# Resumen de prensa

Martes, 25 de noviembre de 2025



# ÍNDICE


| # | Medio | Titular | Fecha | |
|---|---|---|---|---|
| 3 | Cinco Días | El BCE alerta del riesgo de las ‘stablecoins’ para los bonos de EE UU | 25/11/2025 | 19 |
| 4 | El Mundo | «No puede aceptarse que el peor enemigo del mercado único sean los Estados» | 25/11/2025 | 28 |
| 5 | El Mundo | “ “ | 25/11/2025 | 29 |
| 6 | Expansión | La banca europea atrae a los inversores con incentivos | 25/11/2025 | 27 |
| 7 | Cinco Días | La banca exige que los inmuebles tengan certificados verdes para ser financiables | 25/11/2025 | 10 |
| 8 | Cinco Días | Los jóvenes ya usan más Bizum que dinero en efectivo | 25/11/2025 | 25 |
| 9 | Expansión | La AEB valora en 50.000 millones los costes regulatorios | 25/11/2025 | 22 |
| 10 | El Economista | CaixaBank e Ibercaja lideran la concesión de nuevas hipotecas, mientras BBVA retrocede | 25/11/2025 | 8 |
| 11 | Cinco Días | El Santander trabaja para ampliar su oferta de criptomonedas a clientes de banca privada | 25/11/2025 | 18 |
| 12 | Expansión | BBVA expande su banca privada en EEUU y aspira a controlar 5.000 millones | 25/11/2025 | 19 |
| 13 | El Economista | Revolut alcanza una valoración de 65.000 millones de euros e iguala a CaixaBank | 25/11/2025 | 11 |
| 14 | Expansión | Deutsche Bank España digitaliza su banco ‘retail’ | 25/11/2025 | 20 |
| 15 | Expansión | Abanca cierra con EuroBic su mayor integración | 25/11/2025 | 23 |
| 16 | Expansión | BBVA venció a Sabadell en el Ayuntamiento de Sabadell | 25/11/2025 | 20 |
| 17 | Cinco Días | La dueña de Inside ofrece a la banca una quita del 49% | 25/11/2025 | 8 |
| 18 | La Opinión de Murcia | Murcia y Fuente Álamo abrazan el libro ‘De punta a punta’ | 25/11/2025 | 24 |
| 19 | Diario de Navarra | Deporte y empresa, de la mano | 25/11/2025 | 34 |
| 20 | La Tribuna de Ciudad Real | Bolaños y la Fundación Globalcaja promocionan el deporte base | 25/11/2025 | 31 |
| 21 | La Tribuna de Albacete | El periodista albacetense Pedro Piqueras | 25/11/2025 | 15 |
| 22 | Diario de Teruel | Caja Rural de Teruel impulsa la Semana de la Discapacidad | 25/11/2025 | 16 |

CincoDías

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Cinco Días General, 19 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 30 782 | V. Comunicación | 20 787 EUR (23,964 USD) |
| Difusión | 21 772 | Tamaño | 160,88 cm² (25,7%) |
| Audiencia | 53 000 | V.Publicitario | 5246 EUR (6048 USD) |

Dossier de prensa unacc

# El BCE alerta del riesgo de las 'stablecoins' para los bonos de EE UU

## Advierte de que estas criptos se emplean para operar con activos digitales y afirma que una retirada masiva podría tener "un impacto generalizado"

**NURIA SALOBRAL**
**MADRID**

Las *stablecoins* o criptomonedas estables están disparando su valor de mercado y convirtiéndose en un actor de primer nivel para el sistema financiero, merecedor sin duda de la atención de los bancos centrales. Su importancia para la estabilidad financiera va más allá de los usos que pueden llegar a tener como posible competencia de los depósitos tradicionales o como alternativa a las transacciones bancarias.

En un avance del informe de estabilidad financiera que publicará este miércoles, el Banco Central Europeo avisa de su rápido crecimiento y de cómo estas criptodivisas estables figuran entre los mayores tenedores de letras del Tesoro de Estados Unidos. En caso de una retirada masiva en estas *stablecoins*, se activaría una venta precipitada de sus activos de reservas, "lo que podría afectar significativamente al funcionamiento de los mercados del Tesoro estadounidense", apunta el BCE.

Las *stablecoins* replican al dinero tradicional usando la misma tecnología que bitcoin, la *blockchain*, y vinculan su valor al de una divisa que suele ser, de forma abrumadora, el dólar estadounidense. A diferencia de bitcoin, sí cuentan mayoritariamente con un respaldo financiero. Es decir, están apoyadas por reservas, de forma que una parte se guarda en depósitos bancarios y otra en activos muy líquidos, con el fin de que sus emisores –entidades privadas– tengan liquidez disponible con la que hacer frente a retiradas masivas en un corto espacio de tiempo.



**Símbolos del bitcoin y de ethereum en un agencia de cambio de Varsovia (Polonia).** GETTY

Están sujetas al reglamento europeo MiCA en la zona euro y al Genius Act en EE UU. Pero, tal y como advierte el BCE, su principal vulnerabilidad es que los inversores pierdan la confianza en que puedan canjearse a su valor nominal. Es decir, que un USDT o un USDC –las *stablecoins* más populares, emitidas por Tether y Circle respectivamente y ambas vinculadas al dólar– se desestabilicen y se alejen del valor de un dólar. En ese escenario de riesgo, el impacto podría ser "generalizado", según advierte el BCE, con la deuda soberana de EE UU a más corto plazo como protagonista de las turbulencias.

El mercado de las *stablecoins* ha alcanzado en poco tiempo un nivel récord en los 280.000 millones de dólares, el equivalente al 8% del mercado total de los criptoactivos. Y, de este modo, se han convertido en uno de los mayores tenedores de letras del Tesoro de EE UU: según detalla el BCE, tienen reservas de activos comparables a las de los 20 fondos del mercado monetario más importantes. Además, han sido uno de los mayores compradores netos de bonos.

"Una retirada masiva de estas monedas estables podría desencadenar una venta precipitada de sus activos de reserva, lo que podría afectar al funcionamiento de los mercados del Tesoro estadounidense. El supervisor europeo apunta además al riesgo que supone la elevada concentración del mercado de criptomonedas estables, donde solo dos emisores representan alrededor del 90% de todas las *stablecoins* en circulación.

EL MUNDO

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Mundo General, 1,28 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 159 667 | V. Comunicación | 285 107 EUR (328,683 USD) |
| Difusión | 143 211 | Tamaño | 438,87 cm² (70,4%) |
| Audiencia | 479 000 | V.Publicitario | 34 561 EUR (39 843 USD) |

Dossier de prensa unacc

# JOSÉ MANUEL CAMPA

# «No puede aceptarse que el peor enemigo del mercado único sean los Estados»

José Manuel Campa encarrila ya sus últimos dos meses como presidente de la EBA, la Autoridad Bancaria Europea. Vuelve a Madrid tres años antes de lo previsto mientras reclama a la Comisión Europea una decisión «firme» sobre el expediente abierto al Gobierno por su intervencionismo en la OPA de BBVA sobre Sabadell





LAURA DE LA QUINTANA

**Pregunta. ¿En enero se cumplirá un año de la entrada en vigor de DORA (Reglamento Europeo de Resiliencia Operativa Digital, por sus siglas en inglés) que se centra en combatir los posibles fallos operativos de las entidades financieras a través de la tecnología. ¿Diría que está implementado ya en su totalidad?**

**Respuesta.** DORA tiene dos componentes: por un lado cómo gestionan los bancos internamente la contratación de nuevas tecnologías, que lleva operando desde enero, y una segunda que es la supervisión de proveedores que se consideran críticos para la industria financiera. Esta semana acabamos de nombrar cuáles son esos operadores que consideramos críticos en la Unión Europea. Hemos designado 19 proveedores. En ese sentido, el proceso de la supervisión directa de los proveedores críticos empieza ahora, donde hay empresas de tecnología, proveedores de servicios de acceso a la nube, proveedores de almacenamiento de datos o empresas de telecomunicaciones que proveen el *software* que comunica a las financieras.

**P.** ¿Estos proveedores son europeos o son también estadounidenses?

**R.** No, de hecho, la gran mayoría de ellos no son europeos. Son grandes proveedores mundiales, americanos o de otros países, como Japón. Algunos de ellos tienen subsidiarias operativas en Europa y otros no. Esta normativa se puso en primer lugar precisamente por eso, porque había proveedores que tenían tanto poder que cada operador financiero no podía negociar con ellos si querían hacer algún ajuste del servicio. El poder de mercado relativo de estos operadores es muy grande y también hay mucha concentración de ciertos servicios críticos en 2 ó 3 proveedores como sucede con los servicios en la nube o el almacenamiento de datos.

**P.** Esto lleva a dos preguntas más, que fue las que nos hicimos hace un par de semanas a raíz de la caída de Redsys en España. Una: ¿los datos de los clientes bancarios españoles corren algún riesgo al estar, en última estancia, en manos americanas? Y dos: ¿es necesario crear un proveedor europeo para garantizar que estos datos respeten la normativa europea?

**R.** DORA, precisamente, proporciona esto. Uno de los requerimientos que se pone a estos proveedores críticos es que tengan una entidad o representación en Europa contra la que nosotros podamos actuar si hay que tomar alguna actuación dentro del marco de la legalidad europea. Y en cuanto a los datos de los clientes, no es algo específico del sector financiero. Hay dos niveles en los que esto se debe corregir y evaluar. Primero, banco por banco, (algunos tienen *clouds* privadas, otros, *clouds* compartidas), y es cada entidad quien tiene que hacer la evaluación de si sus datos están seguros o no. Y después, es verdad, hay una dependencia estratégica de Europa en muchos de estos servicios. Esto es un hecho.

**P.** ¿A qué nivel de ciberataque está sometido el sistema financiero en Europa ahora mismo?

**R.** Nosotros distinguimos entre tres tipos de riesgos. Uno es lo que llamamos el riesgo operativo, básicamente que algo vaya mal en el sistema, como, lo que sucedió con el *apagón* en España, si es que es comparable. Otro riesgo es el *cibercrimen*, bien hacia los clientes o bien hacia las entidades directamente. Y, un tercero, por el que ahora tenemos bastante preocupación que es la *guerra cibernética* en el contexto geopolítico actual de tensión, por un gobierno extranjero o una entidad oficial extranjera. Por otro lado, el fraude hacia clientes finales (como el *phishing* o suplantación de identidad) se ha incrementado y se está haciendo más sofisticado, y esto preocupa. Es una lucha continua. Pero en nuestro mapa de riesgos generales el más grande para nosotros es el geopolítico.

**P.** ¿Hay más ataques de este perfil geopolítico que del resto?

**R.** Dentro de Europa ha habido más prevalencia o más percepción de que ha habido ataques institucionales o relacionados con las tensiones geopolíticas, sobre todo en los países nórdicos o en Europa del Este.

**P.** La digitalización es clave para los bancos, pero ¿serán capaces de acometer las grandes inversiones que están por venir sin recurrir a una mayor consolidación?

**R.** Es cierto que estas tecnologías requieren economías de escala. Hace mucho tiempo que creemos que cierta consolidación a nivel europeo sería buena para profundizar en el mercado único. Tenemos bastantes bancos muy pequeños.

**P.** La crítica clara del sector a esa consolidación es que es difícil que fusiones paneuropeas sean rentables...

**R.** Es un comentario que escuchamos de los bancos y, obviamente para nosotros no sé si es una fuente de frustración o de estímulo, pero tenemos que conseguir que el mercado único funcione.

**P.** Pero ¿eso cómo se consigue?

**R.** Ya se ha hecho mucho en el sector bancario empezando por una normativa homogeneizada. Tenemos también la supervisión del Banco Central Europeo (BCE). Y luego hay ciertos segmentos donde hay mucha más integración, como se ve claramente en banca corporativa y en banca de empresas, donde hay mucho préstamo *cross border* y las empresas son capaces de acceder a proveedores de otros países. Además, como resultado del *Brexit*, observamos que los bancos que vinieron del Reino Unido, que se instalaron en Europa tienen estrategias paneuropeas. Y también destaca el segmento de financiación al consumo, donde vemos que hay grandes operadores, también españoles como Banco Santander, prácticamente por todos los países de Europa. Donde no se produce esa consolidación es a nivel minorista, en hipotecas y en ahorro, ni tampoco en pymes. Más del 90% de los depósitos están localizados todavía en bancos de cada país y ahí vemos poca fluctuación. Estamos viendo un poco más de consolidación a través de los bancos digitales, los neobancos, aunque es un movimiento que sigue bastante estancado a nivel nacional.

**P.** Los neobancos han crecido mucho, aunque siguen sin lograr ser la primera entidad de los ciudadanos...

**R.** La realidad es que la tasa de penetración en el mercado es relativamente muy pequeña y no es tan fácil. Hace tres años, cuando empezaron a subir los tipos de interés, la transmisión a la remuneración de los depósitos variaba mucho por distintos mercados, pero España fue uno de los países en los que menos hubo y, sin embargo, tampoco se alcanzó tanta penetración. Pensábamos que con la digitalización habría más competencia, pero la evidencia sugiere poco cambio.

**P.** A nivel nacional, ¿qué lectura se saca de una OPA hostil como las vividas en España o en Italia?

**R.** Que las OPAs hostiles son más difíciles de triunfar. Lo más importante, sinceramente, era la validez del proyecto que se planteaba y que los bancos, que ahora siguen por separado, sigan teniendo proyectos atractivos y estables. Lo más importante desde nuestra perspectiva es que el sistema sea robusto. Desde el punto de vista del conjunto del sistema, esta operación, como se dice en inglés, era *good to have, but not need to have* [positiva, pero no necesaria].

**P.** Una vez pasada la página de la OPA BBVA-Sabadell, el mercado ya está mirando hacia fusiones entre entidades medianas. ¿Lo ve necesario?

**R.** En España somos rehenes de nuestro pasado y se ha producido un gran proceso de concentración desde 2010. La idea de que hay que fusionarse por fusionarse, yo no la comparto.

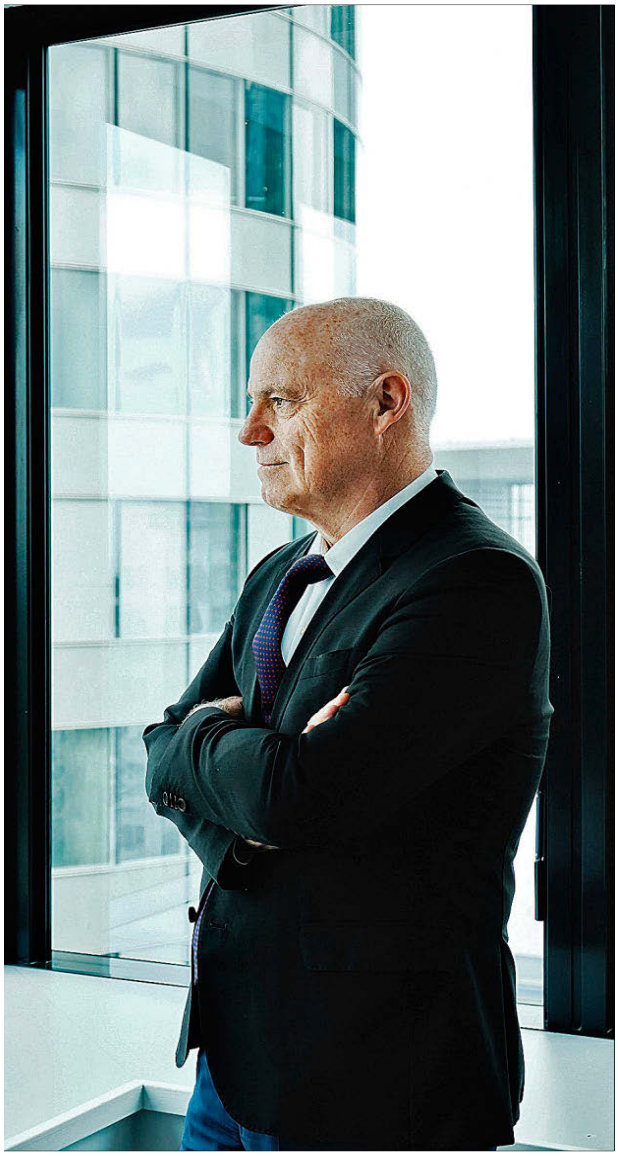
**P.** La Comisión Europea abrió un expediente sancionador a España ante su elevado intervencionismo para *torpedear* la OPA de BBVA. ¿Qué espera de esta resolución?

**R.** Tenemos que trabajar para que haya un mercado integrado en Europa. Ese mercado tiene que ser compatible con que haya suficientes garantías de que hay estabilidad financiera y competencia en los distintos mercados en cada país, y ahí las autoridades nacionales tienen una labor importante, pero lo que no puede aceptarse es que los estados nacionales

EL MUNDO

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Mundo General, 1,28 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 159 667 | V. Comunicación | 285 107 EUR (328,683 USD) |
| Difusión | 143 211 | Tamaño | 273,99 cm² (43,9%) |
| Audiencia | 479 000 | V.Publicitario | 25 638 EUR (29 557 USD) |

Dossier de prensa unacc



EBA

OPA BBVA
**«Los gobiernos no pueden ser una barrera para el mercado»**

MAPA BANCARIO
**«No comparto la idea de fusionarse por fusionarse en España»**

FUSIONES
**«Hay una mayor integración en banca de empresas»**

LA 'NUBE',
**«Europa tiene una dependencia estratégica del extranjero»**

AWS O GOOGLE
**«Hay operadores con tanto poder que la banca no puede negociar»**

'CIBERGUERRA'
**«Hay más prevalencia de ataques geopolíticos»**

NEOBANCOS
**«Esperábamos una mayor penetración con la digitalización»**

CRIPTOMONEDAS
**«Pueden tener un coste reputacional para los bancos»**

sean el peor enemigo del mercado único. O sea, si las actuaciones se hacen para intentar poner barreras a la integración del mercado único, no puede ser aceptable. Yo creo que es ahí donde la Comisión Europea tiene que ser muy firme y si no hay preocupaciones legítimas sobre estabilidad financiera o competencia, los gobiernos no pueden ser una barrera para el mercado.

**P.** Europa, también España, está viviendo un auténtico *boom* en los precios de la vivienda. Los bancos están protagonizando un importante repunte en los volúmenes de concesión de créditos. ¿Le preocupa?

**R.** España no es el país de Europa donde más ha crecido el mercado ni en volúmenes ni en precio. Está el ejemplo de los países nórdicos. En el último año, el préstamo hipotecario ha crecido un 2% en Europa, en línea con el crecimiento de la economía, de forma racional.

**P.** Ahora que los bancos empiezan a comercializar criptomonedas, ¿entiende que se convertirá en algo generalizado?

**R.** Distinguimos claramente entre dos tipos de productos, las criptomonedas y los criptoactivos, las primeras soportadas al 100% con una reserva detrás (en divisa, etc), y las segundas que no tienen ningún fundamental detrás. Esto quiere decir que seguimos pensando que invertir en criptoactivos es muy arriesgado. Hay dos proyectos en Europa de grandes consorcios de bancos que van a avanzar en crear criptomonedas, pero con respecto a los criptoactivos seguimos siendo bastante escépticos de que los bancos asesoren la compra de estos productos, porque creemos que se puede perder todo el dinero y que pueden tener un coste reputacional para los bancos y ahí sinceramente vemos poca actividad. No vemos una comercialización masiva.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 27 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 40 097 EUR (46,225 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 282,56 cm² (45,3%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 9870 EUR (11 379 USD) |

Dossier de prensa unacc

# La banca europea atrae a los inversores con incentivos

**EL RALLY SE DESVANECE/** Las entidades impulsan la remuneración a los accionistas a medida que observan síntomas de cansancio en su evolución bursátil.

**S. Foy/ E. Herbert.** FT

Los bancos europeos están ofreciendo incentivos a los inversores, ayudándoles a impulsar los precios de sus acciones incluso cuando el prolongado repunte sectorial pierde fuerza.

Los franceses BNP Paribas y Société Générale aceleraron la semana pasada sus programas de recompra de acciones, entregando un total combinado de 2.150 millones de euros a los inversores antes de lo previsto.

Deutsche Bank también dio a conocer nuevos objetivos la semana pasada durante su día del inversor, comprometiéndose a ofrecer mayores retornos y pagos a los accionistas, así como un crecimiento más rápido y menores costes para 2028.

Esta oleada de anuncios se produce en un momento en que el repunte de las acciones de los bancos europeos en los últimos dos años da señales de desvanecerse y algunos inversores están empezando a desanimar al sector.

El índice Euro Stoxx Banks, que sigue a las mayores entidades de la eurozona, se ha mantenido estable en los últimos tres meses, tras haber subido más del 60% entre enero y mediados del pasado agosto.

Los inversores y ejecutivos han advertido de que el sector bancario europeo se enfrenta a un período más difícil debido a que la caída de las tasas de interés ejerce presión sobre sus márgenes de interés netos, una medida crucial de la rentabilidad de los préstamos, que se ha visto impulsada en los últimos años por las tasas más altas.

### Síntoma de cansancio

Ian Horn, gestor de cartera de Muzinich, afirma que los diferenciales de crédito en el sector bancario fueron particularmente atractivos en 2023 y 2024, pero añade: "Hoy en día, gran parte de ese valor ha desaparecido, sobre todo en Europa. Las valoraciones ya no son tan atractivas y los bancos estadounidenses empiezan a parecer más rentables que los europeos".

Tras años de lucha para convencer a los inversores de que sus acciones deberían tener un precio de al menos una vez el valor contable de sus activos, entidades como Banco Santander, Intesa Sanpaolo y UniCredit han logrado valoraciones de entre 1,3 y 1,5 veces su valor en libros, según datos de S&P Global. Las acciones del grupo español BBVA alcanzan un precio de hasta 1,8 veces su valor contable.

Andrea Orcel, consejero delegado de la italiana UniCredit, que se ha comprometido a distribuir al menos 9.500 millones de euros a los inversores a través de recompras de acciones y dividendos para su ejercicio fiscal de 2025. Y ha advertido de que el mercado potencialmente se ha vuelto demasiado optimista sobre las perspectivas para las entidades europeos.

"A medida que nos acercamos a 2026, la situación será más difícil para los bancos de la Unión Europea ", afirma Orcel. "Creo que los ingresos netos por intereses serán más drásticos de lo que se espera".

Frank Wedekind, analista de acciones globales de William Blair Investment Management, agrega que se había vuelto más "selectivo" con los bancos europeos.

"Tuve una sobreponderación [de bancos europeos] durante unos cinco años. Ahora soy más selectivo con las acciones", afirma. "Después de su rendimiento, creo que el panorama se está enrareciendo. Y como el panorama se está enrareciendo, conviene ser selectivo".

Sin embargo, los analistas se mantienen, en general, optimistas sobre las perspectivas del sector. Andrew Stimpson, analista de Keefe, Bruyette & Woods, afirma que los bancos "prevén condiciones bastante favorables para los próximos años".

### Confianza

"El crecimiento de los préstamos ha regresado, los tipos del 2% del Banco Central Europeo (BCE) se encuentran en una zona favorable y la curva de rendimientos presenta una pendiente ascendente", añadió. "También parece improbable que tengamos un problema grave con la calidad de los activos bancarios, ya que el crecimiento de los préstamos ha sido débil durante muchos años".

Mientras tanto, la decisión de BNP Paribas de adelantar su recompra de acciones, así como el compromiso de elevar su ratio de capital ordinario de nivel uno (una medida importante de la fortaleza del capital) al 13% un año antes de lo previsto, sorprende a los analistas y atrae a los inversores. El jueves pasado subió un 6% tras el anuncio. Pero BNP es uno de los grandes bancos europeos con peor desempeño este año en medio de problemas legales relacionados con los refugiados sudaneses y la agitación política interna.

El banco francés pasó de ser el banco más valioso de la eurozona por capitalización de mercado en junio del año pasado a quedar significativamente por detrás de los españoles Banco Santander y BBVA, así como de UniCredit e Intesa Sanpaolo.

### Punto de inflexión

Joseph Dickerson, analista de Jefferies, explica que el nuevo objetivo de capital y la recompra de acciones de BNP son una declaración de fortaleza y añade que debería ser un punto de inflexión significativo para las percepciones de los inversores.

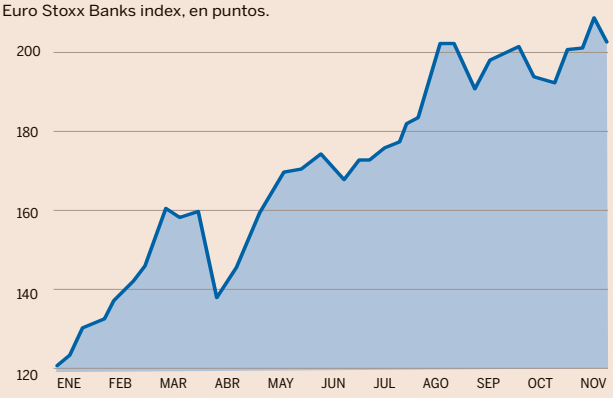
Los objetivos actualizados de Deutsche Bank no impresionaron a los inversores, con una caída de sus acciones de más del 3 % el día del anuncio y de más del 7 % durante la semana pasada. Sin embargo, la entidad alemana ha subida un 75 % este año.

**Los bancos de EEUU empiezan a parecer más rentables que los europeos, según Muzinich**

**El índice Euro Stoxx Banks, que ha subido un 60% entre enero y agosto, lleva tres meses estable**

**EL RALLY DE LA BANCA SE AGOTA**

Euro Stoxx Banks index, en puntos.




Expansión

Fuente: LSEG via markets.ft.com

CincoDías

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Cinco Días General, 10 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 30 782 | V. Comunicación | 35 694 EUR (41,149 USD) |
| Difusión | 21 772 | Tamaño | 357,80 cm² (57,2%) |
| Audiencia | 53 000 | V.Publicitario | 9008 EUR (10 385 USD) |

Dossier de prensa unacc

# La banca exige que los inmuebles tengan certificados verdes para ser financiables

## La consultora CBRE destaca que más del 70% de las entidades de crédito no financiarán activos que no cumplan criterios de sostenibilidad ▸ Se intenta evitar una exposición relevante a distintos tipos de riesgo

ALFONSO SIMÓN
MADRID

Tal vez la sostenibilidad se vio en las empresas inmobiliarias como una moda o incluso un lavado de imagen o *greenwashing*. Pero ya no debería ser así. El 71% de las entidades de crédito europeas ya no financian inmuebles que no tengan la calificación de sostenibles, según datos de la consultora CBRE. De esta forma, los propios bancos y fondos se están protegiendo de una pérdida de valor rápida de los activos inmobiliarios obsoletos y que no cumplen con criterios, por ejemplo, de eficiencia energética.

Así se detalla en un informe realizado a nivel europeo por CBRE, elaborado entre 143 bancos y fondos que trabajan financiando la actividad inmobiliaria. En ese estudio, además, se explica que estas entidades aplican descuentos en los créditos verdes, con márgenes de entre 5 y 20 puntos básicos para los proyectos que cumplan criterios de desempeño ESG (medioambiental, social y de gobierno corporativo).

Leyre Echevarría, directora sénior de ESG en CBRE, explica que la mayoría de los financiadores no quieren ofrecer créditos sobre activos no sostenibles para evitar una exposición relevante a distintos tipos de riesgo. "En primer lugar, existen riesgos de transición, derivados de la posibilidad de no cumplir los requisitos regulatorios mínimos en materia de sostenibilidad. A ello se suman los riesgos físicos, vinculados a fenómenos climáticos cada vez más frecuentes e intensos, como inundaciones, sequías o episodios de isla de calor, que pueden afectar directamente al activo", relata esta experta.

Además, Echevarría desvela el riesgo de pérdida de valor y de liquidez del colateral, dado que los inmuebles con peores estándares ambientales tienden a depreciarse más rápido. "Asimismo, estos activos pueden resultar menos atractivos para los inquilinos. Por un lado, porque consumen más energía y, por tanto, generan facturas más elevadas; y por otro, porque muchos ocupantes corporativos ya operan bajo criterios ESG que les obligan a elegir edificios con certificaciones como Breeam o LEED", agrega.



**Un grupo de obreros durante la construcción de un edificio de viviendas en Sevilla.** PACO PUENTES

**Los expertos recuerdan que los inmuebles menos eficientes se deprecian antes**

**El sector bancario avanza hacia una progresiva incorporación del impacto climático**

### El mercado

Jaime Cano, socio de Alantra Private Debt, entidad que precisamente se dedica a financiar proyectos e inmuebles, coincide con esa opinión sobre el riesgo puramente económico. "Los activos no sostenibles pierden valor más rápido, tienen mayor riesgo regulatorio y menor liquidez. La sostenibilidad ya forma parte del riesgo crediticio y se evalúa de la misma forma que el apalancamiento o la generación de caja. En las operaciones de deuda inmobiliaria de Alantra, la integración de criterios de sostenibilidad es parte esencial de nuestro proceso de inversión y de la forma en que estructuramos los préstamos", destaca.

Las cifras de Alantra indican que en España el mercado anual de nueva financiación se encuentra entre los 20.000 y 25.000 millones de euros, de los que entre 4.000 y 5.000 millones corresponden a activos terciarios (oficinas, hoteles, centros comerciales, logística o centros de datos, entre otros) y cerca de 20.000 millones corresponden a crédito promotor residencial, el que se otorga a las inmobiliarias para afrontar las obras de construcción.

"Es una tendencia que está en pleno crecimiento y expansión, y nuestros clientes institucionales nos piden este tipo de préstamos", asegura Julián Bravo, responsable de inmobiliario de ING.

Echevarría aclara que, en conjunto, el sector bancario avanza hacia una progresiva incorporación del riesgo climático, aunque todavía coexisten entidades con estrategias avanzadas con otras en fases iniciales o sin planes de adopción.

¿Pero cuál es el criterio para que un inmueble se considere sostenible? El responsable de ING explica que hoy en día existen mecanismos tanto regulatorios como de iniciativas privadas que ayudan a las entidades a la hora de establecer que un activo pueda ser calificado verde.

"Desde el punto de vista regulatorio, nuestro punto de partida es la taxonomía europea", indica Bravo, lo que se refiere al sistema de calificación verde de la Comisión Europea.

También existen otros sellos internacionales como el europeo Breeam o el estadounidense LEED. Igualmente, también hay marcos de elegibilidad específicos definidos por grandes institucionales como el BEI (Banco Europeo de Inversiones) y el FEI (Fondo Europeo de Inversiones).

Cano, de Alantra, reconoce que al negocio de los financiadores les afecta en el sentido de que reduce el universo de activos financiables, "pero mejora la calidad del riesgo y la alineación con inversores institucionales y reguladores".

Este mismo año hay ejemplos relevantes de financiación verde. Por ejemplo, Colonial SFL ha llevado a cabo dos emisiones de bonos verdes: la principal, en septiembre, por 800 millones de euros con vencimiento en 2031 y un cupón del 3,125%; y una emisión previa en enero por 500 millones, con vencimiento en 2030.

### Objetivos medibles

"Ambas operaciones están destinadas a financiar proyectos sostenibles y a refinanciar deuda de corto plazo", recuerda Echevarría, de CBRE. Por su parte, el responsable de Alantra informa que en el caso de su entidad, dos de cada tres financiaciones inmobiliarias que han hecho han sido préstamos verdes.

"El compromiso del nuevo fondo que estamos levantando es que el 100% de los préstamos sean sostenibles o verdes y establecer objetivos de sostenibilidad concretos y medibles en cada préstamo, además de exigir certificaciones específicas", añade.

Bravo, de ING, coincide en ese objetivo: "Depende la estrategia de cada financiador, pero actualmente la financiación de activos sostenibles presenta una oportunidad de diferenciación para todas aquellas entidades que tenemos como prioridad la sostenibilidad". Para este directivo, el hecho de acompañar a los clientes en la transición a negocios más sostenibles "ha abierto la puerta a ampliar nuestro negocio de financiación". Por ejemplo, esta entidad holandesa ha contribuido a la financiación por 1.200 millones en España, con los datos hasta el tercer trimestre.

A su vez, Nacho Meylan, director de financiación en CBRE, detalla que en cuanto a las clases de activos, los sectores logístico, residencial y hotelero siguen siendo los más atractivos para los inversores y, por consiguiente, para los prestamistas, "debido a sus sólidos fundamentos y perspectivas de crecimiento". Y añade que existe además un creciente interés financiero por el *retail*.

CincoDías

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Cinco Días General, 25 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 30 782 | V. Comunicación | 14 871 EUR (17,144 USD) |
| Difusión | 21 772 | Tamaño | 99,60 cm² (15,9%) |
| Audiencia | 53 000 | V.Publicitario | 3753 EUR (4327 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Los jóvenes ya usan más Bizum que dinero en efectivo

**RODRIGO CARDONA**
MADRID

Los jóvenes emplean cada vez menos el dinero en efectivo. Solo el 19% lo usa como su método de pago principal, mientras que el 22% utiliza Bizum, un *sorpasso* que se viene confirmando en los últimos años. Este dato se reduce a medida que las personas preguntadas son mayores. Así, solo el 2% de los mayores de 65 años usa Bizum como su principal medio de pago, cifra que sube al 8% de quienes tienen entre 45 y 64 años y al 15% en los de entre 30 y 44, según el *V Barómetro sobre la necesidad de permanencia del dinero en efectivo* presentado ayer por la compañía demoscópica GAD3 y Plataforma Denaria (una asociación que defiende el uso de dinero en metálico). Aun así, la forma de pago más popular siguen siendo las tarjetas bancarias, tal y como afirman el 42% de las personas de 18 a 29 años.

De momento, estas transferencias inmediatas están lejos de convertirse en el principal método de pago de la ciudadanía, pero hay signos de que están ganando terreno.

El 52% de los más de 1.000 encuestados aseguran que las tarjetas son su principal forma de pago, seguidas por el efectivo (30%) y Bizum (11%). Sin embargo, los dos medios tradicionales han reducido su uso en el último año cinco y tres puntos respectivamente, mientras que el uso de Bizum ha crecido cuatro. Ante estos datos, Narciso Michavila, presidente de GAD3, afirma que "lo que va a sustituir al dinero en metálico no va a ser el plástico, sino que va a ser el silicio", en referencia a las nuevas tecnologías. Una de las novedades en ese sentido es el euro digital, que el BCE espera que entre en vigor en 2029. Según los datos de la encuesta presentada, el 54% afirma no haber oído hablar de él, frente a un 46% que sí ha escuchado algo sobre este proyecto. Además, genera dudas sobre la privacidad.

**El 22% de las personas de 18 a 29 años lo utiliza como método de pago prioritario**

El 80% considera que aumentará el control del Gobierno sobre los pagos, aunque la mitad lo ve como un complemento del efectivo, pero que no lo terminará sustituyendo.

A pesar de la irrupción de las nuevas tecnologías, más del 80% de los ciudadanos creen que el pago con monedas y billetes es "necesario". Así, tres de cada cuatro españoles destacan que esta forma de pago es accesible para toda la población, porcentaje similar (74%) al que piensa que garantiza la privacidad de las personas y que es seguro ante el fraude o los ciberataques (73%). Además, el 83% de los encuestados se muestran contrarios a que desaparezca.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 22 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 8 568 EUR (9,877 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 8,95 cm² (1,4%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 2109 EUR (2431 USD) |

Dossier de prensa unacc

# La AEB valora en 50.000 millones los costes regulatorios

**PRESIÓN** La AEB asegura que el sector bancario español podría haber destinado 50.000 millones de euros más a la economía en los últimos cuatro años si la carga regulatoria hubiese sido la mitad.

elEconomista

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Economista General, 8 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 21 000 | V. Comunicación | 47 667 EUR (54,952 USD) |
| Difusión | 18 000 | Tamaño | 615,46 cm² (57,5%) |
| Audiencia | 63 000 | V.Publicitario | 8957 EUR (10 326 USD) |

Dossier de prensa unacc

# CaixaBank e Ibercaja lideran la concesión de nuevas hipotecas, mientras BBVA retrocede

## El repunte del crédito a la vivienda llega en pleno debate sobre la irracionalidad de precios

**Matteo Allievi** MADRID.

Una política monetaria más acomodaticia sigue calentando el mercado hipotecario: cada vez más ciudadanos aprovechan los tipos más bajos para solicitar préstamos mientras los precios de la vivienda escalan a doble dígito. El sector inmobiliario atraviesa un momento de auténtica efervescencia, y los bancos capitalizan el *boom* de la demanda para aumentar la concesión de nuevo crédito, sobre todo en un contexto en el que engrosar los volúmenes de negocio resulta clave para compensar la merma del margen de intereses. Aun así, cada entidad avanza a su propio ritmo en la formalización de hipotecas. CaixaBank e Ibercaja encabezan el crecimiento, con incrementos interanuales hasta septiembre del 39% y del 50%, respectivamente. En el extremo opuesto, BBVA es la única entidad que retrocede.

El banco con sede en Zaragoza fue el que más disparó la concesión hipotecaria en toda la banca española, con expansiones del 70% y del 56% en el Arco Mediterráneo y en Madrid, siendo esos territorios los principales motores de crecimiento del grupo. El conjunto de la cartera de vivienda aumentó su saldo un 4,1%, firmando una de las mayores subidas del sector también en esta partida.

### Liderazgo de CaixaBank

El líder en hipotecas sigue siendo CaixaBank, con una cuota de mercado cercana al 25%. Una posición que ambiciona mantener según el plan estratégico trienal 2025-2027, que entre las previsiones incluye un crecimiento anual de la cartera hipotecaria residencial por encima del 2%. En los primeros nueve meses del año, la entidad se ha situado muy por encima de este objetivo, al cosechar un aumento del 3,4% en saldo vivo de vivienda.

### CaixaBank e Ibercaja disparan la nueva concesión de hipotecas

Datos a cierre de septiembre (en millones de euros)

| | Cartera hipotecaria total en España | | | Nueva Producción |
|---|---|---|---|---|
| Entidad | 9M2024 | 9M2025 | Variación % | 9M2025 |
| **CaixaBank** | **118.441** | **122.500** | **3,4** | **39,0** |
| BBVA | 66.700 | 67.700 | 1,5 | **-7,0** |
| Santander | 53.000 | 53.000 | -0,2 | - |
| Sabadell | 37.099 | 39.300 | 5,6 | **26,0** |
| Kutxabank | 29.980 | 31.108 | 3,8 | **36,5** |
| Unicaja | 29.447 | 29.096 | -1,2 | **24,0** |
| Bankinter | 27.645 | 28.500 | 3,4 | **16,0*** |
| Abanca | 18.396 | 19.140 | 4,0 | - |
| **Ibercaja** | **17.192** | **17.897** | **4,1** | **50,0** |
| Cajamar | 12.187 | 13.044 | 6,6 | - |
| ING | | | 10 | **10,0** |

Fuente: Entidades. *Incluye Portugal e Irlanda.

> Ibercaja fue el que más disparó la nueva producción, con un alza del 50% hasta septiembre

Cuestionado sobre la competencia en el mercado hipotecario, que algunos banqueros han tachado recientemente de "irracional", el consejero delegado del banco catalán defendió la semana pasada que el sector está financiando el crédito "de manera sana". En la última presentación de resultados detalló, además, que CaixaBank no está ganando cuota de mercado. "En lo que va de año hemos disminuido en 10 puntos básicos. Estamos dando hipotecas solo cuando tiene sentido", agregó. Cierra el podio en nueva concesión Kutxabank, con un aumento del 36,5%. El banco vasco elevó en un 3,8% su cartera total, hasta superar los 31.000 millones.

El resto de entidades también incrementó la nueva producción hipotecaria con respecto al año pasado, aunque a un ritmo menor. Por su parte, BBVA se desmarcó de sus competidores, con una caída del 7%, tras rechazar participar en la que su consejero delegado, Onur Genç, definió como una "guerra de precios".

"Simplemente no vemos ningún valor en aumentar la cartera hipotecaria a estos precios, incluso si se incorporan los ingresos adicionales por ventas cruzadas a esos préstamos. Por eso nos mantenemos al margen. Desde principios de este año hemos estado perdiendo cuota de mercado en hipotecas y nos parece perfectamente bien, si no hay rentabilidad en la cartera", agregó. No sorprende que el banco haya subido este mes el interés de la hipoteca a tipo fijo a 10 años y el del préstamo a 25 años. BBVA no ha cerrado el grifo por completo, al seguir contratando principalmente con aquellos clientes que tiene más vinculados. De hecho, el total de la cartera hipotecaria se elevó en un 1,5%.

En la misma línea, Bankinter advirtió de una competencia irracional en hipotecas, con tipos por debajo tanto del precio del dinero fijado por el Banco Central Europeo (BCE) como del euríbor. "Espero que entremos todos en razón", auguró la consejera delegada Gloria Ortiz, en alusión a que los precios a lo largo de este año se han quedado muy lejos de los niveles razonables. Eso sí, a diferencia de BBVA, Bankinter creció un 16% en nuevas hipotecas concedidas. Aunque la cifra incluye también Portugal e Irlanda, fuentes de la entidad aseguran que el balance en el mercado doméstico es positivo.

Santander, que hace pocos meses observó una mayor agresividad en los precios, cambió su postura. El consejero delegado, Héctor Grisi, dijo recientemente que a su juicio el mercado se está progresivamente normalizando, lo que le permitiría al banco reactivar su ofensiva en hipotecas. "Hemos sido muy disciplinados y nos hemos centrado mucho en la rentabilidad, y seguiremos haciéndolo, aunque perdamos un poco de cuota de mercado debido a esa disciplina", matizó.

### Cartera estable en Santander

El grupo cántabro no desglosa el dato de nueva producción por geografías. Con respecto al libro de crédito en España se mantuvo prácticamente estable, con un descenso de apenas un 0,2%.

Sabadell y Unicaja también lucieron en la nueva concesión de hipotecas, con una expansión del 26% y del 24%, respectivamente. Sin embargo, la evolución de las carteras totales difiere: en el vallesano creció un 5,6%, mientras que en la caja malagueña se redujo en un 1,2%. "El problema, como se puede imaginar, es la feroz competencia en los precios y nuestro principal objetivo es mejorar la rentabilidad y no los volúmenes", justificaron desde el grupo presidido por José Sevilla. Entre las entidades medianas, destacó ING, que se apuntó el mayor incremento del saldo vivo hipotecario de todo el sector, con un crecimiento del 10%.

> ING registró el mayor incremento de saldo vivo hipotecario de todo el sector en España

Los bancos españoles ofrecen una de las hipotecas más baratas de Europa, con un interés del 2,7% frente a una media del 3,3%, según los últimos datos del BCE. El mercado estima que la bajada de tipos puede haber tocado suelo, con lo cual es previsible que las entidades encarezcan ligeramente su oferta en los próximos meses, reflejando un euríbor estable o ligeramente al alza.

CincoDías

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Cinco Días General, 18 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 30 782 | V. Comunicación | 41 370 EUR (47,693 USD) |
| Difusión | 21 772 | Tamaño | 280,15 cm² (44,8%) |
| Audiencia | 53 000 | V.Publicitario | 7607 EUR (8770 USD) |

Dossier de prensa unacc

# El Santander trabaja para ampliar su oferta de criptomonedas a clientes de banca privada

## Los usuarios de BBVA y CaixaBank pueden comprar estos activos bajo su responsabilidad ▶ En Unicaja estudian ofrecerlos, mientras que en Bankinter, Sabadell y Mediolanum les cierran la puerta, de momento

PABLO MARTÍN SIMÓN / ELISA TASCA
MADRID

Tras años de bloqueo a los criptoactivos, 2025 pasará a la historia como el momento en el que la gran banca comenzó a entrar en el negocio cripto. Varias entidades en España han empezado su carrera en este negocio por lo más fácil. Ofrecen compraventa y custodia de las principales criptomonedas a los clientes, pero solo a través de sus marcas y canales digitales. Y aunque los minoristas pueden acceder a estos activos, con los clientes de banca privada son más prudentes.

El Santander ya ha movido ficha con una propuesta para todos los clientes de Openbank en Alemania y España, que pueden comprar, vender y custodiar los principales criptoactivos. También pueden operar con ellos los clientes de banca privada del grupo en Suiza. La novedad está en que ya están trabajando para ampliar su oferta a corto plazo para banca privada dentro de las garantías adicionales que ofrece a los inversores el nuevo entorno regulatorio del reglamento europeo sobre mercados de criptoactivos (MiCA), señalan desde la entidad.

El BBVA, por su parte, fue la primera en obtener la licencia MiCA de la CNMV en marzo, y dio el pistoletazo de salida de la banca en este mundo al ofrecer sus servicios a todos los usuarios el pasado julio. Los clientes de banca privada pueden acceder a estos servicios si lo demandan y bajo su responsabilidad. Fuentes de la entidad explican a este periódico que no ofrece asesoramiento sobre criptomonedas en España, pese a hacerlo en Suiza. De hecho, el año pasado Alfonso Gómez, director de BBVA Suiza, explicó en una entrevista a **CincoDías** que habían puesto en marcha un modelo de asesoramiento muy básico.



Una oficina del Santander en Londres. EFE

**El peligro reputacional ante un activo de alto riesgo sigue siendo disuasorio**

**Los bancos que ofrecen servicios cripto lo hacen al son de la competencia de los neobancos**

Otros arrastran más los pies. El mundo de los activos digitales sigue siendo un terreno inexplorado para los reguladores y para muchas entidades e inversores. "Todavía no existe suficiente conocimiento, convicción y transparencia sobre el comportamiento y naturaleza de los criptoactivos como para recomendar de forma generalizada su compra o su inclusión en las carteras de los clientes", insiste Beatriz Benítez, directora de regulación financiera de finReg360. En un mercado altamente volátil y poco predecible, el riesgo para el gestor y para la entidad financiera es elevado. Y el peligro reputacional ante un activo de alto riesgo y volátil sigue siendo un elemento disuasorio significativo.

Así, en CaixaBank mantienen una posición cauta respecto a las criptodivisas y en ningún caso emiten recomendación sobre ellas. De hecho, el banco solo ofrece ETF de criptos y los pone a disposición de sus clientes y a iniciativa de ellos a través de sus canales digitales de Imagin y CaixaBank. "No tenemos una demanda significativa, estimamos que apenas un 2% de los clientes de banca privada han realizado operaciones de compra de criptodivisas en el último año", destacan desde la entidad.

En MyInvestor, el neobanco digital controlado por el grupo Andbank, los clientes pueden operar con ETP y tener así exposición a bitcoin y otras criptos. La entidad no ofrece actualmente inversión directa, aunque sí se plantea esta opción, de ahí que haya firmado un acuerdo de colaboración con Prosegur Crypto y Minos Global. Desde Unicaja aseguran que la entidad está estudiando distintas alternativas para ofrecer el acceso a estos activos, aunque a corto plazo no planea asesorar sobre ellos.

Otras entidades cierran todas las puertas, al menos por ahora. Desde Mediolanum son tajantes y aseguran que la actividad cripto no forma parte de su proyecto estratégico y que nunca asesorarán en estos activos. En Bankinter no los ofrecen ni tampoco en el Sabadell.

### Prudencia máxima

La prudencia de las entidades tiene un porqué. Los bancos que ofrecen servicios cripto lo hacen al son de la competencia, tras haber observado que parte de sus depósitos se están desplazando hacia neobancos, que desde hace tiempo los comercializan en España, como N26 y Revolut. "Por tanto, su objetivo es que ese dinero no salga a otra entidad sino satisfacer ellos mismos esa demanda de sus clientes", explica Mariona Pericas, directora de regulación financiera de finReg360.

Pero cuando se habla de banca privada, que ofrece servicios de asesoramiento y gestión de carteras, las exigencias cambian. El tipo de cliente es distinto y la preocupación no es la misma. "Los bancos están abordando su entrada en el mundo cripto de forma prudente. En cualquier caso, al tratarse de una nueva clase de activo, cada entidad está siguiendo su propia estrategia. Algunas han realizado pilotos con grupos de clientes acotados, para posteriormente ir ampliando alcance de forma progresiva. Otras están ofreciéndoselos solo a clientes cualificados", explica Carlos Navarro, *EMEA blockchain & digital assets leader* de Deloitte.

El reglamento MiCA, que entró en vigor a finales de diciembre de 2024, ha sido un catalizador para el sector y su irrupción en los activos digitales. Hace tan solo pocos años, criptos y entidades financieras eran un oxímoron. La banca no quería saber nada de los activos digitales, que nacieron para desafiar el sistema financiero tradicional. Pero ahora han acabado integrándose, sobre todo gracias al marco regulatorio, un paraguas que, pese a todo, no neutraliza por completo los peligros de un mercado de alto riesgo, incipiente e imprevisible. Basta con ver la cotización del bitcoin: desde los máximos del 6 de octubre, cuando llegó a cruzarse a más de 106.000 euros, se hunde más de un 30%.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 19 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 60 421 EUR (69,655 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 346,44 cm² (55,6%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 11 623 EUR (13 400 USD) |

Dossier de prensa unacc

# BBVA expande su banca privada en EEUU y aspira a controlar 5.000 millones

**GRANDES FORTUNAS/** El banco alcanza los 1.300 millones en Miami en año y medio y prevé multiplicar por cuatro la actividad. Para ello, ha entrado en California y Texas y prestará nuevos servicios.

**S.Sánchez/M.Martínez.** Madrid

BBVA mira a Estados Unidos para ganar cuota de mercado entre clientes de grandes fortunas. El banco, que abrió su propia unidad de banca privada el año pasado en Miami para ofrecer asesoramiento desde allí a clientes de altos patrimonios internacionales que buscan diversificar su patrimonio, da ahora un paso más, tras cubrir sus objetivos iniciales, y expande su actividad a nuevos estados.

La entidad ha captado 1.300 millones de dólares (alrededor de 1.130 millones de euros, al cambio) de patrimonio de grandes clientes a través de BBVA Global Wealth Advisors en un año y medio desde que comenzó a operar en Florida. En este tiempo, BBVA ha convertido Miami en su centro de operaciones para captar clientes latinoamericanos, especialmente procedentes de México, Colombia, Perú y Uruguay, donde el banco tiene mayor actividad y ha rebasado sus objetivos previstos.

BBVA presta servicio en Estados Unidos a más de 750 clientes con patrimonios elevados. La mayoría de ellos (450), catalogados como clientes High Net Worth (con patrimonios de entre medio millón de dólares y 7,5 millones de dólares).

La previsión de BBVA es multiplicar por cuatro el volumen bajo gestión de su banca privada en Estados Unidos, hasta alcanzar los 5.000 millones de dólares (cerca de 4.340 millones de euros, al cambio actual) de patrimonio de clientes con saldos elevados en los próximos tres ejercicios.



JMCadenas

Jaime Lázaro, 'head of' Asset Management & Global Wealth de BBVA.

**El banco dispara su plantilla en banca privada en EEUU en año y medio**

### Potencial

BBVA cree que tiene "mucho recorrido por delante". El banco calcula que en Latinoamérica hay alrededor de 200.000 potenciales clientes con necesidad de deslocalizar en EEUU parte de su patrimonio. Por lo general, estos clientes tienen el 100% de sus activos productivos en los mercados locales, pero diversifican su patrimonio financiero. Alrededor del 50% lo mantienen en el mercado local, mientras que deslocalizan la otra mitad en EEUU.

BBVA solo realiza negocio *offshore* desde Estados Unidos. Es decir, a clientes no residentes, aunque asegura que tiene los permisos necesarios para prestar servicios también a residentes en EEUU y no descarta ampliar en un futuro su oferta de asesoramiento a estos clientes.

BBVA compite en banca privada con los grandes bancos estadounidenses (sin presencia relevante en Latinoamérica), con otros bancos locales sin dimensión global y competidores del mismo perfil, como Santander, que BBVA reconoce como "un competidor relevante en este negocio".

**Desde EEUU presta servicio a fortunas latinoamericanas que buscan diversificar el patrimonio**

Humberto García de Alba es responsable de BBVA Global Wealth Advisors, que reporta a Jaime Lázaro, head of Asset Management & Global Wealth de BBVA.

### Nuevos estados

Para lograr la nueva meta de crecimiento, BBVA ha ampliado su cartera de productos y servicios y ha entrado en nuevos estados para captar nuevos clientes de banca privada.

Tras registrarse como firma de asesoramiento de inversiones en la SEC (el regulador estadounidense), el banco ha comenzado a ofrecer servicios a grandes patrimonios en San Diego (California) y Houston (Texas).

Para cubrir los nuevos mercados y hacer frente al crecimiento del último año y medio, BBVA ha disparado la plantilla con la que inició su andadura americana en banca privada. El banco cuenta ahora con un equipo formado por 50 profesionales, frente a los 30 que arrancaron el proyecto en Miami.

En cuanto a los nuevos servicios, BBVA ha comenzado a ofrecer gestión discrecional de carteras, el servicio estrella de la banca privada en los últimos años; y ha firmado un acuerdo con el bróker estadounidense Bulltick, para ofrecer servicios más especializados (ver información adjunta).

La actividad de banca privada es un negocio prioritario para BBVA y uno de los ejes del plan estratégico del grupo hasta 2028. El banco cree que es una actividad donde puede crecer "de manera acelerada".

## Acuerdo con el bróker Bulltick para ofrecer servicios especializados

BBVA Miami acaba de suscribir un acuerdo con el bróker Bulltick para ofrecer servicios especializados. La alianza, cerrada en octubre, persigue reforzar el catálogo que BBVA ya viene ofreciendo a través del contrato que mantiene desde el pasado año con Pershing, de BNY Mellon, como proveedor de compensación y custodia. El acuerdo con Bulltick ha llevado al banco a declarar una situación de conflicto de interés por vínculos personales, en cumplimiento de los requisitos de información estadounidenses. Adolfo Lázaro, director general de Bulltick, es hermano de Jaime Lázaro, responsable global de la gestora y la banca privada de BBVA, y superior de Humberto García de Alba, responsable de BBVA Global Wealth Advisors. Por su parte, William Herrera, ejecutivo del bróker, es cónyuge de Catalina Cadavid, directora de operaciones de BBVA Miami. El banco ha adoptado distintas medidas para mitigar la situación de conflicto de interés. Entre otras, ninguno de los dos directivos (Jaime Lázaro y Catalina Cadavid) participó en la contratación de Bulltick. El bróker fue seleccionado por BBVA entre una terna final de firmas. La operativa que Bulltick canaliza para BBVA se limita actualmente a 2 o 3 clientes. "Estas relaciones pueden crear conflictos de interés, ya que podrían influir en la selección o recomendación de Bulltick por parte de [BBVA] para las cuentas de los clientes", señala BBVA en la documentación remitida a los supervisores. "BBVA aborda estos conflictos revelando las relaciones y posibles conflictos a los clientes, y aplicando políticas y procedimientos para garantizar que todas las recomendaciones se realicen en el mejor interés del cliente y de conformidad con su deber fiduciario", indica el banco.

J.L.Pindado

elEconomista

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | El Economista General, 11 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 21 000 | V. Comunicación | 38 985 EUR (44,943 USD) |
| Difusión | 18 000 | Tamaño | 427,40 cm² (39,9%) |
| Audiencia | 63 000 | V.Publicitario | 6961 EUR (8025 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Revolut alcanza una valoración de 65.000 millones de euros e iguala a CaixaBank

## El neobanco con más de 65 millones de clientes cierra su quinta venta de acciones para empleados

**Matteo Allievi** MADRID.

Revolut ha alcanzado una valoración de 75.000 millones de dólares (alrededor de 65.000 millones de euros), igualando a CaixaBank y superando gigantes europeos como Barclays y Deutsche Bank. El neobanco informó ayer de la nueva tasación, que supone un incremento sustancial con respecto a los 41.000 millones de euros de hace un año, con motivo de la finalización de una venta de acciones. La operación ha incorporado la inversión de NVentures, el brazo de capital riesgo de Nvidia, lo que refuerza la colaboración de Revolut con uno de los líderes tecnológicos globales en áreas clave como la IA.

La venta de acciones estuvo liderada por Coatue, Greenoaks, Dragoneer y Fidelity Management & Research Company, con la participación de Andreessen Horowitz (a16z), Franklin Templeton y T. Rowe Price Associates. La transacción, que supone el quinto proceso de venta de acciones habilitado por la fintech para sus empleados, "proporciona liquidez a los trabajadores de la firma y refuerza las relaciones de esta con inversores de primer nivel", según detalló Revolut en un comunicado.




**Sede de Revolut.** REUTERS

"Este hito refleja el enorme progreso logrado en los últimos doce meses hacia nuestra visión de construir el primer banco verdaderamente global, capaz de servir a 100 millones de clientes en 100 países", ha señalado Nik Storonsky, consejero delegado y cofundador de Revolut.

Santander y BBVA lideran el *ranking* de las entidades financieras más grandes por capitalización bursátil en la Unión Europea, con una valoración de 131.000 y 103.000 millones de euros, respectivamente. La cotización del grupo presidido por Carlos Torres se disparó más de un 13% desde que se conociera el fracaso de su opa al Sabadell el pasado 16 de octubre, adelantando a UniCredit y a Intesa Sanpaolo. Entre los colosos, BNP Paribas sigue estando por encima de Revolut, con 79.000 millones.

El salto del neobanco en la valoración se debe a la fuerte tracción del negocio y a unos resultados financieros sólidos. Los ingresos crecieron un 72% en 2024, hasta los 4.000 millones de dólares, con un beneficio antes de impuestos que aumentó en un 149%, alcanzando los 1.400 millones. La buena marcha continuó en 2025, con la base global de clientes minoristas superando los 65 millones y Revolut Business logrando 1.000 millones de dólares en ingresos anualizados.

Revolut sigue inmerso en su estrategia de expansión global. En los últimos meses, el neobanco ha alcanzado hitos importantes en su hoja de ruta, como la autorización bancaria final en México, la obtención de la licencia de constitución bancaria en Colombia, y los preparativos para su lanzamiento en India junto con la puesta en marcha de su banco en el Reino Unido.

Con ocasión de la inauguración de su nueva sede en Londres, la empresa anunció el pasado septiembre el objetivo de alcanzar los 100 millones de clientes globales para 2027, además de un plan de inversión de 11.500 millones de euros durante los próximos cinco años con la creación de 10.000 puestos de trabajo a nivel mundial.

> En la operación participaron el brazo de capital riesgo de Nvidia y Fidelity, entre otros

En España, donde está a punto de alcanzar los seis millones de clientes, Revolut explora una nueva sede en la capital de cara a nuevas contrataciones en los próximos años. En paralelo, está pendiente de anunciarse el nuevo country manager para este mercado, después de la salida de Eduardo Pérez, y prepara la introducción de nuevos productos, como el crédito para empresas.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 20 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 29 738 EUR (34,282 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 210,27 cm² (33,7%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 7320 EUR (8439 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Deutsche Bank España digitaliza su banco 'retail'

**PARA ALCANZAR A LOS COMPETIDORES/** La entidad rediseña su 'app' y eleva un 160% las ventas digitales en dos años.

**R. Lander.** Madrid

Deutsche Bank quiere ponerse a la altura de sus competidores y está en pleno proceso de digitalización de su banca de particulares, que cuenta con 500.000 clientes en España.

La entidad, que en los últimos años ha hecho una reposición muy fuerte hacia la banca privada, asegura que la transformación digital es una "piedra angular" de su actual estrategia.

Deutsche está todavía en los inicios de este proceso de digitalización, pero ya está dando los primeros frutos. Al frente está Susana Valero, máxima responsable de banca de particulares, banca privada y banca de empresas.

Deutsche Bank ha mejorado el diseño de la *app* móvil para que visualmente sea más intuitiva y clara. Recientemente el banco ha incorporado avisos de ciberseguridad y mensajes emergentes en pantalla que garantizan que las actualizaciones críticas no pasen desapercibidas para el cliente.

La entidad permite contratar depósitos a plazo desde la *app*. Hasta hace poco la única manera de hacerlo era en la sucursal o en la página web.

Deutsche Bank ha incorporado la firma digital a la mayoría de operativa transaccional, incluidos los contratos de gestión de carteras asesoradas y los servicios de gestión delegados.

Por último, Deutsche ha unido los canales digitales (oficina digital, web/*app* y *call center*) bajo una misma dirección para que todo esté bien coordinado y mejorar la experiencia y el servicio al cliente.

Como fruto de esta política de transformación, la contratación de productos por canales digitales se ha disparado un 160% en dos años. La entidad reconoce que el volumen total "todavía representa un porcentaje reducido". Actualmente, dos de cada diez nuevas altas de la *Cuenta Más DB* (remunerada) se hacen de manera digital.

La entidad tiene en marcha un proyecto para abrir la posibilidad a los clientes de realizar nuevas inversiones en fondos desde la web.



Íñigo Martos, consejero delegado de Deutsche Bank España.

**Deutsche Bank es, junto con ING, el único extranjero que hace banca comercial en España**

En Deutsche Bank, la contratación de hipotecas se puede hacer de principio a fin sin necesidad de pisar una sucursal hasta la firma ante notario, pero el proceso no está automatizado en la web. Debe hacerse con un gestor remoto por teléfono y/o por correo electrónico.

### Rentas medias y altas

Deutsche Bank es, junto con ING, el único banco extranjero que sigue haciendo banca comercial en España, un segmento especialmente competido que ha ido expulsando a muchos jugadores. El último, Crédit Mutuel, que operaba a través de Targobank, hoy propiedad de Abanca.

El resto de marcas internacionales solo ofrece banca privada y/o banca de inversión.

Desde la llegada de Íñigo Martos a la cúpula de Deutsche hace casi cuatro años desde Credit Suisse, Deutsche Bank es, a todos los efectos, un banco muy focalizado en rentas medias y altas. El 20% de sus 500.000 clientes tiene más de 100.000 euros.

Deutsche rebautizó hace un par de años su banca *retail* como Banca premium porque ofrece servicios que otros competidores dan en banca privada. Por ejemplo, da acceso a sus clientes a los trabajos que elabora el Servicio de Estudios del grupo alemán, que cuenta con analistas de todo el mundo. También a DB Asesora, un servicio que elabora propuestas de inversión por carteras.

La entidad considera que, si el servicio no es de banca universal sino premium, debe etiquetarse como tal. Al frente de la división está Juan Manuel Salcedo, que hace unas semanas arrancó una iniciativa comercial para acelerar la captación de clientes con rentas entre 50.000 y 500.000 euros. Según la entidad, hay un nicho formado por 1,2 millones de personas que responde a este perfil y que están "desatendidas" por la banca comercial española. El objetivo de Deutsche es que el 50% de su base de clientes llegue por esta vía en cinco años.

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 23 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 19 298 EUR (22,247 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 163,11 cm² (26,2%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 5655 EUR (6519 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Abanca cierra con EuroBic su mayor integración

**CREA ABANCA PORTUGAL/** Pedro Pimenta es el presidente de la entidad lusa.

**Abeta Chas** Vigo

Abanca ha finalizado la integración de EuroBic en poco más de un año. Desde ayer, las 230 oficinas del antiguo EuroBic ya operan en la plataforma tecnológica de Abanca, tienen la misma denominación y jurídicamente están integradas tras un proceso que se ha desarrollado durante el fin de semana y que daba comienzo en noviembre de 2023, después de que la entidad financiera presidida por Juan Carlos Escotet alcanzara el acuerdo de compra.

El banco con sede en Galicia abre una nueva etapa en el mercado portugués tras la integración, que además, viene de la mano de un cambio societario. Explica que desde ahora, el banco operará únicamente en Portugal con la sociedad anónima Abanca Portugal.

Como presidente de la comisión ejecutiva del nuevo banco integrado ha situado a Pedro Pimenta, un directivo de la casa experto en el mercado portugués. Pimenta se incorporó a la desaparecida Caixa Galicia en el año 1999 precisamente para constituir la filial portuguesa que dirigía hasta ahora. Fue director del negocio internacional de Abanca entre los años 2003 y 2008 y también lideró la integración del negocio minorista de Deutsche Bank en Portugal.

Abanca parte con un volumen de negocio en Portugal de algo más de 20.600 millones de euros (8.757 en crédito; 9.159 en depósitos y 2.718 millones más en recursos fuera de balance), una mora del 2,4% y una tasa de cobertura del 84,9%.

Para el presidente de Abanca, la operación proporciona "una plataforma para seguir creciendo en Portugal de manera orgánica, posicionándonos como una entidad de referencia para las empresas y los particulares a través de un modelo de banca innovador y altamente tecnológico".

Abanca explica que en todas las fases del proceso de integración de EuroBic han participado 700 personas organizadas en 13 equipos. En conjunto, han dedicado 410.000 horas de trabajo y completado 3.350 tareas. La califica como la mayor operación de integración de las diez que ha cerrado desde su nacimiento.

De cara al futuro próximo, Abanca pone el foco en el crecimiento orgánico dentro de la península, aunque analizará hipotéticas oportunidades de compra.



Efe

Juan Carlos Escotet es el presidente de Abanca.

**Escotet: La operación proporciona "una plataforma para crecer en Portugal de manera orgánica"**

**Abanca parte con un volumen de negocio en Portugal de algo más de 20.600 millones de euros**

Expansión

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Expansión General, 20 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 43 332 | V. Comunicación | 26 841 EUR (30,943 USD) |
| Difusión | 32 840 | Tamaño | 207,73 cm² (33,3%) |
| Audiencia | 130 000 | V.Publicitario | 7230 EUR (8335 USD) |

Dossier de prensa unacc



Dreamstime

Ayuntamiento de Sabadell.

# BBVA venció a Sabadell en el Ayuntamiento de Sabadell

**E. del Pozo.** Madrid

BBVA se impuso este otoño en la puja abierta por el Ayuntamiento de Sabadell en plena opa hostil sobre Banco Sabadell.

El consistorio, encabezado por la socialista Marta Farres, adjudicó a la entidad presidida por Carlos Torres el contrato de adjudicación de un préstamo a largo plazo para la financiación de los gastos de capital aprobada en la modificación presupuestaria del ayuntamiento.

La resolución se produjo después de que a finales de junio pasado el Gobierno aprobara la opa de BBVA, pero la condicionó a que Sabadell mantuviera su independencia al prohibir la fusión de ambas entidades en tres años, ampliables a cinco.

El préstamo solicitado por el ayuntamiento es de 13,9 millones de euros, con un plazo de once años, incluido uno de carencia.

**El consistorio abrió la puja para contratar un crédito de casi 14 millones de euros a 11 años**

**CaixaBank, Bankinter, Kutxabank, y Cajamar presentaron también ofertas**

Además de Sabadell y BBVA, a la licitación se presentaron CaixaBank, Bankinter, Kutxabank y Caja Rural.

BBVA propuso la oferta más competitiva: euribor a tres meses más el 0,19%, mientras que Sabadell fijó euribor a tres meses más un 0,39%.

La segunda oferta más competitiva fue la de Kutxabank, con un diferencia del 0,23%, seguida de Cajamar (0,25%), Bankinter (0,24%) y CaixaBank (0,42%).

Tras analizar las ofertas recibidas, el Ayuntamiento de Sabadell puntuó las candidaturas y otorgó 100 puntos a la de BBVA, más del doble que a Banco Sabadell, con 49.

En el banco presidido por Josep Oliu apuntan que la oferta de BBVA es de derribo "muy por debajo incluso de entidades que necesitan ganar cuota de mercado en esa zona".

Alegan, además, que "entre los criterios, aunque evidentemente esto no fue determinante, también ponderaba ser la entidad con menor cartera del ayuntamiento".

## BanSabadell Seguros contrata con Enaire

**Sabadell y Zurich, socios de bancaseguros, financian la formación de los controladores aéreos de Enaire. La operadora aérea adjudicó esta cobertura a BanSabadell Seguros, la única entidad que presentó oferta en el concurso público que abrió. El contrato adjudicado asciende a 438.432 euros por una cobertura de 36 meses. El objetivo es apoyar a quienes han superado la prueba para ser controlador de Enaire y deben realizar y superar el curso de formación necesario para obtener la licencia de controlador, requisito imprescindible para comenzar a trabajar en la operadora. El coste del curso correspondiente corre a cargo de los candidatos y "supone, con carácter general, que éstos tengan que solicitar un préstamo", según la licitación. La póliza colectiva contratada con BanSabadell Seguros garantiza al banco el pago del crédito pendiente de los candidatos que finalmente no sean contratados indefinidamente por Enaire.**

CincoDías

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Cinco Días General, 8 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 30 782 | V. Comunicación | 15 158 EUR (17,474 USD) |
| Difusión | 21 772 | Tamaño | 117,49 cm² (18,8%) |
| Audiencia | 53 000 | V.Publicitario | 4196 EUR (4837 USD) |

Dossier de prensa unacc

# La dueña de Inside ofrece a la banca una quita del 49%

## La cadena de ropa propone convertir la deuda en préstamos participativos

J. G. R.
MADRID

Liwe Española, la compañía propietaria de las tiendas de ropa Inside, presentes sobre todo en centros y parques comerciales, ofrece a sus 15 bancos acreedores una quita del 49% de su deuda para evitar el concurso de acreedores, como parte del plan de reestructuración que ha presentado ante el Juzgado de lo Mercantil número 3 de Murcia y que será sometido hoy a votación por parte de su junta de accionistas.

La compañía entró en abril en preconcurso de acreedores, situación que prorrogó en julio y que agotó en octubre. La deuda con esas 15 entidades financieras supera los 60 millones de euros, con CaixaBank como la más expuesta, con un 40% de la deuda ordinaria, seguida del Santander, con casi el 14% o el BBVA, con un 12,3%. Completan la lista de acreedores Unicaja, Sabadell, Deutsche Bank, Abanca, Bankinter, Cajamar, Banco de Crédito Social Cooperativo, Caja Rural Central, Caja Rural de Granada, Banca March, Kutxabank e Ibercaja.

El plan de reestructuración negociado plantea dos opciones: una quita de la deuda del 49%, garantizando el pago del otro 51% en un plan que se iniciaría en 2027 y terminaría en 2032, y que, según Liwe, le permitiría mantener "su liquidez operativa" e impulsar "su recuperación, tras haber ejecutado ya una profunda reorganización y situarse en una posición claramente más sólida que hace un año". A cierre del primer semestre de 2025, Liwe sufrió una pérdida neta de 18,3 millones, con unas ventas de 42,4 millones, un 15,5% menos. En los últimos meses ha acometido un ERE entre su plantilla de servicios centrales, con 41 despidos, aunque la reducción total alcanzó los 96 en ese primer semestre. Todo ello unido a un importante plan de cierre de tiendas: hasta septiembre echó el cerrojo a 91 establecimientos.

### Pago íntegro

La otra opción es la de un préstamo participativo equivalente a ese 49% de la quita planteada en la otra alternativa. Con él, dice Liwe, "las entidades pueden recuperar hasta el 100% de su deuda, ya que este instrumento permite el pago íntegro del principal y los intereses a su vencimiento", dice Liwe en una nota. En este caso su amortización sería en un único pago, el 31 de enero de 2033. Los intereses devengados tendrían un tipo fijo con un margen equivalente a 200 puntos básicos, y un tipo variable de 100 puntos básicos si el ebitda reportado supera al previsto durante los años de desarrollo del plan de negocio.

Liwe explica que su insolvencia "trae causa de diversos factores externos y financieros que han impactado en su operativa, entre los que destaca la crisis sanitaria y económica derivada de la pandemia, que obligó al cierre temporal de sus establecimientos, generó un sobre stock de difícil salida y afectó negativamente a la rentabilidad y al volumen de facturación".




**Tienda Inside, propiedad de Liwe.** CEDIDA POR LA COMPAÑÍA

La Opinión de Murcia

| | |
|---|---|
| Publicación | La Opinión de Murcia General, 24 |
| Soporte | Prensa Escrita |
| Circulación | 6650 |
| Difusión | 4906 |
| Audiencia | 30 000 |
| Fecha | 25/11/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 1 418 EUR (1,634 USD) |
| Tamaño | 126,60 cm² (20,3%) |
| V.Publicitario | 382 EUR (440 USD) |

Dossier de prensa unacc

**Evento**

# Murcia y Fuente Álamo abrazan el libro 'De punta a punta'

## La presentación de la obra ha inaugurado los actos del 60º aniversario de Caja Rural Regional

LA OPINIÓN

Caja Rural Regional de Murcia y la Fundación Caja Rural Regional han celebrado con un éxito rotundo el ciclo de presentaciones del libro 'De punta a punta. Un paseo por la Región de Murcia', obra del cronista oficial de Fuente Álamo, Andrés Nieto Conesa, que ha inaugurado los actos conmemorativos del 60 aniversario de la entidad. Las dos citas, celebradas en Murcia y Fuente Álamo, reunieron a un nutrido público y contaron con la participación de destacadas personalidades del ámbito institucional, cultural y empresarial de la Región.

Caja Rural Regional



Presentación del libro 'De punta a punta. Un paseo por la Región de Murcia'.

El primero de los actos tuvo lugar el 12 de noviembre en el Salón de Grados de la Facultad de Derecho de la Universidad de Murcia, en un encuentro que alcanzó aforo completo. La presentación estuvo moderada por la periodista Concha Alcántara, directora de la revista Élite, y reunió al autor junto a Tomás Martínez Pagán, empresario y embajador de Cartagena; Juan Andrés Jiménez, presidente de Caja Rural Regional; y José González, director general de la entidad y vicepresidente de la Fundación Caja Rural Regional.

### Fuente Álamo

El ciclo continuó el 19 de noviembre en el Salón de Actos de la Cámara Agraria del Ayuntamiento de Fuente Álamo, en un evento también multitudinario y abierto al público. Esta cita estuvo moderada por la periodista Isabel Escribano y contó nuevamente con Nieto Conesa y Martínez Pagán. Se sumaron, además, José Antonio Melgares, autor del prólogo; la alcaldesa de Fuente Álamo, Juana María Martínez; y el presidente de la Fundación Caja Rural Regional, Antonio Arroyo. ■

DIARIO DE NAVARRA

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Diario de Navarra General, 34 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 35 333 | V. Comunicación | 10 317 EUR (11,894 USD) |
| Difusión | 28 955 | Tamaño | 582,77 cm² (54,4%) |
| Audiencia | 106 000 | V.Publicitario | 2817 EUR (3248 USD) |

Dossier de prensa unacc

# Deporte y empresa, de la mano

La sede de la Asociación de la Industria Navarra en Cordovilla, salida y meta el domingo 15 de marzo por la mañana de la quinta Carrera de las Empresas

**J.J. IMBULUZQUETA**
Cordovilla

Va a cumplir su quinta edición y, con una participación al alza y un formato singular que promueve compartir un rato de deporte fuera con compañeros de trabajo, la Carrera de las Empresas DN Management se ha "consolidado" como una cita ineludible en el calendario de muchos corredores y compañías navarras.

Hasta 70 entidades -representadas por 372 deportistas- tomaron parte en la edición del pasado año, viendo en esta prueba -que busca ser una "fiesta" deportivo-empresarial- una forma de estrechar lazos entre sus empleados y con otras entidades, además de fomentar también el buen ambiente, los hábitos deportivos y valores como el trabajo en equipo o el sacrificio por una meta común entre los compañeros. Todo ello en un "ambiente más relajado" y fuera del habitual ámbito laboral, tratando de "insuflar el espíritu deportivo" en el día a día.

### AIN, cuarto año consecutivo

La sede de la Asociación de la Industria Navarra (AIN), en Cordovilla, volverá a acoger -por cuarto año consecutivo ya- la salida y la meta de un recorrido que, tras variar el pasado año para acercarse más a Pamplona, se repetirá el domingo 15 de marzo de 2026 (salida a las 10.30h). Una edición que fue presentada ayer al mediodía en el salón de actos de la AIN con presencia de Edurne Gorricho, responsable de Comunicación de la asociación anfitriona; Pablo Ezcurra, director general de Comercio del Gobierno de Navarra; Pello Bayona, director de Empresas de Laboral Kutxa; Pablo Albizu, CEO de la empresa tecnológica 540 que se suma como nuevo patrocinador; Sergio Rodríguez, director deportivo de la prueba y miembro de la empresa M2 Eventos; y Alicia Nicolás, directora comercial de Diario de Navarra, organizador del evento.



Casi 380 corredores, de 70 empresas, tomaron parte el pasado año en la prueba, que repetirá recorrido. DN




Sergio Rodríguez (M2), Edurne Gorricho (AIN), Alicia Nicolás (Diario de Navarra), Pello Bayona (Laboral Kutxa), Pablo Albizu (540) y Pablo Ezcurra (Gobierno de Navarra), en la presentación de ayer. JOSÉ C. CORDOVILLA

### Un recorrido "asequible"

En esta quinta edición se repetirá el recorrido del pasado año, sobre 6,5 kilómetros de recorrido y 103 metros positivos. "Hemos decidido dar continuidad al cambio realizado el pasado año. Gustó bastante y repetir, llevando la carrera a través de la magnífica zona del campus de la Universidad de Navarra, visitando Pamplona con un paso por el barrio de Iturrama y teniendo una salida y meta fabulosas en AIN", apuntaba Rodríguez, antes de explicar que se trata de un recorrido "asequible para todo el mundo, algo rompepiernas es verdad, y en una distancia que también permite 'picarse' para ir completándola cada año en un menor tiempo".

Una jornada deportiva que contará con un aperitivo final para recuperar fuerzas e intercambiar anécdotas o sensaciones.

Las inscripciones, como es habitual en esta prueba, deberán ser formalizadas y abonadas por las propias empresas a través de https://carreradelasempresasdn.com/. Éstas, tras solicitarlo, recibirán un código con el que podrán ir apuntando a los empleados que quieran correr, ya en la categoría de equipos -formados por entre 3 a 5 componentes, mixtos o del mismo sexo-, de parejas -mixtas, masculinas o femeninas- o individual, caso de autónomos o pequeñas empresas.

La Tribuna DE CIUDAD REAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | La Tribuna de Ciudad Real General, 31 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 2822 | V. Comunicación | 1 586 EUR (1,827 USD) |
| Difusión | 2216 | Tamaño | 90,15 cm² (14,5%) |
| Audiencia | 11 000 | V.Publicitario | 486 EUR (560 USD) |

Dossier de prensa unacc

BOLAÑOS DE CALATRAVA

# Bolaños y la Fundación Globalcaja promocionan el deporte base

**LT** / BOLAÑOS DE CVA.

El Ayuntamiento de Bolaños de Calatrava ha firmado un acuerdo de colaboración con la Fundación Globalcaja destinado a fortalecer e impulsar el deporte base en la localidad durante la temporada 2025/2026. Esta iniciativa se centra especialmente en apoyar a las Escuelas Deportivas Municipales de fútbol y balonmano, que actualmente reúnen a cerca de 500 jóvenes.

El acto de firma del convenio contó con la presencia del alcalde de Bolaños, Miguel Ángel Valverde, el concejal de Deportes, Santiago Gómez, el presidente de Globalcaja, Mariano León Egido, y la directora de la Fundación Globalcaja, Mayte Carmona.

La Fundación Globalcaja subraya su compromiso con el fomento del deporte base como herramienta social fundamental para el desarrollo integral de niños y jóvenes, animando a continuar impulsando iniciativas que beneficien directamente a la comunidad. Con este acuerdo, el Ayuntamiento reafirma su apuesta por el deporte como pilar educativo y social, y avanza en su objetivo de ofrecer a los más jóvenes oportunidades de crecimiento personal y deportivo en instalaciones municipales de calidad y con el respaldo de entidades comprometidas con el bienestar de la ciudadanía.



**Mariano León (i) y el alcalde de Bolaños estrechan la mano tras la firma.** / LT

La Tribuna de Albacete

| | |
|---|---|
| Publicación | La Tribuna de Albacete General, 15 |
| Soporte | Prensa Escrita |
| Circulación | 3617 |
| Difusión | 2991 |
| Audiencia | 16 000 |
| Fecha | 25/11/2025 |
| País | España |
| V. Comunicación | 1 445 EUR (1,665 USD) |
| Tamaño | 117,12 cm² (18,8%) |
| V.Publicitario | 523 EUR (603 USD) |

Dossier de prensa unacc

CONFERENCIA



Cedro

# EL PERIODISTA ALBACETENSE PEDRO PIQUERAS OFRECE UNA CONFERENCIA PROMOVIDA POR EL COLEGIO DE ECONOMISTAS

## El acto está enmarcado en las undécimas Jornadas Profesionales de Economía

El Colegio Oficial de Economistas de Albacete promueve hoy una conferencia del popular periodista Pedro Piqueras, bajo el título *En busca de la verdad: un viaje de retos, riesgos y superación*, en el marco de la undécimas Jornadas Profesionales de Economía.

La charla tendrá lugar a las 18,30 horas en el Casino Primitivo de Albacete, y el conferenciante será introducido por la decana del órgano colegial, Ana Ruiz Jiménez, actuando de conductora la periodista Loli Ríos, presidenta de la Asociación de Periodistas de Albacete, un acto que cuenta con la colaboración de la Fundación Globalcaja.

Nacido en Albacete, un 6 de mayo de 1955, el propio Pedro Piqueras cuenta que estaba destinado a trabajar en la alpargatería familiar de su padre. «Sin embargo, cosas del destino, descubrí que me gustaba contar historias, reflejar la realidad, denunciar las injusticias y comprometerme con una profesión, la del periodismo, de una manera total. Del diario *Pueblo* hasta mi último informativo en Telecinco han pasado más de 50 años en los que he procurado ir siempre en busca de la verdad y ofrecer una información basada en el rigor y la objetividad», asegura el periodista, que a lo largo de su carrera atesora numerosos reconocimientos, como el de Hijo Predilecto de Albacete, el Premio Ondas, varias Antenas de Oro, el premio de la Asociación de la Prensa de Madrid o la Medalla de Oro de Castilla La Mancha.

Diario de Teruel

| | | | |
|---|---|---|---|
| Publicación | Diario de Teruel General, 16 | Fecha | 25/11/2025 |
| Soporte | Prensa Escrita | País | España |
| Circulación | 3530 | V. Comunicación | 1 240 EUR (1,429 USD) |
| Difusión | 3320 | Tamaño | 83,80 cm² (13,4%) |
| Audiencia | 8000 | V.Publicitario | 380 EUR (438 USD) |

Dossier de prensa unacc





Cartel de la carrera

# Caja Rural de Teruel impulsa la Semana de la Discapacidad

## La iniciativa solidaria está vinculada al uso de las tarjetas de la entidad

Redacción
**Teruel**

Caja Rural de Teruel ha puesto en marcha una acción solidaria con motivo de la Semana de la Discapacidad por la que destina una parte del importe de las compras realizadas con sus tarjetas en los TPV de la entidad a las asociaciones que integran el Grupo Avanzamos.

La campaña estará activa del sábado 22 al sábado 29 de noviembre, de modo que cada compra realizada durante esos días contribuirá a apoyar a las organizaciones que trabajan por la inclusión de las personas con discapacidad en la provincia.

La recaudación obtenida se entregará el domingo 30 de noviembre, durante la XX Carrera Solidaria por la Discapacidad.

Además, la organización recuerda que faltan solo dos días para cerrar el plazo de inscripción para participar en la carrera, animando a quienes aún no lo han hecho a apuntarse y sumarse al evento.

Con esta iniciativa, promovida por el grupo de Organización Líquida de Consumo, Comercio, Medios de Pago y Sostenibilidad de Caja Rural de Teruel, reafirma su fuerte compromiso con la sociedad y la igualdad de oportunidades, apoyando proyectos que mejoran la calidad de vida de las personas con discapacidad y fomentan su plena inclusión.

Este viernes 28 de noviembre, la Asociación Cultural On Music actuará en el Pub Lebowski, en el que estará presente el Grupo Avanzamos para informar de la carrera, de sus acciones y del reparto de dorsales.

**Inscripciones**
www.inscripciones.cronolimits.com

