento del dinero, su manejo y administración deberían ocupar más tiempo en el currículo educativo de la enseñanza obligatoria, según la encuesta *Cultura y Educación Financiera* de Funcas.

Es importante reforzar los conocimientos financieros de nuestros hijos en el colegio y también en casa. Conviene tratar estos temas con naturalidad dentro de la familia, de forma que los niños adquieran conciencia de lo que cuestan las cosas, que aprendan a priorizar y, especialmente, comprendan la utilidad de ahorrar para el futuro.

La educación financiera desarrollada a edades tempranas favorece la conciencia sobre el valor, la racionalidad en las decisiones de gasto y la importancia del control y la planificación. Pero también puede favorecer actitudes que van más allá de las aptitudes, como el reconocimiento del esfuerzo, la recompensa y la contribución al capital cívico.

Adquirir conocimientos financieros desde edades tempranas prepara las generaciones para el futuro, aportando mayor conciencia sobre el gasto, el ahorro y la inversión. Hay que tener en cuenta que son generaciones nativamente digitales, que se desenvuelven con soltura en la banca *online* y multiplican sus posibilidades de acceso a productos financieros. Por eso, además, es fundamental contar con una sólida formación de base en temas clave como el ahorro a largo plazo, la inversión responsable o la gestión de deudas.

Sin embargo, según el Informe Pisa de 2024 el conocimiento medio de los alumnos españoles de 15 años en materia económico-financiera ha empeorado en los últimos años y está muy por debajo de la media de OCDE.

Más de la mitad de los estudiantes de nuestro país conocían conceptos como el sueldo, presupuesto y préstamo, pero este porcentaje se reducía ante otras cuestiones sobre impuestos, acciones, tipo de interés compuesto o el tipo de cambio.

Por eso, es fundamental el compromiso que está mostrando el sector bancario con la formación en finanzas. La Fundación AEB impulsa dos programas de educación financiera en los colegios: *Finanzas para la comunidad*, para alumnos de 9 a 12 años, y *Tus Finanzas, Tu futuro*, para estudiantes de secundaria, en ambos casos en colaboración con la Fundación Junior Achievement e implantación en toda España. El primero, impartido por docentes, tiene como objetivo acercar a los más pequeños a la comunidad, mostrando cómo sus miembros trabajan, generan ingresos y realizan gastos. En el caso del segundo, programa que ya ha cumplido 10 años, es impartido por voluntarios de banca que transmiten los principales conceptos financieros a los jóvenes.

El conocimiento medio de los alumnos de 15 años en materia económico-financiera ha empeorado

La mayoría de decisiones que tomamos son causa o consecuencia de variables financieras



Objetivo compartido

También el sector bancario participa en el Plan Nacional de Educación Financiera *Finanzas para todos*, una iniciativa de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, el Banco de España y el Ministerio de Economía, Comercio y Empresa; con el objetivo compartido de mejorar la cultura financiera de los ciudadanos, dotándoles de los conocimientos básicos y las herramientas necesarias para que manejen sus finanzas de forma responsable e informada. La formación financiera es esencial para todos, a cualquier edad, sea cual sea la profesión o el oficio que vayan a desarrollar en el futuro.

El Consejo Europeo demandaba hace unos meses medidas de carácter urgente, comenzando en los colegios, para promover los conocimientos financieros en la sociedad. Llegaba a esta conclusión tras la publicación del último Eurobarómetro, que muestra cómo solo el 18% de los ciudadanos europeos tiene un nivel alto de conocimientos financieros. En opinión del Consejo, "la alfabetización financiera es importante para mejorar el bienestar de los ciudadanos y reforzar su inclusión financiera, de forma que estén mejor preparados para el futuro y tomen decisiones de inversión con un grado de información suficiente y considerando todas las posibilidades existentes, como las derivadas de los mercados de capitales, lo que al final también contribuye a la estabilidad financiera".

Tomando el testigo, la semana pasada la propia Comisión Europea anunció dos importantes iniciativas para impulsar la Unión de Ahorros e inversiones y también para mejorar los conocimientos financieros de la sociedad, para todos y en todas las etapas.

La mayoría de las decisiones que tomamos a lo largo de nuestra vida son causa o consecuencia de variables financieras. De esta forma, si el conocimiento es el principal activo de nuestra sociedad, y la inversión en formación es imprescindible, no lo es menos en conocimientos financieros. Conocimientos importantes en la vida diaria y para nuestro futuro. Contar con nociones básicas en finanzas nos va a permitir adoptar decisiones económicas adecuadas a nuestras necesidades y expectativas. Nos hace más libres como ciudadanos y más capaces como sociedad. Conviene empezar cuanto antes y no dejarlo nunca.

Portavoz de la Asociación Española de Banca

elEconomista

Publicación	El Economista General, 4	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	26 438 EUR (31,041 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	395,01 cm² (36,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	6589 EUR (7736 USD)

Dossier de prensa unacc

El papel de la banca en la pedagogía económica



Enrique Serra

Consejero delegado de CBNK Banco

Existe un déficit de alfabetización financiera del que adolece un alto porcentaje de la población española. Esto supone, no sólo un problema personal para los aquejados por él, sino un problema social que afecta al progreso y la prosperidad general.

Abordar y brindar soluciones a esta cuestión adquiere, por tanto, la categoría de reto-país y, por ello, atañe a todas las instituciones, no sólo al ámbito académico. Especialmente, al sector bancario, como actor clave que es del circuito financiero. Así es, desde luego, cómo lo entendemos en el banco CBNK.

El desempeño de un papel formador es un ejercicio de responsabilidad que compete, ente otros operadores, a las entidades financieras. Y, en tal sentido, CBNK acomete acciones para hacer llegar esos conocimientos a los colectivos de profesionales a los que se dirige y, por ende, a la sociedad en general.

Además, nuestra convicción es que esa labor pedagógica no debe circunscribirse a momentos puntuales o jornadas como la efeméride del Día de la Educación Financiera, sino ser perdurable, cotidiana y continua, y desde temprana edad, por eso compartimos y apoyamos la iniciativa de AEB, de solicitar que la Educación Financiera forme parte de las enseñanzas obligatorias.

Una mayor formación económica permite a las personas de sectores más vulnerables acceder a productos financieros que atiendan sus necesidades, sin caer en situaciones perjudiciales de endeudamiento. Simultáneamente, promueve un efecto de fortalecimiento del sistema económico, ya que una sociedad financieramente educada tiene más probabilidades de invertir, emprender y generar riqueza.

En este contexto, sucede que España permanece por debajo del promedio de la OCDE en competencias financieras: un 27% de la población adulta admite no tener suficientes conocimientos para gestionar sus finanzas y un 36% de la cohorte de entre 18 y 64 años reconoce ignorar cómo tomar decisiones financieras adecuadas.

Estos porcentajes reflejan una realidad con derivadas concretas: desconocer cómo comparar préstamos, malinterpretar las condiciones de una hipoteca o ignorar la jerga financiera más básica son ejemplos de situaciones que inducen a una toma de decisiones errónea, a perder dinero a largo plazo, incluso a ser víctima de fraudes o escuchar cantos de sirena de ganancias rápidas sin base sólida.

Esta situación desde el punto de vista individual supone un futuro más incierto e impacta en proyectos vitales mientras, a escala colectiva, debilita el ahorro y merma el PIB.

> La labor pedagógica desde ser perdurable, cotidiana y continua desde temprana edad

Esta carencia de una formación financiera adecuada es, pues, una debilidad estructural que ni nuestra economía ni la sociedad se pueden permitir ya que limita oportunidades, genera desigualdad, vulnerabilidad y condiciona muchos proyectos vitales a los resultados del cortoplacismo financiero sin una estrategia consciente. La creciente concienciación del ámbito académico al respecto es bienvenida pero insuficiente si no va a acompañada de la actuación de otras instituciones; entre ellas, y con especial responsabilidad, la banca.

No todo el déficit de formación financiera se concentra en la alfabetización, en conocer productos, o entender términos y cláusulas. Esa faceta, por sí sola, no genera una actitud planificadora estratégica ni una inclinación a la anticipación o al cálculo de las decisiones financieras en función de los hitos vitales de cada ciudadano, su ciclo de vida, o de la esquematización de cuándo y para qué necesita el dinero y cómo ponerlo a trabajar.

Por otra parte, el concepto completo de educación financiera es aún de mayor calado ya que aúna la alfabetización a comportamientos y actitudes, la terna que la Red Internacional de Educación Financiera (INFE-OCDE) trocea en sus análisis de competencias financieras bajo las etiquetas *literacy*, *behavior* y *attitude* en una clara declaración de que solamente con la alfabetización financiera no basta. Es pues necesario inculcar una cultura de planificación financiera en la sociedad que se sustente sobre ese mayor conocimiento de los vehículos que canalizan finanzas personales. Planificar es escribir, compartir y seguir de cerca tus objetivos e hitos. Incorporación en la cultura anglosajona, pero tabú en la española.

Para imbuir esa óptica vital hacia la planificación financiera es necesaria una colaboración multisectorial que amplifique la creciente atención brindada desde las aulas con la participación de entidades públicas, empresas y organizaciones no gubernamentales remando en la misma dirección y, cómo no, con la banca como actor principal.

Desde CBNK reafirmamos nuestro compromiso con una banca que, además de acompañar, es divulgadora de conocimiento. Creemos que cuando una sociedad sabe gestionar su dinero sabe gestionar su futuro y por eso apostamos por una banca que no sólo ofrezca productos y servicios, sino también conocimientos. Por ello esta entidad ya impulsa iniciativas de educación financiera adaptadas a distintos perfiles, desde jóvenes hasta profesionales independientes, bajo la creencia de que la verdadera transformación cultural financiera en España no provendrá sólo de innovar productos, sino de formar a personas.

En definitiva, CBNK apuesta -y lo hace de facto y en primera persona- por una banca al servicio de una sociedad más próspera, por un sector bancario que contribuya a la responsabilidad financiera desde sus cimientos.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	20 075 EUR (23,569 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	259,14 cm² (24,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	5003 EUR (5874 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca lanza un sistema para dar liquidez a más pymes a través de la cesión de sus facturas

La Asociación Española de Factoring arranca la plataforma con 10 entidades financieras

E. C. MADRID.

La banca pone en marcha una plataforma para acercar a las pymes la posibilidad de obtener liquidez a través de la cesión de sus facturas con clientes (servicio conocido como *factoring*) o anticipar a sus proveedores el cobro de recibos (confirming). La plataforma, bautizada como Inblock y que utiliza la tecnología blockchain, ha echado a andar con Banco Santander, BBVA, CaixaBank y Banco Sabadell pero en su desarrollo han trabajado otras seis que se irán agregando (Unicaja, Kutxabank, Cajamar, Laboral Kutxa, Cesce y la filial de la italiana BCF).

El desarrollo del proyecto, realizado con el apoyo tecnológico de EY y en colaboración con la Agencia Tributaria, ha consumido dos años por su complejidad técnica y supervisora. Ha tenido, por ejemplo, que ser analizado por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que exigió que se lanzase abierto a cualquier entidad interesada, y las entidades lo presentaron también al Banco de España con la intención de reducir el consumo de capital asociado a este tipo de financiación.

> Las empresas pidieron más de 130.000 millones con cargo a sus recibos en 2024

El proyecto nació en el seno de la Asociación Española de Factoring (AEF) para favorecer la financiación de créditos comerciales a las pymes, sector que superó los 130.000 millones de euros en operaciones de *factoring* en 2024.

La plataforma facilita el proceso de anticipo de facturas informando sobre si esos recibos han sido declarados fiscalmente y verificando si han sido cedidas a varias entidades simultáneamente.

20.000 empresas

Su aportación esencial es que permite a las entidades, por tanto, agilizar las operaciones al resolver rápidamente el contraste de la veracidad de los datos de las facturas que adquieren a sus clientes del segmento de empresas (pymes y grandes empresas) y contribuye al tiempo a prevenir el riesgo de fraude.

"Podemos estimar que en la actualidad hay más de 20.000 empresas españolas que ceden sus facturas por importes cercanos a los 130.000 millones de euros anuales", indica el presidente de la asociación AEF, Carlos Dalmau.

Para su constitución las entidades crearon una sociedad, propiedad de la AEF, que operará bajo un sistema de pago por uso, y han contado con la participación de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y las Haciendas Forales Vascas, que son las que permiten validar su autenticidad.

La involucración de la Agencia Tributaria, cuya verificación de las facturas es casi en tiempo real, ayudará a reducir el soporte documental que hoy se precisa para constatar la autenticidad de esos recibos, y abre así mucho más el acceso a las pymes. Las facturas se validan además contra el resto del mercado, permitiendo al tiempo verificar si son documentos reales y si han sido previamente decidas a otras entidades financieras.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	10 814 EUR (12,696 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	105,56 cm² (9,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	2695 EUR (3164 USD)

Dossier de prensa unacc

La rentabilidad de la banca española escala al 14,50% a finales de junio

El ratio de capital de máxima calidad CET1 se situó en el 13,75%

elEconomista.es MADRID.

La rentabilidad de la banca española sobre recursos propios alcanzó el 14,50% en el segundo trimestre de este año, por encima del 13,81% del mismo periodo de 2024 y del 14,13% del primer trimestre de 2025. En paralelo la ratio de apalancamiento aumentó ligeramente y se situó en el 5,75%.

Según las estadísticas supervisoras de entidades de crédito correspondientes al segundo trimestre de 2025 publicadas por el Banco de España y recogidas por *Efe*, la ratio de apalancamiento era al finalizar junio de 11 puntos básicos más que un año antes.

2,73
POR CIENTO
La morosidad de las entidades desciende hasta el 2,73% en junio frente al 2,86% de marzo

Además, la solvencia de las entidades aumentó en el segundo trimestre, con una ratio de capital de máxima calidad (CET1) del 13,75% a finales de junio de 2025, por encima del 13,29% en que se situaba un año antes y del 13,66% al finalizar el primer trimestre de 2025. El coste del riesgo disminuyó hasta el 0,81% en el segundo trimestre, mejorando respecto al primero del año, en que acabó en el 0,91%, y al mismo periodo de 2024, en que era del 0,90%.

La tasa de morosidad siguió descendiendo, hasta situarse en el 2,73%, por debajo del 3,03% de un año antes. El peso de los préstamos en vigilancia especial descendió a su vez al 5,77%.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	122 153 EUR (143,421 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	415,81 cm² (66,7%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 070 EUR (15 346 USD)

Dossier de prensa unacc

La City apuesta que BBVA alcanzará menos del 50% de Sabadell

OPA HOSTIL/ Inversores y analistas anticipan que la aceptación sobrepasará el 30% en la primera etapa, que concluye el próximo viernes, ya que muy pocos minoristas venderán.

Artur Zanón. Londres

Inversores y analistas en la City de Londres prevén que la opa de BBVA sobre Sabadell se cierre esta semana, en su primera fase, con una aceptación de entre el 30% y el 50%, lo que permitirá al banco presidido por Carlos Torres continuar en su camino para hacerse con la entidad catalana. Todos apuntan a la incertidumbre del proceso, pero el consenso es generalizado: a falta cuatro días para que termine el plazo de aceptación –el próximo viernes–, BBVA no alcanzará el 50%.

La opa de BBVA sobre Sabadell es uno de los temas de conversación en los ambientes financieros de la capital británica por el tamaño de la operación, por el tiempo que se está prolongando, por su complejidad y por la cantidad de actores que están involucrados, además de la incertidumbre del resultado.

Ninguna de las fuentes consultadas considera que BBVA logrará a una aceptación del 50% del capital de Sabadell en primer término. "Nuestro escenario base es que BBVA conseguirá entre un 35% y un 45%, en la medida que no vemos una ventaja real para los inversores en vender sus títulos en el periodo voluntario si creen que habrá después una segunda opa", explica Benjamin Toms, analista de RBC.

El directivo de un banco europeo que pide anonimato da un 60% de posibilidades a que BBVA no llegue a la mitad de *síes*, aunque no descarta sorpresas. Para ello, echa mano de la calculadora. Del 41% de inversores minoristas, se prevé que solo un 3% acuda a la opa: la mayoría seguirá las indicaciones de sus gestores y del consejo de Sabadell, a lo que se añade el apego por motivos familiares y territoriales.

A ello hay que sumar la posición de Zurich (4,95%), contrario a la opa –ha comprado acciones en las últimas semanas– porque podría peder el 80% de su negocio en España si BBVA rompe la alianza que la firma suiza tiene con Sabadell en seguros (ver página 17). Además, Goldman Sachs y Morgan Stanley suman, de forma agregada, un 4,3%, aunque una de las dudas es qué parte son acciones propias y qué proporción, de terceros. Ambas entidades están asesorando a Sabadell. Otro factor es el golpe impositivo sobre las plusvalías si la aceptación no llega al 50%.



JM Cadenas

El presidente de BBVA, Carlos Torres.

Arbitrajistas

Varias fuentes apuntan a los arbitrajistas como un elemento a favor de BBVA. Dimensional, por ejemplo, tiene un 3%. La entrada de firmas de este tipo –para aprovechar la prima– hasta el 7% o el 10% podría alterar el resultado. Estos movimientos pueden producirse hasta el último día. "En la compra de Terra por Telefónica tuvieron mucho peso en el resultado", recuerda un inversor, que apunta que la subida del 10% en la oferta de BBVA ha sido clave para mejorar las expectativas de la opa. "Sin el alza, las opciones serían nulas", resume.

"BBVA no llegará al 50%, pero sí al 30% en la medida que los fondos sí se creen la fusión. Los fondos dirán que sí al final, con la mayor discreción posible. Y en la segunda opa puede haber una adhesión más importante, aunque llegar al 50% no es nada obvio", apunta otro inversor.

Varios analistas apuntan a la importancia que pueden tener los arbitrajistas

División sobre si la venta del 3,86% de David Martínez puede arrastrar a otros accionistas

Los inversores no descartan una ampliación de capital para pagar una segunda opa

"El resultado es difícil de predecir, pero BBVA podría no superar el 50% en la oferta voluntaria que concluye este viernes", explica Rosalia Pinkney, analista sénior de crédito de Columbia Threadneedle Investments.

Por encima del 30%

Johann Scholtz, analista de Morningstar, piensa que BBVA "se quedará por encima del 30%, lo que abre la puerta a una segunda opa obligatoria". "Creemos –continúa– que BBVA no habría ido tan lejos sin el apoyo suficiente de los principales accionistas. Con un 35%-40%, podrían terminar *de facto* con el control del consejo."

Otro aspecto que se analiza en la City es la posible ampliación de capital de BBVA para sufragar la segunda opa –en metálico o en metálico y acciones–, en el caso de que los *síes* se queden entre el 30% y el 50%. "Torres dijo que la aceptación debería ser del 50% más una acción y rectificó; luego que no subiría el precio, y lo ha incrementado, y ahora afirma que no va a ampliar capital...", reflexiona una fuente que ve muy posible que BBVA tenga que acudir al mercado para recabar nuevos fondos, algo que los inversores "no querrían", afirma Benjamin Toms.

El anuncio de David Martínez –controla un 3,86% de Sabadell y es consejero del banco– de acudir a la opa tiene diferentes interpretaciones sobre su capacidad de arrastre. "Está dentro y es el primero que no se cree que la acción se vaya a mantener. Tiene un valor psicológico muy importante", razona un inversor. "Sí que cambia el panorama y puede favorecer que el *retail* venda", dice otro. "Es el único miembro del consejo que tiene capital de verdad, pero creo que su posición es oportunista", indica un banquero. El abogado de un despacho internacional le resta importancia por ser poco conocido entre el gran público en España: "Puede influir, pero es algo que se venía fraguando".

Cinco jornadas para aceptar la oferta

C. Rosique.
Última semana para que los accionistas de Sabadell acepten la oferta de BBVA. El viernes 10 de octubre termina el plazo de aceptación. Ese día se determinará el precio al que se pagarán los picos sobrantes en el canje de acciones. Para calcularlo se tendrá en cuenta el precio medio ponderado de la cotización de las acciones de BBVA en las últimas 15 sesiones bursátiles (desde el 22 de septiembre). Servirá para valorar las acciones sobrantes de Sabadell tras el canje. Supondría un desembolso máximo de 3,3 millones de euros si aceptara la oferta el 100% de los accionistas de Sabadell. BBVA señala una valoración orientativa de 3,39 euros brutos por acción. Es el resultado del canje con el precio de BBVA al 19 de septiembre de 2025 (16,41 euros). Es una de las razones que explican por qué muchos inversores están esperando a los últimos días para comunicar su decisión. La liquidación de la oferta se espera a partir del 17 de octubre, que es cuando los accionistas de Sabadell que hayan acudido al canje pasarán a serlo de BBVA. Las órdenes se pueden revocar hasta el 9 de octubre, día previo al fin del periodo. BBVA asegura que no realizará una mejora de la oferta ni va a ampliar el periodo . El 8 de octubre tiene la última reunión online con accionistas de Sabadell.

La guerra de los números

Expansión. Madrid
El presidente de BBVA, Carlos Torres, augura que "conseguirá entre el 60% y el 70%" de Banco Sabadell tras el período de aceptación, mientras que el consejero delegado del Sabadell, César González-Bueno, descuenta que la opa fracasará, ya que la aceptación del canje ofrecido por BBVA "rondará solo el 25%", según afirmaron ambos en sendas entrevistas a *La Vanguardia*.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	122 153 EUR (143,421 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	354,84 cm² (56,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 798 EUR (13 852 USD)

Dossier de prensa unacc

Zurich valora en más de 500 millones su posición en la alianza con Sabadell

OPA / Afirma que su 50% de Bansabadell Vida vale 560 millones a precio de mercado. Esta valoración formaría parte de la indemnización a pagar por BBVA si triunfa la opa y rompe el pacto Zurich-Sabadell.

E. del Pozo. Madrid

El resultado de la opa hostil de BBVA sobre Sabadell va a marcar el futuro de Zurich en España.

Si prospera la oferta y el banco opado termina por integrarse en BBVA, este tendrá que indemnizar a la aseguradora suiza por la ruptura del acuerdo de bancaseguros que tiene ahora con Sabadell.

El importe de esta compensación se fijaría en función de diversas variables. Una de las principales es el valor de la participación del 50% que Zurich tiene en las dos filiales conjuntas (ver ilustración).

La firma suiza mantiene un mutismo total sobre las consecuencias que podría tener para ella la opa, pero afirma que "el valor de mercado de la [su] participación en Bansabadell Vida asciende a 562,89 millones de euros a 31 de diciembre de 2024".

Zurich Vida incluye este dato en su Informe de Situación Financiera y Solvencia de 2024. No refleja esta misma valoración en el informe de la otra filial, Bansabadell Seguros, que está integrada en Zurich Insurance Europe, y trabaja como sucursal por lo que no está obligada a presentar cuentas en España.

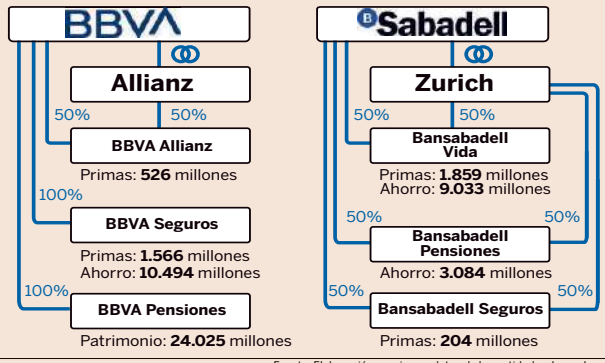
El Gobierno ha prohibido la integración de Sabadell en BBVA en 3 años, ampliables a 5, lo que puede dilatar mucho la ruptura de la alianza que se produciría –igual que en todos los acuerdos de bancaseguros–, por la desaparición de la red de distribución (Sabadell) en la que la aseguradora (Zurich) vende sus productos en exclusiva.



Sede de Zurich.

EL NEGOCIO Y LAS ALIANZAS EN SEGUROS Y PENSIONES

Pactos de bancaseguros. Datos de 2024.



El 60% del negocio

La eliminación de la alianza dejaría a Zurich sin el 60% de su negocio. Sus primas en España fueron el año pasado de 3.405 millones de euros, de los que 1.859 millones se canalizaron a través de Bansabadell Vida y 205 millones en Bansabadell Seguros.

La firma suiza obtuvo el año pasado un beneficio de 125 millones de euros por Bansabadell Vida, mientras que Bansabadell Seguros ganó 30 millones de euros.

Zurich se quedaría también sin el negocio de Bansabadell Pensiones, que tenía un patrimonio gestionado de 3.030 millones de euros al cierre de 2024 y aportó a la suiza un beneficio de 6,3 millones de euros.

La hoja de ruta habitual aplicada en este tipo de situaciones dice que la aseguradora asociada al banco comprador es la que extiende su acuerdo, al sumar el negocio del banco adquirido a cambio del pago correspondiente.

Allianz, socio de BBVA, recibirá esta actividad, por la que tendrá que pagar lo que se determine en su momento.

Allianz conoce perfectamente las consecuencias de la situación creada. Su antiguo socio, Banco Popular, fue adquirido por Santander, que lo mantuvo como entidad independiente hasta que finalmente integró el banco, momento en el que automáticamente se rompió su alianza.

Santander indemnizó a Allianz con 936,5 millones, la mayor compensación hasta ahora en este sector.

Tensiones

La liquidación de las alianzas de bancaseguros ha estado en ocasiones rodeada de fuertes tensiones entre los socios, que tratan de lograr un acuerdo lo mas ventajoso posible. Según lo acordado generalmente entre los socios de bancaseguros, BBVA –si finalmente integra Sabadell– y Zurich tendrán que consensuar el precio de la ruptura.

Lo habitual es que cada uno de los socios fije un firma para valorar la indemnización y si no logran acercar posiciones será ya una tercera firma la que fije el precio, sin posibilidad de rebatir esta cantidad.

Esta fue, por ejemplo, la fórmula usada en las negociaciones entre CaixaBank y Mapfre después de que Bankia se integrara en el banco catalán y zanjara su acuerdo con la aseguradora.

Zurich se convirtió en socio de bancaseguros de Sabadell en 2008 por un periodo de 25 años, que termina en septiembre de 2033. El importe de la compensación a pagar por BBVA a la firma suiza por zanjar la alianza antes de esa fecha será, previsiblemente, menor cuanto más se acerque su desembolso a esa fecha final.

La cifra manejada por los analistas cuando hace 17 meses se lanzó la opa situó en más de 500 millones de euros el pago que debería hacer BBVA.

Dividendo de 111 millones para Suiza

Zurich Vida aprobó el pasado 28 de marzo la distribución de un dividendo extraordinario de 111 millones de euros con cargo a reservas voluntarias.

"De este importe, 80 millones corresponden al dividendo que espera recibir de Bansabadell Vida", según se explica en las cuentas de Zurich Vida de 2024.

El negocio de seguros controlado al 100% por el grupo suizo se canaliza a través de Zurich Vida, que el año pasado captó primas por 173 millones de euros y logró un beneficio de 151 millones de euros, frente a los 33 millones del ejercicio precedente, lo que supone multiplicar por 4,5 su resultado.

Este fuerte impulso responde en gran medida al dividendo que cobró el año pasado Zurich Vida de Bansabadel Vida, que en 2023 no retribuyó a sus accionistas, según el informe anual del ejercicio pasado de la entidad.

Zurich se anota el mayor crecimiento, del 70,34%, entre los diez mayores grupos de seguros en España en el primer semestre de 2025, hasta sumar 3.074 millones, con lo que se coloca como el mayor cuarto grupo. En 2024 era el octavo.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	118 166 EUR (138,741 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	443,05 cm² (71,1%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	13 638 EUR (16 013 USD)

Dossier de prensa unacc

"Santander España debe evolucionar a un banco de cliente para ser el mejor"

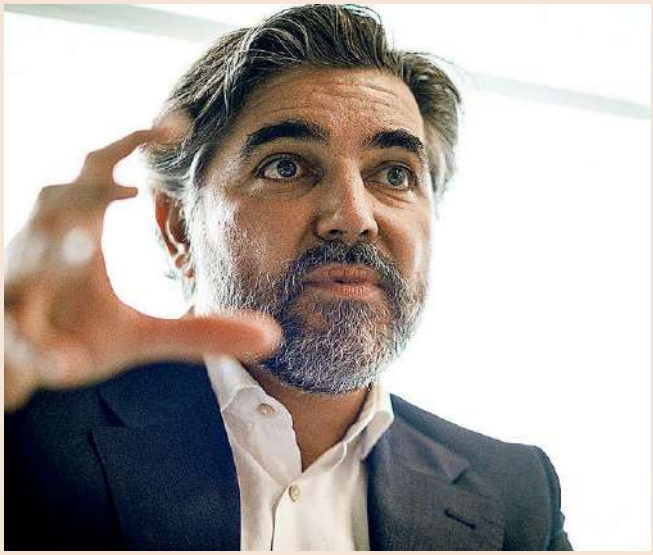
ENTREVISTA/ Ignacio Juliá, consejero delegado de Santander España, destaca que el banco está siendo capaz de acelerar su transformación al mismo tiempo que mantiene una cuenta de resultados saludable en un entorno de tipos a la baja.

M. Martínez/R. Lander. Madrid

Ignacio Juliá (Alcoy, 1976) acaba de completar su primer año al frente de Santander España. Anterior consejero delegado de ING España y Portugal, asumió el cargo el 1 de octubre de 2024, con la filial española reforzada como primer mercado del grupo y con rentabilidades crecientes.

Por qué cambiar lo que funciona y qué aportar cuando la senda ya es ascendente han marcado la llegada del ejecutivo. Su mandato es dotar a Santander España de "una ventaja competitiva sostenible" que asegure que, tras los actuales ejercicios récord, la filial pueda situarse "como el mejor banco del siglo XXI, que es como lo hemos parafraseado", explica el CEO de Santander España.

Su impronta para lograrlo, alineada con la visión del conjunto del grupo, gravita sobre el cliente: "A mí siempre se me presenta como alguien digital, pero yo soy alguien de cliente. Gran parte de mi convencimiento sobre el modelo ganador de Santander se basa en eso. Conjuga una capilaridad de red con una potencia brutal y la experiencia digital, que es buena, pero la estamos desarrollando".



Fotos: JMCadenas

Ignacio Juliá, CEO de Santander España, en un momento de la entrevista.



Oportunidad

La filial, en paralelo a la transformación global del grupo, quiere evolucionar su posicionamiento desde un banco de producto a un banco de cliente y digital, en especial móvil, para "seguir siendo los ganadores del siglo XXI".

En 2024, Santander España tuvo aproximadamente 2.000 millones de interacciones con sus clientes. Del total, 1.800 millones se dieron en el mundo digital, otros 150 millones en los cajeros y 60 millones en las sucursales y el *call center*.

"En los canales humanos, lo hacemos verdaderamente bien y es donde se concentra la mayoría de las ventas de productos y servicios. Esto crea una gran oportunidad si somos capaces de hacerlo del mismo modo en las interacciones con los clientes en el resto de canales; que tengan una experiencia más fácil, personal y relevante en el mundo digital", explica Juliá.

El consejero delegado de Santander España admite que en el ámbito de los canales remotos, una parte de la operativa y de los procesos y productos del banco "no estaban al nivel que queríamos". La filial trabaja para revertirlo, lo que ya se ha traducido en un aumento interanual del 20% en las ventas digitales, que no se ha logrado a costa de canibalizar el negocio de la red.

Uno de los focos de actuación es la experiencia de cliente, un elemento prioritario a la hora de ganar negocio, en opinión de Juliá.

"La captación de clientes requiere una combinación de producto, precio y experiencia de cliente. En la actualidad, los productos se están transformando en *commodities*, por lo que la manera de marcar la diferencia es el cómo. Esto no va de lanzar el superproducto dos meses y que luego desaparezca", valora.

La simplificación –"hacer fácil lo difícil"–, es un eje por el que Santander está apostando para incrementar la satisfacción de su clientela: "Ahí hay que hacer una revolución. El producto debe ser excepcional, pero no necesitas cien productos para cubrir una categoría de necesidades del cliente. Hace falta un producto muy bueno, que pueda personalizarse y con un precio con el que el cliente esté contento y que sea rentable para el banco. ¿Y cómo marcas la diferencia? A través del servicio y de la experiencia de cliente", analiza.

El rol de las oficinas

Santander no solo está reforzando el foco en el cliente en el mundo digital, sino también en la red, donde está simplificando la carga operativa, además de probar y afinar distintos modelos como los Work Café.

El banco, que ahora opera en España con 1.724 oficinas, está ejecutando este 2025 un plan de "agrupación" de sucursales.

"Tener cuatro sucursales alrededor de tu casa no aporta a nivel de eficiencia para el banco ni tampoco en términos de satisfacción de clientes. No teníamos el suficiente tráfico en las distintas sucursales. Además, por la herencia del banco, podíamos llegar a tener dos oficinas a 100 metros y no tiene lógica competir contra nosotros mismos. Creemos que es un *win-win*, porque bajamos los costes, pero también mejoramos la experiencia de cliente y de nuestros empleados", afirma Juliá.

"No estamos saliendo a romper precios en hipotecas"

Santander manifiesta abiertamente desde hace meses que se ha replegado en el negocio de las hipotecas por la agresividad del escenario competitivo, aunque asegura que la actividad sigue creciendo. "El mercado hipotecario español es muy particular. Aquí, las hipotecas son un producto de adquisición y de vinculación. Esto es lo que hace que siempre hayan sido muy competitivas, pero ahora especialmente, por lo que el entorno competitivo es complejo", explica Juliá. Para Santander, la concesión de la hipoteca tiene sentido en la medida en que el cliente no solo cubra sus necesidades de vivienda con el banco, sino toda su operativa financiera. "Es la estrategia que estamos siguiendo. No hemos entrado en una guerra de precios y no estamos saliendo a romper precios en el mercado. Pero sí estamos asegurándonos de que nuestros clientes están contentos con nuestros productos y nuestros servicios", apostilla. Respecto a las llamadas de atención sobre la evolución del mercado hipotecario desde algunos ámbitos, Santander considera que el cuadro macroeconómico en España no tiene nada que ver con el de la crisis de 2008. El nivel de endeudamiento de las familias y las empresas era entonces mucho más alto, al igual que el apalancamiento del país. "La base es ahora mucho más sólida. Otro factor es la evolución del crédito, que está muy relacionada con el nivel de desempleo. Aquí estamos en mínimos históricos, lo que es muy relevante, porque genera confianza en las entidades y en los clientes para atender sus obligaciones de pago", afirma. El banquero también alude al déficit estructural de vivienda, en aumento en los últimos años.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	118 166 EUR (138,741 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	298,71 cm² (47,9%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	10 440 EUR (12 258 USD)

Dossier de prensa unacc

LA NUEVA FILOSOFÍA

> "Siempre se me presenta como alguien digital, pero soy alguien de cliente; tengo la obsesión marcada"

> "Parte de nuestra operativa y procesos en los canales digitales no estaban al nivel que queríamos"

> "Hemos reforzado el posicionamiento en Cataluña y se está notando en los números"

> "Tenemos la ambición de mantener a futuro tasas de rentabilidad por encima del 20%





Ignacio Juliá, consejero delegado de Santander España.

El CEO de Santander España pone en valor, por otra parte, que el banco está siendo capaz de abordar y acelerar esta transformación, manteniendo a la vez la entrega de unos sólidos resultados.

"Superado 2024, un año récord en cuenta de resultados y en rentabilidad, estamos creciendo", dice Juliá.

"En cuenta de resultados, estamos un 20% por encima de las cifras del ejercicio pasado, en un entorno de descenso de la curva de los tipos de interés. Esto refleja que la transformación del modelo está funcionando y que permite generar resultados de forma más sostenible", enfatiza.

Las dinámicas positivas también llegan a las cifras de clientes. Los activos han superado el hito de los nueve millones y los clientes vinculados, los cuatro millones. Santander España también está acortando distancias con las entidades líderes del mercado en NPS [indicador que mide la satisfacción y recomendación de clientes], variable que, pese a la transformación que está ejecutando la filial, está en niveles récord.

Julia anticipa, además, que más allá del corto plazo, la transformación en marcha dará soporte a las ganancias del banco a futuro. "El entorno macroeconómico y de tipos tiene mucha incidencia en la evolución de los resultados, pero, sin ninguna duda, en nuestra visión de futuro tenemos la ambición de mantener tasas de rentabilidad por encima del 20%", dice.

Crecimiento rentable

El aterrizaje de Juliá en Santander se ha producido en un entorno competitivo marcado en España por la opa hostil de BBVA sobre Sabadell.

El conjunto del grupo, que en el pasado se ha caracterizado por su agresividad a la hora de aprovechar oportunidades, mantiene en los últimos años un mensaje más centrado en preservar los márgenes.

"El debate siempre es cómo equilibras el corto y el medio plazo. Para mí, la respuesta es crecimiento rentable. Tienes que estar muy cerca de los clientes para entender y cubrir sus necesidades, y hacerlo en un entorno de eficiencia para poder ganar dinero", afirma.

"En ese equilibrio, cuando veo los números del banco, los veo muy saludables. Estamos yendo muy bien en un entorno de tipos de interés a la baja. ¿Se podría hacer un poco más? Seguro; pero estamos yendo bastante bien y con un nivel de ambición, insisto, no de ser el más grande pero sí el mejor banco de cliente, móvil y con sucursales. Ahí sí tenemos la ambición de seguir evolucionando y creciendo", prosigue.

Desligándolo de la batalla en curso entre BBVA y Sabadell, Santander reconoce que está reforzando su posicionamiento en Cataluña, "donde estamos ganando cuota".

En los primeros meses tras su llegada al cargo, las visitas de Juliá a Cataluña han sido recurrentes, reflejando la importancia relativa de esta dirección territorial. "Se está haciendo bien en Cataluña y estamos creciendo", enfatiza.

El directivo, por otra parte, descarta desvíos de la actual estrategia, incluso si acabara prosperando la oferta de BBVA: "Tenemos planes claros. Sabemos lo que tenemos que hacer, que es acelerar la transformación y nuestro modelo operativo. Vamos a centrarnos en los deberes que tenemos, que nos queda mucho recorrido. Si el mercado cambia, nos iremos adaptando. Lo demás son hipótesis", concluye.

Aunque en menor medida, Santander también ha dejado entrever ciertas cautelas sobre el negocio de pymes en España por la fuerte competencia. "Nuestro foco es el crecimiento rentable. Las dos palabras tienen que ir de la mano en una estrategia de medio y largo plazo, porque el mercado, en momentos puntuales, puede estar más o menos convulso. Pymes es, desde luego, uno de los segmentos donde queremos crecer", zanja.

Expansión

Publicación	Expansión General, 45	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	22 368 EUR (26,262 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	158,87 cm² (25,5%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	5506 EUR (6465 USD)

Dossier de prensa unacc

SOCIEDAD Y EMPRESA



La presidenta del Gobierno de las Islas Baleares, Margalida Prohens, y el presidente de la Fundación La Caixa, Isidro Fainé.

Fundación La Caixa destina 19 millones este año a Baleares

La dotación de Fundación La Caixa a la comunidad aumenta en tres millones de euros respecto a 2024

La entidad y el Gobierno balear colaboran en materia social, cultural, educativa e investigación

Expansión. Madrid

La Fundación La Caixa dedicará 19 millones de euros a acción social en las Islas Baleares durante 2025, lo que supone un incremento de tres millones de euros con respecto al año anterior, según el acuerdo que recoge la colaboración entre las dos instituciones en materia social, de investigación y becas, y cultural, firmado por la presidenta del Gobierno de las Islas Baleares, Margalida Prohens, y el presidente de la Fundación, Isidro Fainé.

Entre los objetivos básicos marcados en el acuerdo destacan la lucha contra la pobreza infantil, la promoción del envejecimiento activo y saludable, y la atención a personas con enfermedades avanzadas, así como la mejora de las condiciones de vida de personas con discapacidad o en riesgo de exclusión. Además de estas líneas de actuación, el acuerdo también contempla acciones en los ámbitos de investigación y becas, y cultural.

Entre los proyectos prioritarios que ponen de manifiesto el compromiso de la entidad con las Islas Baleares, con una atención especial a las actividades centradas en la lucha contra la pobreza y la exclusión, figura CaixaProinfancia, uno de los programas estratégicos de la Fundación, se desarrolla en diferentes zonas de Palma, Inca y Manacor para combatir la pobreza infantil. Este programa atendió a 1.930 niños y niñas, y a más de 1.300 familias en 2024.

Inserción laboral

También los proyectos de inserción laboral, entre los que destaca el programa Incorpora, para fomentar la contratación de los colectivos con mayores dificultades para encontrar trabajo. A lo largo de 2024 se facilitaron 886 puestos de trabajo en las Islas Baleares gracias a la colaboración de 399 empresas del territorio.

Por su parte, el programa para la Atención Integral a Personas con Enfermedades Avanzadas atendió a 729 pacientes y 1.143 familiares durante 2024 gracias al trabajo de un equipo de atención psicosocial que actúa en 4 hospitales y cinco residencias de personas mayores de la comunidad autónoma. También el programa de Personas Mayores brindó la oportunidad de formarse en proyectos culturales, sociales y de nuevas tecnologías a más de 31.000 personas mayores de las Islas Baleares participaron en las 732 actividades impulsadas en 22 centros. En cuanto a las Convocatorias de Proyectos Sociales, en 2024 la Fundación apoyó 39 proyectos de entidades.

"Nuestra inversión aumenta un 15% este año respecto a 2024, en una muestra más del compromiso histórico con las Islas Baleares", ha explica el presidente de la Fundación, Isidro Fainé, que añade que "esto nos permitirá intensificar la acción de la entidad para dar una respuesta rápida y eficiente a los retos sociales del momento, procurando en especial garantizar el bienestar de los colectivos en situación de vulnerabilidad".

Contenido ofrecido por Fundación La Caixa

elEconomista

Publicación	El Economista General, 7	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	32 493 EUR (38,150 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	526,38 cm² (49,2%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	8098 EUR (9508 USD)

Dossier de prensa unacc

La opa de BBVA encara la semana decisiva bajo la sombra de otra oferta en efectivo

Los accionistas del Sabadell tienen 5 días, hasta el próximo viernes, para acudir al canje

E. C. / M. A. MADRID.

La opa sobre Banco Sabadell enfila la semana definitiva sin que sus accionistas tengan ninguna certeza sobre las posibilidades reales de que BBVA formule una oferta posterior que les permitiría cobrarla en efectivo de activarse. Sobre la mesa está la propuesta de recibir una acción de BBVA por cada 4,8376 de Sabadell y los inversores tienen de plazo hasta el próximo viernes, 10 de octubre, para acudir al canje. El grupo presidido por Carlos Torres tardaría, en teoría, varios días adicionales hasta conocer de manera fehaciente cuántos se han adherido y hasta que lo sepa no podrá despejar la incógnita de si resulta definitiva o lanza una segunda propuesta.

La falta de visibilidad es fruto del propio calendario de la operación. El éxito de la operación está condicionado a lograr el 50% y la idea instalada entre analistas y el mercado es que quedará en una banda entre el 30 y el 50%. Aunque BBVA ha insistido en que su intención es mantener el requisito porque cree que superará el 50%, en el folleto de la operación ha recogido la posibilidad legal de renunciar al mismo y lanzar una segunda oferta si obtiene una adhesión equivalente a, como mínimo, el 30% del capital.



Sede de BBVA. EE

Cifras definitivas

El problema es que los datos definitivos sobre la suscripción de la opa actual podrían tardar en tenerlos hasta el próximo día 17 por el propio proceso de recoger la información certificada de los inversores que acudan al canje en cada entidad donde efectúen la orden. Es difícil adelantar los trabajos porque el inversor tiene de plazo hasta el día 9 para revocar su orden si cambia de opinión y la ventana de adhesión estará aún abierta el día 10. Salvo que BBVA disponga antes de datos de adhesión confirmada y firme por más del 50% que pueda compartir al mercado, difícilmente se sabrá si la actual opa es la definitiva hasta después de su cierre.

La impresión en el mercado es que no arrojará la toalla si se queda por debajo del 50%, pero tampoco está claro cuánto le costaría una segunda oferta de llegar a esa fase por lo que su decisión última podría no ser automática.

Discrepancias en el precio

Hay discrepancias interpretativas sobre cómo debe calcularse el precio, qué fecha o días de cotización hay que tomar para su estimación y hasta si la referencia debe ser la cotización de BBVA o la de Sabadell. El vallesano ha pedido claridad sobre los aspectos en debate teniendo en consideración que el inversor debe tomar una decisión ahora. En la situación actual solo se despejarían de golpe si BBVA logra un 50% o más, y dispone de compromisos efectivos para dar por exitosa la transacción antes de que concluya la suscripción.

Hasta ahora solo se conoce que aceptaran la oferta el magnate mexicano David Martínez Guzmán, consejero de Banco Sabadell y dueño del 3,86% de la entidad, y el fondo Algebris Investments, que tiene un 0,05%. En el lado opuesto, ha rechazado la oferta el conjunto del consejo de administración del vallesano, que controlarían un 0,19%, y se presume que lo harán los socios del banco en seguros, Zurich, y en el negocio de gestión de activos, Amundi, que controlan otro 4,94% y 1,27%, respectivamente.

Minoritarios y David Martínez

El presidente de BBVA, Carlos Torres, ha compartido su convicción de que la opa saldrá por encima del 50% porque dice contar con el apoyo mayoritario de los inversores institucionales. Del otro lado, el Sabadell cifró en el 1% los clientes con acciones en el banco que han aceptado el canje y equivaldría a un 3,2% aproximadamente dado que la entidad tiene en depósito el 80% de las acciones en manos de particulares. El 40% del capital figura en manos de minoritarios.

> El banco vasco puede decidir si continúa con otra propuesta con la suscripción cerrada

Otro 20% del capital se encuentra controlado por fondos pasivos que buscan replicar los movimientos del índice de mercado e irían por la proporción que consideren que acudirá al canje. La partida más clara podrían darla el 35% restante de inversores y fondos activos, cuyas decisiones toman en función de precio, y a los que pueden gustarle las sinergias de una concentración frente a un compromiso de remuneración vía dividendos.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	263 667	V. Comunicación	142 118 EUR (166,862 USD)
Difusión	236 522	Tamaño	352,37 cm² (56,4%)
Audiencia	791 000	V.Publicitario	36 324 EUR (42 649 USD)

Dossier de prensa unacc

El euro digital acelera mientras la banca busca el encaje de sus pagos electrónicos

Las entidades también temen que sus márgenes de ganancia bajen, en una carrera marcada por la irrupción de las 'stablecoins' o criptodivisas estables

M. V. GÓMEZ /E. TASCA/ R.SOBRINO
Bruselas / Madrid

Solo ha sido la adjudicación de los proveedores para el desarrollo tecnológico de cinco componentes del euro digital por parte del BCE, a la vez que el mismo banco central publicaba un documento con los resultados de un estudio de dos grupos de trabajo sobre, de nuevo, el euro digital. Apenas dos detalles, dos pasitos adelante. Pero suficientes para demostrar que la divisa digital se ha convertido en una prioridad en la agenda financiera y política de la UE. Lo habían hecho ya los ministros de Finanzas hace dos semanas en Copenhague, cuando acordaron que iban a compartir con el BCE quién decide los límites de tenencia del euro digital. Y antes de acabar este mes lo va a hacer el Parlamento Europeo, que tendrá listo el informe del ponente sobre el texto legal de esta iniciativa. El proyecto, pues, va cogiendo velocidad mientras la banca asume ya que el euro digital, una versión digital del dinero en efectivo emitido por el BCE que servirá para efectuar pagos y transferencias con funcionalidades que ahora no existen, es inexorable. Así, empieza a tomar posiciones ante el temor de que esta iniciativa merme su negocio.

Han pasado más de dos años desde que Bruselas puso sobre la mesa los textos legales del euro digital, iniciativa que no fue plato de gusto para el sector pero, como admiten muchos de sus representantes, hasta entonces la banca había hecho poco por desplegar un sistema de pagos europeo que permitiera alcanzar la soberanía en unos sistemas de pago dominados por compañías de EE UU, como Visa y Mastercard. La sacudida geopolítica que ha traído la vuelta de Trump a la Casa Blanca ha hecho mucho por reforzar este argumento.

En los últimos meses ha brotado otro motivo de peso: crear un escudo contra las *stablecoins*, monedas digitales privadas y basadas en la misma tecnología que las criptodivisas, pero respaldadas por monedas reales y con su mismo valor. De momento se usan masivamente en el ecosistema cripto, donde son el equivalente al efectivo, pero tienen el potencial de crear un sistema financiero paralelo.

Por todo esto, desde las instituciones de la UE se busca acelerar la adopción del euro digital y que conviva con otras iniciativas privadas, como Bizum, para construir una red paneuropea de pagos. Pero el incentivo económico para los bancos es escaso, aunque serán ellos los que jugarán el papel de intermediario entre el BCE y el ciudadano. El desarrollo de la infraestructura necesaria requiere movilizar equipos y realizar inversiones millonarias, y la rentabilidad no está clara. Es por ello que, a su vez, el sector está acelerando para que su alternativa privada llegue antes que el euro digital. Fuentes de las instituciones europeas, en cambio, no lo ven así y explican que cuando el euro digital se use como medio de pago cobrarán una comisión del comercio, como ahora sucede con las tarjetas de crédito. Las fuentes bancarias consultadas asumen que el proyecto del euro digital se aprobará y que deberán facilitar su distribución y uso, pero reclaman que se aprovechen las infraestructuras ya existentes, para, sobre todo, ahorrar costes. Un informe reciente de PwC estima que el gasto que deberían asumir los bancos para adoptarlo es muy alto: 18.000 millones. Una cifra que podría elevarse a 30.000 millones considerando funcionalidades más complejas, como el pago *offline*. De media, cada banco debería asumir 110 millones y comprometer el 46% de sus recursos humanos durante cuatro años. "La propuesta actual exige compromisos financieros muy elevados para las entidades, con perspectivas limitadas de recuperación de costes. Es esencial realizar un análisis riguroso sobre el coste y beneficio y establecer un modelo de compensación justo para equilibrar la carga de inversión y mantener la competitividad de la banca", advierte la consultora. La cuestión de la rentabilidad es clave para entender el escepticismo del sector. El sistema de pagos europeo se ha basado históricamente en el efectivo y las tarjetas. Para los bancos y compañías como Visa o Mastercard es un modelo rentable. Aunque los clientes no pagan de forma directa, los comercios asumen una comisión por cada compra que se paga con tarjeta: desde el BCE calculan que por comprar con tarjetas de débito (excluidas las de crédito) no europeas, los comerciantes de la eurozona pagan anualmente entre 3.000 y 4.000 millones, mientras los más pequeños pagan tres o cuatro veces más que los grandes.



Sede del Banco Central Europeo,en Fráncfort. GETTY

El dato

18.000

Son los millones que supondrá para el sector bancario la adopción del euro digital, una cifra que podría escalar hasta los 30.000 millones, según un reciente informe de la consultora PwC. De media, serían 110 millones por cada entidad.

Los ingresos financieros

Pero abaratar costes para los negocios, implica limitar los ingresos de las entidades financieras. "La única fuente de ingresos para los bancos van a ser los comercios, pero serán menores que con las tarjetas", explica Elías Ghanem, de la consultora Capgemini. "El mecanismo de compensación tiene que ser justo, que replique los modelos que hay ahora y permita cubrir los costes de la infraestructura", añade un directivo bancario.

A esto se suma el temor de que, en caso de crisis, los ahorradores retiren sus depósitos para convertirlos en euros digitales (el equivalente electrónico a retirar el efectivo del banco). El banco central estudia un límite de tenencia para evitar esa posibilidad y por ahora se habla de unos pocos miles de euros, pero la banca exige que sea un umbral bajo: una fuente bancaria apunta a un máximo de 500 euros.

El otro reto es la variedad de soluciones. Hoy, conviven Bizum, las transferencias inmediatas, las tradicionales, las tarjetas, el efectivo y, a futuro, el euro digital. A esto se suman las carteras digitales de las tecnológicas, además de las *stablecoins*. Para los comercios, gestionar múltiples terminales puede ser ineficiente. "Hay varios factores para que un método de pago sea bueno. Lo primero, que sea conveniente. Lo segundo, que sea económico. Y luego que tenga un punto de simplicidad. Un pequeño comercio no va a tener 20 terminales distintos", advierten en McKinsey.

El temor de los bancos es que esta fragmentación reduzca la escala necesaria para ser sostenibles. Por eso, aunque las entidades aceptan la llegada del euro digital, insisten en que la eficiencia y la interoperabilidad deben ser la base para no arriesgar su competitividad. Por ello, el sector está en conversaciones para que las principales plataformas de pagos instantáneos como Bizum y Wero sean interoperables y sean la verdadera solución paneuropea. "Es la forma más rápida y eficiente, porque a diferencia del euro digital se trata de reutilizar soluciones que ya existen, no de crear algo desde cero", insiste otra fuente bancaria. En este escenario, el euro digital también podría encajar, por ejemplo, facilitando el uso de Bizum con euros digitales, aprovechando la red de usuarios que ya lo utiliza.

Los bancos centrales insisten en que ambas soluciones pueden coexistir. "No estamos desarrollando el euro digital en contra de los bancos comerciales (...) y no queremos reemplazar las soluciones privadas", afirma Alexandre Stervinou, director de estudios y supervisión de pagos del Banco de Francia. Para el banquero central, el objetivo es que el euro digital se integre en estas soluciones y las haga más escalables. Si bien esta postura es compartida entre los bancos, el euro digital *offline*, que haría posible hacer pagos sin cobertura móvil y con mayores niveles de privacidad, divide al sector bancario entre quien no le ve la utilidad y critica su coste y quien opina que aportaría algo diferencial.

Los próximos meses serán decisivos. Mientras Europa sigue esperando un marco normativo para el euro digital, Bizum y otras soluciones europeas prevén desplegar en 2026 los pagos inmediatos en tiendas físicas, probando su alcance real y su capacidad de competir con Visa y Mastercard. "El euro digital requiere desarrollos y adaptaciones, estándares y raíles comunes que las soluciones privadas van a tener que desarrollar. Y el BCE podría contribuir porque serían útiles también para el euro digital", concluye una fuente bancaria.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 25	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	104 739 EUR (122,976 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	481,15 cm² (77,2%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	27 117 EUR (31 839 USD)

Dossier de prensa
unacc

Empresa

BBVA reafirma su apoyo a pymes y autónomos del ámbito rural en Catalunya



BBVA

El encuentro puso en valor la transformación que vive el sector agroalimentario

En la entrega de los VI Premios BBVA a los Mejores Productores Sostenibles, los ganadores mantuvieron un coloquio con representantes de la entidad y el chef Joan Roca para compartir experiencias

La jornada fue un auténtico espacio de inspiración, un lugar donde se compartieron aprendizajes y visiones de futuro. Porque cuando se habla de quienes cultivan la tierra, cuidan del ganado o trabajan en el entorno rural se está hablando de vida, de identidad, de sostenibilidad y de la manera en la que queremos alimentarnos como sociedad.

Desde el primer minuto, el encuentro puso en valor la transformación que vive el sector agroalimentario en España. Como explicó María Eugenia López, responsable de Negocios Especializados Pymes de BBVA en España, este es precisamente el sentido de estos premios, "reflejar la gran diversidad del sector en nuestro país, con premiados de ocho comunidades distintas".

Una diversidad que, además, conecta con la propia forma de trabajar de BBVA. "El arraigo y la capilaridad que compartimos desde BBVA son fundamentales", subrayó López, recordando que la entidad cuenta con cerca de 500 oficinas en entornos rurales y con gestores especializados que conocen en profundidad la realidad agroalimentaria. Esta cercanía permite acompañar a autónomos, pymes y empresas que impulsan el medio rural, generan empleo y apuestan por un modelo de negocio responsable y sostenible.

Tal proximidad se suma a la escala global de BBVA, que le permite hacer frente a las inversiones necesarias para ofrecer soluciones diferenciales a un sector que demanda digitalización, financiación, formación y apoyo en los procesos de innovación.

Relevo generacional

No hay duda de que el campo, la ganadería y la industria agroalimentaria en general son un motor económico y social prioritario que, en este momento, vive un proceso de profunda renovación. Un cambio, por otro lado, marcado por la llegada de nuevas generaciones, la apuesta por la innovación y un firme compromiso con la sostenibilidad.

En este reconocimiento al valor del campo coincidió un chef del prestigio internacional de Joan Roca, copropietario de El Celler de Can Roca y colaborador del proyecto. El cocinero quiso poner el acento en la importancia de los productores, sin los cuales no sería posible la excelencia gastronómica que él y otros tantos grandes chefs españoles tan bien representan.

"Es muy importante esa idea de mirar en las raíces, el entorno y la tradición, sin olvidar la innovación y la evolución", señaló Roca. Para él, cada uno de los premiados representan tres valores que hoy buscan tanto los grandes restaurantes como los nuevos consumidores: autenticidad, territorio y ética del trabajo.

La entidad cuenta con cerca de 500 oficinas en entornos rurales y gestores que conocen la realidad del sector agroalimentario

Atraer a las nuevas generaciones al sector es uno de los grandes desafíos en la actualidad. Un dato es el mejor reflejo de esta realidad: solo el 12% de las explotaciones agrícolas y ganaderas en la Unión Europea están en manos de menores de 40 años. Consciente de ello, BBVA ha puesto en marcha iniciativas para dar visibilidad a los jóvenes agricultores y ganaderos, como una reciente propuesta que busca estimular su labor en municipios de menos de 5.000 habitantes, contribuyendo de ese modo a fijar población y evitar la despoblación.

Precisamente, con objeto de apoyar y dar visibilidad al compromiso de los más jóvenes con el campo, en esta edición se ha establecido un galardón extraordinario a la mejor iniciativa joven, que ha recaído en Mireia Pujol-Busquets, fundadora de Celler de les Aus, la bodega radical de Alta Alella especializada en vinos naturales sin sulfitos. Mireia tiene muy claro su papel en el campo. "Es esencial que los jóvenes se sigan dedicando al mundo agrícola", observó durante la charla. "Las nuevas generaciones también debemos poner el foco en el relevo generacional", afirmó.

Innovación y sostenibilidad

Cada productor compartió su visión sobre el legado que quiere dejar. Para los tres premiados catalanes, todos ellos con un fuerte arraigo familiar en sus proyectos, esa herencia se traduce en innovación y sostenibilidad. Para Carlota Pena, de Vinyes d'Olivardots, "estamos en el momento de demostrar que la viticultura puede hacerse de otra manera, más sostenible y arraigada al origen". Una afirmación con la que coincidió Francesc Font, de Can Font, al defender que "desde el sector primario se puede mejorar la calidad de vida del planeta". En ese mismo sentido, la ganadora del premio joven, Mireia, destacó la necesidad de "centrar la atención como sociedad en el sector primario y en el futuro de las próximas generaciones".

Y es ahí donde el apoyo de BBVA cobra pleno sentido, acompañando esos proyectos que generan empleo, impulsan la economía local y protegen el entorno. Como señaló Noemí Pezuela, de Valle y Vega, "estamos consiguiendo que nuevas generaciones de padres y madres estén concienciadas y que la comunicación llegue más lejos que antes". Una idea reforzada por Sergio Riudavets, de Productes Ecològics Santo Domingo, que tiene muy claro el legado que desea dejar con su labor: "Concienciación en el consumidor, calidad y salud". "Queremos", nos dijo Aitor Lobato, de Lleldiría, "que nuestro legado sea recuperar el paisanaje que protege el paisaje".

Todos los premiados coinciden en que la innovación y la creatividad deben estar en el corazón de cualquier proyecto. Un buen ejemplo es el de Sandra Viñas, de Mare Monte Setas, que decidió ir más allá de la comercialización de setas frescas y apostó por las setas envasadas, una propuesta que destaca, como nos explicó, por ser "una conserva totalmente artesana y sin ningún tratamiento". Esa misma vocación de superación la comparte José Antonio García, de Arándanos La Peña, que tenía otra profesión y decidió emprender en el mundo rural y afirma que tomó "la mejor decisión: vivir del campo".

Para BBVA, dar visibilidad a estas voces es fundamental. Por lo que hacen, pero también por lo que enseñan, por su capacidad de concienciar a toda la sociedad. "Sin actividad primaria", afirmó Óscar Paz, de Entrecabritos, "no hay comida; y hoy todo debe ser ecológico y sostenible para poner remedio al daño que hacemos al planeta", aseguró. Carolina Marhuenda, de Agrícola Marvic, incidió en ello: "Lo importante es volver a la esencia de las cosas y al respeto a todo lo que nos rodea". Para conseguirlo, insistió Carolina, se necesitan "muchísimas más iniciativas" como los Premios BBVA a los Mejores Productores Sostenibles.

Lo que quedó patente tras el encuentro es una verdad incuestionable: el campo no mira hacia atrás, camina hacia adelante. Es presente y, sobre todo, futuro. Un futuro lleno de jóvenes con talento, de innovación y de productores que, desde su tierra, están escribiendo una nueva forma de entender la alimentación. Y en ese camino, BBVA seguirá acompañando al sector agroalimentario. La razón es muy sencilla: en la fortaleza de sus raíces se encuentra también el futuro de todos.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	11 893 EUR (13,964 USD)
Difusión	1973	Tamaño	330,94 cm² (53,1%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3161 EUR (3711 USD)

Dossier de prensa unacc

AYUDAS. Caixa Popular y su plantilla demuestran de nuevo su compromiso con el tejido social

DIEZ INICIATIVAS RECIBEN 100.000 EUROS DEL PROYECTO 'DIA DE SALARI'

El pasado jueves se celebró en el Trinquet de Pelayo de Valencia el acto de entrega de las ayudas a las organizaciones beneficiadas este año

VALENCIA

Extras. Caixa Popular celebró el pasado jueves en el Trinquet de Pelayo de Valencia el acto de entrega de ayudas de la iniciativa solidaria 'Un dia de Salari', una campaña que refleja el compromiso de la entidad y su equipo humano con la transformación social. Gracias a la participación voluntaria de la plantilla, que dona un día de su salario, y a la aportación del doble de esta cantidad por parte de la cooperativa, este año se ha alcanzado una cifra récord de 100.000 euros destinados a financiar diez proyectos con impacto social.

El evento, conducido por el grupo Viviendo del Cuento, reunió a representantes de las entidades beneficiarias, así como a personas trabajadoras de Caixa Popular y miembros del tejido asociativo. Durante el acto, se presentaron los proyectos seleccionados y se compartieron testimonios sobre cómo estas iniciativas contribuirán a mejorar la vida de muchas personas.

La convocatoria ha tenido una gran acogida, con más de 200 propuestas recibidas por parte de entidades sociales, ONG y asociaciones. Tras una evaluación técnica inicial por parte de un jurado interno, fue la propia plantilla de Caixa Popular quien, mediante votación, eligió los diez proyectos que recibirán financiación en esta edición: 'La Caja de Secretos de NO-A', de Asociación Contra los Abusos Sexuales en la Infancia (Acaso), con 15.000 euros; 'Auties-Los mejores árbitros de mesa', de la Asociación Valenciana para la Inclusión Laboral de Personas con TEA (Aval Asperger), con 15.000 euros; 'Servicio de prevención y atención psicosocial a víctimas', de la Asociación por la Igualdad y Contra la Violencia de Género, Familiar, Acoso Escolar y Laboral (Acovifa), con 15.000 euros; 'Decedario Gym! Tu gimnasio cognitivo en casa', de la Asociación Decedario, con 15.000 euros; 'Proyecto Infancia Plena', de la Asociación de Voluntarios de Acogimiento Familiar (Avaf), con 10.000 euros; 'La cultura en nuestra vida. El arte para romper barreras', de Cuidiscap Coop. V., con 10.000 euros; 'Programa de Oncología Integrativa', de la Asociación Carena, con 5.000 euros; 'Empoderamiento femenino y transformación agroalimentaria en Senegal', de la Asociación GUP-Grupo Universitario Parroquial de Benimaclet, con 5.000 euros; 'Art i Transformació', del Ateneu Cultural Ciutat de Manises, con 5.000 euros; y 'Lengua, inclusión y convivencia: clases de español y valenciano para personas migrantes y refugiadas en Valencia y l'Horta Sud', de la Asociación Supervivientes Aquarius 2018, con 5.000 euros.

'Un dia de Salari' es una muestra del modelo cooperativo de Caixa Popular, donde la implicación con el entorno y la solidaridad forman parte del ADN de la entidad. Esta iniciativa no solo canaliza el compromiso social de su plantilla, sino que también refuerza los valores de equidad, participación y construcción de una sociedad más justa e inclusiva.



Acto de entrega de las ayudas del pasado jueves. LP

Diario Palentino

Publicación	Diario Palentino General, 20	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3732	V. Comunicación	971 EUR (1,139 USD)
Difusión	3263	Tamaño	12,37 cm² (2,0%)
Audiencia	14 000	V.Publicitario	293 EUR (344 USD)

Dossier de prensa
unacc

SOCIEDAD

Eurocaja Rural moviliza a 5.300 personas en su lucha contra la ELA

■ Toledo se volvió a convertir en el epicentro de la solidaridad con la celebración de la Carrera Solidaria Contra la ELA de Fundación Eurocaja Rural, que este año batió un nuevo récord de participación al superar los 5.300 inscritos. Toda la recaudación se destinará íntegramente a mejorar la vida de personas enfermas de Esclerosis Lateral Amiotrófica.

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 15	Fecha	06/10/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	4 698 EUR (5,516 USD)
Difusión	4377	Tamaño	134,99 cm² (21,6%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	724 EUR (850 USD)

Dossier de prensa unacc

FERNANDO PLANELLES CARAZO Director general de la Caja Rural de Jaén

"Al estar presente en todos los pueblos de Jaén, podemos ayudar no solamente con la financiación"



El director general de la Caja Rural de Jaén puso en valor la labor de esta entidad en materia de desarrollo provincial. En referencia a la solución para el mundo rural, remarcó: "Es imprescibdible la implicación de todos los estamentos, la sociedad, las instituciones, las administraciones. Trabajar todos juntos en cinco o seis iniciativas. La primera, los aspectos sociales, retener el talento y que los jóvenes quieran vivir aquí, que las familias quieran que sus hijos que se queden aquí. Tener los suficientes condiciones y servicios necesarios, crear trabajo, oportunidades. Hay un potencial muy grande en el turismo de aventura, en el gastronómico y en todas las oportunidades que puede traer".

A salir a colación el asunto del teletrabajo, Planelles indicó: "Cabría la posibilidad, pero hay ago fundamental, como han dicho mis compañeros porque si no sería imposible. Se trata de la comunicaciones digitales y los servicios mínimos cubiertos, que son la sanidad. Tener unos servicios sanitarios para cubrir los servicios de uno y de su familia; servicios educativos, que nuestros hijos puedan estudiar aquí y tener una formación necesaria para poder trabajar; servicios financieros, que gracias a Caja Rural de Jaén tenemos oficina bancaria en todos los municipios de Jaén y en algunas aldeas; y otra serie de servicios, como el ocio para que los jóvenes quieran quedarse. No hay líneas rojas, pero para quedarse en un pueblo es necesario tener cubiertos esos servicios tan relevantes".

Especial atención dedicó al sector de la venta. Dijo: "Caja Rural va de la mano con el mundo rural, de la agricultura, de la ganadería, con la vivienda, del que creemos que es una situación muy complicada, a la que ofrecemos condiciones flexibles de financiación para jóvenes. El emprendimiento para nosotros también es algo muy importante. Colaboramos con las asociaciones de desarrollo rural y con su financiación. Al estar presente en todos los pueblos, podemos ayudar y participar, no solo con la financiación, sino con los mayores, la cultura, con la vida social de los pueblos".