# Resumen de prensa

lunes, 27 de octubre de 2025



# ÍNDICE


| # | Medio | Titular | Fecha | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | El Economista | El BCE da margen a la banca para corregir sus deficiencias sin imponer mayor capital | 27/10/2025 | 6 |
| 4 | Expansión | “La próxima crisis sucederá un día u otro, pero la banca es mucho más resistente” | 27/10/2025 | 14 |
| 5 | Expansión | “ “ | 27/10/2025 | 15 |
| 6 | Expansión | “Hay mucho apetito inversor por la deuda española tras las subidas de ráting” | 27/10/2025 | 20 |
| 7 | Expansión | “ “ | 27/10/2025 | 21 |
| 8 | Expansión | La gran banca ganará 25.320 millones hasta septiembre, dato récord | 27/10/2025 | 17 |
| 9 | Expansión | Santander y CaixaBank endurecen la competencia por las grandes fortunas | 27/10/2025 | 13 |
| 10 | El Mundo | Los neobancos disparan su negocio | 27/10/2025 | 27 |
| 11 | ABC | Inverco y Unespa presionan al Gobierno para adoptar el modelo fiscal vasco de planes de pensiones | 27/10/2025 | 32 |
| 12 | Expansión | Banca March ve el seguro clave para el asesoramiento | 27/10/2025 | 15 |
| 13 | El Economista | Eurocaja Rural reivindica el servicio “de proximidad” con la inauguración de su sucursal número 500 | 27/10/2025 | 6 |
| 14 | Las Provincias | Iberflora acoge la renovación del convenio con Asfplant | 27/10/2025 | 11 |
| 15 | Las Provincias | El Ayuntamiento reconoce la labor del deporte local en la gala Bétera viu l’Esport | 27/10/2025 | 3 |
| 16 | Ideal Suplemento | La cooperativa que llevó el nombre de Láchar al mundo cumple treinta años | 27/10/2025 | 2 |
| 17 | Ideal Suplemento | “ “ | 27/10/2025 | 3 |
| 18 | Mediterráneo | La jubilación de toda una institución en l’Alcora | 27/10/2025 | 26 |
| 19 | La Tribuna de Ciudad Real | Gracias por estos 35 años | 27/10/2025 | 24 |
| 20 | La Tribuna de Albacete | Luces, cámara... ¡vino! | 27/10/2025 | 12 |
| 21 | Nueva Alcarria | Financiación e innovación | 27/10/2025 | 36 |
| 22 | La Tribuna de Cuenca | Un recital con el amor como protagonista | 27/10/2025 | 24 |

elEconomista

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Economista General, 6 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 21 000 | V. Comunicación | 47 667 EUR (55,420 USD) |
| Difusión | 18 000 | Tamaño | 615,46 cm² (57,5%) |
| Audiencia | 63 000 | V.Publicitario | 8957 EUR (10 414 USD) |

Dossier de prensa unacc

# El BCE da margen a la banca para corregir sus deficiencias sin imponer mayor capital

## Las entidades podrán formular planes para remediar vulnerabilidades por vez primera

**E. Contreras** MADRID.

La banca encara este año un cambio radical en la manera en la que el Banco Central Europeo (BCE) fija parte de sus requerimientos de capital, con la posibilidad por vez primera de autogestionar vulnerabilidades que detecte y que, hasta ahora, podían traducirse en mayores demandas de solvencia sin dar opción a la entidad a dejarse oír. Las entidades están obligadas a acopiar huchas de solvencia en función de los riesgos que asumen por su negocio y gestión tales como los asociados a créditos, mercado u operacionales, cuyo cómputo se estima en función de la exposición al riesgo y su volumen –el denominado capital de Pilar I–. Pero a esa capa de solvencia, el supervisor puede añadir otra individual y específica –Pilar II– si observa fragilidades más difíciles de medir como sería contar con un gobierno corporativo deficiente, presentar ineficiencias en los sistemas de control de riesgos, o si detecta otras vulnerabilidades de cariz tecnológico o, incluso, ante un impacto potencial de variaciones inesperadas en los tipos de interés.

Ambos requisitos conforman el capital regulatorio para todas las entidades, con independencia del tamaño o si son sistémicas, y la revolución que llega ahora tiene que ver con la segunda carga de solvencia. Para evaluar si una entidad presenta riesgos no cubiertos suficientemente bien con capital del Pilar I, el BCE efectúa cada año el proceso de revisión y evaluación supervisora (SREP, por sus siglas en inglés) en cada entidad, valiéndose de diferentes herramientas, ejercicios como los test de estrés e, incluso, inspecciones in situ. Hasta ahora, el organismo enviaba una carta a los ejecutivos de las entidades en diciembre con el resultado del citado examen e incluía una demanda de capital si observaba vulnerabilidades no cubiertas, aunque en algunos casos dejaba un par de días para obtener una explicación o réplica.




**Edificio del BCE.** ISTOCK

Este año cambia la metodología. El organismo compartió con las entidades sus hallazgos entre el mes de junio y julio, abriendo por vez primera un diálogo formal con ellas en agosto, donde las entidades han podido explicar sus procedimientos y resolver cualquier incongruencia, además de tener ahora capacidad para autogestionar aquellas vulnerabilidades consideradas menos graves. El supervisor categoriza la gravedad de esas deficiencias con una escala de F1 a F4. Las entidades podrán presentar planes de remediación para problemas categorizados como F1 y F2, o de severidad baja o media-baja. Las decisiones finales del SREP, tomando en consideración el diagnóstico y esa audiencia, las comunicará a las entidades durante este mes de octubre, indica la consultora Accuracy en un informe regulatorio.

En 2024, el BCE mantuvo estable la puntuación de su examen a las 110 entidades que supervisa en 2,6 puntos, en una escala de 1 a 4, siendo esta última nota la más alta. Carla Azorí, Regulatory Affairs Manager de Accuracy, explica que dicha nota "refleja una evaluación supervisora globalmente positiva sobre la viabilidad de las entidades", aunque se produjeron ajustes en varias entidades frente al examen de 2023. "El BCE aplicó ajustes adicionales a determinadas entidades debido a exposiciones específicas al riesgo, como las carteras de financiación apalancada y los activos improductivos, mediante suplementos bajo el Pilar 2", señala.

### Buen gobierno y crédito

Con todo, la exigencia de capital regulatorio se situó en el 15,6% de los activos ponderados por riesgo, frente a una ratio total del 19,9%, "lo que indica la existencia de un colchón de capital razonable", detalla. A pesar de que la rentabilidad de la banca se mantiene "sólida", los supervisores adoptaron "una lectura cautelosa". "Se identificaron riesgos como una posible desaceleración del margen de intereses, presiones estructurales sobre los costes, debilidades en la ejecución estratégica y amenazas para la sostenibilidad a largo plazo de los modelos de negocio de algunas entidades", subraya Azorí. Según la experta, cobraron "protagonismo renovado" las medidas cualitativas –requisitos impuestos a las entidades–, "especialmente en ámbitos críticos como la gobernanza interna, la gestión del riesgo de crédito y la planificación de capital". El BCE activó además "su escalera de escalada, que permite imponer medidas más vinculantes cuando no se corrigen adecuadamente y a tiempo las debilidades materiales detectadas, anticipando así una postura supervisora más firme de cara al futuro".

El organismo no prevé grandes cambios o impactos con el cambio de metodología, aunque la banca ha logrado la demanda histórica de dejarse oir para poder explicar mejor sus procedimientos o comprometer soluciones a cualquier deficiencia de menor grado o gravedad.

> El supervisor fijaba hasta ahora huchas de solvencia tras el ejercicio SREP sin dar audiencia a la banca

### De un examen integral a poner el foco en los riesgos más relevantes

La nueva metodología del BCE para establecer los requisitos de capital del Pilar 2 incluye una mayor planificación para ser más eficiente. Los supervisores se centrarán en los riesgos más relevantes en cada entidad y en las vulnerabilidades o deficiencias que observen, en lugar de revisar todos los riesgos cada año como hasta ahora. Además, se refuerza la coordinación "entre inspecciones in situ, análisis en profundidad y revisiones temáticas para ofrecer una visión más estructurada y completa de los riesgos bancarios", indica Accuracy.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 14 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 78 703 EUR (91,503 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 341,96 cm² (54,9%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 11 530 EUR (13 405 USD) |

Dossier de prensa unacc

# "La próxima crisis sucederá un día u otro, pero la banca es mucho más resistente"

**ENTREVISTA DOMINIQUE LABOUREIX Presidente de la JUR/** El organismo encargado de gestionar los bancos en crisis en Europa cumple 10 años y reivindica que la resolución de Popular en 2017 ha sido avalada por los tribunales comunitarios.

**Nicolás M. Sarriés.** Madrid

Dominique Laboureix (París, 1963) llegó a la presidencia de la Junta Única de Resolución (JUR) hace dos años, tras haber formado parte del equipo de pioneros que construyeron este organismo destinado a evitar que las crisis bancarias impacten en la estabilidad financiera y en el contribuyente. Ha recibido en la sede del Banco de España a EXPANSIÓN para conceder una entrevista en exclusiva por el décimo aniversario de la JUR.

**– ¿Cuáles cree que son los mayores logros de la JUR durante esta última década?**

Primero, que hemos construido al mismo tiempo el marco de resolución, de gestión de crisis, desde cero. Para la supervisión, había ratios de solvencia y de liquidez preexistentes, creados hace mucho tiempo. Para nosotros fue un doble reto crear una nueva regulación y las autoridades encargadas de implementarla. También hemos creado un colchón, el Fondo Único de Resolución, con más de 80.000 millones de euros disponibles de inmediato. Si hay una crisis, tenemos esta reserva para cubrir solvencia o liquidez en los bancos, lo que es extremadamente tranquilizador. También está el MREL o capacidad de absorción. Cuando un banco quiebre, pediremos a sus inversores que asuman las pérdidas, por lo que ya no se trata del contribuyente, sino de un rescate interno. Hoy, prácticamente todos los bancos de la unión bancaria han cumplido sus objetivos, emitiendo unos nuevos bonos al mercado y los inversores aceptaron invertir en ellos. Y hemos demostrado la credibilidad del sistema tomando dos decisiones durante estos 10 años. Una, la de Banco Popular en 2017 aquí en España, y la segunda contra Sberbank, por las sanciones a Rusia. Cuando necesitamos usar nuestros poderes, podemos hacerlo, y lo hemos demostrado.

**– Así que tal vez no tengamos una solución perfecta, sino pragmática.**

La discusión sobre la unión bancaria comenzó hace 10 años. Algunos no quieren compartir los riesgos. De acuerdo, pero como mínimo hay que dar soporte de liquidez y veamos si funciona.

> "Cuando necesitamos usar nuestros poderes podemos hacerlo y lo hemos demostrado"

> "¿Consolidación bancaria? Tenemos una caja de herramientas que se adapta a todos los bancos"

> "La resistencia del sistema es ahora mucho mayor y además tenemos la resolución, que hace más difícil una crisis"



Dominique Laboureix, presidente de la Junta Única de Resolución.

JM Cadenas

**– ¿La JUR está preparada para la próxima crisis?**

La próxima crisis será diferente a la anterior. Debemos estar preparados para descubrir cosas inesperadas, quizás una crisis más rápida, o quizás con un elemento de ciberriesgo. Dependerá de las circunstancias, pero en condiciones normales, deberíamos estar listos.

**– ¿Cree que, gracias a la JUR, el impacto de la próxima crisis sea menor?**

Es una pregunta complicada de responder. Después de la gran crisis financiera, hemos cambiado las reglas y reforzado las ratios de solvencia y liquidez. Los bancos también, en paralelo, remodelaron el perfil de riesgo, aumentando su capital, disminuyendo sus préstamos dudosos e incluso beneficiándose de un buen ciclo con muchos beneficios. Así que la resistencia del sistema es mucho mayor. Y además tenemos la resolución: cuanto más resoluble seas, más remota será la posibilidad de una crisis, porque estás mejor preparado. El sector bancario en Europa es mucho más resistente que antes. La próxima crisis sucederá un día u otro. Pero como mínimo, partimos de una situación mejor.

**– En España ha fracasado la opa de BBVA sobre Sabadell. ¿Qué piensa la JUR sobre tener bancos europeos cada vez más grandes?**

No hablo de entidades individuales. De manera general, tenemos una caja de herramientas para la resolución que se adapta a todos los bancos, sea cual sea su tamaño. Hoy en día, tenemos siete entidades sistémicas globales (G-SIB), una de las cuales es Santander. Y el mismo marco de resolución se aplica a los bancos domésticos más pequeños. La caja de herramientas es lo suficientemente grande y está equipada para hacer frente a todos los casos. Lo que importa es la complejidad del modelo de negocio, no es necesariamente una cuestión de tamaño.

**– El BCE y otras autoridades están empujando para que haya una mayor consolidación bancaria e incluso operaciones transfronterizas. ¿No hará demasiado complejo el trabajo a la JUR?**

Tenemos supervisión y resolución centralizadas. La noción de fronteras dentro de la unión bancaria no tiene mucho sentido. Cuando resolvimos Banco Popular, se vendió a Santander con su filial en Portugal. La JUR, con representantes de las autoridades españolas, portuguesas y nosotros en Bruselas, decidimos juntos cubrir tanto el grupo español como su filial en Portugal. Consolidación transfronteriza, ¿por qué no? Una vez más, estamos equipados para gestionar las crisis transfronterizas.

**– En España, la JUR se hizo famosa por la resolución de Popular. Con la perspectiva que dan los años, ¿cree que la JUR hizo un buen trabajo?**

Hicimos lo que pensamos que teníamos que hacer. Puedo entender que el resultado quizás no fue entendido por todos, en particular por aquellos que perdieron parte de su dinero. Pero al mismo tiempo, la autoridad de resolución se

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 15 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 78 703 EUR (91,503 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 107,22 cm² (17,2%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 4136 EUR (4809 USD) |

Dossier de prensa unacc



JMCadenas

**Dominique Laboureix, presidente de la JUR.**

encarga de preservar la estabilidad financiera sin coste alguno para el contribuyente. Cuando decidimos en 2017 vender Banco Popular a Santander, ¿preservamos la estabilidad financiera? Sí: a los pocos días de esta decisión, la situación volvió a la normalidad y no hubo impacto en la vida de los ciudadanos españoles y los clientes.

¿Cuánto pagó el contribuyente en España por salvar este banco? Cero. Por lo tanto, se respetaron exactamente los dos objetivos del marco de resolución: estabilidad financiera a coste cero para el contribuyente.

Obviamente, alguien pagó por las pérdidas sufridas por el banco. Pero, al fin y al cabo, estábamos implementando exactamente la ley adoptada por los europeos para proteger la estabilidad financiera sin ningún rescate.

Para mí, desde esa perspectiva, esta decisión es un éxito total en realidad. Es un éxito total. Ha habido además control judicial a nivel europeo por parte del Tribunal de Justicia y del Tribunal General.

Los litigios han terminado y

> “Los litigios por Popular han terminado y todos los tribunales han validado las decisiones que tomamos”

han validado las decisiones que hemos tomado. No han dicho que cometimos errores, sino todo lo contrario. Así que para mí, sí, el caso de Popular fue un verdadero éxito.

**– ¿Qué opina de los bancos españoles? ¿Son sólidos?**

Todas las variables dicen que los bancos a lo largo de la unión bancaria, incluido el sector bancario español, son mucho más resilientes que antes. Los bancos españoles no solo han podido aumentar su capacidad de absorción de pérdidas, sino que ahora están trabajando en las estrategias de resolución, operacionalizándolas, herramienta por herramienta, instrumento por instrumento, paso a paso. Aquí veo mucho progreso a la hora de construir una resolubilidad más sólida. Creo que podemos decir que el sector bancario español es más resistente y está mejor preparado para una posible crisis que antes.

# "Hay mucho apetito inversor por la deuda española tras las subidas de ráting"

**ENTREVISTA A PAULA CONTHE Secretaria General del Tesoro/** "Las agencias de calificación crediticia han reconocido que ya no somos solo país de sol y playa y que hemos diversificado servicios" acompasando la nota española al sentir del mercado, asegura.

**Juande Portillo.** Madrid

"En un entorno de mucha volatilidad, la prima de riesgo y la fuerte demanda inversora reflejan la confianza en que la economía española va a seguir creciendo de forma sostenible", defiende Paula Conthe (Madrid, 1981), secretaria general del Tesoro. A su vuelta de Washington, donde asistió a las asambleas anuales del Fondo Monetario Internacional (FMI), la responsable de la gestión de la deuda pública española defiende que las mejoras de ráting, previsiones de crecimiento e inversión responden a "la fortaleza del mercado de trabajo, una demanda interna muy dinámica y también un sector exterior muy competitivo".

**– El FMI ha elevado del 2,5% al 2,9% la previsión de crecimiento para España en 2025, ¿qué valoración hace?**

La del FMI es una revisión más que refleja la buena evolución de la economía española. España ya lleva unos años liderando el crecimiento en la zona euro, pero además ahora a nivel mundial también es la economía avanzada que más crece, por segundo año consecutivo. Eso pone de manifiesto la fortaleza de la economía española y la confianza que está generando el dinamismo de un crecimiento equilibrado, sostenible, fiscalmente responsable y que anima la confianza de los inversores, como ya estamos viendo en el fuerte acceso al mercado que tenemos.

**– A la luz de la revisión del INE o las proyecciones del FMI, ¿queda desfasada la previsión del Gobierno de un avance del 2,7% en 2025?**

Efectivamente, la información nueva que va llegando refuerza las perspectivas positivas para el crecimiento. Las actualizaciones de las previsiones del FMI o de otras instituciones cercanas al 3% en este 2025 muestran la confianza que hay hacia nuestra economía.

**– ¿Actualizarán de nuevo su previsión de crecimiento cara al Presupuesto de 2026?**

Como es habitual, el Gobierno va a mantener una visión prudente, ante la incertidumbre en el contexto internacional.

> "Los inversores internacionales nos preguntan el secreto de la economía española, no por la situación política"

> "España es una firme defensora de las emisiones conjuntas de deuda por parte de la Unión Europea"

> "El potencial impacto por la liquidación de Sareb en 2027 ya está previsto en los pagos del Tesoro"

> "Las previsiones de crecimiento del FMI y otros, cercanas al 3%, demuestran confianza. El Gobierno será prudente"

**– El FMI ha alertado de que la deuda pública global superará el 100% del PIB mundial en 2029, el nivel más alto desde la II Guerra Mundial, ¿cómo encara España su parte de responsabilidad?**

España ya ha demostrado su compromiso con la consolidación fiscal, que es firme y se ve en los propios datos: ha habido una reducción de más de 20 puntos básicos en la ratio deuda sobre PIB desde el pico de la pandemia. Cerramos 2024 por debajo del objetivo previsto, en 2025 esperamos seguir esa tendencia descendente y a partir de 2027 estar por debajo del 100%.

**– El FMI teme que España llegue a 2030 con la deuda por encima del 90% del PIB y el déficit sobre el 2%, ¿Habría que acelerar esfuerzos?**

Lo importante es que la economía está creciendo y estamos consiguiendo reducir paulatinamente la deuda, de forma compatible con la inversión y el crecimiento. Esa senda es sostenible y equilibrada, y la confianza de los inversores lo demuestra.

**– Otro mensaje del FMI es que España debe ahondar en reformas estructurales, solventar problemas de acceso a la vivienda y aprobar Presupuestos, ¿cumplirán?**

Se está trabajando intensamente en ello y hay una toda una batería de medidas en el sector de la vivienda que es prioritario para el Gobierno.

**– En las últimas semanas hemos visto a las principales agencias de ráting, S&P, Moody's y Fitch, mejorar la nota de España, ¿qué elementos han sido decisivos?**

Las agencias de ráting, que siempre se critica que van un poco por detrás del mercado, por fin han reconocido lo que ya reflejaba la reducción de la prima de riesgo y la elevada demanda que tenemos en todas las emisiones y subastas. Las agencias han destacado un marco institucional fuerte, un crecimiento que se apoya en un mercado de trabajo muy dinámico, y una demanda interna impulsada por los flujos migratorios. Todas han destacado también la diversificación de las exportaciones de servicios no turísticos, que ya no somos el país del sol y la playa únicamente.

**– ¿Hay margen aún para que sigan mejorando los ráting?**

Estamos en una senda muy positiva y trabajamos día a día para ir mejorando esas perspectivas. Por primera vez desde la crisis financiera, tenemos que las tres principales agencias de ráting nos sitúan en el escalón *A*. Y eso nos permite también ampliar y diversificar la base inversora, reducir costes, y redunda en un ahorro y en una mayor resiliencia de nuestra cartera de deuda y en su reducción.

**– La agencias también señalan como riesgos para bajar la nota la fragmentación política, la debilidad del Gobierno y la falta de Presupuestos, ¿les preocupa?**

La experiencia de otros países demuestra que la fragmentación política no es una cosa exclusiva de España en absoluto y que la falta de Presupuestos no ha evitado que se puedan seguir llevando a cabo importantes reformas y apoyando el crecimiento. No vemos que España esté en una posición distinta a otras economías europeas.

**– ¿Hasta qué punto la mejora de perspectivas es mérito propio de España o que salgamos mejor en la foto que países vecinos?**



J.L. Pindado

Paula Conthe, secretaria general del Tesoro, en un momento de la entrevista.

Las revisiones al alza son exclusivamente mérito de España, se miran los fundamentales de la economía. Lo hace el mercado y lo vemos también en la evolución de la prima de riesgo y lo mucho que ha cambiado la situación de los distintos países europeos.

**– ¿Se ha roto definitivamente el efecto arrastre de las primas de riesgo de otros países sobre la española?**

Sin duda ha habido un cambio estructural. Toda esa clasificación que existía tras la crisis financiera entre los países *core* y los periféricos ya no es así. Hemos visto una reducción de la prima de riesgo española muy notable, a la mitad desde principios de 2024, 20 puntos básicos en este mismo año 2025. Y se ha consolidado el hecho de que la prima española esté por debajo de la francesa. Lo que era una novedad hace un año ahora ya es estructural. Estos días estamos incluso por debajo de la prima belga. Destacaría la estabilidad de la prima española a pesar de los episodios de volatilidad que hemos visto, porque Francia, en algunos momentos, ha llegado a alcanzar los 90 puntos básicos y a diferencia de episodios pasados no ha arrastrado a las demás economías europeas, lo que evidencia que ahora el foco está en los fundamentales de cada economía.

**– ¿Qué recorrido hay para seguir bajando la prima?**

No me atrevería a hacer previsiones, pero lo importante es la reducción gradual, la estabilidad y que estemos protegidos frente a contagios.

**– ¿Qué ahorro de costes supone para el Tesoro?**

Lo que hemos calculado por el ahorro de la prima de riesgo es del entorno de 320 millones de euros. Pero al final depende del coste medio de la deuda de emisión, que también está en una senda de descendente desde los picos de 2023, ahora mismo en el 2,73% y eso también es una buena noticia.

**– ¿Nos beneficia esa ruptura con la volatilidad del entorno para atraer inversión?**

Sí, estamos viendo una demanda muy elevada de inversores internacionales, también por los fundamentales de la economía y por estar en el escalón *A* de las tres principales agencias de ráting.

**– ¿Cómo influye esa mejora de ráting en la inversión?**

Permite que algunos inversores internacionales, que tienen restricciones de ráting, puedan acceder ahora a la deuda española. Se amplía y diversifica la base inversora.

**– ¿Cómo ha cambiado el perfil del inversor en deuda española y cuánto ha crecido el internacional?**

Hemos visto una participación creciente de los inversores internacionales, que componen ya el 47% de la cartera, con una senda ascendente. Por otro lado, también ha habido mucha mayor inversión minorista, menos relevante en términos absolutos, pero que forma parte de esa ampliación de la base inversora. Esa demanda se ha estabilizado, pero hemos accedido a un nuevo grupo de inversores que ya están dados de alta en los sistemas del Banco de España y han incorporado las Letras a sus instrumentos habituales de inversión. Y también hemos visto mayor inversión del sector bancario, que había reducido muchísimo sus tenencias de deuda tras la crisis financiera. En conjunto, la salida gradual del Banco Central Europeo de la

## Fin del contagio

"La rebaja de la prima de riesgo española por debajo de la francesa se ha consolidado como estructural"

## El coste de la quita

"La quita de deuda a las comunidades autónomas tendra un impacto neutro para el Tesoro"



deuda, está siendo plenamente absorbida por inversores.

**– ¿Cómo se ha traducido ese apetito en la demanda de las últimas subastas?**

Hemos visto una demanda muy elevada en emisiones, con ratios de cobertura muy sólidos, del 1,84% de media, los más altos que hemos tenido en los últimos años, y también en sindicaciones, con récord de peticiones.

**– ¿Por qué ha recortado en 5.000 millones de euros sus emisiones de este año en ese marco tan positivo?**

Las estrategias de financiación son siempre muy prudentes, sobre todo en este año que teníamos el episodio de la dana y queríamos poder ayudar todo lo necesario y el tiempo que hiciera falta, pero al final el crecimiento económico y algunos riesgos que no se han materializado han hecho que podamos reducir el programa de financiación.

**– ¿Y cuáles serán las líneas maestras de la estrategia del Tesoro para 2026?**

Todavía estamos trabajando en ella, pero será prudente, por si tenemos oportunidad de reducir los objetivos según evolucione el año, y predecible, con pautas de emisión muy similares: cuatro subastas mensuales, y tres o cuatro sindicaciones al año, siempre con bonos a 10 años. Esa es nuestra prioridad, sobre todo aprovechando que tenemos una gran demanda inversora en este momento, de Oriente Medio, de Asia, hay mucho mayor apetito, gracias a la revisión al alza del ráting.

**– ¿Cómo afectaría al Tesoro que no haya Presupuestos?**

El hecho de que haya o no Presupuestos no va a influir sobre las necesidades de financiación, ya que el contacto es continuo con toda la Administración y se hace una estimación con todos los ministerios de sus necesidades independientemente de que exista o no Presupuesto.

**– ¿Y en caso de adelanto electoral, lastraría la inversión la convulsión política?**

Las necesidades de financiación y los gastos del Estado son independientes de los ciclos electorales. De todas formas, en las asambleas del FMI, que ofrecen la oportunidad de ver a muchos inversores, lo que nos transmiten son sensaciones muy positivas, de mucha confianza en la economía, y de hecho la situación política ni siquiera sale en las conversaciones.

**– ¿Y qué cuestiones les plantean en esos encuentros?**

Hacen muchas preguntas sobre cuál es el secreto de la fortaleza de la economía de España. También llaman mucho la atención el impacto positivo de la migración y los cambios estructurales, con superávit de cuenta corriente durante ya más de una década y la diversificación del sector turístico.

**– ¿Cómo aborda el Tesoro el reto demográfico a largo plazo y la financiación de la jubilación de la generación del *baby boom* que dispararía la deuda a mitad de siglo?**

El Tesoro viene trabajando desde hace muchos años en hacer la cartera cada vez más resiliente, aumentar la base inversora y diversificarla, con nuevos programas como los bonos verdes o los indexados a la inflación. También se ha trabajado en un alargamiento de la vida media y cada año se está refinanciando sobre el 13% de la cartera, lo cual protege mucho de subidas de tipos de interés, y el compromiso con la consolidación fiscal está llevando a una reducción de la deuda muy decidida.

**– ¿Qué movimientos esperan del BCE a medio plazo?**

Los tipos del BCE inevitablemente tienen su impacto sobre el coste de la deuda. El mercado descuenta una bajada en el primer semestre de 2026 y es un elemento que incorporamos en previsiones.

**– ¿Cómo impactará al Tesoro la quita hasta 83.000 millones de deuda ofrecida por Hacienda a las CCAA?**

El fondo de financiación de las comunidades autónomas se diseñó con vocación temporal y el objetivo de que haya una vuelta gradual al mercado, y para ello hacen falta mecanismos de alivio financiero como este. Para el Tesoro tiene un impacto neutro porque ya estaba financiando gran parte de las amortizaciones. Sí que habrá un impacto menor en comunidades que no tienen deuda con el fondo porque el Tesoro asumirá sus préstamos, pero es reducida.

**– ¿Cómo impactará la liquidación de Sareb en 2027 cuando no devuelva la deuda avalada por el Tesoro?**

El potencial impacto está incluido en los pagos previstos del Tesoro en los próximos años. De hecho, la deuda de Sareb ya es del Estado.

**– ¿Cuál será el coste?**

Dependerá del patrimonio que tenga Sareb en ese momento y de cuánto se haya podido repagar la deuda, las cifras están desactualizadas.

**– ¿Cree que prosperarán más emisiones conjuntas de deuda europea para hacer frente a nuevas necesidades como el gasto en Defensa?**

Cada vez se oyen más voces autorizadas, del BCE o economistas de renombre, destacando no solo la importancia de los eurobonos para financiar bienes públicos europeos, sino también por la oportunidad que ofrecen en el momento actual, en el que hay muchos inversores buscando activos seguros alternativos al dólar. España es una firme impulsora de las emisiones de deuda conjuntas en todos los foros europeos.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 17 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 27 531 EUR (32,008 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 107,69 cm² (17,3%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 4148 EUR (4823 USD) |

Dossier de prensa unacc

# La gran banca ganará 25.320 millones hasta septiembre, dato récord

**Expansión.** Madrid

Santander, BBVA, CaixaBank y Unicaja presentan esta semana resultados trimestrales. Bankinter lo hizo el pasado jueves y Sabadell, el próximo 13 de noviembre.

La banca cotizada reportará un beneficio agregado récord en los nueve primeros meses del año de 25.320 millones de euros, según los analistas. De confirmarse se trataría de un incremento del 7% respecto al presentado hace un año.

El miércoles es el turno de Santander. El banco declarará un incremento de las ganancias del 9,7%. De acuerdo con los cálculos del mercado, Santander ganará 10.213 millones, gracias al fuerte crecimiento del margen de intereses en todos los países, junto con el control de los costes.

Un día después, el jueves 30 de octubre, el consejero delegado de BBVA Onur Genç publicará los resultados del banco. El mercado descuenta un beneficio récord de 8.000 millones, un 5% más.

La entidad podría aprovechar para anunciar el importe del programa de recompra de acciones al que destinará parte del exceso de capital que iba a invertir en la compra de Sabadell. Según Barclays ascenderá a 3.500 millones de euros.

El viernes hay doblete: CaixaBank y Unicaja. El banco catalán, el que más dinero gana en España, presentará un resultado de 4.381 millones. El incremento interanual sería del 3%.

Los analistas creen que Unicaja, sexto banco de España por volumen de activos, ha elevado un 8% el beneficio y que declarará un beneficio de 489 millones de euros.

Para Sabadell, los cálculos apuntan a un resultado de 1.426 millones. Ese dato implicaría un crecimiento del 10% respecto al declarado hace un año, pese a coincidir con la recta final de la opa.

Bankinter publicó el jueves un beneficio de 812 millones de euros (+11%), lo que confirma que cumplirá el objetivo anual de ganar más de mil millones.

**Tras el fracaso de la opa sobre Sabadell, BBVA podría anunciar una recompra de 3.500 millones**

**La actividad hipotecaria es alta, así como la venta de productos que generan comisiones**

### Inercias positivas

El sector bancario vive un momento dulce y enfila el cuarto año de beneficios récord. Según los analistas, una parte grande de la mejora de los márgenes de los últimos años ha llegado para quedarse. La actividad hipotecaria es muy fuerte, así como la venta de productos altamente generadores de comisiones, como los seguros, los fondos de inversión, el servicio de intermediación bursátil y los planes de pensiones. Todo esto compensa la debilidad del margen financiero inherente a un escenario de bajos tipos de interés (2%).

El impuesto a la banca ha drenado beneficios, pero muchas entidades se han beneficiado de deducciones. Además, el sector se ha liberado de las aportaciones anuales al Fondo de Garantía de Depósitos español y al FUR europeo.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 13 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 67 008 EUR (77,906 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 418,22 cm² (67,1%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 13 120 EUR (15 254 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Santander y CaixaBank endurecen la competencia por las grandes fortunas

**LÍDERES EN ESPAÑA/** Ambas entidades intensifican sus planes estratégicos en banca privada tras el baile de profesionales de una entidad a otra en el último año. Lanzan nuevas iniciativas y potencian el equipo.

**PATRIMONIO**

La banca privada mueve **un billón** de euros de patrimonio de clientes de grandes fortunas en el mercado español.

**Sandra Sánchez.** Madrid

Santander y CaixaBank intensifican su batalla por los clientes de altos patrimonios. Ambos bancos han acelerado en el último ejercicio sus planes estratégicos encaminados a incrementar su cuota de mercado en banca privada, coincidiendo con un periodo de intensa competencia entre los dos en este segmento.

Desde la llegada de Víctor Allende a la banca privada de Banco Santander, en septiembre de 2024, procedente de CaixaBank, la entidad está dándole un vuelco estratégico a la unidad con el fin de potenciar la generación de ingresos a través de la captación de un mayor número de clientes con patrimonios elevados.

En este tiempo, en el que el directivo ha apostado por crear nuevas líneas de negocio dentro de la banca privada de Santander en España, replicando el modelo de éxito que lideró en CaixaBank durante la última década y rodeándose de profesionales de peso en su antiguo banco, Santander ha alcanzado los 194.526 millones de euros. El patrimonio de la rama que engloba a los grandes clientes de Santander ha crecido a doble dígito (un 14,8%) en el último ejercicio.

Pese a la ofensiva de Santander, el negocio de banca privada de CaixaBank, que ha respondido con una remodelación de la división, no se ha resentido en este tiempo.

La banca privada del grupo, liderada por Belén Martín, mantiene el fuerte crecimiento de los últimos años con un avance superior al 13% de sus activos en un año, hasta superar los 181.684 millones de euros, a cierre de septiembre. Crece el doble de lo previsto en su plan estratégico.

### Negocio

Desde septiembre de 2024, la actividad ha sido especialmente intensa para las dos entidades dentro de sus unidades de banca privada. Tanto por la cantidad de nuevas iniciativas implementadas, como por el número de profesionales y banqueros con los que han reforzado el negocio. En la mayoría de los casos procedentes de otras áreas de los bancos.



Víctor Allende, responsable de Banca Privada de Santander en España.



Belén Martín, directora de CaixaBank Wealth Management.

**Santander replica el modelo de negocio de CaixaBank, que responde con una nueva estrategia**

La banca patrimonial es para ambos bancos un negocio clave a impulsar en sus planes estratégicos de cara a los próximos años. En un contexto de normalización de tipos de interés, la banca privada gana peso por ser un negocio generador de comisiones, esenciales ante el previsible frenazo del margen de intereses.

### Santander

Santander se encuentra en plena ofensiva por crecer en banca privada y ha reestructurado su equipo con este cometido.

Además del fichaje de Allende, que fue una fue apuesta personal de Javier García Carranza, responsable de Santander Wealth Management & Insurance, y de Alfonso del Castillo, responsable global de Santander Private Banking, la entidad ha fichado otros directivos para completar la división y ha reforzado su negocio en España con 19 banqueros privados. Tiene un equipo de 592 banqueros encargados de cubrir el mercado español, a cierre del tercer trimestre.

A nivel estratégico, Santander ha explotado el modelo de asesoramiento independiente (el cobro de comisiones directas a grandes clientes por recibir asesoramiento sobre su patrimonio financiero y sobre sus inversiones), que CaixaBank ha popularizado entre clientes de banca privada en España en los últimos años. Ha montado un equipo de 110 banqueros privados para ofrecer asesoramiento independiente a sus clientes vip: 80 banqueros para cubrir el segmento denominado *high net* y 30 banqueros para clientes *ultra high*.

A lo largo del año, Santander también ha creado un *family office* para ultrarricos. La nueva filial del banco, denominada Beyond Wealth, que asesora a clientes con más de 50 millones de euros, ha superado los 500 millones en menos de tres meses en España. Sol Moreno, también ex-CaixaBank, es responsable de este negocio en el mercado nacional.

En este tiempo, Santander también ha lanzado Active Advisory, un nuevo servicio de recomendación de renta variable, renta fija y estructurados, para sus mejores clientes; y ha creado una unidad de banca privada especializada para captar clientes internacionales en Madrid.

**Los dos bancos elevan el patrimonio de grandes clientes a un ritmo de doble dígito en un año**

### CaixaBank

CaixaBank ha reaccionado a la ofensiva de Santander para captar grandes fortunas, con una retahíla de movimientos estratégicos dentro de su banca de altos patrimonios.

La entidad quiere hacer escalar su negocio de banca privada como una actividad de mayor alcance internacional y potenciar su oferta a clientes *vip*. Hace solo un par de semanas, anunció un cambio de marca: ha pasado de CaixaBank Banca Privada a CaixaBank Wealth Management.

Entre los movimientos que ya ha efectuado, el banco ha creado nuevos equipos de banqueros especialistas para generar negocio de clientes de altos patrimonios en segmentos fuera de los habituales. Busca sacar mayor partido a la relación con otros negocios del banco donde tiene alta cuota de mercado (HolaBank, AgroBank y DayOne de CaixaBank) para captar potenciales clientes de rentas altas. En esta línea, se ha reforzado para atraer grandes fortunas internacionales con residencia en España; clientes del sector agroalimentario; y fundadores de *start up*.

CaixaBank ha firmado una alianza estratégica con BlackRock para que la mayor gestora del mundo sea su socio tecnológico en asesoramiento a clientes de grandes fortunas, y ha reforzado su *family office*. OpenWealth, la filial creada en 2022 para prestar servicios de consultoría patrimonial a clientes de muy grandes patrimonios se ha convertido en el mayor *family office* de España, con 9.345 millones de euros en activos, 57 clientes y 23 profesionales al frente.

En el corto plazo, CaixaBank prevé comenzar a ofrecer asesoramiento inmobiliario, potenciar su oferta vinculada al patrimonio no financiero de los clientes, y desarrollar productos de mercados privados propios.

El banco ha ganado más de 11.000 clientes de banca privada en los últimos doce meses, hasta superar los 167.000, y ha cerrado el trimestre con 1.142 banqueros privados. Pese a que ha sufrido salidas de alrededor de una decena de profesionales en su equipo de banca privada en este tiempo, ha incorporado a 41 profesionales nuevos, nueve de ellos fichajes de la competencia, y el resto, movimientos internos.

## Gestionan el 36% del dinero de grandes clientes en España

Banco Santander y CaixaBank compiten tú a tú por ganar cuota en el disputado segmento de la banca privada en España. Entre los dos gestionan ya el 36% de todo el dinero de clientes de clientes con patrimonios por encima del medio millón de euros que se mueve en España. Si se tiene en cuenta solamente el negocio de banca privada que se reparten los bancos comerciales nacionales, Santander y CaixaBank controlan más del 50% del patrimonio de grandes clientes. Santander es líder de este negocio en España con un patrimonio por encima de los 194.526 millones de euros a cierre del tercer trimestre [ver información adjunta]. CaixaBank le sigue, con un volumen de 181.684 millones de dinero de grandes clientes, a cierre de septiembre. Tras ellos, BBVA, Bankinter y Banco Sabadell son las entidades con mayor cartera de banca privada en España. Entre las entidades independientes, destacan los niveles de activos de Renta 4, Banca March, A&G Banca Privada y Singular Bank, mientras que entre los bancos internacionales que compiten en el mercado local por captar grandes fortunas sobresalen Andbank, Deutsche Bank y UBS (antes Credit Suisse).

# Los neobancos disparan su negocio

## Revolut e Imagin se colocan entre las primeras 10 entidades financieras del país

**LAURA DE LA QUINTANA** MADRID

No son el banco principal para casi nadie, pero sus tarjetas se cuelan en el monedero (físico o virtual) de casi un tercio de los españoles y monopolizan las conversaciones de café del sector bancario en las últimas fechas. Los neobancos tienen ya más de una cuarta parte del mercado, con una penetración del 27,2%, frente al 21,8% de 2024, según datos facilitados por Grupo Inmark, empresa independiente de estudios de mercado que trabaja para los principales bancos del país. De esa cuota, casi la mitad es solo Revolut y junto a Imagin, de CaixaBank, se cuelan entre las diez primeras posiciones.

**Su actividad copa ya más de una cuarta parte del mercado**

**Revolut adelanta a ING y Sabadell en cuota bancaria entre particulares**

Era algo que se intuía y que, ahora, los datos confirman. Revolut se ha disparado. En el último año, de junio de 2024 a junio de 2025, el banco ha cuadriplicado el volumen de sus depósitos en España. Pasa de tener 739 millones de euros en su pasivo a 3.127 millones de euros, según datos recogidos por el Banco de España, un 323% más y un crecimiento inigualable para el resto de neobancos. Si se tiene en cuenta su penetración en el mercado, la entidad lituana ha adelantado a ING y Banco Sabadell en cuota bancaria entre particulares y ha sido capaz de colarse en el *top 10* en penetración de mercado entre las empresas, y esto sí es especialmente significativo porque el año pasado ni siquiera figuraba, con nada más que el 0,1%, según los datos recogidos por Grupo Inmark. Es el único neobanco que ha sido capaz de hacerlo.

Cuestión diferente es si se miran las cuotas de mercado como banco principal, que es aquel que los particulares utilizan para cobrar su nómina o pensión o donde domicilian los recibos, o aquel que las pymes emplean para la gestión de su circulante y de los pagos a proveedores. Ahí los españoles siguen confiando en los bancos tradicionales, CaixaBank, Santander, BBVA, Sabadell y Bankinter copan casi el 84% del mercado, siguiendo este orden, en el segmento empresas; solo el 0,2% de las pymes utilizan un neobanco (Wizink o Cetelem) como su entidad principal. Entre particulares esta cota es del 4,2%, donde destaca Imagin, centrado en el público más joven, con un 1,5%, por delante de Openbank (de Banco Santander) y de Revolut, con el 0,8% en ambos casos. Trade Republic tiene el 0,3% y N26, un 0,2%. El avance del neobanco que capitanea desde este verano Pablo López Gil-Albarellos es notable, como lo son también sus campañas en *prime time* en televisión. En un año ha pasado de tener una penetración de mercado entre particulares del 0,3% al 3,2% en 2025.



*Usuarios de Revolut usan uno de sus cajeros en Barcelona.* EUROPA PRESS

Los neobancos no solo se dirigen a un público joven, enfocado en viajar, si no que también han sabido ocupar el hueco que dejaron vacío los bancos tradicionales en la lucha por aumentar su pasivo. Ahora no están en esa batalla, y la guerra por el ahorro, que tanto se anticipó cuando el BCE comenzó a subir los tipos, nunca se ha llegado a producir, centrados como están en ganar más a través de comisiones en gestión de activos, vía fondos de inversión, o banca patrimonial y grandes fortunas.

En el último año destaca asimismo el crecimiento de MyInvestor, el neobanco respaldado por Andbank, El Corte Inglés Seguros, AXA España y varios *family office*, que ha visto incrementar el volumen de sus depósitos un 56%, hasta superar los 3.800 millones de euros, casi 1.400 millones más que un año atrás a cierre de junio. Su oferta está centrada en un perfil más inversor y de un patrimonio medio-alto, con conocimientos financieros. Recientemente, MyInvestor anunció un acuerdo con BlackRock para ofertar fondos indexados de iShares de clase S, «la de menor coste en España para clientes particulares».

# Inverco y Unespa presionan al Gobierno para adoptar el modelo fiscal vasco de planes de pensiones

▸ Las patronales contestan a la consulta pública de Economía en la que se replantean los límites a estos vehículos de ahorro

DANIEL CABALLERO
MADRID

El Gobierno ya tiene en sus manos las opiniones del sector financiero sobre los cambios que pretende acometer en el régimen legal de los planes de pensiones. Como avanzó ABC, el Ministerio de Economía se está replanteando los límites a las aportaciones en estos vehículos de ahorro para la jubilación, pero dejando aspectos en el aire. El asunto capital es la fiscalidad y las gestoras de fondos y las aseguradoras no han dejado pasar la oportunidad para presionar al Gobierno con sus propuestas, poniendo énfasis en la necesidad de replicar en toda España el modelo vasco.

Economía sacó a consulta pública una modificación de la ley que regula los planes de pensiones. A día de hoy la cantidad máxima que se puede aportar a un fondo de pensiones individual es de 1.500 euros anuales; y esa es también la cantidad máxima deducible en la declaración de la Renta, con lo que coinciden el límite financiero y el límite fiscal. En el caso de los planes de empresa el límite es mayor pero igualmente topado. El Ejecutivo se replantea ahora los topes máximos para desligar el límite financiero del fiscal. Lo que propone el Ministerio de Economía es mantener la deducción fiscal en los 1.500 euros, pero que el partícipe pueda aportar a su plan de pensiones todo lo que quiera por encima de esa cantidad. La tributación aquí es el asunto espinoso.

Cuando un partícipe retira su dinero, se incluye el capital rescatado como rendimiento del trabajo en el IRPF. A nivel fiscal, ahorrar en un plan de pensiones tiene el atractivo de la deducción año a año según vas aportando, con el citado límite, y eso reduce tu base imponible, aunque en el momento del rescate tengas que tributar por todo. De acometerse esta reforma, el problema radica en que hasta 1.500 euros el ciudadano podrá beneficiarse de la deducción fiscal pero la propuesta de Economía no especifica qué pasaría con el excedente que se aportara al fondo. Es decir, si una persona aporta 5.000 euros al año, se podría deducir solo 1.500 euros en ese ejercicio pero en el momento del rescate tributaría por todo; tendría que tributar por los 3.500 restantes en el momento del rescate sin haberse beneficiado de ninguna deducción.



**Los ministros de Economía y Hacienda, Carlos Cuerpo y Mª Jesús Montero** // EFE

El Gobierno es consciente de esta problemática pero la realidad es que todavía no ha decidido entrar a analizar cómo le pone solución. La consulta pública terminó el 14 de octubre y entre las respuestas que ha recibido el Ejecutivo destacan las del sector financiero. Gestoras de fondos y aseguradoras, a través de las patronales Inverco y Unespa, han respondido a la consulta pública mostrándose a favor de eliminar el límite financiero, pero con matices. Según ha podido saber ABC, ambas organizaciones han transmitido que solo apoyarán esto si conlleva cambiar la ley del IRPF.

Entre las principales reivindicaciones que hacen está la de pedir que el régimen de rescate a nivel estatal sea el que recientemente ha adoptado el País Vasco para sus planes de pensiones. En esa comunidad, la parte de la prestación que corresponda a la rentabilidad obtenida tributará como rendimiento de capital mobiliario en la base imponible del ahorro, en lugar de como rendimiento del trabajo en la base imponible general como hasta ahora. Este es un cambio sustancial ya que la tributación en la base del ahorro es menor. Asimismo, en el País Vasco también han incluido que si la prestación se percibe como renta vitalicia o en forma de renta temporal con una duración mínima de 15 años y una cuantía constante, el rendimiento obtenido estará exento.

**El sector financiero, esta vez sí, se muestra optimista ya que el Gobierno es consciente de que tendrá que tocar la tributación**

Eso es lo que plantean ahora oficialmente Inverco y Unespa a Economía, adoptar el modelo vasco. Pero no se quedan ahí. Por una parte, reclaman que se establezcan beneficios fiscales en el momento del rescate que incentiven hacer aportaciones por encima del tope de deducción fiscal, que es el quid de la cuestión de la consulta pública planteada; por otra apuntan a la reivindicación histórica de que deberían subir el límite fiscal tras los sucesivos recortes del Gobierno de Pedro Sánchez. En el sector financiero, ahora sí, hay cierto optimismo respecto a la posición fiscal que adoptará el Ejecutivo.

## Castigo al ahorro

La realidad es que el ahorro en planes individuales se ha reducido drásticamente. Las decisiones del Gobierno de bajar primero a 2.000 euros la deducción fiscal anual y después a 1.500 euros han supuesto un duro golpe a estos vehículos de previsión. En 2020 los españoles aportaron a fondos de pensiones individuales 4.314 millones, y en 2024 apenas fueron 1.594 millones, un desplome del 63%. La justificación del castigo a los planes individuales venía relacionada con el pretendido incentivo a los planes de empleo, los de empresa, pero la realidad de los datos echa por tierra las intenciones del Ejecutivo. Los partícipes en los planes de empleo no han crecido lo esperado y sus aportaciones apenas han aumentado en 400 millones anuales.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 15 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 52 708 EUR (61,280 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 282,56 cm² (45,3%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 9870 EUR (11 475 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Banca March ve el seguro clave para el asesoramiento

**AHORRO/** Lanza un Servicio de Previsión para sus clientes de banca personal, privada y patrimonial, explica Bárbara Bennasar, su directora de seguros.

**E. del Pozo.** Madrid

"Banca March ve el seguro como clave en su asesoramiento integral de patrimonios y una vía para complementar el servicio a los clientes dentro de banca privada y grandes patrimonios", afirma Bárbara Bennasar, Directora de la Unidad de Seguros del banco .

La entidad quiere diferenciarse en este terreno y su ejecutiva afirma que a través de esta cobertura, los gestores y banqueros de la entidad ofrecen asesoramiento integral en riesgos personales, profesionales y patrimoniales, incluyendo seguros de ahorro y previsión".

Es una visión global que despliega a través de su aseguradora March Vida, su gestora March Pensiones y en la que March AM aporta fondos de inversión para configurar los seguros de vida *unit linked*.

En la cobertura de seguros de no vida, el banco tiene una alianza para distribuir seguros de Generali y un acuerdo para cobertura de riesgos de empresas con el bróker británico Howden, al que vendió su correduría March Risk.

El grupo administra en seguros de vida 1.943 millones de euros al cierre de septiembre pasado, lo que supone un aumento del 30,43% sobre la misma fecha del ejercicio precedente, según datos de la asociación Icea. Las primas captadas se han disparado un 59% en este periodo.

Este salto se debe, según la entidad, a las buenas condiciones de mercado para comercializar estos productos y al foco que March pone en esta oferta.

El patrimonio gestionado en planes de pensiones se coloca en 503 millones de euros, de los que 410 millones son productos de particulares, y 93 millones de colectivos.

### Embarcación

La estrategia de Banca March pasa porque sus 573 asesores ofrezcan una protección integral que abarque la parte financiera, pero también la cobertura de una embarcación que pueda tener cualquiera de nuestros clientes en Marbella, por ejemplo, apuntan en la firma. "O la ciberseguridad de los hijos", añaden.

En paralelo, Banca March acaba de lanzar un servicio para banca personal, privada y patrimonial que pone de manifiesto cuál va a ser la brecha que el cliente encontrará entre sus ingresos al final de su vida laboral y su pensión pública.

Una vez obtenida esta foto de situación con sus datos particulares, "le ayudamos y diseñamos un esquema de ahorro personal para cubrir esta brecha futura en una decisión que se tiene que tomar ahora", apunta Bennasar.

Después, a través de la banca online el cliente verá cómo evoluciona todos los meses este ahorro y una vez al año se reunirá con su gestor para hacer una actualización. "No es una cosa estática".

Según los cálculos del Servicio de Previsión de la entidad, el cliente puede llegar a disminuir su diferencial de cobertura en un 30% a través de un plan de ahorro adecuado. Esta oferta va dirigida a quienes tienen un horizonte de jubilación de al menos 10 años.

A día de hoy, 1 de cada 5 clientes de banca personal y banca privada de la entidad mantienen posiciones de previsión de Banca March.

### Unit linked

En la batería de productos disponibles para ofrecer a sus clientes, la entidad cuenta con UL Multiactivos, un *unit linked* dirigido a banca patrimonial y privada que aúna la inversión directa en todo tipo de activos –renta fija, variable, ETF, entre ellos– "con el diferimiento fiscal de los rendimientos y el resto de las ventajas inherentes a los seguros de vida".

En paralelo "hay que tener en cuenta que productos como los pias [planes individuales de ahorro sistemático] y los sial [seguro individual de ahorro a largo plazo] tienen beneficios tributarios en los rescates y muchas personas no lo saben. Estamos muy influenciados por el tipo de interés del momento o por si se puede o no rescatar para el ahorro jubilación que hay que tener muy en cuenta que es para la jubilación", afirma la responsable de seguros de Banca March.

Añade, no obstante, que puede haber otros productos en los que el cliente se vea más cómodo o que se adapten mejor a su ciclo de vida y no tengan beneficio fiscal.



JM Cardenas

Bárbara Bennasar, directora de la Unidad de Seguros de Banca March.

## Alianza con Generali a partes iguales

**Banca March y Generali tienen una alianza en seguros generales a través de un coaseguro al 50% de forma que los dos socios se distribuyen a partes iguales las primas y los riesgos de las póliza de la aseguradora que el banco vende a sus clientes en exclusiva. El acuerdo abarca seguros de hogar, decesos, accidentes, comercio, automóviles, pymes, D&O, embarcaciones de recreo, responsabilidad civil y vida riesgo.**

**Banca March y Generali desarrollan productos y servicios de alto valor añadido, que se incluyen en propuestas concretas de asesoramiento Premium, especialmente diseñadas para el perfil de cliente de banca privada y patrimonial.**

**March Vida aumenta un 30% su ahorro administrado en seguros de vida, hasta 1.943 millones**

**Sus primas se disparan un 59% y alcanzan 584 millones hasta septiembre**

elEconomista

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Economista General, 6 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 21 000 | V. Comunicación | 14 198 EUR (16,507 USD) |
| Difusión | 18 000 | Tamaño | 170,06 cm² (15,9%) |
| Audiencia | 63 000 | V.Publicitario | 3724 EUR (4330 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Eurocaja Rural reivindica el servicio "de proximidad" con la inauguración de su sucursal número 500

**elEconomista.es** MADRID.

Eurocaja Rural consolida su modelo de servicio cercano y pegado al terreno con la inauguración en Madrid de su oficina número 500. Fundada en 1963 en Toledo como Caja Rural de Toledo, la cooperativa de crédito echó a andar para dar soluciones financieras al mundo agro. Hoy opera en las comunidades de Madrid, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Aragón, La Rioja, Cantabria y Andalucía y da servicio a más de 500.000 clientes y 100.000 socios. Su grupo económico integra a más de 1.400 profesionales, tras el fuerte salto de escala acometido desde que en 2011 aprobó un ambicioso plan de expansión en un contexto complejo, marcado por la crisis financiera, y cuando otras entidades estaban en plena reestructuración.

"De las 192 oficinas que tenía la entidad en 2011 hemos pasado a 500 en la actualidad. Es el fruto del trabajo de una plantilla que nunca ha perdido el pulso, ni la ilusión, y que ha crecido de 700 a más de 1.450 profesionales", explicó su director general, Víctor Manuel Martín López, durante la inauguración de la última oficina. En esos 14 años la cooperativa ha pasado de 3 a 9 comunidades autónomas, ha multiplicado "por tres y medio" los activos y hoy gana 116 millones de euros al año. Expuso que el plan de expansión "nació de una convicción: la cercanía, la humanidad y el compromiso no se negocian" porque Eurocaja Rural es "una entidad de economía social, nacida en y para el territorio". "Por eso, cuando otros cerraban, nosotros abríamos. Cuando otros despedían, nosotros contratábamos. Cuando se alejaban de los pueblos y de los barrios, nosotros poníamos el corazón en ellos", ilustró.

El presidente de la entidad y de la Fundación de Eurocaja Rural, Javier López Martín, destacó que el desarrollo es fruto de una forma de entender la banca que pone a las personas en el centro y reivindicó que la oficina número 500 es "el reflejo de una estrategia valiente y sostenida que apuesta por la cercanía, la inclusión financiera y el desarrollo de los territorios".

LAS PROVINCIAS

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Las Provincias Comarcas, 11 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 2507 | V. Comunicación | 9 745 EUR (11,329 USD) |
| Difusión | 1973 | Tamaño | 333,73 cm² (53,5%) |
| Audiencia | 12 300 | V.Publicitario | 3182 EUR (3700 USD) |

Dossier de prensa unacc

**COLABORACIÓN.** Ambas entidades trabajan juntas desde hace varios años

# IBERFLORA ACOGE LA RENOVACIÓN DEL CONVENIO CON ASFPLANT

**Caixa Popular reafirma su apoyo al sector agro de la Comunitat con la firma de este acuerdo con la Asociación de Flores, Plantas y Tecnología Hortícola**

VALENCIA

**Extras.** CCaixa Popular y la Asociación Profesional de Flores, Plantas y Tecnología Hortícola de la Comunidad Valenciana (Asfplant) formalizaron la renovación del convenio de colaboración que ambas entidades mantienen desde hace varios años.

El acto tuvo lugar en el marco de la feria Iberflora, una de las citas más relevantes del sector a nivel internacional, que se celebra anualmente en Valencia y que reúne a miles de profesionales, empresas y entidades del sector.

El acuerdo renovado contempla el mantenimiento de una línea de colaboración estratégica orientada a facilitar el acceso a financiación especializada para las empresas del sector agroornamental.

A través de este convenio, Caixa Popular pone a disposición de los asociados de Asfplant productos y servicios financieros adaptados a sus necesidades, con condiciones preferentes y asesoramiento personalizado, con el objetivo de impulsar su actividad empresarial y fomentar su crecimiento sostenible.

La firma del convenio refuerza la relación de confianza y cooperación entre ambas entidades, consolidada a lo largo del tiempo mediante acciones conjuntas en el ámbito comercial, formativo y de apoyo institucional.

Esta colaboración se enmarca en el compromiso de Caixa Popular con los sectores productivos clave de la Comunitat Valenciana, y en particular con el sector agro, que desempeña un papel fundamental en la economía regional por su capacidad de generar empleo, preservar el entorno natural y dinamizar el medio rural en el territorio.

Caixa Popular, como cooperativa de crédito valenciana, mantiene una apuesta firme por un modelo de banca próxima, responsable y comprometida con el desarrollo local de la Comunitat. La colaboración con entidades como Asfplant permite a la entidad canalizar recursos hacia proyectos que contribuyen al fortalecimiento del tejido empresarial valenciano y a la dinamización de sectores estratégicos y que son clave para la economía valenciana.




Renovación del acuerdo entre ambas entidades. LP

LAS PROVINCIAS

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Las Provincias Comarcas, 3 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 2507 | V. Comunicación | 7 978 EUR (9,275 USD) |
| Difusión | 1973 | Tamaño | 350,81 cm² (56,3%) |
| Audiencia | 12 300 | V.Publicitario | 3307 EUR (3845 USD) |

Dossier de prensa
unacc

**BÉTERA.** En total, 18 personas de los clubes y entidades locales han subido al escenario a recoger el agradecimiento por sus logros, trayectorias y buen hacer en el ámbito deportivo

# El Ayuntamiento reconoce la labor del deporte local en la gala Bétera viu l'Esport

BÉTERA

**Extras.** LEl Ayuntamiento de Bétera ha celebrado por tercer año consecutivo una gala que reconoce a deportistas, clubes y entidades que llevan el nombre de Bétera dentro y fuera de sus fronteras. El área de Deportes ha querido, una vez más, demostrar con esta gala Bétera viu l'Esport que cada triunfo, cada entrenamiento, los valores que se inculcan y la pasión que se pone en cada disciplina representa a Bétera y la hace grande porque, tal y como ha explicado la alcaldesa y concejala de Deportes, Elia Verdevío, «el deporte en Bétera es una forma de ser, de convivir y de crecer como comunidad y desde el Ayuntamiento seguimos fomentando el deporte porque es apostar por el futuro de nuestro municipio e invertir no sólo en infraestructuras sino en personas, bienestar, salud y convivencia».

Este evento deportivo ha comenzado con la bienvenida del presentador, Carles Fuentes, del CEA Bétera, quien ha sido el encargado de conducir la Gala y de presentar a las jóvenes deportistas del Club de Gimnasia Rítmica ELCAR, que han abierto el acto con una espectacular coreografía.

Acto seguido, ha comenzado la ceremonia de entrega de reconocimientos. Unos premios que han sido elaborados por los usuarios de Prisma Bétera. Gracias a ellos, el Consistorio ha dotado este acto de un valor humano añadido que ha contribuido a que esta gala no sólo celebre resultados, sino también personas y valores.



Premiados en la gala del deporte local. LP

En ese sentido, en el primer bloque se ha premiado a Laura Barona Rodríguez por su labor como entrenadora de Tenis de la Escuela de del Grupo Recreación Deportiva Tenis Bétera; a Antonio Leyton Alemany por su trabajo como entrenador y por el ascenso a 1.ª División Masculina del Baloncesto Bétera; a Paula Santos Picón por su trayectoria dentro del CGR ELCAR Bétera, un reflejo de esfuerzo, compromiso y pasión por la gimnasia rítmica; a María de la Cabeza Cáceres Carda, de la Escuela de Artes Marciales Xinwu, por su trabajo constante, su actitud positiva y su compromiso con esta disciplina la convierten en un referente dentro de la escuela y en una inspiración para todos sus compañeros; a Yaroslav Slobodyuk, del Club Blu Volley, por su 3.ª posición en el Campeonato del Mundo de Voleibol de Veteranos; a Juan Caballero Fuset, del Club Natación S.O.S., por proclamarse Campeón de España de carrera con tabla categoría cadete y también en la categoría juvenil y tercero en carrera con ski categoría juvenil; a Jaume Codina García, de la Escuela de Kárate Funakoshi Bétera, por más de 15 años de trayectoria en activo, dedicando buena parte de su vida al kárate y al aprendizaje continuo de esta disciplina, y por su esfuerzo y constancia, que han sido recompensados recientemente con la obtención del cinturón negro; a Alejandra Seguí Soria, del CEA Bétera Triatlón, por subir a lo más alto del pódium y proclamarse subcampeona de España Sub23 Tri Olimpic, 3.º Absoluta en el Campeonato de España Elite y seleccionada para el Campeonato del Mundo Sub23 este mes de octubre en Wollongon; y al equipo de Competiciones Danza 24/25 de Es Danza Bétera, porque representa la energía, el compromiso y la ilusión de toda una escuela.

Tras el primer bloque, los asistentes han podido disfrutar de una increíble actuación de las deportistas de Es Danza y a continuación ha comenzado el segundo bloque de premiados en el que se ha reconocido a Samuel Torres López, del Club Taekwondo Bétera, por erigirse Campeón de la Liga Autonómica modalidad Poomsae Paratekwondo junior masculino; a Saúl Porcar Bernat, del Club Tiro con Arco Carraixet, por haberse proclamado Campeón de España en sala por equipos masculino arco compuesto cadete; a Paco Campos Mainero, de la Asociación Tori Damura de aikido, por su compromiso con esta disciplina y su constante búsqueda del equilibrio y la mejora continua lo han convertido en un referente dentro de la asociación; a Enrique Muñoz Barragán, por su vinculación al CF Bétera desde 1999, aportando su dedicación y liderazgo en diferentes cargos dentro de la directiva, incuyendo cuando, enntre 2013 y 2021 asumió la presidencia del club, período en el que contribuyó decisivamente a consolidar el fútbol en la población; a Ángel Laso González, de la Escuela Lucha Bétera, por su trabajo como miembro fundador de la Federación Valenciana de Kick Boxing, además de árbitro internacional y árbitro mundial y cinturón negro cuarto dan en Taekwondo y cinturón negro séptimo dan en kick boxing; a Manuel García Requena, del Club Ciclista BTT Bétera, por su compromiso con el ciclismo de montaña y su perseverancia en cada ruta, lo convierten en un referente dentro del club; a Caixa Popular por su colaboración y apoyo a la Volta Caixa Popular a Mas Camarena desde la primera edición; a Elena Violeta Ionita, porque lidera con pasión y compromiso el Club Fit Kid Bétera, impulsando el crecimiento y la consolidación de esta modalidad en nuestra localidad; ty a Josefina Garrido Campos, de Bétera Fit, que destaca por su esfuerzo, dedicación y constancia en la práctica del fitness, sirviendo de inspiración para todos los miembros de la asociación.

Además al final de la Gala, el área de Deportes, también ha querido reconocer la labor de la conserje, Rosario Tomás Lobo, una persona que en palabras de la alcaldesa, Elia Verdevío, «es una pieza fundamental en el día a día de nuestro Polideportivo. Su trabajo, amor por el deporte y cariño a los clubes la han hecho merecedora de este homenaje».

IDEAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Ideal Suplemento, 2 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 20 624 | V. Comunicación | 14 556 EUR (16,923 USD) |
| Difusión | 16 809 | Tamaño | 473,62 cm² (76,0%) |
| Audiencia | 60 000 | V.Publicitario | 2507 EUR (2915 USD) |

Dossier de prensa
unacc

# Agro. La cooperativa que llevó el nombre de Láchar al mundo cumple treinta años

**Gran trayectoria.** Agroláchar cuenta con 160 socios, muchos de ellos pusieron su casa como aval para pagar las instalaciones de una empresa que hoy es referente en innovación y venta internacional



ANDREA G. PARRA





▲ **Campañas.** Instalaciones de selección y envasado de Agroláchar. IDEAL

Un grupo de trabajadores del pequeño pueblo de Láchar, en la zona occidental de la Vega granadina, decidió un buen día, hace tres décadas, que había llegado el momento de ser los dueños y señores, en toda la extensión, de lo que criaban en su campo. Pudieron vislumbrar los primeros compases en su constitución, pero no lo que llegaría después con momentos de todo tipo. Hace treinta años estaban pensando la constitución de Agroláchar y ahora han celebrado su treinta aniversario llevando su producto estrella, que es el espárrago, a un buen listado de países y por todo el territorio nacional.

En números redondos han llegado a los treinta años con 160 socios. Sus ventas están centradas en el espárrago verde y son punto de recepción de aceite de oliva. Venden a Alemania, Francia, Italia, Holanda, Suiza, Dinamarca, Inglaterra, entre otros países. Los espárragos de este municipio de no más de cuatro mil habitantes (censo oficial) llegan a múltiples rincones. Del campo a las mesas que están a miles de kilómetros.

Hace unos días se reunieron socios, trabajadores y muchas de las gentes que les han acompañado en estos años, así como los que se han ido sumando, para celebrar el momento actual y lo conseguido. «Qué bien sabe decir que hemos llegado hasta aquí, por ahora», comentaba el gerente de la cooperativa Agroláchar, Nicolás Chica.

Para los dirigentes de esta empresa, los socios han sido y son los «jefes» y «dueños» que han tenido que tomar «las mejores decisiones, unas más acertadas que otras, pero siempre con el convencimiento de que lo estabais haciendo por el interés general». En el repaso de esta trayectoria que está ligada a la tierra y la gestión hay muchos nombres. El encargado de hilarlo fue el propio Nicolás Chica, que recordó su primer día en Agroláchar.

«Fue un noviembre del año 1997. En aquel entonces Agroláchar no era más que una escritura de constitución, en la cual aparecía el nombre de 200 personas. Unos meses antes mi amigo, desde entonces, Paco Montiel me llamó y me dijo: Nicolás estamos buscando un niño para que lleve las cuentas de Agroláchar, voy a proponerte para ello. Una semana más tarde me comunicó que había sido designado. Pregunté si había habido más propuestas además de la mía. Me dijo que sí, que tres más y le pregunté que cómo que había salido yo. Me contestó: 'Muy sencillo, eras el que ibas a cobrar menos por los servicios'. Y, por curiosidad, ¿cuánto has dicho que serán mis honorarios? 'Pues he dicho que tú no vas a cobrar nada'», rememoró Chica.

Agroláchar ha ideado durante tres décadas todo tipo de acciones, incluso música para tomates cherry, para llegar a la sociedad

## La maquinaria, en marcha

No hubo descanso para lograr el objetivo. La meta era manipular en Láchar los espárragos que hasta ese momento se recepcionaban en casa de Paco Montiel, se transportaban a Huétor Tájar, la cooperativa Sol y Nieve los manipulaba y Copres, la cooperativa de segundo grado, los comercializaba. La maquinaria estaba en marcha y se fueron dando los primeros pasos de lo que hoy es un referente en el espárrago. Lo primero fue, en el año 1998, alquilar una nave, contratar a 18 personas, comprar máquinas y arremangarse para que el producto se quedara en el municipio. Así se fue concretando aquella idea. Los espárragos salían transformados de Láchar, confeccionados por personas del pueblo, que llevaban serigrafiadas en sus batas la palabra Agroláchar. Un detalle que significaba mucho para los impulsores de aquella cooperativa y para el municipio. El siguiente paso sería que el nombre de Láchar 'viajara' al territorio nacional e internacional en este rico manjar.

IDEAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Ideal Suplemento, 3 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 20 624 | V. Comunicación | 14 556 EUR (16,923 USD) |
| Difusión | 16 809 | Tamaño | 487,04 cm² (78,1%) |
| Audiencia | 60 000 | V.Publicitario | 2578 EUR (2997 USD) |

Dossier de prensa
unacc




La alcaldesa de Láchar interviene en el acto del 30 aniversario . FOTOS: JUAN CARLOS MARIANO GÓMEZ



◄▲ **Homenajes.** José Santiago Martín y José Arcos. A la izquierda el gerente entrega el reconocimiento a la viuda de Pedro Ortega.

◄ **Emoción.** Elpresidente honorífico de Agroláchar recoge la distinción emocionado.

▼ **Socia.** Antonia Tejera, mujer del fallecido Francisco Pérez.

Han sido muchas las personas que han sumado en la cooperativa. Nicolás Chica las recuerda a todas, incluso algunas anécdotas y vivencias. «En 1999 mi amigo Pedro, en ese entonces director de Caja Rural en Láchar y secretario de Agroláchar, me dice: 'Nicolás, Caja Rural tiene en venta unas naves de Diego y esas tienen que ser para Agroláchar. De precio tienen 134 millones de pesetas'». Lo primero que preguntó Chica fue cómo se iba a pagar. Pedro contestó: «Ya se pagarán».

Y se pagaron. Fijaron una estrategia «acertada», implicando en el compromiso de pago a todos los socios. Fijaron una aportación individual de 1.875.000 pesetas. No era poco. Muchos de los socios tuvieron que suscribir un préstamo, avalado con su pequeño patrimonio, que no era otro que su casa. «Todos sabíamos que si el proyecto fracasaba, ellos se podían quedar sin casa. Ese elemento hizo que nuestra apuesta por sacar aquel proyecto adelante fuese mayor y esa idea diseñada principalmente por Pedro es la que ha hecho que hoy en gran medida podamos estar aquí», ensalza Chica.

El objetivo era manipular en Láchar los espárragos que hasta ese momento se recepcionaban en casa de Paco Montiel y se transportaban a Huétor Tajar: Se consiguió

## Creatividad

Son muchos años y estrategias que han pasado por una buena gestión financiera, una concisa gestión de ventas, un exhaustivo control del gasto y estar presente en la sociedad, querían que se conociera la cooperativa.

«Nuestra creatividad nos ha llevado a cultivar tomate cherry con música clásica, a premiar a los trabajadores con viajes a las Islas Baleares, a regalar cestas de Navidad a los más necesitados, a instalar una tienda en el Centro de Granada para dar a conocer nuestros productos, a visitar cientos de hogares y dar a conocer la campaña 'noches de placer'. A invitar a los diputados a que visitaran durante dos días nuestra cooperativa y conocieran de primera mano las vicisitudes del campo y del medio rural. En definitiva, decenas de actuaciones que nos han permitido poner a Agroláchar en el foco de la noticia y de la sociedad», repasa Nicolás Chica en un resumen de lo que han hecho y, por supuesto, que sus iniciativas se han hecho notar. Chica detalla los momentos difíciles de comercialización del espárrago, junto a «la necesidad de ofrecer una mayor diversificación de productos a nuestros socios, y poder vencer la poca vida útil del espárrago».

Ha habido mucha gestión y uno de los momentos decisivos fue la instalación de la planta de conservas, que duró unos años. Se fijaron y viajaron por España para conocer algunas de las ya existentes. Tras el correspondiente estudio pusieron en marcha su planta de conservas.

«Decidimos hacer un producto de primera calidad, utilizando preferentemente cristal, como símbolo de transparencia, utilizando la mejor materia prima y renunciando, siempre que es posible, a formulaciones agresivas como es la utilización del ácido cítrico», explica.

En su planta hicieron productos como «tomate cherry pelado a mano a las finas hierbas, pimiento asado en horno de leña, ensalada de pimientos con bonito, mermelada de espárrago, puntas de espárrago ecológico en aceite de oliva, y así hasta llegar a una veintena de productos y formatos». Otros nunca vieron la luz, como las gambas al ajillo, la mermelada de calabacín o las setas con gambas.

Los socios pagaron 1.875.000 pesetas para las instalaciones de Agroláchar

## Éxitos y productos olvidados

«Doce años después, aspectos como las marcas blancas, la importación de producto de terceros países, principalmente Perú, la banalización de los productos gourmet, o la fabricación de las grandes cadenas de su propia marca Deluxe, terminaron con nuestra planta. También contribuyó la poca incidencia que tuvo entre los agricultores nuevos cultivos destinados a la conserva», valora ahora el gerente que en su repaso por la historia de esta cooperativa incluye los éxitos y las iniciativas que funcionaron durante un tiempo y después dejaron de hacerlo.

En esta efeméride tan especial de la cooperativa, su gerente aplaude a sus 160 socios. «Personas involucradas, comprometidas, que siempre han actuado más allá del interés particular y han perseguido a través de sus decisiones el interés general». Pone en valor que «el éxito de Agroláchar ha sido la transparencia, siempre hemos ido más allá, las cuentas y los gastos siempre han estado a disposición de los socios, y cualquier decisión presupuestaria o financiera siempre ha contado con el respaldo de los socios».

Celebra este treinta cumpleaños tan especial, con la firme intención, como expresa el gerente de la empresa, de seguir creciendo. La fiesta contó con el respaldo de Granada, representantes públicos y un emotivo momento con el reconocimiento a los socios fundadores, algunos recogidos por sus esposas u otros familiares ya que han fallecido ya. En la fábrica, en la cooperativa, ya están preparados para las nuevas campañas.

Mediterráneo

| | |
|---|---|
| Publicación | El Periódico Mediterráneo General, 26 |
| Soporte | Prensa Escrita |
| Circulación | 7428 |
| Difusión | 6185 |
| Audiencia | 43 000 |
| Fecha | 27/10/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 2 917 EUR (3,391 USD) |
| Tamaño | 196,26 cm² (31,5%) |
| V.Publicitario | 1349 EUR (1568 USD) |

Dossier de prensa unacc

**Reportaje**

A los 65 años, José Luis Esteban López se despide de la medicina tras casi cuatro décadas. Fundador de la Rompida de la Hora y Hijo Adoptivo del municipio, deja una trayectoria marcada por la vocación, el compromiso y el amor por su pueblo.

# La jubilación de toda una institución en l'Alcora

R. D. A.

R. D. A.
L'Alcora



**José Luis Esteban, en su último día en la consulta antes de jubilarse.**

A los 65 años, José Luis Esteban López se despide de la medicina tras 38 años de ejercicio dedicados a los trabajadores y vecinos de l'Alcora. Fundador de la Rompida de la Hora, presidente de la Caixa Rural San José y de la Fundación de Cooperativas de Castellón, su jubilación marca el cierre de una etapa que combina vocación, entrega y amor por su pueblo.

Su carrera comenzó en la antigua Mutua de Azulejeros, donde también trabajó su padre, José Luis Esteban Bibian, primer médico de la entidad en el ambulatorio alcorino. Tras la fusión con la Mutua Industrial Castellonense, pasó a la Unión de Mutuas, en cuyo centro de l'Alcora ha desarrollado toda su vida profesional. «Siempre he intentado tratar a los pacientes como me gustaría que me trataran a mí», afirma con serenidad.

Sus compañeros le han rendido un sentido homenaje: «Gracias por habernos hecho el trabajo más fácil con tu saber estar y tu experiencia. Eres el médico que mejor ha sabido escuchar. Te echaremos de menos como profesional, pero sobre todo como persona».

## Vocación familiar

La medicina le viene de familia, pero su actividad ha abarcado mucho más. Fue médico de la enfermería de toros alcorina durante 22 años, médico jefe en Araia durante 29 y llegó a ejercer en los Sanfermines de Pamplona.

Fuera de la consulta, ha sido un motor cultural y social. En 1981 fundó la sección de tambores de la Hermandad del Santísimo Cristo del Calvario, origen de la Rompida de la Hora, hoy Patrimonio Inmaterial de la Humanidad. Fue pregonero de la Semana Santa de 1992, mantenedor de las fiestas del Cristo en 2015, presidente del club hípico La Ferradura y autor de dos libros: uno sobre la historia de l'Alcora y otro sobre el Club Taurino. Además, participó en la creación de la Junta Provincial de Tambores de Castellón y del Comité Nacional de Tambores y Bombos de Semana Santa.

En 2012 fue elegido presidente de la Caixa Rural San José, cargo que sigue desempeñando, ahora en su centenario, y en 2019 tuvo el honor de romper él mismo la Hora, el mismo año en que fue nombrado Hijo Adoptivo de l'Alcora.

«Además de mi familia, mi mujer Salomé y mis tres hijos, lo que siempre me ha movido es trabajar por el nombre de l'Alcora», concluye. Un médico y un vecino ejemplar que ha sabido curar con la misma dedicación con la que ha hecho vibrar a toda una villa. ■

La Tribuna DE CIUDAD REAL

| | |
|---|---|
| Publicación | La Tribuna de Ciudad Real General, 24 |
| Soporte | Prensa Escrita |
| Circulación | 2822 |
| Difusión | 2216 |
| Audiencia | 11 000 |
| Fecha | 27/10/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 2 612 EUR (3,037 USD) |
| Tamaño | 416,14 cm² (66,7%) |
| V.Publicitario | 1366 EUR (1588 USD) |

Dossier de prensa unacc



**Mercadillo solidario de Afanion.** / RUEDA


**Jugadores del BM Caserío.** / RUEDA


**Paula Sevilla.** / RUEDA


**Emilio Calatayud.** / T. FERNÁNDEZ


**Miguel Belló.** / LT

# GRACIAS POR ESTOS 35 AÑOS

**El 26 de octubre de 1990 se publicó el primer número de La Tribuna de Ciudad Real. Este miércoles se celebrará una gala reconociendo el talento de la provincia**

**LA TRIBUNA** / CIUDAD REAL

Este domingo, 26 de octubre, se cumplieron 35 años de la publicación del primer número del diario *La Tribuna de Ciudad Real*. Fue la primera vez en la que los ciudadrealeños pudieron adquirir en el quiosco este diario y hojear sus páginas con la información de la capital y la provincia contada de una manera como no se había visto hasta entonces. Esta semana, el diario celebra estas tres décadas y media y lo hará dando gracias a la sociedad, reconociendo a algunos de los grandes nombres que han llevado el nombre de la provincia de Ciudad Real por España y por el mundo con la entrega de cinco reconocimientos en distintas áreas y con una gala que se celebrará en el teatro Quijano de la capital.

La más joven de los reconocidos es Paula Sevilla (1997) que recibirá el Premio Talento Joven, patrocinado por la Diputación Provincial. La atleta de La Solana fue olímpica en los últimos juegos de París y lleva una carrera ascendente. Solo en 2025 ha logrado ser campeona de España de 400 metros lisos, tanto en pista cubierta como al aire libre y medallista de bronce en la final del Campeonato de Europa bajo techo. Además, logró el oro en la prueba del 4x400 y la plata en el 4x100 del Mundial de Relevos celebrado en China. En el Mundial Absoluto de Tokio accedió a las semifinales de los 400 metros lisos con su mejor marca personal, consiguiendo algo que llevaba 12 años sin ocurrir en el atletismo español.

También será reconocido el Balonmano Caserío, que este 2025 ha logrado subir a la máxima categoría, situando la capital, de nuevo, en el mapa de la primera división deportiva, haciéndolo con el mismo nombre con el que ascendió, en su día, el Balonmano Ciudad Real. El Caserío se fundó, de hecho, el 27 de julio de 2011, cuando Ciudad Real veía como su deporte de élite se iba a Madrid, bajo la marca del Atlético, y un grupo de aficionados optó por crear un club. Por este motivo, el club recibirá el Premio Unión Ciudadana, patrocinado por Globalcaja. En estos 14 años desde su fundación, Caserío ha ido ascendiendo, año tras año, hasta alcanzar la cima en esta temporada. Un ejemplo de la importancia que este ascenso tiene para la capital se vio justo este domingo, con las más de 5.000 personas que llenaron el Quijote Arena.

El puertollanero Miguel Belló será galardonado con el Premio Innovación, patrocinado por Vestas. Director de la Agencia Espacial Española en 2023, Belló es el motivo por el que Ciudad Real está en el mapa de los territorios productores de satélites con una sede de Deimos, fundada por Belló en 2001. En 2014, la empresa desembarcó en Puertollano, llevando el nombre de la provincia de Ciudad Real hasta el espacio. De hecho este año, Deimos se encuentra desarrollando un satélite incluido dentro del proyecto Cassini. Actualmente, es presidente de la británica Orbex Space.

Del ámbito sanitario el reconocimiento llegará a Afanion, que este 2025 cumple 30 años. La asociación fundada por padres de toda Castilla-La Mancha lleva tres décadas trabajando para que el cáncer infantil no se convierta en un problema para las familias. De aquel grupo de familiares surgió una entidad que ha sumado hitos como viviendas para las familias, apoyo psicológico para los menores y que cuenta por decenas la supervivencia de los menores que han pasado por la entidad y por centenares los agradecimientos que ha recibido por su trabajo incansable. Será reconocida con el Premio Valores Humanos, patrocinado por la Junta de Comunidades.

El último reconocimiento es para un hombre que ha llevado el nombre de Ciudad Real por toda España: Emilio Calatayud, quien será nombrado Hijo Predilecto de Ciudad Real próximamente. El juez, ya jubilado, seguirá la estela de su tío, el neurocirujano Vicente Calatayud, fallecido el pasado junio y distinguido en 2006, con ese mismo galardón. Emilio Calatayud ha desarrollado la mayor parte de su carrera en Granada, y es conocido por su labor pedagógica en la justicia de menores, su defensa de la educación en valores y sus sentencias ejemplares orientadas a la reinserción. Recibirá el Premio Compromiso Social, patrocinado por el Ayuntamiento de Ciudad Real.

**Periodismo**, talento y **compromiso** marcan los 35 años de **La Tribuna**

35
La Tribuna
CIUDAD REAL

La Tribuna ALBACETE

| | |
|---|---|
| Publicación | La Tribuna de Albacete |
| Soporte | General, 12 |
| Circulación | Prensa Escrita |
| Difusión | 3617 |
| Audiencia | 16 000 |
| | 16 000 |
| Fecha | 27/10/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 2 117 EUR (2,461 USD) |
| Tamaño | 351.8399474537 cm² (56,4%) |
| V.Publicitario | 1107 EUR (1287 USD) |

Dossier de prensa unacc













Cedido

**1** · Juan Enrique Gil, Adrián Romanillos y Francis Zafrilla. **2** · El maestro de ceremonias y jefe de sala explica al público el funcionamiento del reto que marida cine, vino y gastronomía. **3** · Miguel Ángel Gómez, responsable de la Cátedra de Gastronomía de la UCLM estuvo entre los participantes. **4** · El maridaje de ayer se dio con vinos de la DOP Manchuela. / RUBÉN SERRALLÉ

# LUCES, CÁMARA... ¡VINO!

## La Sala Globalcaja del Cine Capitol volvió a llenarse de cinéfilos y gastrónomos unidos por un mismo reto, la animada primera sesión del 'Desafío Gastroexperience' de esta edición

**E.F.** / ALBACETE

Aunque no lo parezca, ésta es una pregunta muy seria: ¿qué tienen que ver el cine de Hayao Miyazaki, las rebajas de El Corte Inglés, la brandada de bacalao y un blanco de La Manchuela?

La respuesta a este enigma surrealista en apariencia se pudo ver y degustar en la Sala Globalcaja del Abycine o, lo que lo mismo, en la platea del Cine Capitol, que ayer se llenó para participar en un reto.

Se trataba de la primera sesión del Desafío Gastroexperience 2025, que organizan el propio festival Abycine con la Cátedra de Gastronomía de la Universidad de Castilla-La Mancha (UCLM).

Como presentador, maestro de ceremonias y jefe de sala, Francis Zafrilla se encargó de dar la bienvenida a una parroquia entregada de antemano a los placeres de Baco y el séptimo arte.

**LA MECÁNICA.** Zafrilla se encargó de explicar el funcionamiento del reto: se iban a proyectar varios cortos. Después de cada corto, un chef debía elaborar y presentar al respetable público un manjar inspirado en el corto.

A su vez, bajo la dirección de Juan Enrique Gil, el mejor sumiller de Castilla-La Mancha, se servía un vino, uno por cada *delicatessen* del menú, elegido para completar esta maridaje a tres bandas.

Y ahora llega la respuesta al enigma con el que comenzaba esta crónica. El primer cortometraje del desafío Gastroexperience fue Periquitos, de Alex Rey, un filme cómico en el que el protagonista no es otro que Miyazaki.

El corto ofrece una versión alternativa del retorno del director japonés a las pantallas, y de los 'auténticos' motivos de su retorno al cine para rodar *El Niño y la Garza*, la película con la que ganó el Oscar en 2024 y que tendrían más que ver con el choque cultural que sufren las personas al tener que vivir la vida del jubilado - de ahí la mención a las rebajas.

Tras la proyección, llegó la degustación, en este caso de una brandada de bacalao con alga maki, sésamo negro, arroz crujiente y un ligero toque de wasabi, elaborado por el chef alcarreño Adrián Romanillos.

El vino elegido para esta primera ocasión fue un blanco elaborado con uva macabeo, con notas sencillas de cítricos, frutas y flores. Pero esto sólo fue el inicio del menú degustación para cinéfilos.

Los siguientes cortos que se proyectaron fueron *En Toronto no pasan estas cosas* de Manolo Orellana Naranjo, *Sexo a los 70* de Vanesa Romero y *Carné de(s) madre* de Xabi Vitoria.

Y recogieron el reto desde el punto de vista culinario los chefs Nacho Padin, Carlos Arjona y Carlos Gumiel. Pero no se vayan todavía, aún hay más, porque habrá dos desafíos gastrofílmicos más, mañana martes y el miércoles.

NUEVA ALCARRIA

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Nueva Alcarria General, 36 | Fecha | 27/10/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 2329 | V. Comunicación | 960 EUR (1,116 USD) |
| Difusión | 1699 | Tamaño | 269,19 cm² (25,2%) |
| Audiencia | 4215 | V.Publicitario | 502 EUR (584 USD) |

Dossier de prensa unacc

CEEI

# Financiación e innovación

Nueve proyectos de toda Castilla-La Mancha han participado en el *VI Foro de financiación de la innovación de CLM* en el Centro Europeo de Empresas e Innovación de Guadalajara (CEEI Guadalajara). Organizado por los CEEI de Castilla-La Mancha (Albacete, Ciudad Real, Guadalajara y Talavera de la Reina-Toledo), el foro es un encuentro de referencia entre los proyectos innovadores de la región y los principales agentes de financiación, tanto públicos como privados.

Además, este evento forma parte de las acciones incluidas en la línea de ayudas al Fomento del Emprendimiento Innovador, financiadas por la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y los Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER). Siendo su principal objetivo conectar startups y empresas innovadoras de la región con entidades de financiación, facilitando así su acceso a recursos que impulsen su crecimiento, competitividad y generación de empleo y talento.

En esta sexta edición fueron nueve startups y empresas las que presentaron sus proyectos ante un panel de agentes financiadores. Tras estas presentaciones han mantenido diferentes reuniones individuales para analizar oportunidades más concretas de inversión y colaboración.

En este VI foro, las entidades financiadoras fueron Fundalogy, IFCLM (Instituto de Finanzas de Castilla-La Mancha), Sodicaman, Aval CLM, CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación), Ibercaja, Caixabank y Eurocaja Rural. Por su parte, las empresas y startups participantes fueron Womac Wellness, Virtual Hubs, El Horno de Esther Bakery, El Vid, Meriche Alta Costura, Homi, Geniux, Prime Delivery y Priconser Kids.



El foro fue inaugurado por el director del CEEI Guadalajara, Javier Arriola; el director general de Empresas de la Junta de Comunidades, Santiago Baeza; y por Alfonso Esteban, segundo teniente de alcalde del Ayuntamiento de Guadalajara. Asistió también Susana Blas, delegada de Economía, Empresas y Empleo de la Junta de Comunidades.

Arriola hizo referencia a la variedad de los proyectos presentados, que abarcan una amplitud de sectores, esperando que sus necesidades financieras quedasen cubiertas en este foro. Por su parte, Alfonso Esteban se centró en el compromiso del Ayuntamiento de Guadalajara con el mundo empresarial y el hecho de que Guadalajara crece en innovación, emprendimiento, creando un buen futuro. La inauguración finalizó con Baeza, quien recordó los instrumentos de financiación que desde el Gobierno regional se ponen a disposición de los emprendedores y la confianza que tienen las empresas en esta región, recordando que la riqueza, la generan las empresas y los emprendedores.

La Tribuna CUENCA

| | |
|---|---|
| Publicación | La Tribuna de Cuenca General, 24 |
| Soporte | Prensa Escrita |
| Circulación | 757 |
| Difusión | 555 |
| Audiencia | 6000 |
| Fecha | 27/10/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 2 004 EUR (2,330 USD) |
| Tamaño | 797,97 cm² (74,4%) |
| V.Publicitario | 1048 EUR (1218 USD) |

Dossier de prensa unacc

ESPECTÁCULOS



Cedro

LT

# UN RECITAL CON EL AMOR COMO PROTAGONISTA

**El Teatro Auditorio José Luis Perales acogerá este miércoles un extraordinario espectáculo benéfico que entremezcla la poesía de Manuel Juliá y las canciones de 'Shuarma', el carismático vocalista del grupo Elefantes, con el amor como hilo conductor**

**REDACCIÓN** / CUENCA

Con el respaldo de la Fundación Globalcaja, y tras una primera actuación en el Casino de Ciudad Real y otra prevista para el día 30 en el Teatro Circo de Albacete, el Teatro Auditorio José Luis Perales de Cuenca acogerá este miércoles, a las 20 horas, el espectáculo benéfico *Madre*, que contribuirá a recaudar fondos con destino a Cáritas.

El hilo conductor que une al poeta ciudadrealeño y al compositor y cantante catalán es el amor, en el caso de Juliá el materno, con su último libro de poesías, y en el de *Shuarma* con sus composiciones dedicadas al amor en sus múltiples facetas, contando con la voz del escritor para recitar sus poemas, «porque creemos que así se les dota de mayor pasión», puntualiza Juliá.

El espectáculo surge de la amistad establecida entre ambos creadores, a través del «conocimiento de la obra de cada uno»



LT

y «de encontrar ciertas similitudes en aspectos artísticos o de fondo sensible», explicaba el poeta, Premio Clarín de la Asociación de Escritores y Artistas Españoles, cuya obra *El sueño de la vida* fue declarada mejor poemario de 2015 por la Asociación de Editores de Poesía.

«En un momento determinado -añadía- estábamos hablando y le dije tengo textos sobre todo relacionados con un concepto que me encantaría desarrollar, el amor a la madre, y que encajan con un montón de canciones tuyas».

Por su parte, Juan Manuel Álvarez, *Shuarma*, recuerda que «Manuel me dijo que él creía que mis canciones maridaban muy bien con algunos poemas suyos y a mí me encantaron sus textos, por lo que me propuso hacer un par de actuaciones y resultó una maravilla».

*Madre* es el último poemario de Manuel Juliá, quien tras la antología de su poesía realizada por Jesús Barajón, avanza que quiere centrarse en textos más prosaicos o ensayos, incluso una novela, que tiene atascada. «Es poesía que arranca del dolor en un momento en el que se va lo que más quieres en la vida y lo que sientes que más te quiere». El escritor matizaba que «es una reflexión sobre el amor maternal desde una perspectiva poética, romántica y bella». De ahí que su libro aborde la figura de la madre como un sentimiento, no tanto como la suya personal. El texto recuerda Juliá, lo escribió en una semana, alejándose de la reflexión, para centrarse en la expresión, «como para querer quitarte algo de dentro, doloroso y extraño, porque la existencia tiene sentido desde la perspectiva del amor».

Paralelamente *Shuarma* se encuentra en plena gira conmemorativa de los 25 años del segundo disco de Elefantes, *Azul* (2000), que los lanzó a la fama, y se plantea estas actuaciones como una breve parada en esa ruta. «La poesía da aire -comentaba- de ahí que vea estas actuaciones con Manuel Juliá como sacar la cabeza y respirar, para luego volver a meterme en la vorágine del rock».

En el programa del espectáculo se han elegido canciones que «hablan del amor del ser humano hacia otro ser humano, son canciones que en su energía, porque tampoco hace falta ni que la letra hable sobre ello, vibran en la misma sintonía que los poemas», apostillaba.

Las entradas pueden adquirise en globalentradas al precio de cinco euros.

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