Resumen de prensa fin de semana

martes, 09 de diciembre de 2025

unacc
Unión Nacional de Cooperativas de Crédito



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
4	El Economista	La hegemonía mundial del dólar se perpetúa en las ‘stablecoins’ y pone en aprietos al BCE	06/12/2025	13
5	El Economista	Los bancos europeos entran en la carrera pero siguen muy detrás de EEUU	06/12/2025	12
6	ABC	España prepara pagos con tarjeta sin conexión y cajeros frente a apagones	06/12/2025	28
7	ABC	“ “	06/12/2025	29
8	Expansión	Los bancos pequeños suben la apuesta por los depósitos en todos los plazos	06/12/2025	19
9	Cinco Días	Los fondos superventas de renta fija de la banca apenas vencen a la inflación	06/12/2025	12
10	Cinco Días	“ “	06/12/2025	13
11	Cinco Días	Las valoraciones de las tecnológicas son exigentes pero están más que justificadas	06/12/2025	19
12	Expansión	Santander repite como banco sistémico global	06/12/2025	20
13	Cinco Días	La gestora de fondos del Santander pierde a su jefa menos de cuatro años después de su fichaje	06/12/2025	14
14	El Correo	Cuatro de cada diez empresas vascas prevén que empeore el entorno económico en 2026	06/12/2025	32
15	Las Provincias	Los Premios FAES reconocen a lo mejor del tejido empresarial de la Safor	06/12/2025	2
16	Las Provincias	“ “	06/12/2025	3
17	Levante	La Costera se conjura para impulsar todo el potencial de su tejido productivo	06/12/2025	40
18	Levante	“ “	06/12/2025	41
19	Levante	Caixa Popular ofrece un «traje a medida» financiero para cada empresa	06/12/2025	42
20	Levante	«Entendemos muy bien a quien lucha por salir adelante»	06/12/2025	23
21	Noticias de Gipuzkoa	Las empresas son optimistas sobre su evolución pero desconfían del entorno	06/12/2025	33
22	La Tribuna de Albacete	Un belén que respira solidaridad navideña	06/12/2025	12
23	Diario de Teruel	Caja Rural firma un acuerdo de colaboración con los empresarios	06/12/2025	15
24	La Vanguardia Dinero	El año que viviremos a un ritmo trepidante	07/12/2025	2
25	La Vanguardia Dinero	“ “	07/12/2025	3
26	La Vanguardia Dinero	Educación financiera: motor de empleo, inclusión y reducción de desigualdades	07/12/2025	8
27	La Vanguardia Dinero	“ “	07/12/2025	9
28	La Vanguardia Dinero	La educación neconómica y financiera es clave para la libertad y el bienestar	07/12/2025	12
29	La Vanguardia Dinero	“ “	07/12/2025	13
30	La Vanguardia Dinero	La educación financiera ante la revolución del 'privateequity'	07/12/2025	11

31	Actualidad Económica	Mercados tensos, clientes exigentes, banca preparada	07/12/2025	36
32	Actualidad Económica		07/12/2025	37
33	El Punt	“El nostre objectiu és tancar el 2026 amb 230.000 socis”	07/12/2025	16
34	El Punt	“ “	07/12/2025	17
35	El Periódico	«La verdadera evolución es gestionar la diversidad»	07/12/2025	21
36	Levante	L’Horta Nord exige mejorar la movilidad para no «morir de éxito»	07/12/2025	26
37	Levante	“ “	07/12/2025	27
38	Levante	«Intentamos que nos vean como un colaborador estratégico a largo plazo»	07/12/2025	29
39	Información	Firmas familiares alicantinas explican sus estrategias de supervivencia	07/12/2025	6
40	Información	“ “	07/12/2025	7
41	Deia	Las empresas son optimistas sobre su evolución pero desconfían del entorno	07/12/2025	31
42	El Norte de Castilla	‘Excelentes’ de Cajaviva vuelve a la UEMC	07/12/2025	51
43	El Economista	El Supremo quita a la banca responsabilidad en las transferencias si se le da mal el número de cuenta	08/12/2025	29
44	El Periódico	Los tipos empujan a los bancos a subir el precio de las nuevas hipotecas	08/12/2025	17
45	El Economista	CaixaBank y BBVA ganan cuota de mercado en crédito, mientras Santander pierde terreno	08/12/2025	11
46	Expansión	Santander y BBVA integrarán cada uno sus negocios de seguros y pensiones	08/12/2025	13
47	La Razón	Los ingresos fiscales crecen en 82.000 millones desde 2019	08/12/2025	24
48	La Razón	“ “	08/12/2025	25
49	Expansión	Bankinter tiene a tiro superar el ráting de Sabadell	08/12/2025	14
50	Expansión	Santander pagará 22,5 millones para evitar un juicio en Francia por blanqueo	08/12/2025	11
51	Las Provincias	Impulsar la inclusión de personas con discapacidad	08/12/2025	11
52	Levante	Caixa Popular obri la cinquena edición de les ajudes «Sense Barreres»	08/12/2025	19
53	Ideal Granada	Caja Rural Granada apuesta por la formación empresarial	08/12/2025	8
54	Hoy Badajoz	Los belenes imprescindibles: del barroquismo a la plastilina	08/12/2025	16

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	56 085 EUR (65,361 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	820,62 cm² (76,7%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	10 892 EUR (12 694 USD)

Dossier de prensa unacc



Sede del Banco Central Europeo (BCE). ISTOCK

La hegemonía mundial del dólar se perpetúa en las 'stablecoins' y pone en aprietos al BCE

Las 'stablecoins' en dólares son el 99% del mercado y el papel del euro es residual

Carlota G. Velloso MADRID.

Las *stablecoins* respaldadas por el dólar tienen varias ventajas claras frente a la misma alternativa en euros. Actualmente, hay más incentivos para adoptar el *criptodólar* que el *criptoeuro* y eso genera una evidente preferencia por la primera opción. Las monedas estables en dólares conforman el 99% del mercado y las que están asociadas al euro apenas son el 1%. Por eso, el propio Banco Central Europeo (BCE) lleva meses advirtiendo de que el dominio de la divisa americana en este ámbito es un desafío para la política monetaria.

No es un secreto para nadie que el dólar es la divisa dominante en la economía global. Es la moneda de reserva predilecta y su hegemonía se ha consagrado, por defecto, en el mercado cripto. Incluso, se ha acentuado. Hay que recordar que las *stablecoins* son dinero fiat tokenizado. Es decir, dólares o euros recubiertos con la capa tecnológica de la *blockchain*. Y esta innovación permite intercambiar y transferir monedas estables en muy poco tiempo, en apenas minutos.

Una remesa con USDC, la *stablecoin* de Circle, puede llegar de Nueva York a Ciudad de México de forma casi instantánea, mientras que por los cauces tradicionales tarda días. Por eso, la popularidad de estos tokens en regiones como Latinoamérica es elevada y los ahorradores quieren seguir manejando la moneda de reserva global, añadiéndole las ventajas de la tecnología *blockchain*. Aquí el euro y su banco central poco pueden hacer, salvo derrocar el estatus del dólar, algo que ahora no parece plausible. Los países que ya están dolarizados o que recurren a la moneda americana por la volatilidad de los precios en su divisa local no van a cambiar de costumbres de la noche a la mañana. Y la adopción cripto no va a alterar esto, sino que en todo caso lo fomentará.

> Si siguen creciendo, el euro tendría una menor penetración en su propio mercado

Sumado a todo ello, existe otro incentivo claro para abrazar el *criptodólar*. La regulación europea de la industria (Markets in Crypto Assets, MiCA) prohíbe pagar intereses a los ahorradores en *stablecoins* y esto genera un círculo virtuoso para el dólar. Los ciudadanos de la zona euro no tienen el aliciente de la remuneración para adoptar monedas estables, ni en una divisa ni en otra. Al menos, en entornos regulados, ya que en plataformas de finanzas descentralizadas sí se pueden obtener recompensas.

Sin embargo, las empresas que las emiten sí tienen una preferencia clara. Es mucho más fácil captar el ahorro de aquellos a quienes se les puede ofrecer algo a cambio de su dinero (y así obtener beneficios por el margen de intereses). Un emisor de *stablecoins* no quiere que su oferta encuentre limitaciones de primeras, en lo que concierne a lo más básico, la adopción. Por eso, la demanda de opciones como USDC o USDT es del 99% y solo el 1% quiere versiones en euro. Y donde está la demanda se concentra la oferta. Directa o indirectamente, Europa está beneficiando las emisiones de este tipo de tokens en dólares. Y el BCE ha dicho abiertamente que no puede ser neutral en esta cuestión porque, si se siguen imponiendo las alternativas en dólares, su influencia sobre el dinero irá a menos.

Es posible que la regulación europea haya sido restrictiva en el pago de los intereses porque existe una cuestión no resuelta: la reserva fraccionaria. Si una parte importante de los depósitos comunitarios se trasladan a *stablecoins* como EURC, el sistema bancario actual podría cojear. Los bancos solo guardan una parte del dinero de sus clientes para mover el resto: generar crédito (financiar a las familias y empresas) y estimular la economía.

En Estados Unidos, con la Ley GENIUS, aunque todavía no ha entrado en vigor, plataformas como Binance o Coinbase podrán premiar a quienes adopten *stablecoins* en dólares. Los emisores no pueden remunerar, pero los intermediarios no lo tienen prohibido. Por eso, la balanza está totalmente descompensada y las monedas estables parece que solo podrán debilitar al euro si no se adoptan soluciones.

> El euro perdería influencia en la economía y el BCE tendría menos poder y autonomía

Actualmente, las *stablecoins* mueven más que Visa y Mastercard juntas, con un volumen de transacciones de 27 billones en dólares en 2024, un crecimiento del 180% en tasa interanual, según datos del Foro Económico Mundial. Su crecimiento es patente. Al final, la pregunta de cómo las monedas estables pueden trastocar la política monetaria es relativamente sencilla de responder. Todo depende del peso que adquieran las mismas entre los ciudadanos de la zona euro y del papel de la moneda única en este mercado, que ahora es muy residual (ese 1%).

Es evidente que el Banco Central Europeo decide sobre la inflación y ajusta las condiciones financieras. De momento, las stablecoins no interfieren en el poder del organismo, lo que no impide que este escenario pueda materializarse o que puedan surgir riesgos. Por eso, el propio BCE lleva tiempo planteándose esta cuestión.

Si las *stablecoins* siguen creciendo, la divisa comunitaria podría tener una menor penetración en la zona euro. O, lo que es lo mismo, puede incrementarse la adopción del *criptodólar*. Sea en formato fiat o en formato *blockchain*, es la Reserva Federal la que tiene el control sobre el *billete verde*. Esto repercutiría en la capacidad del BCE de ajustar los tipos de interés y de controlar la oferta monetaria.

Menor autonomía e influencia

En un informe publicado en verano, la entidad que preside Christine Lagarde apuntaba a las consecuencias más directas del dominio de las *stablecoins* en dólares: un menor control por parte del BCE, una menor autonomía y una influencia más reducida del euro en la economía (y, por tanto, del propio organismo). Aparte, Estados Unidos se beneficiaría de otras ventajas, más allá de un mayor peso de la Fed en el mundo, como menores costes de financiación.

Más allá del papel del dólar en este mercado, otro aspecto que preocupa a Christine Lagarde y a sus compañeros es la estabilidad financiera. El organismo ha pasado de despreciar los criptoactivos a reconocer su peso en la economía. Hace tiempo, la entidad sostenía que los activos digitales eran una pura burbuja especulativa, pero ya admite que su importancia y crecimiento podrían implicar riesgos sistémicos e, incluso, afectar a la política monetaria. Hace unas semanas, el gobernador holandés, Olaf Sleijpen, afirmaba que las stablecoins podrían alterar la estabilidad financiera, la economía y la inflación.

Las monedas estables están respaldadas en una ratio 1 a 1, a diferencia de las reservas bancarias. Por ejemplo, por cada EURC de Circle hay un euro detrás o un activo líquido de alta calidad en la misma proporción. Por eso se consideran estables. Sin embargo, Sleijpen cree que pueden plantearse situaciones en que no lo sean y que haya una necesidad de vender los activos que las soportan de forma urgente. Entonces, podría haber tensiones en el mercado de bonos y repercusiones financieras que obligarían al BCE a actuar.

En consecuencia, las *stablecoins* podrían acabar influyendo en los recortes de tipos o repercutir en la inflación, explicaba el holandés en una entrevista con *Financial Times*. Sin embargo, este miembro del BCE no sabe anticipar en qué dirección habría que ajustar la política monetaria en un escenario así, en el que hubiera tensiones financieras derivadas de este tipo de criptos.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 12	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	11 963 EUR (13,942 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	170,06 cm² (15,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3724 EUR (4340 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos europeos entran en la carrera pero siguen muy detrás de EEUU

M. A. MADRID.

Los bancos del Viejo Continente toman cada vez más confianza con el concepto de *stablecoins*. En los últimos meses, muchos de ellos se han volcado de lleno en el desarrollo de las monedas estables, aunque en la carrera siguen muy por detrás de los emisores en Estados Unidos, que dominan el mercado.

Los dos líderes son Tether y Circle, ambas vinculadas al dólar estadounidense y sujetas a la regulación local Genius Act. Las dos mayores *stablecoins* en dólares estadounidenses por capitalización de mercado mantienen el 62% y el 29% de sus reservas totales en letras del Tesoro, respectivamente. El resto de las reservas de Circle se encuentra en contratos de compraventa inversa y efectivo, mientras que las reservas restantes de Tether incluyen una gama más amplia de activos de mayor riesgo, según apunta un informe de *S&P*.

Las entidades europeas han dado el paso con retraso, pero recientemente han multiplicado los esfuerzos para hacerse hueco en este mundo. Bajo el paraguas de la regulación europea MiCA, existen 27 *stablecoins*, emitidos por 17 entidades (2 entidades de crédito y 15 entidades de dinero electrónico) en 10 países de la UE, según apuntó la *EBA* en su último ejercicio de transparencia.

El camino lo abrió hace dos años Société Générale, que con su filial especializada en criptoactivos y *blockchain* lanzó EURCV, anclada al euro. Esta semana, un consorcio constituido por diez bancos –entre ellos CaixaBank, UniCredit e ING– dio un salto importante, al presentar la firma Qivalis, con sede en Ámsterdam, encargada de emitir una *stablecoin* en la segunda mitad del próximo año.

En paralelo, otros bancos están involucrados en otras iniciativas para la emisión de otras monedas estables. BBVA anunció el mes pasado que está trabajando para ofrecer su propia moneda estable en 2026. El grupo presidido por Carlos Torres fue BBVA fue pionero a la hora de abrazar el mercado cripto en España.

El pasado marzo se convirtió en el primer banco en obtener la licencia MiCA por parte de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) para ofrecer la compraventa y la custodia de las criptomonedas bitcoin y ether, servicio que activó en verano. Por su parte, Santander está explorando hacerlo junto a otros bancos internacionales, como Deutsche Bank, Citi, Barclays y UBS.

ABC

Publicación	ABC Nacional, 28	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	118 667	V. Comunicación	112 614 EUR (131,241 USD)
Difusión	115 738	Tamaño	729,10 cm² (82,1%)
Audiencia	356 000	V.Publicitario	27 742 EUR (32 331 USD)

Dossier de prensa unacc

España prepara pagos con tarjeta sin conexión y cajeros frente a apagones

- Las medidas de emergencia supondrían emular una de las funcionalidades del futuro euro digital
- La propuesta se ha planteado en una reunión en noviembre entre el supervisor y el sector financiero

DANIEL CABALLERO
MADRID



El gran apagón del pasado 28 de abril dejó al descubierto las costuras no solo del sistema energético español sino también del sistema de pagos. Las compras con tarjeta se volvieron imposibles en la gran mayoría de comercios y los cajeros dejaron de funcionar, tanto por la falta de electricidad como de conexión de red. Ante esta situación, España está estudiando y preparando posibles medidas de contingencia ante futuras emergencias como esta para que al menos los pagos y disponer de efectivo no sean un problema.

Según fuentes conocedoras, el pasado 19 de noviembre tuvo lugar una reunión del llamado Comité Nacional de Pagos, que es un foro de encuentro entre diferentes agentes económicos que suele reunirse dos veces al año. El Banco de España ostenta la presidencia y forman parte también las patronales bancarias AEB, CECA y Unacc, los sistemas de pago como Iberpay, plataformas como Bizm, esquemas de tarjetas como Visa y Mastercard, y otras patronales empresariales.

En esa reunión, en la mesa de resiliencia tecnológica y operativa, los problemas derivados del apagón fueron uno de los puntos centrales y se apuntó a preparar medidas para reforzar la resistencia del sistema. Entre ellas figura desplegar de manera masiva en España el pago offline con tarjeta, es decir, que no haga falta tener conexión a la red de comunicaciones (cobertura) para poder hacer el abono de una compra; el problema en estos casos era tanto de falta de energía en los terminales de cobro (TPV) que no tenían batería como la ausencia de cobertura e internet, lo cual hacía imposible la operativa. Asimismo, también se prevé avanzar hacia la implantación de cajeros de emergencia en determinadas localizaciones que funcionen en situaciones problemáticas de falta de suministro energético y de red de comunicaciones.

Expertos del Banco de España acaban de desvelar en la revista de estabilidad financiera del supervisor que este se encuentra coordinando el estudio de las medidas ante situaciones de crisis y destaca que «es fundamental la cooperación público-privada, como medio de aunar los esfuerzos de los principales actores del ecosistema de los pagos»; el supervisor, asimismo, en la última reunión del Comité Nacional de Pagos presentó incluso un informe con el diagnóstico de las vulnerabilidades. La realidad es que el Gobierno también está sentado en el Comité, pero como observador, ya que medidas como las planteadas son más algo que tienen que ver con la operativa del supervisor y los propios bancos. En cualquier caso, fuentes financieras señalan que las decisiones que salgan serán fruto del acuerdo entre sector financiero y empresarial, con el Banco de España actuando como catalizador del pacto.

Sin embargo, estas propuestas no están exentas de dificultades ya que, por ejemplo, la posibilidad de hacer pagos con tarjeta sin necesidad de red de comunicación es algo que requeriría cambios en varios puntos del sistema. El artículo de los expertos del Banco de España los principales: «La extensión de esta solución al conjunto del comercio minorista requeriría una estrategia coordinada entre emisores, adquirentes, procesadores y reguladores. Tal estrategia haría necesario, entre otros ajustes, adaptar los parámetros de las tarjetas y establecer un marco que definiera los escenarios de activación, los sectores prioritarios y el régimen de responsabilidad aplicable».

Se haría necesario ajustar los chips de las tarjetas y definir la operativa en los TPV para funcionar sin red

Según fuentes del sector, la clave estaría en que los TPV deberían estar adaptados a esa posibilidad y los chips de las tarjetas contar con esa operativa. El funcionamiento, en este caso, consistiría en que el terminal, aun sin red, sería capaz de verificar la autenticidad del instrumento de pago, es decir, que la tarjeta es genuina (no está clonada) y comprobar que el PIN introducido es correcto; con ello, se almacenaría los datos de cada transacción para procesarlos tiempo después una vez se recuperara las corriente y la red.

En este caso, los expertos del Banco de España sí que mencionan que en grandes comercios existen ya algunos sistemas, aunque minoritarios, con los TPV adaptados para pagar offline. Pero la intención sería hacerlo masivo para todo el país. Para ello, el artículo pone de ejemplo a otros países como Estonia. «Avanzar hacia una mayor disponibilidad y estandarización de la operativa offline podría constituir un pilar fundamental de la estrategia nacional de resiliencia en el sistema de pagos», añade.

En el caso de garantizar la disposición de dinero en efectivo a los españoles, el documento de la revista destaca que, «según se desprende de contactos mantenidos con el sector, la incorporación de generadores en los cajeros parece costosa y puede implicar riesgos de seguridad y logística en situaciones de crisis». Es por ello que plantean «cajeros en ubicaciones críticas para la prestación de servicios mínimos en situaciones de emergencia». Asimismo, pide reflexionar «so-

UNA OPERATIVA EN CASO DE EMERGENCIA

19
de noviembre: se reúne el Comité Nacional de Pagos para abordar los problemas del sistema ante emergencias

2029
año de lanzamiento previsto por el BCE para lanzar el euro digital, que ya cuenta con la funcionalidad de permitir hacer pagos aunque no haya red



ABC

Publicación	ABC Nacional, 29	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	118 667	V. Comunicación	112 614 EUR (131,241 USD)
Difusión	115 738	Tamaño	191,84 cm² (21,6%)
Audiencia	356 000	V.Publicitario	9030 EUR (10 524 USD)

Dossier de prensa unacc

bre la conveniencia de establecer medidas en relación con otros actores distintos, como son los proveedores de comunicaciones o de energía», para que estos también tengan que adoptar decisiones para garantizar el servicio. Sobre este último punto insisten mucho en el sector financiero para que la responsabilidad en casos de caída de energía o de red no se cargue sobre los bancos o los sistemas de pagos.

Emular al euro digital

Así las cosas, el hecho de que España se prepare para avanzar hacia los pagos offline con tarjeta supone adelantarse a lo que el eurosistema ya plantea de cara a la implantación del euro digital. Esta moneda, que se prevé lanzar para 2029, serviría para pagar de manera digital (a través de un monedero electrónico) tanto de manera online como offline, es decir, que servirá también en situaciones sin cobertura ni internet.

Con ello, nuestro país se adelantaría a la funcionalidad del euro digital, del cual recela parte del sector, y también algunos europarlamentarios por los problemas de seguridad y privacidad que podrían plantearse, aunque las instituciones comunitarias y monetarias se empeñan en desmentir esos problemas.

Las tarjetas actuales no están preparadas para apagones. // EFE



Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	48 087 EUR (56,040 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	346,77 cm² (55,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	11 630 EUR (13 554 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos pequeños suben la apuesta por los depósitos en todos los plazos

RENTABILIDADES AL ALZA/ Banca March, Self Bank, Miraltabank y MyInvestor elevan el atractivo de los productos bajo protección del fondo de garantía español en plena estabilización de los tipos de interés.

E.Utrera. Madrid

Los bancos españoles medianos y pequeños están moviendo el tablero de los depósitos a plazo en este tramo final del año. Frente a la pasividad de las grandes entidades, que al cierre del tercer trimestre del año habían rebajado la remuneración de la liquidez de sus clientes hasta niveles testimoniales entre el 0,5% y el 0,6%, estas firmas están ofreciendo retornos que se sitúan entre el 1,5% y el 2,2% TAE (tasa anual equivalente) en los diferentes plazos.

Aunque no llegan a los rendimientos *top* de las entidades europeas que ofrecen sus productos en nuestro país, que se sitúan entre el 2,5% y el 3%, se trata de ofertas en algunos casos muy competitivas. En el caso de los bancos españoles, juegan con la ventaja de la seguridad añadida que aporta que los depósitos están protegidos por el fondo de garantía español, que cubre los primeros 100.000 euros por cuenta y depositante.

Varias entidades han movido ficha en los últimos días, elevando las rentabilidades o ampliando la fecha de caducidad de sus mejores ofertas.

El movimiento más significativo es el de Miraltabank, que acaba de reforzar su oferta de depósitos, que ha sido una de sus señas de identidad en los últimos años.

El banco de inversión y de gestión de activos independiente ha subido la remuneración entre 20 y 30 puntos básicos en los cuatro tramos en los que cuenta con oferta: desde el 1,9% hasta el 2,1% a seis meses; desde el 2% al 2,2% a un año; desde el 2,1% hasta el 2,3% a 24 meses; y desde el 2,2% hasta el 2,5% a tres años. Ningún banco español paga mejor (ver tabla adjunta) en los plazos estrella de 6 y 12 meses.

También Self Bank ha subido tipos de forma agresiva. La firma de Singular Bank ha elevado los rendimientos de forma significativa en todos los plazos: desde el 1,5% al 1,7% a tres meses; desde el 1,40% hasta el 1,75% a seis; y 50 puntos básicos desde el 1,30% hasta el 1,80% a un año. Con este movimiento, la entidad se convierte en el tercer mejor pagador en el plazo de tres meses junto a EBN banco.



Los hogares pueden conseguir rentabilidades de hasta el 2,2% en los bancos nacionales.

LOS MEJORES DEPÓSITOS ESPAÑOLES

(Ordenados por rentabilidad a 12 meses, En %)

Entidad	TAE 12 meses (%)	TAE 6 meses (%)	TAE 3 meses (%)
Miraltabank	2,20	2,11	–
Banca March	2,10	2,01	–
EBN Banco	2,10	2,10	1,70
Cetelem	1,95	2,00	1,80
WiZink	1,90	–	–
Self Bank	1,80	1,75	1,70
MyInvestor	1,75	1,75	1,75
Deutsche Bank	1,60	1,51	1,51

TAE: Tasa Anual Equivalente. Fuente: **Elaboración propia**

Miraltabank y Self Bank han elevado las rentabilidades en todos sus depósitos a plazo

La mayoría de las nuevas ofertas acaban en las próximas cinco semanas

El tipo medio salta a máximos desde abril

Las últimas estadísticas oficiales del Banco de España correspondientes al mes de octubre confirman la recuperación progresiva de las rentabilidades de los depósitos a plazo. En el décimo mes del año, el tipo medio ponderado de las nuevas operaciones se situó en el 1,79%, muy por encima del 1,66% del mes de septiembre anterior. La tercera subida mensual consecutiva supone que la remuneración media se sitúa en el nivel más alto desde mayo y confirma el cambio de tendencia en las oferta de los bancos. El tipo medio bajó con fuerza en 2024 desde el 2,58% hasta el 2,16%, en un movimiento que se amplió hasta el pasado mes de julio, cuando tocó lo niveles más bajos del año en el 1,62%. Las entidades mejoran sus ofertas coincidiendo con el comienzo de las subidas del euribor, que acumula cuatro avances mensuales consecutivos y sigue al alza en diciembre.

Características

Self Bank permite entrar en sus depósitos desde un mínimo de 6.000 euros hasta un máximo de un millón. En principio, la oferta mejorada estará disponible hasta el próximo 31 de diciembre.

Hasta unos días más tarde, el 7 de enero, estará vigente el depósito a seis meses para nuevos clientes de Banca March, que ha subido la rentabilidad hasta el 2,01% desde el 1,81% anterior.

Se trata de un depósito exclusivo para nuevos clientes que sólo se puede contratar desde un importe mínimo de 30.000 euros, bastante superior a la media del mercado. A un año, March es también uno de los mejores pagadores entre las entidades españolas. Ofrece el 2,10% sólo para dinero nuevo.

En paralelo, el neobanco MyInvestor ha lanzado nuevos productos a uno y tres meses, con rentabilidades muy por encima de la media del 4% y del 3%, respectivamente. Esta oferta de depósitos está abierta hasta el 31 de diciembre. Pero en este caso hay letra pequeña, ya que hay que ser cliente prémium de la entidad para disfrutar de estos retornos. El coste de la suscripción es de 7,99 euros al mes. Son condiciones, la entidad para un 1,75% en todos los plazos de 3 a 12 meses y el 2,05% un mes.

La característica común de todas estas ofertas, salvo la de Miraltabank, es que su duración en el tiempo es corta.

Las entidades quieren dotarse de la máxima flexibilidad en los precios para no estresar sus márgenes en un escenario de tipos que ahora parece más estable. Los expertos apuestan por la continuidad del precio del dinero en la zona euro en el 2% durante bastantes meses.

En este escenario, el escaparate comercial de depósitos del segmento de entidades medianas y pequeñas es competitivo, en contraste con la rentabilidad de sus grandes competidoras: las Letras del Tesoro, que no ofrecen rentabilidades superiores al 2% en ninguno los plazos entre los 3 y los 12 meses.

Cetelem, MyInvestor, Self Bank, EBN Banco, Banca March, Miraltabank y WiZink (ver cuadro adjunto) forman el grupo de entidades bajo el paraguas del fondo de garantía español con ofertas más atractivas. A tres meses, Cetelem lidera el ránking, con tipos del 1,80%.

Ofertas europeas

Estas rentabilidades son competitivas, pero todavía se quedan lejos de las mejores del mercado ofrecidas por entidades del resto de Europa. El depósito mejor pagado del momento es el de Banco BiG (Portugal) a tres meses, que ofrece el 3% sólo para nuevos clientes.

En el plazo más demandado de 12 meses, SmeBank (Lituania) y BluOr Bank (Letonia) son los bancos más generosos con rendimientos del 2,69% y del 2,61%, TAE, respectivamente. En el caso de los depósitos a 6 meses, los mejores rentan alrededor del 2,5%.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 12	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	80 672 EUR (94,015 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	327,65 cm² (52,4%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8502 EUR (9908 USD)

Dossier de prensa unacc

Los fondos superventas de renta fija de la banca apenas vencen a la inflación



El ahorro más tradicional se queda sin plan b: los bancos aprietan y los fondos conservadores consiguen suscripciones millonarias, pero la rentabilidad neta, entre comisiones e impuestos, queda por debajo del IPC

RICARDO SOBRINO
MADRID

El ahorro conservador se queda sin opciones. Los recortes de tipos de interés han llevado a la banca a apretar cada vez más a los ahorradores, reduciendo las alternativas tradicionales y ofreciendo rentabilidades que, tras comisiones e impuestos, apenas superan la inflación. "La captación de pasivo tradicional ha dejado de ser una prioridad estratégica. La prioridad para la banca son los clientes que invierten en productos que les dejan mayor margen. Como consecuencia, el ahorrador conservador se ha encontrado con una oferta cada vez más limitada dentro de su banco habitual y, en muchos casos, con mensajes comerciales orientados a productos más complejos o menos transparentes", explica Rafael Pampillón, consejero del Colegio de Economistas de Madrid.

Con los depósitos en retirada de los escaparates, las cuentas remuneradas ofreciendo menos intereses y más vinculaciones, y las letras del Tesoro en plena caída de rentabilidad, los fondos de inversión de perfil conservador se han convertido en la vía elegida por muchos clientes. Pero lo que antes aparentaba ser un refugio seguro ya no es suficiente para batir la inflación.

Los 10 fondos conservadores más vendidos en el año superan los 15.700 millones de euros en suscripciones netas, según los datos que proporciona la patronal Inverco. Eso supone más de la mitad de los 31.034 millones de euros que se han suscrito en fondos en total este año y que es la mayor cifra en 11 ejercicios. La captación de capitales refleja la búsqueda de estabilidad: el 99% de esas suscripciones netas se ha destinado a fondos de renta fija y monetarios. Pero conviene analizar con lupa cuánto de esa seguridad se traduce realmente en rentabilidad para el inversor. La mayoría de estos vehículos arroja cifras de rentabilidad entre el 1,5% y el 3% anual y, aunque estos números ya descuentan las comisiones, que se mueven entre el 0,4% y el 1,1%, los fondos que cobran cifras cercanas al 1% hacen que el retorno neto se vea más mermado. A ello habría que sumarle el gravamen que hay que pagar a Hacienda si se recogen las plusvalías, del 19%.

El fondo CaixaBank Renta Fija Corto Plazo se corona como el mayor fondo superventas del año, con casi 4.000 millones de captaciones netas. Su rentabilidad en 2025 apenas alcanza el 1,79% (con una comisión del 0,89% entre gestión y depositaría, según el folleto del fondo). Teniendo en cuenta que la inflación media anual se sitúa en torno al 3%, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), eso supone una pérdida de poder adquisitivo para el cliente.

Igualmente, el fondo BBVA Rentabilidad Ahorro Corto Plazo, el segundo fondo con más suscripciones netas (más de 1.900 millones de euros), arroja una rentabilidad del 1,44% en 2025, con comisiones del 0,967%. Y el fondo CaixaBank Máster Renta Fija Deuda Pública 3-10 acumula un rendimiento del 2,62%, con comisiones más bajas, del 0,48%, situándose como el tercer fondo conservador más vendido del año con más de 1.800 millones en suscripciones netas. Estos números reflejan que, inclu-

Los 10 fondos de inversión conservadores con mayores ventas en 2025

Fondo	Gestora	Suscrip. netas en 2025 Mill. €	Comisiones En %	Rent. en 2025 En %
CaixaBank RF Corto Plazo	CaixaBank AM	3.835	0,89	1,79
BBVA Rentab. Ahorro Corto Plazo	BBVA AM	1.936	0,967	1,44
CaixaBank Master RF Deuda Púb. 3-10	CaixaBank AM	1.886	0,48	2,62
CaixaBank Master RF Deuda Púb. 1-3	CaixaBank AM	1.806	0,41	1,89
CaixaBank Master RF Privada Euro	CaixaBank AM	1.285	0,44	3,03
Ibercaja RF Horizonte 2028 Clase A	Ibercaja Gestión	1.081	0,85	2,83
Laboral Kutxa Ahorro Corto Plazo	Caja Laboral Gest.	1.046	0,80	1,51
CaixaBank Renta Fija Corto Plazo	CaixaBank AM	1.006	1,11	1,60
BBVA Ahorro Empresas	BBVA AM	999	0,15	1,92
Kutxabank RF Horizonte 25	Kutxabank Gest.	847	0,44	0,00

0 1.000 2.000 3.000 4.000

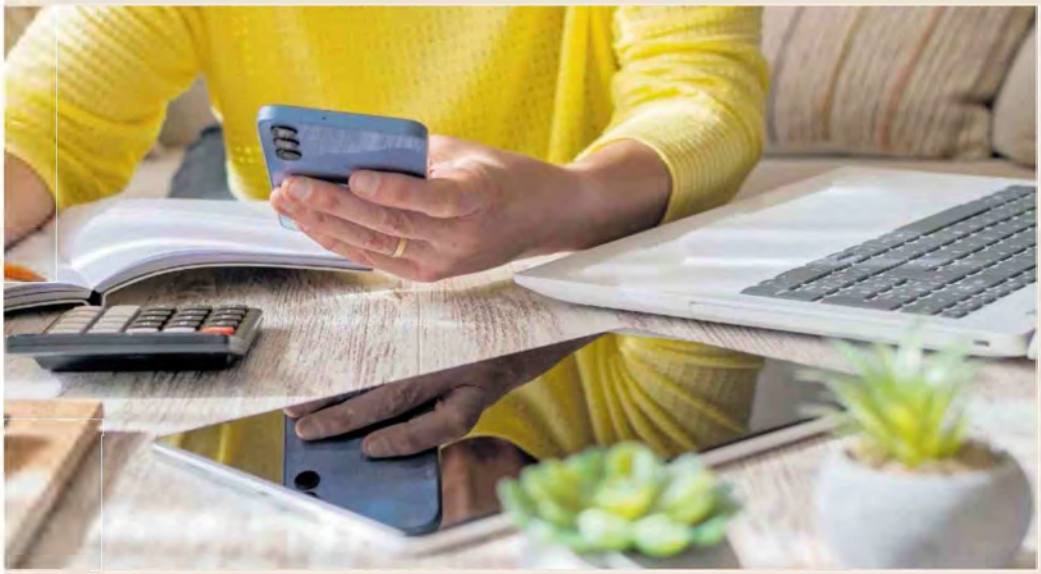
Fuente: Inverco

C. CORTINAS / CINCO DÍAS

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 13	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	80 672 EUR (94,015 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	312,36 cm² (50,0%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8245 EUR (9609 USD)

Dossier de prensa unacc



Una mujer hace cálculos para sus finanzas personales. GETTY

so en los fondos más populares, la rentabilidad real, descontando las comisiones y la inflación, puede ser negativa.

Para dar un ejemplo práctico, supongamos una inversión de 10.000 euros en un fondo que arroja una rentabilidad bruta del 2,5% y cobra 0,8% de comisiones. La ganancia pasaría a ser del 1,7%, lo que se traduce en apenas 170 euros. Si además tenemos en cuenta una inflación del 3%, la rentabilidad real del inversor sería negativa, de entorno al -1,3%. Aunque el fondo genere un rendimiento positivo, el poder adquisitivo del dinero se erosiona, dejando al ahorrador en una situación en la que su inversión segura pierde valor en términos reales.

La situación contrasta con la renta variable. El Ibex 35 sube un 45% en el año y es el mejor índice europeo y el segundo mejor del mundo desarrollado después del Kospi coreano. Pero la suscripción de fondos de Bolsa entre los clientes de la banca española es casi residual. De entre los fondos de renta variable más vendidos en España en 2025 destaca el rendimiento del BBVA Europa Desarrollo, que gana más de un 18% y aplica comisiones del 0,4%. En este fondo las suscripciones netas apenas ascienden a 48.000 euros. El fondo Kutxabank Eurozona aplica comisiones de cerca del 1% (similares a la de los fondos de renta fija mencionados anteriormente), pero su revalorización es del 14% en el año. Igualmente, tan solo ha logrado captar 80.000 euros en suscripciones netas. Asumir este riesgo no es para todos y no es una receta universal, pero entre medias existen opciones de menos riesgo, con cierta exposición a renta variable que pueden dar una rentabilidad positiva.

Los 10 fondos conservadores más vendidos en el año superan los 15.700 millones en suscripciones netas

La mayoría de estos vehículos arrojan cifras de rentabilidad entre el 1,5% y el 3% anual

"Seguimos sorprendiéndonos de forma negativa. Todo indicaba que el ahorrador se convertiría en inversor, porque es consciente de la inflación. Es una anomalía de nuestro sistema financiero", explica David Cano, socio de Analistas Financieros Internacionales (Afi) y director de su gestora.

Fuera de catálogo

El problema se agrava al acudir a los escaparates bancarios en busca de los productos conservadores tradicionales. Los depósitos son una de las opciones estrella del mercado español por su carácter seguro. Según las estadísticas que ofrece el Banco de España, los hogares mantienen más de 1 billón de euros en depósitos a plazo o en cuentas bancarias que apenas se remuneran. Por dar una idea de la magnitud, según las estadísticas de Inverco, los españoles tienen algo más de 763.000 millones de euros en fondos de inversión. En los últimos años, la banca española nunca ha entrado a competir con agresividad en este segmento durante el ciclo de subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo. Cuando las tasas suben, habitualmente los bancos trasladan la política monetaria encareciendo los créditos pero pagando más por los depósitos.

No obstante, en cuanto el BCE inició un ciclo de recorte de tipos en 2024, el sector ha ido retirando progresivamente los depósitos de sus escaparates y los que aún quedan han reducido la rentabilidad que ofrecen. Actualmente, los depósitos a un año que más pagan se mueven sobre el 2%. Renault Bank paga un 2,22% TAE; Banca March, un 2,1%; Cetelem, un 1,95%, o EBN, un 1,9%. En el segmento de depósitos a seis meses, el panorama es similar: Banco Big paga el 2,5%; EBN, el 2,1%; Cetelem, el 2%, o BFF, el 1,96%. "La banca no remunera los depósitos porque no lo necesita, y los hogares mantienen esos depósitos porque sienten que los necesitan. Esa es la clave del desequilibrio. No es tanto un problema financiero como un problema de comportamiento. La gente sigue poniendo el dinero donde siempre lo puso al 0%, perdiendo poder adquisitivo", explica Rafael Pampillón, consejero del Colegio de Economistas de Madrid.

En el caso de las cuentas remuneradas, la situación es similar. Cada vez cuesta más encontrar cuentas corrientes que abonen intereses por el dinero ahorrado y, cuando lo hacen, suele ser de forma temporal o condicionada. Unicaja ofrece un 3% TAE, pero solo durante los primeros meses. Sabadell también paga un 2%, pero ya ha anunciado que en febrero reducirá esa rentabilidad a la mitad. Openbank alcanza el 3,3%, aunque únicamente durante tres meses. Otras entidades generalistas, como ING o la cuenta *online* de Bankinter apenas remuneran un 1% y un 1,5%, respectivamente.

Letras

Las letras del Tesoro, que son la otra pata en la que se apoyaban los ahorradores españoles durante el ciclo de tipos de interés más altos, también pierden fuelle. Actualmente la rentabilidad que ofrecen apenas alcanza el 2%. En la última subasta de esta misma semana, las letras a 12 meses ofrecen el 2,004% y a seis meses, el 1,968%.

En la práctica, esto supone que el ahorrador español se encuentra atrapado en un laberinto de ofertas que van a menos. Los productos conservadores tradicionales (depósitos, cuentas remuneradas, incluso letras del Tesoro) ofrecen rentabilidades que apenas se posicionan por encima del 2% y que, una vez descontados impuestos e inflación, conducen también a pérdidas reales. Los fondos de renta fija, convertidos en la alternativa refugio para millones de inversores, tampoco logran compensar la erosión del poder adquisitivo.

"Para vencer a la inflación hay que asumir más riesgo. La recomendación es tener una exposición a Bolsa del 30%. Existen fondos mixtos que pueden tener entre un 25% y un 30% de renta variable. Un monetario ya no es opción porque va a dar un 1,5%", concluye David Cano, de Afi.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 19	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	47 102 EUR (54,893 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	353,71 cm² (56,6%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	8940 EUR (10 419 USD)

Dossier de prensa unacc

Entrevista Gestora de fondos en CaixaBank Comunicación Mundial

Mª Jesús Pardell: "Las valoraciones de las tecnológicas son exigentes pero están más que justificadas"

La inversora lleva las riendas del mayor fondo español especializado en tecnología, con 1.400 millones de euros de patrimonio ▶ Cree "desacertado" comparar la IA con la burbuja de las 'puntocom'

MIGUEL MORENO MENDIETA
MADRID

María Jesús Martínez Pardell (Madrid, 1976) apenas concede entrevistas. La gestora del fondo de inversión tecnológico más grande de España –el CaixaBank Comunicación Mundial– siempre ha preferido mantener un perfil bajo. Marca de la casa. Pero los números hablan por sí solos.

Cuando Pardell tomó las riendas de este vehículo de inversión, en 2010, era una estrategia marginal, y el patrimonio que acumulaban allí los clientes de CaixaBank era mínimo. Solo cinco millones. Y la firma llegó a plantearse su cierre. Pero en estos últimos 15 años, la tecnología ha vivido su época más dorada en Bolsa. El fondo se ha revalorizado un 710% y ahora en esta estrategia hay 1.400 millones de euros, con enormes inversiones en Nvidia, Microsoft, Meta, Alphabet...

Pardell estudió Economía Analítica en la Universidad Complutense y realizó un máster de Análisis Financiero en la Universidad Carlos III. Después, empezó a trabajar para la gestora de fondos de La Caixa, donde ha desarrollado toda su carrera profesional. Primero, como analista de riesgos, luego, como gestora de carteras de banca privada, para acabar administrando directamente fondos.

¿Qué rentabilidad ha obtenido el fondo CaixaBank Comunicación Mundial desde que lo empezó a gestionar?
Han sido unas rentabilidades acumuladas brutales. De triple dígito [un 16,4% de rendimiento medio anual en 10 años]. Hemos podido invertir en compañías sensacionales, con unos modelos de negocio tremendamente sólidos.

¿Cómo lograron que los partícipes volvieran a creer en la tecnología tras la crisis de las *puntocom*?
Con los resultados. El cliente ha ido viendo la buena evolución y ha sabido aguantar en los momentos difíciles. En los últimos 10 años, tan solo ha habido uno, en 2022, en que la estrategia haya acabado con pérdidas. Y se debió fundamentalmente a las bruscas subidas de tipos de interés, que perjudicaron a esta tipología de empresa.

¿En los momentos malos no hubo salidas?
Sí, pero pocas. Nos ha ayudado el hecho de que los clientes estuvieran bien perfilados. Es un sector muy expuesto y que permanentemente está en los titulares. Por eso es fácil que los clientes se pongan nerviosos. Nosotros insistimos en que se trata de un fondo para mantener a largo plazo, para estar expuestos a las grandes transformaciones económicas que se están viviendo. No hay que dejarse intimidar por los vaivenes bursátiles.

El vehículo no solo invierte en tecnología...
Así es. El fondo lo heredó CaixaBank cuando absorbió Bankpime. El enfoque se basa en compañías vinculadas con la comunicación, por lo que tomamos como referencia en un 60% índices de empresas dedicadas a la información y la tecnología y en un 40% firmas que dan servicios de telecomunicaciones.

¿También invierten entonces en operadores de telefonía?
Sí, aunque el peso en cartera se ha diluido mucho. Nos viene bien para diversificar y modular un poco el riesgo en cartera.

¿No temen tener demasiada concentración en las grandes tecnológicas de EE UU?
Bueno, cuando analizas el peso de Nvidia, Microsoft, Apple, Alphabet y Meta en los índices con los que nos comparamos, tienen aún un peso mayor. Nosotros a menudo no podemos elevar posiciones por pura normativa europea de fondos, que impide que los cinco mayores valores rebasen el 40% del patrimonio.

En los últimos meses ha habido mucho debate público sobre una posible burbuja provocada por el furor de la inteligencia artificial. ¿Cuál es su posición?
Hay que reconocer que las valoraciones del sector tecnológico son exigentes. Pero pensamos que están más que justificadas. Se está pagando una prima respecto a otros sectores porque esas compañías han acreditado niveles de crecimiento muy fuertes y sostenidos.

¿Qué le parece la comparación con la burbuja *puntocom*?
Desacertada. En aquel momento había compañías que valían muchísimo en Bolsa pero no eran capaces de generar beneficios. Algo que no está pasando ahora. Entonces, esas valoraciones se explicaban por lo que llamamos expansión de múltiplos. Las tecnológicas estaban caras sin sustento en sus fundamentos. Ahora están caras, pero porque ganan mucho y se espera que ganen aún más.

¿Podemos ver correcciones?
Por supuesto que sí. En el corto y medio plazo podemos ver una reversión a la media en cuanto a las valoraciones, que haga que estas acciones caigan en Bolsa. Puede haber inversores interesados en vender parte de su posición en tecnológicas, para materializar plusvalías.

Se habla mucho del riesgo de participaciones y negocios cruzados entre empresas ligadas a la IA, que alimentaría la burbuja...
Veremos cómo evoluciona. Yo lo que veo es que una compañía como OpenAI [creadora de ChatGPT] era muy dependiente de Microsoft y ahora se está abriendo a otros clientes. Eso le puede dar mayor visibilidad. Me parece positivo porque genera más competencia. De momento, no me parece que esta cuestión de las participaciones cruzadas sea preocupante. Me parecen relaciones de negocio lógicas para optimizar las fuertes inversiones realizadas. Pero estaremos pendientes.

> **De momento, no me parece que la cuestión de las participaciones cruzadas [entre empresas ligadas a la IA] sea preocupante**

> **Vemos que las telecos pueden entrar en una fase de consolidación en Europa. En Francia es donde vemos más posibilidades de movimientos**


ÁLVARO GARCÍA

Los datos de inversiones son apabullantes.
Sí. Solo este año, van a ser más de 400.000 millones de dólares, un 60% más que en 2024. Pero hay que tener en cuenta que en la adopción de nuevas tecnologías se invierte mucho al principio. El año que viene llegará a 460.000 millones, pero luego irá bajando y, poco a poco, esas inversiones irán dando sus retornos. Hay que darles tiempo para su maduración.

¿Y si no llegan esos retornos?
Ahora empieza el momento de la expansión de la IA a compañías y sectores que les pueden sacar partido. Cada vez es más palpable la mejora en productividad, rapidez y eficiencia que se logra con estas herramientas. Estamos en ese punto en que todas las compañías que quieran ser ganadoras en su segmento tienen que hacer una rápida transición hacia el uso de la IA.

¿Cómo hacen para modular el riesgo en cartera?
Por una parte, con la inversión en operadores de telecomunicaciones, que tienen un tipo de negocio más previsible. Por otra, con la selección de algunas compañías de perfil más *value* [aquellas que están infravaloradas por el mercado].

¿Algún ejemplo de estas últimas?
Intel. Fue el gran líder de los semiconductores y ahora está en pleno proceso de transformación. Tiene algunos productos muy competitivos. Creo que la percepción del mercado está cambiando poco a poco. Además, la entrada en su capital del Gobierno de EE UU ha sido un espaldarazo. Y también está muy enfocada en servicios tecnológicos, y en microchips para el negocio de la salud. Aunque no tiene el perfil de crecimiento de Meta, Amazon o Google, nos parece que aún tiene valor que seguirá aflorando. Este tipo de compañías tienen un comportamiento menos volátil cuando llegan las turbulencias.

¿Qué *telecos* tienen en cartera?
Orange, y una posición marginal en Telefónica. En general, vemos que este sector puede entrar en una fase de consolidación en Europa. En Francia es donde vemos más posibilidades de movimientos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	8 959 EUR (10,440 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	50,39 cm² (8,1%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	2480 EUR (2890 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander repite como banco sistémico global

A.M. Madrid

El Banco de España designó ayer a Santander como única entidad española de importancia sistémica mundial (EISM) para 2027, categoría en la que se encuentra desde el 1 de enero de 2016.

Para la designación, el supervisor dirigido por José Luis Escrivá se basa en la lista de las 29 entidades de importancia sistémica a nivel global que elabora anualmente el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB, por sus siglas en inglés) y que se publicó la semana pasada.

La actualización del listado suele producirse cada noviembre.

Santander deberá asumir una exigencia de capital suplementaria por su posición como entidad de importancia global para el sistema financiero. En su caso, el extra de cobertura es de un 1% sobre la su base total de activos ponderados por riesgo (APR).

La entidad presidida por Ana Botín se encuentra en la categoría de menor riesgo de las cinco que establece el Consejo del FSB. De ahí que su carga extra sea del 1% frente al 3,5% que asumen las entidades que pueden figurar en el quinto grupo, el de mayor riesgo para el sistema financiero global.

En la última actualización no figura ninguna entidad en el grupo cinco.

Santander comparte categoría con otros grandes bancos globales como Deutsche Bank, ING, Morgan Stanley, Société Générale, Wells Fargo o State Street, entre otros.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 14	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	30 782	V. Comunicación	15 216 EUR (17,732 USD)
Difusión	21 772	Tamaño	103,09 cm² (16,5%)
Audiencia	53 000	V.Publicitario	3840 EUR (4475 USD)

Dossier de prensa unacc

La gestora de fondos del Santander pierde a su jefa menos de cuatro años después de su fichaje

MIGUEL MORENO MENDIETA
MADRID

La gestora de fondos de inversión del grupo Santander, Samantha Ricciardi, ha dimitido tras cuatro años en el cargo. Ricciardi abandona el banco español "para buscar nuevas oportunidades profesionales en el extranjero", según un correo electrónico interno enviado el viernes por Javier García-Carranza, director de gestión patrimonial del Santander, y al que tuvo acceso la agencia Bloomberg. El banco trabaja ahora en un plan de sucesión y una transición ordenada.

La división de gestión de activos forma parte de una unidad más amplia de banca privada y seguros dirigida por García-Carranza. Toda esta área ha ido ganando terreno dentro del banco en los últimos años, con ambiciosos objetivos de aumentar los ingresos por comisiones.

Los activos gestionados aumentaron más de un 10% en el año, hasta alcanzar la cifra récord de 536.000 millones de euros, según los resultados del tercer trimestre del banco. Este crecimiento se vio "respaldado por una sólida dinámica comercial" tanto en la gestión de activos como en la banca privada, "y por el buen comportamiento del mercado", afirmó Santander en la presentación de los resultados del tercer trimestre.

Ricciardi, cuyo cargo oficial era el de consejera delegada global de gestión de activos, se incorporó al Santander en febrero de 2022 procedente del gigante BlackRock, donde había trabajado durante 12 años. Anteriormente, ocupó el cargo de directora nacional de Schroders en México.

Ricciardi ha liderado un plan de transformación de la unidad en los últimos años, "reduciendo y simplificando la gama y consolidando su plataforma de Luxemburgo como centro global de productos", afirmó la entidad crediticia en un comunicado de prensa en octubre. El predecesor de la directiva en el cargo fue Mariano Belinky, quien tampoco llegó a los cuatro años de ese puesto.

El Banco Santander ya emprendió una reorganización de su departamento de gestión de patrimonios en 2024. El grupo combinó sus unidades de inversiones alternativas y plataformas de inversión, que se integraron dentro de la unidad global de gestión de activos, con Carlos Manzano al frente.

Samantha Ricciardi deja la firma "para emprender nuevos retos profesionales"

Esos cambios forman parte de la remodelación que puso en marcha Javier García-Carranza tras su nombramiento como director global de gestión de patrimonios y seguros en mayo. García-Carranza ya nombró en septiembre de 2024 a Manzano, anterior responsable de *real estate* del banco, como nuevo consejero delegado de la unidad de inversiones alternativas.

EL CORREO

Publicación	El Correo Vizcaya, 32	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	52 075	V. Comunicación	9 707 EUR (11,312 USD)
Difusión	42 848	Tamaño	87,53 cm² (14,0%)
Audiencia	224 000	V.Publicitario	2546 EUR (2967 USD)

Dossier de prensa
unacc

Cuatro de cada diez empresas vascas prevén que empeore el entorno económico en 2026

S. LLAMAS

BILBAO. El optimismo de las compañías vascas cae ligeramente de cara al próximo año. Según recoge la encuesta de Confianza Empresarial de Laboral Kutxa para el primer trimestre de 2026, solo un 8,2% de las firmas consultadas cree que se producirá una mejora en el entorno económico de Euskadi frente al 10,9% del pasado trimestre, y cuatro de cada diez (un 40,8%) espera que se presenten más dificultades (en septiembre fueron el 39,6%). El otro 51% estima que la situación se mantendrá igual.

Eso sí, el índice de confianza arroja buenas perspectivas al analizar todas las preguntas abordadas –que recogen desde los precios a la cartera de pedidos o la previsión de inversiones–, con un crecimiento del 53,6% para el cierre del 2025 al 56,5% del nuevo trimestre. Unos buenos datos ya que, según recuerda Laboral Kutxa, los valores por encima del 50% indican siempre una expansión de la actividad. Además, al consultar la evolución de las exportaciones durante el último año, un 31,9% de las empresas aprecian una mejora y solo un 14,3% señala que ha ido a peor en un ejercicio marcado por el vaivén arancelario de Trump.

Facturación y pedidos

El estudio, además, advierte una mejor perspectiva en los datos de facturación. De las 400 empresas consultadas entre el 7 y el 12 de noviembre, crecen en más de un punto aquellas que confían en ver una mejora de sus resultados (un 27,5% frente al 26,2% anterior) y las que prevén una peor facturación se reducen al caer un 1,7% (pasan del 15,3% al 13,6%). Casi seis de cada diez (el 58,9%) no prevén cambios.

Apenas varían las expectativas en cuanto a la actividad empresarial. Un 22,5% confían en una mejora (un 0,5% más), aunque también crecen los pesimistas (un 19,1% en lugar del 18,8% anteior). Y en cuanto a la cartera de pedidos, los datos también evidencian una mejora. Un 29% de las empresas creen que mejorarán contra el 15,3% que temen ir a peor.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Suplemento, 2	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 735	V. Comunicación	19 700 EUR (22,958 USD)
Difusión	17 483	Tamaño	511,79 cm² (82,1%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	3428 EUR (3995 USD)

Dossier de prensa
unacc



ENCUENTRO. La gala de entrega se celebró el pasado jueves en el Campus de Gandia de la UPV

Los Premios FAES reconocen a lo mejor del tejido empresarial de la Safor

GANDIA

Extras. La Federación de Asociaciones de Empresarios de la Safor (FAES) celebró el pasado jueves en el Aula Magna del Campus de Gandia de la Universitat Politècnica de València (UPV) la gala anual de entrega de los Premios FAES, los galardones que reconocen cada año a las mejores empresas y profesionales de la comarca.

La cita, que reunió a representantes del tejido empresarial, social, universitario y político de la comarca, contó con la presencia del secretario autonómico de Industria, Felipe Carrasco; el alcalde de Gandia, José Manuel Prieto; el director del Campus de Gandia de la UPV, Vicenç Almenar; y representantes de varios ayuntamientos de la comarca, así como de la Mancomunitat de Municipis de la Safor.

Este año, los premiados en la XXVI edición del Encuentro Empresarial Premios FAES 2025 han sido Genkii, que ha recibido el Premio al Empresario Emprendedor; Sklum, que se ha llevado el Premio a la Empresa Socialmente Comprometida; el Hotel Tres Anclas, que ha sido premiado con el galardón a la Trayectoria Empresarial; Klimia, reconocido con el Premio a la Innovación; el Grupo Vicky Foods, Premio a la Internacionalización Empresarial; y Damarc Agrobotic, reconocida con el galardón especial concedido por la Escuela Politécnica Superior de Gandia de la UPV.



Damarc Agrobotic recibió el galardón especial concedido por la Escuela Politécnica Superior de Gandia de la UPV. J. Iglesias



Sklum recibió el Premio a la Empresa Socialmente Comprometida. J. I.

Ante la baja por enfermedad del presidente de FAES, Juan Pablo Tur, el vicepresidente de la federación empresarial Ramón Soler ejerció de anfitrión de la velada, mientras que el vicepresidente Camilo Peiró realizó el discurso institucional. En su intervención, Peiró remarcó que la Safor «vive un momento decisivo». «Ante los retos que afrontamos en infraestructuras, vivienda, movilidad, formación, competitividad y recuperación económica, FAES ha vuelto a demostrar que es un agente imprescindible, capaz de impulsar consensos, aportar soluciones y defender con rigor los intereses del tejido empresarial», destacó. El vicepresidente de FAES realizó un repaso en su intervención de los puntos necesarios para que el tejido empresarial de la comarca continúe creciendo e incidió en la necesidad de una mejor movilidad para la comarca, con especial énfasis en la conexión ferroviaria entre Gandia y Dénia, la mejorar de los accesos a la AP-7 y la culminación de la CV-60. La energía fue otro de los puntos destacados de la intervención: «En los polígonos de Oliva, Bellreguard, l'Alqueria de la Comtessa, Daimús, Miramar, Piles, Palmera y Guardamar de la Safor, existen problemas graves de conexión eléctrica que afectan a empresas en expansión. Hemos convocado reuniones con la Conselleria e Iberdrola y técnicos de los ayuntamientos de la Comarca de la Safor con el objeto de aunar esfuerzos y agilizar



Klimia recibió el Premio a la Innovación. J. I.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Suplemento, 3	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 735	V. Comunicación	19 700 EUR (22,958 USD)
Difusión	17 483	Tamaño	517,01 cm² (82,9%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	3454 EUR (4025 USD)

Dossier de prensa unacc



Foto de familia de todos los galardonados en la gala de los Premios FAES 2025 celebrada el pasado jueves. José Iglesias



Vicky Foods recibió el Premio a la Internacionalización Empresarial. J. I.



Genkii recibió el Premio al Empresario Emprendedor. J. I.

los trámites». Vivienda, gestión de las áreas industriales, dinamización turística y gestión del talento también tuvieron puesto el foco en la intervención institucional.

Galardonados

Jorge Pérez, gerente de Genkki, recogió el galardón al Empresario Emprendedor de manos de Josep Manuel Llopis, director de zona de Caixa Popular. Por su parte, el premio a Sklum, Empresa Socialmente Comprometida, fue recogido por Thais Buitrago, responsable de RSC y Comunicación, y por Beatriz Andrade, directora de Recursos Humanos, a quienes les entregó el galardón Enrique Albuixech, gerente de Automóviles Benigar.

Luis Rodríguez de Rivera, presidente y CEO del Hotel Tres Anclas, uno de los clásicos de la Playa de Gandia, recogió el Premio a la Trayectoria Empresarial de manos de Agustín Carrilero, director de ESIC en la Comunitat Valenciana.

El alcalde de Gandia, José Manuel Prieto, entregó el Premio a la Innovación, que fue a parar a Klimia, que estuvo representada por Carlos Ramírez, su CEO, y por Sonia Ramírez, directora general de la empresa. Rafael Juan, CEO de Vicky Foods, recogió de manos de Teresa Tur, concejala de Comercio, Mercado, Salud Pública, Bienestar Social y Mujer del Ayuntamiento de Oliva, el galardón que reconoce al grupo empresarial en su Internacionacionalización. Por último, el director del Campus de Gandia de la UPV, Vicenç Alemar, entregó el premio que auspicia la institución universitaria y que este año ha sido para Damarc Agrorobotic. Recogieron el reconocimiento David Femenía y Lorena Soler, administradores de la empresa.



El Hotel Tres Anclas recibió el Premio a la Trayectoria Empresarial. J. I.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 40	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	19 347 EUR (22,547 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	409,27 cm² (65,6%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3115 EUR (3630 USD)

Dossier de prensa unacc



Pepe Córdoba, Javier Cabedo, José Luis Gijón, Natàlia Enguix, Ángel Martínez, Josep Llopis y Silvia Tomàs, en Montsant. | Perales Iborra

La Costera se conjura para impulsar todo el potencial de su tejido productivo

La agilidad administrativa, la cooperación, la diversificación y el impulso del polo logístico de Valpark son algunas de las recetas abordadas en el Foro Más que Empresas de Levante-EMV celebrado en Xàtiva esta semana

SERGIO GÓMEZ
Xàtiva

Con cerca de 2.000 empresas en activo, el tejido productivo de la Costera encara un momento decisivo plagado de oportunidades de crecimiento por las grandes inversiones en infraestructuras ferroviarias ligadas al AVE y el Corredor Mediterráneo, pero también por el cambio de paradigma propiciado por las nuevas tecnologías.

Partiendo de la premisa de desentrañar las claves de la situación económica y social que vive en la actualidad la comarca, *Levante-EMV* organizó el pasado lunes una nueva edición del Foro Más que Empresas, un ciclo de encuentros que cuentan con el impulso de la Vicepresidencia Primera del Área de Comercialización de la Diputació de València, la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV) e Hidraqua, y que están recorriendo todas las comarcas en las que este diario tiene presencia. El hotel-restaurante Montsant, emplazado en las proximidades del histórico castillo de Xàtiva, fue el escenario privilegiado en el que algunos de los principales actores políticos, empresariales y financieros de la comarca compartieron reflexiones y recetas sobre las asignaturas pendientes de un territorio que dispone de un gran potencial de desarrollo industrial si se sabe aprovechar la coyuntura.

La mesa de debate, moderada por la directora de Relaciones Institucionales de Prensa Ibérica en Valencia, Silvia Tomàs, reunió a Javier Cabedo, vicepresidente de CEV-Valencia; Josep Llopis, director de zona en Caixa Popular; PepeCórdoba, CEO y fundador de Tunergía; Ángel Martínez, director técnico de Inelcom; José Luis Gijón, presidente de la Mancomunitat de la Costera-Canal, y a la vicepresidenta primera de la diputación, Natàlia Enguix.

Los ponentes compartieron la necesidad de tejer alianzas empresariales, reivindicaron la cooperación público-privada y el impulso de Valpark como gran polo logístico por explotar de la Costera, abogaron por una economía de proximidad y más diversificada y demandaron una administración más ágil y capaz de dar respuesta a las necesidades de formación de las empresas.

Las nuevas infraestructuras ferroviarias y la revolución tecnológica ofrecen nuevas oportunidades para las empresas de la comarca

El sector comercial supone el 70 % del tejido productivo de una comarca que necesita «mucha más industria»

El director de zona de Caixa Popular puso el foco en que el sector comercial supone prácticamente el 70% del tejido productivo de una comarca que, a su juicio, «necesita mucha más industria». En ese sentido, Josep Llopis destacó que las nuevas grandes infraestructuras que se van concretando en la Costera, con la inminente llegada del AVE, suponen una oportunidad —junto con la transformación tecnológica— «para fortalecer el tejido empresarial» si se apuesta, por ejemplo, por la industria auxiliar de las grandes empresas.

En la misma línea, el presidente de la Mancomunitat, José Luis Gijón, llamó a «no dejar escapar» la posibilidad de que el Co-

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 41	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	19 347 EUR (22,547 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	406,54 cm² (65,2%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3101 EUR (3614 USD)

Dossier de prensa unacc

rredor Mediterráneo haga parada en Vallada, con tal de que el polígono de Valpark sea «una punta de lanza» económica. Gijón remarcó que la industria es clave para garantizar un futuro y que la gente se quede a vivir en el territorio, a tiempo que puso en valor el PacteTerritorial de la Costera-Canal como punto de unión entre las empresas, la administración y los profesionales.

A través de esta herramienta, la Mancomunitat quiere fomentar el asociacionismo entre polígonos y ayudar a hacer visibles los proyectos de muchos autónomos locales. De hecho, se está desarrollando una plataforma que pretende unificar todos los servicios que se ofrecen en la comarca para conectar a autónomos y pymes con grandes empresas y que estas puedan beneficiarse de la reducción de costes que puede implicar la proximidad geográfica, facilitando los trámites.

La búsqueda de un polo innovador

Como representante de Inelcom, una empresa puntera fabricante de tecnología que, pese a estar presente en nueve países, lleva 46 años manteniendo su sede en Xàtiva, Ángel Martínez profundizó en las ventajas de apostar por la producción local en un momento «de grandes oportunidades que hay que saber aprovechar». «Podemos convertirnos en un polo innovador que atraiga empresas y talento, pero necesitamos ir de la mano de las administraciones», apuntó Martínez, que reclamó para ello una administración «valiente y más ágil» y unas reglas que permitan a las empresas de aquí competir en igual de condiciones con las de fuera en la carrera por revertir la actual dependencia tecnológica del exterior. «Si no, estaremos en inferioridad, perderemos competitividad económica, industrialización y conocimiento tecnológico», ahondó.

El vicepresidente de CEV-Valencia, Javier Cabedo, remarcó en que, aunque los niveles de ocupación en la comarca son buenos, existe una gran dificultad para encontrar mano de obra cualificada por parte de las pequeñas y medianas empresas. En ese sentido, hizo hincapié en la necesidad de articular medidas para retener el talento de la gente joven, aprovechando las virtudes que puede ofrecer una ciudad intermedia como Xàtiva en un contexto en el que vivir en grandes capitales como València o su zona metropolitana resulta cada vez más difícil por el incremento del precio de la vivienda, entre otros factores.

En ese punto, señaló como algo imprescindible «dedicar muchos recursos a la formación» y afinar y adaptar la oferta de ciclos de FP para que respondan de forma más dinámica a las necesidades empresariales. Cabedo también instó a la Generalitat a «coger el toro por los cuernos y dar a Valpark la importancia que merece».

Tunergía es una empresa radicada en Xàtiva que se dedica a solucionar problemas energéticos de hogares, empresas e instituciones públicas y que apuesta por las comunidades energéticas como vía para abaratar la factura de la luz, aprovechando las posibilidades de generar energía que existen cerca de los núcleos urbanos, como en las cubiertas de los polígonos. Su CEO, Pepe Córdoba, defendió ayer esta fórmula por criterios de eficiencia, sostenibilidad y proximidad, pero también para reducir costes y «hacer más competitivo el tejido empresarial», una asignatura pendiente que urgió a abordar, aprovechando el renacer de los polígonos y la llegada de nuevos habitantes de otras zonas. Córdoba animó, además, a profundizar en la cooperación público-privada para que funcione este modelo. Josep Llopis (Caixa Popular) también subrayó la importancia de explorar alianzas con empresas y administraciones y de potenciar las herramientas financieras adecuadas, a tiempo que emplazó a trabajar por una mayor diversificación industrial en la Costera. La entidad financiera defiende su apuesta por «hacer un traje a medida que se adapte a las necesidades de los clientes». En ese sentido, mencionó la línea de financiación en municipios que sufren la despoblación.





Los ponentes durante la mesa de debate en el marco del foro Más que Empresas celebrado en Xàtiva. | Perales Iborra

Los ponentes reivindican la cooperación público-privada y una mayor apuesta por la producción de proximidad

La vicepresidenta primera de la Diputació de Valencia, Natàlia Enguix, protagonizó el cierre institucional del Foro Más que Empresas en Xàtiva. Enguix defendió como «fundamental» la colaboración público-privada y puso el foco en la apuesta «valiente» del gobierno de la corporación provincial «para dinamizar la economía de nuestras comarcas». La vicepresidenta compartió la reivindicación de una administración más ágil trasladada por los empresarios durante el encuentro y pidió cambios en la legislación estatal para adaptarla «al ritmo de la economía, las empresas y, sobre todo, de la innovación y la tecnología».

En ese sentido, hizo hincapié en que la diputación ha eliminado la rigidez de los plazos y ha dado flexibilidad a los ayuntamientos para facilitar la ejecución de proyectos en el marco del Pla Obert d'Inversions, que inyectará 350 millones de euros en esta legislatura en los municipios. Por otro lado, la vicepresidenta anunció la inminente puesta en marcha en Xàtiva de la Oficina Comarcal que acercará los servicios de la diputación a la Costera y la Canal, dentro del modelo de descentralización administrativa impulsado por el área de Comarcalización. ■

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 42	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	12 059 EUR (14,053 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	427,14 cm² (68,5%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3205 EUR (3735 USD)

Dossier de prensa unacc



Josep Llopis, director de zona en Caixa Popular, en el foro Más que Empresas de la Costera, organizado por Levante-EMV, en el hotel-restaurante Montsant de Xàtiva. | Perales Iborra

Caixa Popular ofrece un «traje a medida» financiero para cada empresa

La entidad bancaria desarrolla las herramientas de financiación más adecuadas para las necesidades del tejido empresarial de la comarca de la Costera

EDUARDO ENRIC
Xàtiva

La Costera tiene un gran potencial de crecimiento económico y de atracción de la inversión, pero debe fortalecer y diversificar su tejido empresarial. «La comarca necesita mucha más industria», defendió Josep Llopis, director de zona en Caixa Popular, en el foro Más que Empresas de *Levante-EMV*, que acogió el hotel-restaurante Montsant de Xàtiva. Actualmente, el sector comercial representa un 70 % en el ecosistema productivo, mientras que el industrial supone un 15 %. Las nuevas grandes infraestructuras que se van concretando en el territorio, con la inminente llegada del AVE, el impulso de las nuevas tecnologías, las industrias auxiliares de grandes empresas que están en la zona y contar con las herramientas financieras adecuadas abren un abanico de oportunidades.

¿Cuál es el papel de Caixa Popular en esta transformación? «Una empresa que tiene la capacidad de financiarse adecuadamente le va a resultar mucho más fácil continuar su camino empresarial y su proyecto», defendió Llopis. La institución bancaria, una cooperativa de socios de trabajo con 48 años de historia y 84 oficinas en la provincia de Valencia y el norte de Alicante, abrió su cuarta oficina en Xàtiva. «Fue una de las primeras porque pensábamos que para ser la entidad valenciana de referencia teníamos que estar en la Costera», dijo.

Con la filosofía de apostar por «una banca de clientes, no de productos», que escucha sus necesidades, han desarrollado las herramientas financieras que verdaderamente son útiles para las compañías del territorio. Como un «traje a medida», destacó el director de zona en Caixa Popular, que más se adapta a cada negocio para que esté financiado adecuadamente. «Esto ayuda mucho en ese desarrollo y crecimiento de la zona y también de cada una de las empresas», aseguró.

Llopis subraya el papel de las alianzas con las compañías y las entidades públicas locales

En este sentido, Llopis citó varios ejemplos de herramientas financieras concretas que pueden funcionar con éxito en la comarca. «En la Costera, hay muchos municipios que tienen una población de menos de 10.000 habitantes. Tenemos un convenio con la Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria (Saeca) para que estas poblaciones se puedan acoger a una linea de financiación de despoblación en condiciones muy competitivas y que van con el aval de Saeca», compartió.

Además, el director de zona en Caixa Popular explicó que para cada sector y cada empresa utilizan herramientas y servicios diferentes. Como es el caso del sector agrícola, que también tiene su importancia en la Costera y que está viviendo un momento de transformación. «Necesita ese traje a medida que nosotros ofrecemos y que permite a las empresas tener la financiación adecuada y que esta no sea un problema sino una herramienta para ayudarla en su recorrido», apuntó.

Sinergias

Durante el foro, asimismo, Llopis subrayó la importancia de explorar alianzas con empresas y entidades públicas locales, por su capacidad de «aportar mucho valor». «Algunas de las alianzas que tenemos son también con empresas que dependen de la administración y que ayudan a canalizar subvenciones destinadas a la zona. Esto ha posibilitado que empresas de esta comarca y de otras pudieran tener financiaciones al 0 %, hasta incluso a fondo perdido, a través de fondos Next Generation o del Ministerio de Agricultura», explicó. Caixa Popular está comprometida con impulsar estas sinergias.

La institución financiera promueve una política basada en principios cooperativos que priorizan la cercanía, la sostenibilidad y el apoyo a quienes forman parte del territorio: familias, empresas y comercios. Su propósito es contribuir al desarrollo económico y social de todos los territorios de la Comunitat Valenciana. ■

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 23	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	12 002 EUR (13,987 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	424,05 cm² (68,0%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3190 EUR (3718 USD)

Dossier de prensa unacc



José María Montagut, durante su intervención en el Foro Más que Empresas del Camp de Morvedre. | Daniel Tortajada

«Entendemos muy bien a quien lucha por salir adelante»

El director de zona de Caixa Popular en el Camp de Morvedre asegura que la comarca «se está convirtiendo en un eje vertebrador del desarrollo»

EDUARDO ENRIC
València

El Camp de Morvedre vive un momento de transformación profunda. Tras décadas en las que el sector servicios ha tenido un peso predominante en la economía local, la comarca se encuentra en plena transición hacia un nuevo modelo productivo basado en la reindustrialización y el refuerzo del tejido empresarial. Así lo explica Miguel Montagut, director de zona de Caixa Popular, entidad con una presencia histórica en Sagunt y con un papel cada vez más activo en el acompañamiento financiero al territorio.

«Actualmente, en el Camp de Morvedre el sector servicios tiene un dominio claro en la economía», afirma Montagut. Sin embargo, añade que la fotografía está cambiando rápidamente. «Estamos en un momento en el que se está apostando por una reindustrialización que, estoy convencido, va a convertir la comarca en un eje vertebrador del desarrollo». Esta transformación, sostiene, abre la puerta a un escenario inédito: «Sagunt y su comarca pueden convertirse en un referente logístico e industrial dentro del eje mediterráneo, con todas las oportunidades y también con todos los retos que ello supone».



Montagut, director de zona de la Caixa Popular. | D. Tortajada

En este contexto de crecimiento y expectativas, Caixa Popular refuerza su vinculación con el territorio. La entidad cooperativa lleva más de dos décadas asentada en Sagunt, donde ha consolidado una relación de proximidad con empresas, comercios y familias. «Somos una entidad cooperativa valenciana, muy vinculada al territorio», recuerda Montagut. «Ese conocimiento que tenemos —esta banca diferente, cooperativa y más social— nos permite dar respuesta a los retos que se van generando en la comarca».

En el Camp de Morvedre el sector servicios tiene un dominio claro en la economía

Entre esos retos destacan las nuevas necesidades de financiación que surgirán a medida que avance la industrialización y aumente la población residente. Montagut detalla que pymes, micropymes, comercios y empresas familiares afrontarán procesos de adaptación, modernización y ampliación de actividad. Y en paralelo, el incremento del movimiento económico tendrá impacto directo en el comercio local y en la demanda de servicios financieros por parte de las familias.

Uno de los elementos que diferencia a Caixa Popular es su estructura cooperativa. «Somos una cooperativa y los trabajadores somos socios», subraya Montagut. Esa condición, dice, se traduce en una manera particular de entender la banca: «Tenemos un espíritu de proximidad y entendemos muy bien al empresario y al comerciante que luchan por salir adelante».

Esa cercanía, que forma parte de la identidad de la entidad, es la que permite detectar con precisión las necesidades de cada sector y anticiparse a los movimientos económicos del territorio. «La proximidad que mantenemos con las empresas, el comercio y las asociaciones de la población nos permite dar respuesta a las necesidades financieras de este crecimiento», afirma.

Montagut asegura que el cambio ya se percibe de forma evidente. «El crecimiento se ve en las oficinas, en los comercios, en las empresas familiares», señala. La transformación también se hace visible en el paisaje urbano. «Cuando veníamos hacia aquí se podía observar cómo está cambiando la fisonomía del entorno y todo el potencial que tenemos por delante», afirma.

Con este horizonte, Caixa Popular se prepara para reforzar su presencia en la comarca y acompañar a empresas y familias en una etapa que se prevé determinante para el futuro de Sagunt y de todo el Camp de Morvedre. Una etapa en la que, según Montagut, la clave será combinar desarrollo económico, arraigo territorial y una banca que ponga el foco en las personas.■

Noticias de Gipuzkoa

Publicación	Diario de Noticias de Gipuzkoa	Fecha	06/12/2025
Soporte	General, 33	País	España
Circulación	Prensa Escrita	V. Comunicación	13 763 EUR (16,039 USD)
Difusión	6350	Tamaño	847,27 cm² (80,5%)
Audiencia	4532	V.Publicitario	4155 EUR (4842 USD)
	20 000		

Dossier de prensa unacc

Las empresas son optimistas sobre su evolución pero desconfían del entorno

El último estudio sobre confianza empresarial de Laboral Kutxa estima, en líneas generales, un inicio positivo de año

Jorge Garma
NTM



Cadena de montaje de la fábrica alavesa de Mercedes Benz. *Foto: Alex Larretxi5*

DONOSTIA – Las empresas vascas siguen conservando un moderado optimismo, aunque las circunstancias les hacen ver el corto plazo con las gafas de la cautela. Es la lectura que se puede extraer del Estudio de Confianza Empresarial de Laboral Kutxa con las expectativas del tejido empresarial de cara al primer trimestre del año que viene. Así, el Índice de Confianza se ha situado en 56,5, lo que implica un valor superior en casi tres puntos al del trimestre anterior (53,6). El valor superior a 50 indica expansión de la actividad, y es mayor al valor de la Eurozona, que fue en octubre del 52,5, y similar al dato del Estado (56).

Sin embargo, existen muchos matices. De hecho, crece el pesimismo sobre la evolución del entorno económico. Concretamente, la encuesta -realizada a 400 empresas ubicadas en la CAV y con un estudio de campo realizado entre los días 7 y 12 de noviembre-, recoge que el 8,2% considera que el entorno mejorará con respecto al trimestre actual y el 51% considera que se mantendrá igual, por lo que el 40,8% considera que el entorno empeorará. El porcentaje de encuestados que consideraba que el entorno iba a mejorar era del 10,9% el pasado trimestre. El contexto de falta de certezas acerca de la evolución de la economía, en un contexto de proteccionismo comercial e inflación que no cesa, están dañando la confianza de las empresas, aunque la adaptación a ese panorama volátil no está siendo, ni mucho menos, lo negativa que en un primer momento llegó a barruntarse. El tejido empresarial está encontrando la manera de resistir las turbulencias, aunque sea sin grandes alardes.

De hecho, en lo que concierne a otros apartados, brilla algo más de luz. Las previsiones de las empresas en cuanto a la facturación indican una visión similar a la del cuarto trimestre de este año. Concretamente, el 27,5% de las empresas encuestadas considera que la facturación mejorará, frente al 26,2% que lo consideraba para el último trimestre de este año, siendo el 58,9% las que estiman que será similar (58,4% en la última encuesta previa), frente al 13,6% (15,3% en el informe anterior) que considera que empeorará. Con una inflación que todavía sigue golpeando las cuentas y previsiones empresariales, pese a estar más o menos bajo un cierto control, la percepción de que no vaya a caer la facturación es un dato positivo que deja entrever una cierta estabilidad.

Según indica Laboral Kutxa, la duda que surge es el "comportamiento de las claves sobre las que se sustentan las expectativas de facturación y actividad", es decir, las cantidades vendidas y los precios. En este sentido, los resultados apuntan a una "cierta estabilidad" en cuanto a las cantidades y un repunte de precios con respecto al trimestre previo. El 29,7% de los encuestados esperan que el volumen de pedidos se incremente y el 14,1% que empeore, frente al 56,2% que piensan que será similar al trimestre actual. Suponen unos porcentajes mejores que los de la encuesta anterior, que eran del 26,5%, 15,3% y 58,2%, respectivamente.

Otro de los aspectos que ilustran el estado de confianza de las empresas tiene que ver con la inversión. El hecho de que no se detenga es sinónimo de que el tejido empresarial mantiene la expectativa de seguir manteniendo e incrementando su actividad productiva. Así, en relación con el volumen de inversión que prevé para el primer trimestre del año que viene, el 20,3% de las empresas consultadas considera que se incrementará durante el primer trimestre de 2026 y el 11,4% cree que disminuirá. Por tanto, el 68,3% de los encuestados piensa que se mantendrá. Finalmente, el 84,2% de las empresas consideran que el empleo se mantendrá, frente al 11,4% cuyas expectativas pasan por incrementar plantilla y el 4,5% que se inclinan por lo contrario.

Un baremo en el que sí se percibe pesimismo es el que tiene que ver con la inflación, puesto que las empresas consultadas no ven freno a la subida de precios. No obstante, también se aprecia que las compañías siguen manteniendo su confianza en que la financiación bancaria continúe como hasta ahora. El flujo crediticio es esencial para que siga generándose actividad económica y, en este sentido, las rebajas de tipos de interés que ha ordenado desde el año pasado el BCE han conseguido que las empresas afronten una financiación más sencilla de devolver.

INFLACIÓN En cualquier caso, es también pertinente observar la evolución económica por sectores, puesto que el más importante para la economía vasca, el industrial, se encuentra en un momento de estancamiento. Según el último dato de Eustat, las exportaciones de Euskadi registraron una caída del 7,9% en septiembre respecto al mismo mes del pasado año, con lo que se situaron en los 2.379,2 millones de euros, mientras que las importaciones crecieron un 0,4%, hasta los 2.343,9 millones. Además, el fantasma de la inflación sigue ahí. Esta misma semana, la presidenta del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, afirmó que prevé que la inflación de la Eurozona se mantenga cercana al 2% en el futuro cercano, si bien avisó de que el entorno macroeconómico aún es inestable. "Los riesgos para las perspectivas siguen siendo bidireccionales, mientras que la incertidumbre sigue siendo mayor de lo habitual debido a la volatilidad de las políticas comerciales mundiales", alertó la presidenta del organismo que rige la política monetaria de los países de la Eurozona. No obstante, la resiliencia de la economía vasca está siendo notable. Así, según el último informe de Cuentas Económicas Trimestrales de Eustat, en el tercer trimestre del año se produjo un crecimiento del PIB del 2,3% en tasa interanual, y de un 0,6% en la variación intertrimestral. ●

La percepción de que no va a caer la facturación es un dato positivo que deja entrever cierta estabilidad entre las empresas vascas

La inversión no se detiene, lo que es sinónimo de que el tejido empresarial mantiene la expectativa de mantener su actividad productiva

ELGOIBAR

HUELGA EN ALKORTA ANAIAK

●●● **Negociación colectiva.** La plantilla de Comercial Alkorta Anaiak (Bacalaos Alkorta) iniciará una huelga indefinida a partir del próximo martes ante la falta de avances en la negociación del convenio. La empresa está ubicada en Elgoibar con una plantilla de 42 personas que realiza labores de manufactura de bacalao. El sindicato ELA explicó ayer que este es un colectivo que trabaja "en condiciones muy precarias" con "salario mínimo, horas de trabajo muy altas, y graves problemas de salud laboral". Tras apuntar que sus condiciones laborales están establecidas por el convenio estatal de conservas de pescado, ELA detalló que, ante ello, las trabajadoras "decidieron organizarse e iniciaron el camino en busca de un acuerdo que mejorara sus condiciones laborales en un convenio de empresa". Ante la posición de la dirección de la empresa y la imposibilidad de llegar a un acuerdo, tras pasar por la asamblea de trabajadores, tomaron la decisión de acudir a la huelga.

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete
Soporte	General, 12
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	3617
Audiencia	2991
	16 000

Fecha	06/12/2025
País	España
V. Comunicación	3 533 EUR (4,117 USD)
Tamaño	339,57 cm² (54,5%)
V.Publicitario	1083 EUR (1262 USD)

Dossier de prensa unacc



1 Cedro


2


3

1 · El Belén fue inaugurado por representantes de Fundación Globalcaja y Asprona. **2 ·** El coro del IES Parque Lineal amenizó el evento. **3 ·** Aarón García Jiménez, uno de los belenistas, atendió muy emocionado a los medios. / J.M.E.

UN BELÉN QUE RESPIRA SOLIDARIDAD NAVIDEÑA

La Fundación Globalcaja vuelve a unir fuerzas con Asprona para que la ciudadanía disfrute de un Nacimiento compuesto por de 270 piezas y cuyo montaje comenzó hace un mes

CARMEN RAYA / ALBACETE

Los albacetenses ya pueden disfrutar del Belén más inclusivo de la capital. Los dos ventanales del Casino Primitivo acogen, de nuevo, un Belén que ha sido realizado por 14 personas con discapacidad intelectual o del desarrollo del Centro Ocupacional Eloy Camino de Albacete.

Mª Dolores Olivares Martínez, presidenta de Asprona, explicó durante la inauguración todos los detalles de esta iniciativa tan necesaria como entrañable.

«Durante todo un año, dos veces por semana, nuestro equipo de belenistas se ha reunido en un taller que se llama Ideas Creativas para diseñar el montaje, restaurar todas las piezas que era necesario y elaborar las miniaturas que son todas hechas a mano», explicó.

Además, confirmó que el montaje «duró un mes, tiene 270 piezas, ocupa 20 metros cuadrados con una altura de 2,5 metros y cuenta con todos los elementos típicos de un Belén desde construcciones, castillos, jaima, río, iluminación día-noche, etc. En esta ocasión, el portal de Belén ha sido reconstruido entero».

TRADICIÓN. No faltó a la cita Herminio Molina, presidente de la Fundación Globalcaja y vicepresidente de la entidad, quien destacó que «son 39 las Navidades en las que Globalcaja ha estado presente a través de este Belén, que es todo un símbolo de la cercanía a las personas y el compromiso con el territorio que tiene Globalcaja».

El vicepresidente de Globalcaja tuvo también palabras de agradecimiento para el IES Parque Lineal, por fomentar la música en sus aulas con la calidad que han demostrado en la interpretación de villancicos, y, por supuesto, a Asprona por hacer realidad cada año, este proyecto tan creativo, que apuesta por la inclusión social y laboral de las personas con discapacidad intelectual.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 15	Fecha	06/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	1 592 EUR (1,855 USD)
Difusión	3320	Tamaño	122,22 cm² (19,6%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	488 EUR (569 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural firma un acuerdo de colaboración con los empresarios

Les ofrece productos en condiciones preferentes

Redacción
Teruel

Caja Rural de Teruel y la Asociación Comarcal de Empresarios de Cuencas Mineras han renovado su convenio de colaboración, con el que los asociados a esta organización pueden acceder a la amplia gama de productos y servicios de la entidad turolense en condiciones preferentes y adaptadas a sus necesidades. El acuerdo incluye también una colaboración económica destinada a la realización de jornadas formativas.

La firma del convenio ha sido realizada en la sede central de la entidad y ha contado con la presencia de Carlos Sánchez, presidente de la Asociación Comarcal de Empresarios de la Cuencas Mineras, y Carlos Gracia, director Zona Este de Caja Rural.

La entidad continúa colaborando de forma activa con las organizaciones empresariales de la provincia, con el objetivo de facilitar el mantenimiento de la actividad económica y promover el desarrollo del tejido productivo de todo el territorio.



Carlos Gracia (Izq.) y Carlos Sánchez Boix, tras la firma del acuerdo

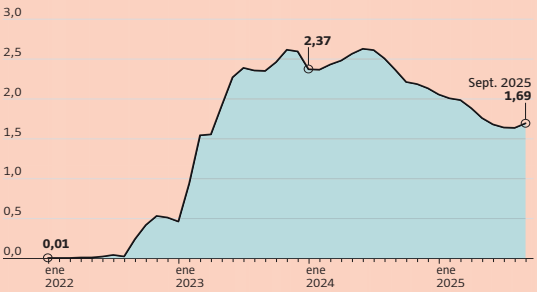
LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 2	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	410 054 EUR (477,527 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	547,18 cm² (87,8%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	43 812 EUR (51 021 USD)

Dossier de prensa
unacc

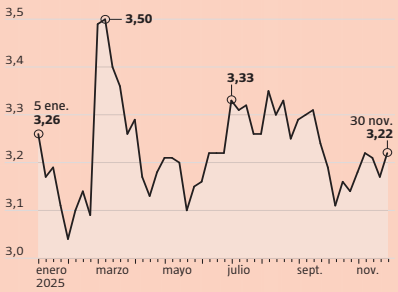
16.700 **puntos** es el nivel por encima del cual ya se encuentra el Ibex, tras un año de fuerte progresión

Depósitos a plazo hasta 1 año
En porcentaje



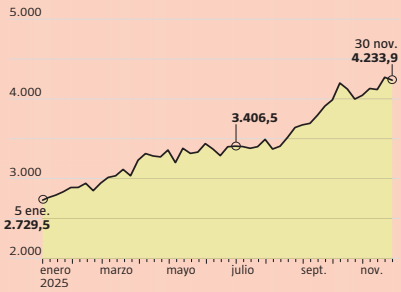
FUENTE: **Banco de España**

Bonos del Estado a 10 años
En porcentaje



FUENTE: **Investing**

El precio del oro
En dólares



El año que viviremos a un ritmo trepidante

Las bolsas baten sus registros históricos, pero los inversores tienen prohibida una palabra: euforia; la IA y la deuda pública invitan a la prudencia

Iñaki de las Heras
Madrid



Diciembre es mes de vaticinios entre los inversores y analistas. Si echan la vista atrás, es solo para constatar el excepcional rendimiento este año de las bolsas y sentir algo de vértigo al presentar las previsiones para el 2026. Una vez superado el efecto Trump, son ahora otras las grandes incógnitas que se abren paso: ¿hay una burbuja en la IA a punto de explotar?, ¿soportarán los mercados la abultada deuda pública en ascenso en Estados Unidos y Europa?, ¿aguantarán las bolsas en su estado actual de máximos sin euforia? "Nuestro trabajo es ganar dinero, no tener razón", puntualiza Diego Fernández Elices, director de inversiones de A&G, para relativizar los pronósticos del año. Hay veces que ocurre incluso lo contrario: es posible perder dinero teniendo razón.

El momento actual se puede entender mirando un par de pantallas. La primera, la de los índices bursátiles de referencia. En Estados Unidos, el Nasdaq, el Dow Jones y el S&P 500 se hallan en máximos históricos o lo han estado este año animados por las enormes expectativas desplegadas en torno a la IA y a la carrera por conquistarla de los Siete Magníficos –Apple, Microsoft, Amazon, Alphabet, Meta, Nvidia y Tesla–. También en España el Ibex bate todos los registros, con una revalorización este año del 40%. La segunda pantalla es la del índice del pánico que elabora la CNN, el Fear & Greed Index. Se encuentra en el máximo nivel de temor, conocida como *extreme fear*. Los inversores deberían estar temblando, y sin embargo no dejan de acumular rentabilidades históricas. La sensación es que los mercados circulan a toda velocidad por carreteras plagadas de curvas y no se permiten distracciones. Descorchar una botella de champán resulta demasiado temerario.

El muestrario de desequilibrios lo ofrece Miguel Mayo, el gestor multiactivos de A&G. Estos son algunos de sus comentarios: "La renta variable está sobrevalorada, con un potencial de caída del 40% en el S&P 500". "Estamos a niveles del *peak* de la burbuja de las puntocom". "En renta fija, se da un endeudamiento descontrolado de los Estados sin alternativas". "¿Realmente queda algún activo que sea seguro?". "Hemos entrado en una economía en forma de K: les va muy bien a la tecnología, la IA, la defensa, los semiconductores o la energía. Todo lo demás va para abajo".

Sin embargo, el mercado está lejos de gritar fuego en la sala. Ajay Rajadhyaksha, director de investigación en Barclays, cuenta una anécdota para describir lo que califica de "obsesión por la IA". Hace unas semanas, entre importantes novedades sobre la política monetaria de la Reserva Federal, le invitaron a hablar en un plató de televisión. Para su sorpresa, no hubo ni una pregunta sobre la Fed. Todo giró en torno a la IA.

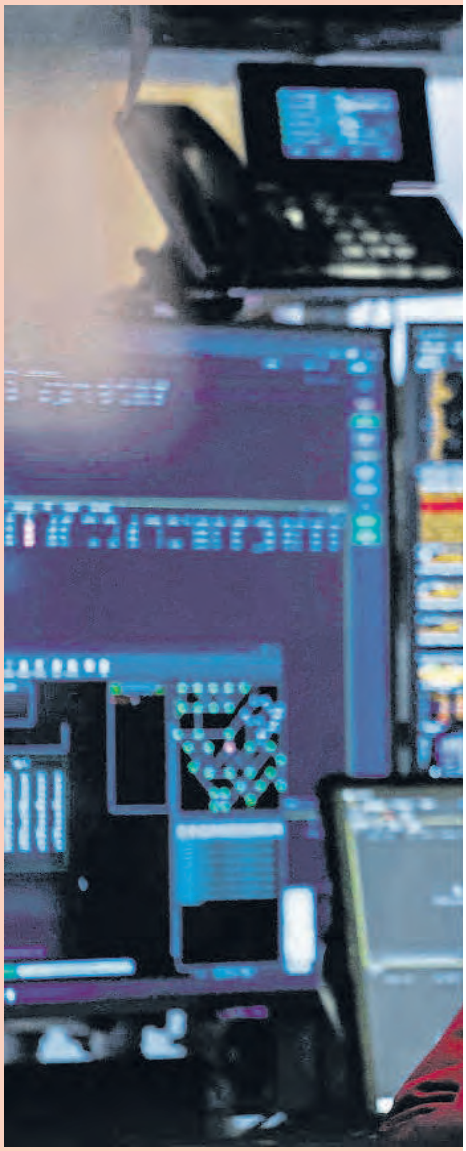
No es para menos. El propio Rajadhyaksha comenta a varios periodistas españoles que la IA está concentrando las mayores inversiones mundiales desde la Segunda Guerra Mundial y que los particulares estadounidenses tienen metidos 45 billones de dólares en bolsa, lo que podría tener amplia onda expansiva en caso de estallido de una burbuja. Sin embargo, no es su pronóstico. "Esperamos que la IA sea el factor macro más importante del 2026 conforme los aranceles y la política monetaria pierden peso", pero "pensamos que los temores a un colapso están infundados y esperamos otro año de expansión".

En sus previsiones del año, uno de los principales bancos del mundo, JPMorgan, habla de "tres grandes fuerzas". Son, a brocha gorda, los principales elementos de preocupación para los encargados de auscultar las "megatendencias". El primero es la IA, para lo que recomienda a sus *traders* "capturar las subidas y evitar los riesgos de una exuberancia excesiva". El segundo consiste en la

Los mercados ya conviven con el efecto Trump, pero ahora hay nuevas amenazas

El récord bursátil coincide con niveles extremos en el índice del pánico de la CNN

Los ciudadanos americanos tienen metidos 45 billones de dólares en acciones



Un operador de bolsa en la New York Stock Exchange

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 3	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	410 054 EUR (477,527 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	564,14 cm² (90,5%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	44 720 EUR (52 078 USD)

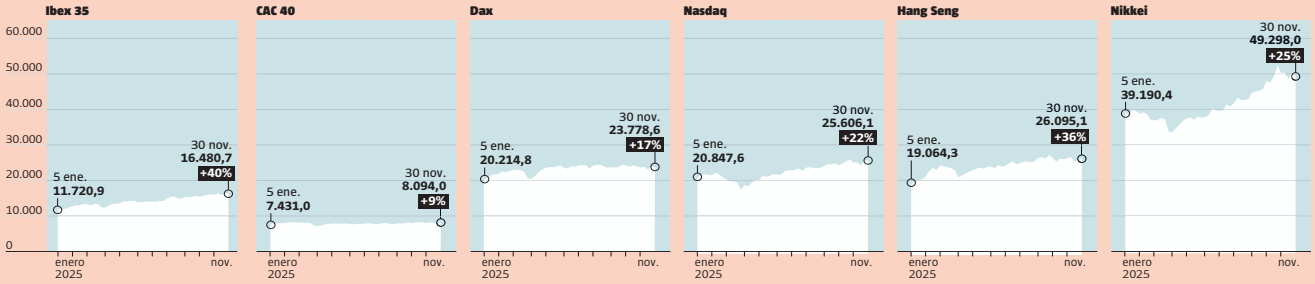
Dossier de prensa
unacc

35 **por ciento** es el elevado nivel de la concentración del valor de los Siete Magníficos en relación con el mercado.

135 **por ciento** es el peso de la deuda de EE.UU. sobre el PIB en el 2025; hace diez años era del 105%

El 2025 en las grandes bolsas mundiales

En puntos



FUENTE: **Investing**

LA VANGUARDIA



CHARLY TRIBALLEAU / AFP

amenaza de una inflación cada vez más volátil, que erosiona el poder adquisitivo de los consumidores. El tercero es el nuevo paradigma de fragmentación, tendencia contraria a la globalización. Todo lo que tenga que ver con la energía, la defensa o las cadenas de suministro gana ahora visibilidad.

Esta palabra, fragmentación, está muy de moda en los vaticinios del mercado para el próximo año. No solo se abre brecha al distinguir entre los valores tecnológicos de los Siete Magníficos y todos los demás. También hay una compartimentación geográfica. "La economía global entra en el 2026 más fragmentada que nunca", explica Martin Todd, gestor sénior de renta variable de Federated Hermes. "Los choques geopolíticos, el desacoplamiento entre EE. UU. y China, y los esfuerzos de Europa por garantizar su seguridad energética han acelerado este cambio, formando bloques regionales", sostiene. En las bolsas, todo esto solo puede traducirse en una cosa: más volatilidad.

Estos días los analistas también juegan a hacer listas de "muros de lamentaciones" y de posibles cisnes negros. Son también un divertimento obligado. Entre sus elucubraciones más extravagantes figuran un desenlace violento de las elecciones legislativas en EE.UU. fruto de la polarización en el país, una salida en falso en China de sus crisis inmobiliaria o una destrucción masiva de empleo en Norteamérica.

Cuando se mira a los mercados europeos, la palabra dominante es "resiliencia" tras la invasión de Ucrania, la amenaza rusa y la presión de EE.UU. Hay mención aparte para el buen momento de España, que "ha dado soporte al crecimiento en el continente", dice Barclays. Pese a los problemas de la automoción, Alemania activará en el 2026 su plan de crecimiento, lo que insuflará energías a la zona euro. Eso y las necesidades de financiación de los estados darán "perspectivas positivas" a la renta fija en el 2026, indica en un informe Dirk Steffen, responsable de inversiones en Europa de Deutsche Bank. Su previsión es que los bonos estadounidenses a diez años renten un 4,15%, y los alemanes, un 2,7%.

Claves para entender el nuevo año

Tipos de interés
El consenso de analistas espera una bajada al 1,9% en la zona euro y al 3% en EE.UU. en el 2026

Forma de K
Crecerá la brecha entre empresas que van hacia arriba y hacia abajo; en las primeras, las de IA son una gran incógnita

Cisnes negros
Un suceso improbable con el que juegan los analistas es un desenlace violento de las elecciones de medio mandato en EE.UU.

Resiliencia
Los analistas valoran ahora la capacidad de Europa para resistir la crisis; tienen buenas expectativas, ahora que Alemania reacciona

El Ibex destaca por sus bancos y sus 'utilities', con previsión más estable

"El estímulo fiscal se convierte en el principal motor de la recuperación en el 2026, con una inversión pública que alcanza su nivel más alto desde la crisis financiera mundial", asegura en otro informe Valentin Bissat, economista jefe de Mirabaud, al valorar la situación en Europa. Sin embargo, la abultada deuda de los estados también tiene en guardia a los inversores y explica en parte por qué muchos de ellos siguen escondiéndose en el oro cada vez que hay que buscar un activo refugio.

Al medir la temperatura en los mercados, Johanna Kyrklund, directora de inversiones de Schroders, no aprecia indicios de estallido de una burbuja de IA. Al revés, ve oportunidades. La clave está ahora en diversificar, que es la forma más común de reducir el riesgo sin retirarse. De forma inmediata, dice, las bolsas se encuentran respaldadas por "el buen rendimiento de los bonos, la inflación estable y la previsión de que los bancos centrales relajen un poco más su política monetaria". A medio plazo, la preocupación está puesta en el aumento de los niveles de deuda pública y en un posible repunte de la inflación.

Otra de las consignas que suenan en las previsiones de mercado es la creciente brecha a ambos lados del Atlántico. "Estados Unidos parece haber abierto la caja de Pandora en dos temas: la deuda y el Estado de derecho", afirma Thomas Friedberger, vicedirector de Tikehau Capital en un informe. Mientras, Europa transmite buenas impresiones en su nueva apuesta por la soberanía. "Contrariamente a algunas tesis que subrayan su debilidad, seguimos viendo en Europa una oportunidad de inversión significativa", afirma.

¿Y en España? Javier Molina, analista de Mercados de eToro, indica que el Ibex "afronta un 2026 más estable que sus pares europeos". Entra en el año "apoyado por el sector financiero, las *utilities* reguladas y las compañías expuestas a inversión en energía e infraestructura". Son empresas de crecimiento moderado, pero constante. "La oportunidad está en empresas con flujos previsibles, dividendos sólidos y exposición a inversiones europeas", añade.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 8	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	329 313 EUR (383,500 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	528,26 cm² (84,7%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	42 800 EUR (49 843 USD)

Dossier de prensa
unacc

Educación financiera: motor de empleo, inclusión y reducción de desigualdades

La formación se consolida como un pilar fundamental para mejorar la inclusión financiera



iStock

En los últimos años, el acceso al sector financiero ha mejorado, aunque sigue habiendo barreras

Los microseguros están diseñados para atender las necesidades de la población con bajos ingresos

Un sistema financiero inclusivo permite que más personas accedan a productos y servicios financieros de manera segura, asequible y adaptada a sus necesidades, lo cual ha demostrado ser eficaz para reducir desigualdades, generar empleo, fomentar comunidades más sostenibles y promover el crecimiento económico, al tiempo que se fomenta la estabilidad del sistema financiero. Esta es la principal conclusión del informe *Salud financiera: un enfoque de valor compartido para el sector financiero*, elaborado por la Cátedra de Impacto Social de la Universidad Pontificia de Comillas.

La educación se consolida como un pilar fundamental para mejorar la inclusión financiera: permite a los individuos y hogares tomar decisiones más informadas, evitar situaciones de sobreendeudamiento y planificar con mayor seguridad su futuro económico. A través de la educación financiera, los consumidores "están mejor informados y son capaces de seleccionar los productos o servicios mejor adaptados a su perfil de riesgo y necesidades", fomentando una mayor inclusión y estabilidad del sistema financiero.

La salud financiera no solo es un resultado deseable, sino también un objetivo en sí mismo dentro de las estrategias de inclusión financiera. Su fortalecimiento contribuye tanto al bienestar individual como a la estabilidad del sistema financiero en su conjunto.

En los últimos años, el acceso al sector financiero ha mejorado en gran medida, aunque sigue habiendo barreras que impiden a la población

El fortalecimiento de la inclusión financiera contribuye al bienestar individual, pero también a la estabilidad del sistema financiero en su conjunto

tener una mejor salud financiera: habitantes de regiones incomunicadas, personas migrantes o sin hogar, personas mayores sin competencias digitales...

Los expertos recomiendan enfocarse en segmentos que, siendo vulnerables, presentan una fuente de ingresos que se puede canalizar a través del sistema financiero formal, analizar las necesidades específicas del colectivo y el modo más eficaz de darles respuesta, construir modelos ágiles y de bajo coste, y, por último, establecer alianzas estratégicas para abrir nuevos canales de acceso.

El diseño de nuevos productos que se adapten a esos colectivos es clave. Pero, ¿de qué hablamos cuando nos referimos a productos inclusivos? En concreto, necesitan cumplir con estas cinco características:

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 9	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	329 313 EUR (383,500 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	521,91 cm² (83,7%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	42 459 EUR (49 445 USD)

Dossier de prensa
unacc



iStock

- **Accesibilidad:** La inclusión financiera debe garantizar que todas las personas, independientemente de su ubicación geográfica, nivel de ingresos o condición social, puedan acceder a servicios financieros adecuados y seguros.
- **Asequibilidad:** Los costos de los productos y servicios financieros deben ser razonables y transparentes, permitiendo que colectivos de bajos ingresos puedan utilizarlos sin que supongan una carga económica desmedida.
- **Flexibilidad:** Los productos financieros deben ajustarse a las necesidades y circunstancias de los usuarios, ofreciendo alternativas personalizadas que se adecúen a diferentes realidades económicas y sociales.
- **Seguridad:** Deben garantizar la seguridad de sus usuarios, ofreciendo soluciones confiables para custodiar el dinero en efectivo o reducir riesgos de pérdida o robo. En especial, los productos o servicios financieros digitales deben contar con medidas de ciberseguridad para proteger las transacciones y la información personal de los consumidores.
- **Simplicidad:** Las soluciones financieras deben ser fáciles de comprender y utilizar, con procedimientos claros y sin barreras complejas o burocracia que dificulte su adopción.

El acompañamiento y seguimiento posterior son fundamentales para identificar cualquier dificultad en el uso del producto, ofrecer el soporte oportuno y adaptar soluciones a las necesidades cambiantes de los usuarios. Y tener toda la información accesible se vuelve vital. Las empresas financieras han tomado nota y, en los últimos años, han surgido multitud de iniciativas destinadas a mejorar la educación financiera de clientes, empleados y sociedad general, con información disponible en distintos formatos. Por ejemplo, MAPFRE cuenta con un apartado de educación financiera y cultura aseguradora en su página web, con artículos, vídeos y *podcast* sobre productos financieros, inversión, seguros y economía.

Microseguros, apuesta de MAPFRE

Uno de los productos destacados por la Cátedra de Impacto Social en el informe son los microseguros. Pero, ¿en qué consisten exactamente? Los microseguros son productos de seguros diseñados específicamente para atender las necesidades de las poblaciones con bajos ingresos o personas con acceso limitado a ciertos servicios financieros, y son un producto muy popular en América Latina.

De hecho, MAPFRE cuenta con proyectos en todo el continente, y MAPFRE na Favela es el ejemplo perfecto: la aseguradora se asocia con microfinancieras y *retailers* locales, con asesores que suelen ser miembros de la comunidad, conocen a la gente y pueden reforzar sus microcréditos con microseguros asociados o independientes, por ejemplo, al comprar una maquinaria.

"La gran diferencia de MAPFRE na Favela ha sido entrar en contacto con el ecosistema de la favela para comprender las necesidades locales, y así aprender e integrar estas demandas específicas en su modelo de negocio. Escuchar al cliente es uno de los pasos principales en el proceso de desarrollo de un producto y eso es lo que hemos hecho", destaca Fátima Lima, directora de Sostenibilidad de MAPFRE Brasil.

Ahora, estas líneas de microseguros o seguros accesibles se expanden también a México, Colombia, Perú y Centroamérica, con idea de llegar a todos los países de la región. La cobertura se aplica a cualquiera de esos imprevistos que siempre salen caros para economías que, a menudo, viven al día, como un robo, una enfermedad, un accidente laboral, un fenómeno climático o el fallecimiento de un familiar.

La gran diferencia de MAPFRE na Favela ha sido entrar en contacto con el ecosistema de la favela para comprender sus demandas específicas

"Una de las características más innovadoras del proyecto es una herramienta educativa pionera que ha desarrollado junto a su socio tecnológico, Empatía, que consiste en un asistente de inteligencia artificial a través de WhatsApp que permite a los asesores aclarar cualquier duda, suya o del cliente, incluso en tiempo real, y como resultado de todo ello, agilizar la comercialización de estos productos", indica Gregorio Rodríguez, director corporativo de Proyectos Especiales de MAPFRE.

Estas iniciativas demuestran cómo la colaboración con comunidades locales, la adaptación a necesidades específicas y el uso de tecnología innovadora pueden transformar el acceso al sistema financiero, reduciendo desigualdades y fomentando la sostenibilidad. A medida que se fortalecen estas estrategias, el impacto positivo no solo se refleja en la vida de los individuos, sino también en la estabilidad y crecimiento del sistema financiero en su conjunto.

La simplicidad y la accesibilidad son dos de las características que deben cumplir los productos inclusivos

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 12	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	325 927 EUR (379,556 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	502,74 cm² (80,6%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	41 430 EUR (48 247 USD)

Dossier de prensa
unacc

La educación económica y financiera es clave para la libertad y el bienestar



Los centros educativos no dan la importancia que tiene a la formación económica y financiera, que debería empezar con los niños y acabar en la universidad

ENRIC TINTORÉ

Cuatro destacadas asesoras y consultoras financieras coinciden en señalar que la educación económica y financiera es clave para la libertad y el bienestar de las personas. También coinciden en que esta materia no se enseña en los centros educativos con la profundidad y el desarrollo que se debería.

En los Diálogos Dinero sobre educación financiera celebrados esta semana han participado María Jesús Soto, agente financiera de Andbank España; Clarisa Sekulits, responsable de Educación Financiera de MyInvestor; María Lafuente, CEO SEF Empowering Services SL, y Rocío Chipont, asesora financiera. Las cuatro realizan una importante labor de divulgación y de formación financiera, además de su actividad profesional diaria, a través de sus plataformas digitales y las redes sociales.

María Jesús Soto es una de las pioneras en el fomento de la educación financiera. Empezó hace ya treinta años a defender la importancia de la misma. Desde su propia fundación, creada hace unos ocho años, impulsa una gran labor de divulgación y de formación, que incluye la edición de varias publicaciones físicas y digitales en diferentes idiomas para explicar, con lenguaje sencillo e ilustraciones, los conceptos básicos necesarios sobre economía, finanzas y emprendimiento, tanto para niños como jóvenes. También ha creado una plataforma digital (www.educacionfinancierabasica.com) que tiene la finalidad de ayudar a los docentes a poner en práctica los conocimientos aprendidos de forma amena, desde diferentes materias y con varios grados de dificultad.

Barreras a la enseñanza

"Todo lo que se haga para impulsar la enseñanza económica y financiera en los centros educativos es poco, ya que hay que superar una gran barrera social para implementarla", afirma. "Es una asignatura optativa, pero el mundo educativo no parece tener interés. Los docentes se quejan de que andan agobiados y de que no disponen de tiempo. También hay prejuicios ideológicos en su contra que subyacen en la sociedad. La realidad, en cualquier caso, es que la gran mayoría de los alumnos salen del colegio sin saber nada de economía y finanzas."

CLAVES FUNDAMENTALES

Aprender a gestionar el dinero que se gana, por poco que sea, planificar el presupuesto de gastos, ahorrar un mínimo del 10% anual y gestionar bien las inversiones

María Jesús Soto es categórica al afirmar que si quieres el bien de los jóvenes, así como de todas las personas, hay que enseñarles a gestionar sus recursos y su dinero, y a planificar su presupuesto de gastos, con objetivos a corto, medio y largo plazo. "Los jóvenes de hoy en día corren el riesgo de convertirse en ludópatas si se dejan dominar por las ofertas de *trading*, de apuestas y de juegos de casino que encuentran en internet. Esos ámbitos son un peligro muy grave para ellos si no les ayudamos. Hay que sacarles de la cabeza que se pueden hacer ricos en un día, ya que eso es una falsa promesa. Hay que educarlos en los valores del trabajo, del ahorro y de las inversiones correctas, que, a su vez, benefician al conjunto de los demás, al generar progreso y empleo."

Clarisa Sekulits insiste igualmente en que hay que dar más importancia a la educación económica y financiera de los niños, de los adolescentes y de los que cursan estudios universitarios o formación profesional. "Necesitan conocer como mínimo los principios básicos de economía para saber ahorrar, invertir, votar y ver cómo funciona el mundo", afirma.

Una hora a la semana basta

Rocío Chipont añade que no se trata de formar a expertos, sino de enseñar las claves para poder funcionar en el día a día. "Con una hora de educación financiera a la semana sería suficiente. Hay que hacer atractivo el

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 13
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	114 000
Difusión	111 380
Audiencia	342 000
Fecha	07/12/2025
País	España
V. Comunicación	325 927 EUR (379,556 USD)
Tamaño	551,76 cm² (88,5%)
V.Publicitario	44 059 EUR (51 309 USD)

Dossier de prensa
unacc

Mesa redonda



María Jesús Soto
Agente financiera de Andbank España
"El hábito del ahorro y la inversión garantiza el futuro"



Clarisa Sekulits
Responsable de Educación Financiera de MyInvestor
"La educación económica y financiera te hace libre porque te dota de autonomía"



ISTOCK

Las familias y las empresas deberían suplir el déficit de formación financiera de los centros educativos

No hace falta ser rico para ahorrar e invertir. Hay fondos de inversión en los que se puede invertir desde 1 euro

Alemania se plantea subsidiar a los niños entre 6 y 18 años con diez euros al mes para incentivar los planes de ahorro privado desde edades tempranas

lenguaje económico y financiero para los jóvenes. Una forma muy eficaz es ayudarles a establecer objetivos a corto plazo para que puedan comprobar que las leyes económicas y financieras se cumplen. La elaboración de presupuestos familiares en casa también es un gran apoyo."

María Lafuente, en este sentido, indica que, efectivamente, la familia puede ser una vía alternativa para fomentar una correcta educación financiera. "Desde niña mis padres me enseñaron a ahorrar y a ingresar cada mes una pequeña cantidad en una cuenta de ahorro. Al cumplir 18 años descubrí, al mirar dicha libreta, que el dinero puede trabajar para ti a lo largo del tiempo."

"Además de la familia", añade, "la empresa puede ser otra vía educativa, a través de la implantación de programas formativos de salud financiera para los empleados. Una correcta gestión del dinero ayuda mucho para poder tener una buena salud emocional."

"Y, por supuesto, las iniciativas de medios de comunicación, como la presente, y de las redes sociales también pueden ayudar mucho", dice también. "Es importante que, con ayuda de todos, la gente pueda aprender cómo gestionar su dinero adecuadamente, sobre todo en unos momentos como los actuales, de alta inestabilidad laboral y de incertidumbre sobre el futuro de las pensiones. Para empezar, es importante ayudar en el control emocional sobre lo que gastamos el dinero para comprar lo que necesitamos realmente y lo que nos quieren vender que no nos hace ninguna falta. Hay que optar entre aferrarse a la libertad o atarse a los préstamos. Personalmente, pienso que lo primero es la libertad."

El dinero es una herramienta

Clarisa Sekulits explica que hay que tratar el dinero como una herramienta. "Es importante no malgastarlo en tonterías, en microgastos de los que ni siquiera somos conscientes", advierte. "Hemos de ser capaces de ahorrar para una meta financiera a futuro, ya sea un viaje, un coche, la educación de nuestros hijos, o para asegurarnos una calidad de vida digna en nuestra jubilación. Pero tampoco debemos olvidar que el dinero está para hacernos felices y que, para ello, debemos aprender a gestionarlo correctamente".

En determinados sectores de opinión se considera que es absurdo enseñar educación económica y financiera a los jóvenes, porque tienen sueldos muy bajos, y a esa amplia parte de familias que no llegan a final de mes. "Eso, ciertamente, es un problema social que han de arreglar los políticos", dice María Jesús Soto, "pero, en cualquier caso, hay que ayudar a las personas a gestionar lo que tengan, sea mucho o poco. Quien no controla su gasto se arruinará siempre."

El control del gasto es clave

"Es muy importante en este sentido", aporta María Jesús Soto, "enseñar el control presupuestario a los jóvenes, pero también a los adultos, para que tengan muy claro las cosas que necesitamos y las cosas de las que podemos prescindir. Evitar el consumo desenfrenado es el primer paso de la educación financiera, ya que si no corres el peligro de arruinarte".

"El problema no es de ingresos, sino de cómo racionalizas el gasto para llegar a final de mes", dice Clarisa Sekulits. "Y lo mismo puede decirse del ahorro: no hace falta ser rico para ahorrar e invertir. Hay fondos de inversión en los que se puede invertir desde 1 euro. Hay muchas alternativas de inversión muy asequibles. Puedes empezar a ahorrar e invertir con la mitad de lo que te gastas en cañas en un fin de semana. Es importante hacerlo desde muy joven para prepararse la jubilación del mañana, que no está asegurada."

Rocío Chipont afirma que hasta el tiempo es dinero y hay que administrarlo bien. "Todo lo que hacemos tiene impacto en nuestra economía y nuestras finanzas. Es fundamental, en este sentido, entender bien qué es la inflación y cómo deprecia nuestro dinero. La clave fundamental para invertir correctamente está en la diversificación", afirma.

Novedosa iniciativa alemana

María Jesús Soto pone de manifiesto la preocupación que han expresado los líderes económicos europeos por las pensiones del futuro y por la necesidad de que las familias puedan generar recursos para ello a través del mercado de capitales. Han tomado conciencia, finalmente, de que hay miles de millones de euros ociosos, en cuentas corrientes o depósitos, con remuneraciones que ni superan la inflación, lo que supone un daño enorme para las economías domésticas y para la economía en general. En este sentido, el último en hacerse eco del problema ha sido el nuevo canciller alemán, Friedrich Merz, que se plantea subsidiar a los niños entre 6 y 18 años con diez euros al mes para incentivar los planes de ahorro privado desde edades tempranas, para que se inviertan en un fondo de inversión que no se pueda sacar hasta la jubilación. Y la consultora y agente financiera de Andbank cita estas palabras textuales del canciller alemán: "Queremos que la próxima generación se familiarice con los mercados de capitales desde el principio".

La inteligencia artificial (IA) podría ser una ayuda para la gestión de los ahorros y la orientación de la inversión, pero ello comporta el peligro evidente de hacerle caso a ciegas, ya que puede estar muy manipulada por los algoritmos. Lo más prudente es buscar la orientación de expertos y consultores financieros. Al respecto, María Lafuente señala que nunca hay que invertir a ciegas ni confiar tampoco demasiado en el banco de toda la vida, ya que normalmente siempre va a barrer para casa. "Lo primero que hay que hacer es estudiar bien el mercado y las ofertas que hay y, luego, analizar la opción que más te convenga", señala. Luego recomienda apoyarse en opiniones independientes, informarse y formarse bien para buscar lo que se aproxime más a lo que uno puede necesitar en cuanto a liquidez, horizonte temporal y rentabilidad esperada.



María Lafuente
CEO SEF Empowering Services SL
"La educación financiera es una herramienta. Si entiendes tu dinero entiendes tu vida"



Rocío Chipont
Asesora financiera
"La educación financiera te da soluciones para anticiparte a los problemas"

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia Dinero General, 11	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	114 000	V. Comunicación	160 734 EUR (187,182 USD)
Difusión	111 380	Tamaño	506,13 cm² (81,2%)
Audiencia	342 000	V.Publicitario	41 614 EUR (48 461 USD)

Dossier de prensa
unacc

La educación financiera ante la revolución del 'private equity'

Crescenta fue la primera gestora en dar acceso a fondos de capital privado de manera digital a inversores minoristas

Durante años, la inversión del ciudadano medio español se movía entre los mismos productos: depósitos, renta fija y, como máximo, algo de bolsa, con fondos indexados o ETF asomando en los últimos años. Mientras tanto, el *private equity* —la inversión en empresas no cotizadas— seguía siendo un territorio reservado a grandes patrimonios e inversores profesionales.

Hoy, esa frontera se ha difuminado. La posibilidad de entrar en activos privados supone un cambio estructural del sistema financiero. Y, como ocurre con los grandes saltos históricos, exige algo más que acceso: formación.

Para entender este cambio profundo, hablamos con Ramiro Iglesias, CEO y cofundador de Crescenta, primera gestora en dar acceso a fondos de capital privado de manera digital a inversores minoristas y profesionales.

El *private equity* como motor del nuevo inversor

Iglesias lo explica como un fenómeno que va mucho más allá de una tendencia financiera: "La apertura del *private equity* a más inversores no se explica solo como una tendencia financiera, sino como un reflejo de cambios sociales: una población más digital, un inversor más inquieto, un mayor interés por proyectos vinculados a innovación, sostenibilidad y economía real, y un creciente deseo de diversificar ante la volatilidad de los mercados públicos".

El *private equity* ofrece precisamente eso: visión a largo plazo y participación en compañías que construyen el futuro, pero también exige responsabilidad, planificación y conocimiento. Ahí es donde Crescenta, como pionera, también ha puesto el foco: en preparar al inversor para que pueda integrar este tipo de activos dentro de una estrategia más completa y equilibrada.

***Private equity*: de club exclusivo a herramienta para el ciudadano**

El punto de inflexión llegó con la Ley Crea y Crece (2022), que rebajó los límites de inversión y permitió la entrada de inversores no profesionales que cumpliesen ciertos requisitos. De repente, un ahorrador particular podía invertir en empresas innovadoras, compañías tecnológicas, proyectos industriales o iniciativas de transición energética en sus mayores fases de crecimiento.

"Este acceso marca un antes y un después. Hasta ahora, participar en el crecimiento de empresas no cotizadas exigía tickets muy elevados, un nivel técnico complejo y estructuras reservadas a profesionales. Hoy, gracias a la regulación, la digitalización y la innovación del sector, las oportunidades que impulsan la economía real ya no son exclusivas de unos pocos", añade Iglesias.



CRESCENTA

Crescenta es una gestora de capital privado creada por Ramiro Iglesias (izq.) y Eduardo Navarro (dcha.)

Este cambio no es anecdótico. Los mercados privados han superado los 14 billones de dólares a escala global y se han convertido en una de las principales fuerzas de financiación empresarial, especialmente en sectores estratégicos.

Sin embargo, su llegada al público general abre un reto evidente: cómo garantizar que el acceso vaya acompañado de comprensión real.

La brecha formativa: el riesgo de democratizar sin educar

La CNMV ha repetido en múltiples ocasiones lo esencial que es la formación para participar en productos no líquidos, sofisticados y de largo plazo. "Nosotros, como gestora, nos tomamos muy en serio la responsabilidad que tenemos de que todo inversor comprenda bien cómo funcionan estos fondos", completa Iglesias.

Según explica, conceptos tan determinantes como el horizonte temporal de las inversiones, la iliquidez o los ciclos de creación de valor son todavía desconocidos para buena parte de los inversores.

La democratización sin educación puede generar expectativas irreales, frustración o decisiones impulsivas. Y eso es precisamente lo que el sector se ha propuesto evitar. "Por eso, la educación financiera ya no es una recomendación: es un pilar estructural del nuevo escenario", insiste.

DATO

2022

punto de inflexión

Fue el año en que se aprobó la Ley Crea y Crece, que rebajó los límites de inversión

Desde 2022, los mercados privados han superado los 14 billones de dólares a escala global

Crescenta: un actor que impulsa la apertura... y el entendimiento

En este cambio de paradigma destaca el papel de Crescenta, la primera gestora 100% digital especializada en democratizar el acceso al capital privado en España. Pero su aportación va mucho más allá de la tecnología o el acceso a los principales fondos de *private equity* del mundo.

Crescenta ha entendido que la verdadera transformación del ahorro solo será sostenible si los ciudadanos dominan los fundamentos del *private equity*. Por ello creó Aprende y Crece, una plataforma educativa que busca explicar, acompañar y desmitificar este tipo de inversión.

La iniciativa incluye: *masterclasses* de expertos del sector, artículos y entrevistas, contenidos didácticos accesibles, guías prácticas sobre riesgos, iliquidez y expectativas de retorno, y materiales pensados específicamente para quienes se acercan por primera vez a estos mercados.

La ambición de Crescenta es clara: no solo abrir la puerta, sino enseñar a cruzarla con criterio. En un sector que a menudo ha sido percibido como opaco, este enfoque pedagógico coloca a la gestora como un actor de referencia y como catalizador de un nuevo tipo de relación entre el ciudadano y los activos privados.

De la moda financiera a la transformación estructural

El auge del *private equity* no es una moda pasajera. Forma parte de una transformación profunda del sistema financiero que afecta tanto a cómo se financian las empresas como a cómo los ciudadanos construyen su patrimonio.

Los mercados privados permiten financiar transiciones tecnológicas, activar proyectos que no encajan en los circuitos tradicionales, diversificar el riesgo de las carteras, y acceder a fuentes de retorno diferenciales, pero su consolidación será tan sólida como lo sea la formación de quienes participan en ellos.

"Durante décadas, los grandes inversores se han beneficiado de las elevadas rentabilidades históricas que han dado los mejores fondos de *private equity*, que van desde los 15% a los 25% anuales. Nosotros queríamos llevar esa oportunidad a más inversores", sostiene Iglesias, que con más de 3.600 clientes lo están consiguiendo.

El futuro del ahorro será privado... y formado

España está entrando en una nueva etapa del ahorro. La digitalización, los cambios regulatorios y la madurez del mercado han permitido que el *private equity* deje de ser un club exclusivo. Pero el éxito de esta transformación depende de que los inversores cuenten con las herramientas necesarias para comprenderlo.

La apertura ya ha ocurrido. Lo que ahora determina la calidad de esta revolución es la educación. Y en ese terreno, Crescenta se ha posicionado como un actor imprescindible para guiar a los nuevos inversores en el mayor salto financiero de los últimos treinta años.

Rentabilidades pasadas no implican rentabilidades futuras. Consulta riesgos y condiciones https://crescenta.com/es/condiciones

ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 36	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	142 231 EUR (165,634 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	306,94 cm² (49,2%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	18 289 EUR (21 298 USD)

Dossier de prensa unacc

MERCADOS TENSOS, CLIENTES EXIGENTES, BANCA PREPARADA

Los representantes de la banca privada recuerdan que la volatilidad global exige visión, disciplina y asesoramiento cada vez más especializado

Por **Alberto Payo**
Fotografías: **Mauricio Skrycky**

Las antiguas sociedades ya entendieron que el ahorro era un gesto de prudencia capaz de marcar la diferencia entre épocas de bonanza y de escasez. Lo enseñaban fábulas como la de *La cigarra y la hormiga* o los relatos bíblicos de las siete vacas gordas y flacas. Esa idea de anticiparse es hoy más necesaria que nunca en un mundo cuya estructura económica parece moverse bajo los pies con una velocidad inédita. "El ahorro, si no se mueve, es como el vino que se deja al sol", se recordó en la apertura del XII Encuentro de Banca Privada y Gestión de Patrimonio, celebrado en un entorno global dominado por la volatilidad, la incertidumbre geopolítica y la rápida adaptación tecnológica.

Con este telón de fondo, expertos y representantes de las principales entidades analizaron las claves que condicionarán lo que ocurra en 2026. "Es importante afinar mucho y estar atentos a este entorno cambiante", se señaló, subrayando que, aunque la política estadounidense concentra la atención, no puede ser el único foco. China, Europa, la guerra comercial, la inflación persistente y la transformación del propio sector forman un ecosistema que exige más rigor que nunca.

Las primeras intervenciones corrieron a cargo de José Miguel Maté (EFPA/Tressis) y del economista Daniel Lacalle. Maté recordó que el regreso de Trump ha provocado movimientos bruscos en activos como oro, plata, dólar o Bitcoin, aunque la renta variable ha mantenido un buen comportamiento. Su mensaje fue claro: la volatilidad ha llegado para quedarse y, en ese contexto, "es fundamental estar invertido". Muchos inversores se salieron por miedo a una corrección severa, pero los mercados han seguido al alza. "No sabemos cuál será el activo ganador", insistió, llamando a diversificar y evitar decisiones impulsivas.

Lacalle centró su análisis en la pérdida de poder adquisitivo de las monedas por la expansión de la masa monetaria. Países como Francia, Japón o Reino Unido afrontan tensiones de deuda que habrían sido insostenibles hace una década, pero que se amortiguan por la intervención constante. Esa fragilidad contrasta con bolsas que suben de forma muy concentrada. Sobre la política comercial de EE.UU. aseguró que los aranceles han sido "una gran oportunidad para los inversores", al contrario de lo que muchos temían. Y destacó que la inteligencia artificial ya no es una promesa, sino un motor productivo real, impulsado por empresas con baja deuda y fuerte liquidez. A su juicio, la gran carrera de inversión será entre Estados Unidos y China, mientras Europa lidia con una regulación más estricta y márgenes presionados por la competencia asiática.

La primera mesa redonda, moderada por Luis Buceta (CFA Society Spain), analizó la evolución del banquero privado. Mario Rappanello (Banco Mediolanum) destacó que el asesoramiento "360 grados" —que incluye aspectos fiscales, sucesorios o empresariales— es ahora imprescindible. José de Alarcón (Andbank) añadió que la oferta se ha ampliado y la competencia exige trabajar con especialistas: "El banquero ya no puede saber de todo", apuntó. Christian Thams (Lombard Odier) subrayó que los clientes esperan soluciones integrales y Pablo Torralba (Edmond de Rothschild) recordó el papel decisivo del compliance y la profesionalización del sector.

Sobre las estrategias de crecimiento, Mediolanum apuesta por formar talento interno, mientras que Andbank ha recurrido a adquisiciones para ganar escala, como la de Inversis. Alarcón advirtió del riesgo de bajar al seg-





Panel 1. *El panel con el que se abrió el XII Encuentro de Banca Privada y Gestión de Patrimonio se denominó 'La banca privada en un escenario de volatilidad, incertidumbre y tensiones geopolíticas' y estuvo moderado por Luis Buceta (izda.)*

Panel 2. *El panel 2 del evento se llamó 'Gestión activa, clave en entornos volátiles' y estuvo moderado por Diego Fernández Elices*

Apertura, retos de los mercados. *Daniel Lacalle, Economista y José Miguel Maté, Vicepresidente de EFPA España y Consejero Delegado en Tressis*



ACTUALIDAD ECONÓMICA

Publicación	El Mundo Actualidad Económica, 37	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	159 667	V. Comunicación	142 231 EUR (165,634 USD)
Difusión	143 211	Tamaño	301,86 cm² (48,4%)
Audiencia	479 000	V.Publicitario	18 064 EUR (21 036 USD)

Dossier de prensa unacc





mento de clientes más pequeño y recordó que, para muchas entidades globales, España sigue siendo "la provincia pobre de Europa". En cuanto a mercados privados, Torralba alertó del exceso de producto disponible y Alarcón llamó a la prudencia ante prácticas opacas en algunos fondos. Los semilíquidos, coincidieron, deben manejarse con cautela.

La segunda mesa, centrada en gestión activa, reunió a Swisscanto, BNY, ODDO BHF y Tikehau Capital y estuvo moderada por Diego Fernández Elices (director de Inversiones de A&G Banco). Gonzalo Ramón-Borja defendió la complementariedad entre gestión activa y pasiva, especialmente en momentos de estrés. Ralph Elder advirtió sobre la complacencia ante los 'cisnes grises' —riesgos visibles pero potencialmente disruptivos— y Leonardo López recordó que la gestión activa aporta valor en el largo plazo si es disciplinada. La inteligencia artificial fue nuevamente protagonista: los expertos coincidieron en que no estamos ante una burbuja clásica, ya que hay inversión real en infraestructuras y beneficios sólidos. No obstante, las valoraciones requieren vigilancia.

En las ideas de inversión, López apuntó a la bolsa estadounidense como pilar estructural de cualquier cartera diversificada. Elder destacó el sector salud como estabilizador del viaje del inversor. Ramón-Borja señaló oportunidades en *high yield*, activos reales y emergentes, mientras que Christian Rouquerol defendió los fondos *evergreen*, siempre con peso limitado. Sobre la renta fija, todos coincidieron en que vuelve a ofrecer rentabilidades ajustadas a inflación y que su papel ya no es solo "defensivo".

El encuentro concluyó con un mensaje común: la banca privada avanza en un entorno complejo, pero lleno de oportunidades para quienes sepan interpretarlo con disciplina, cercanía al cliente y una visión más allá del ruido diario. ■

EL PUNT

Publicación	El Punt Avui General, 16	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	29 059	V. Comunicación	42 049 EUR (48,967 USD)
Difusión	21 693	Tamaño	877,38 cm² (82,9%)
Audiencia	35 000	V.Publicitario	9514 EUR (11 079 USD)

Dossier de prensa
unacc

Juanjo Llopis

Director general de Caixa Enginyers

"El nostre objectiu és tancar el 2026 amb 230.000 socis"

"Aquest 2025 es preveu que puguem continuar creixent en el volum de negoci gestionat i en el nivell de satisfacció"

"Apropa, el servei de banca mòbil de Caixa Enginyers per Catalunya, ha aportat a l'entitat quatre-cents nous socis"

Jordi Garriga Riu
Barcelona



Juanjo Llopis és a punt de complir un any al capdavant de Caixa Enginyers, entitat que afronta el repte de superar enguany els resultats del 2024, que van ser molt positius.

Després d'un 2024 tan bo, com seran els resultats d'enguany?
Hem seguit amb la tendència positiva, amb el creixement que hem mantingut durant els últims dotze exercicis. Tanmateix, nosaltres la valoració de l'any la fem en diferents aspectes. D'una banda l'econòmic, i podem dir que serà un bon any, n'és un, però també mirem el servei i la satisfacció dels nostres socis. Estem veient, per la informació que rebem, que la resposta és favorable, i podrem mantenir els alts nivells de satisfacció i recuperació que portàvem d'exercicis anteriors. En el àmbit d'oficines, aquest any hem passat tres oficines a pròpies, ja no compartides, a Vic, Manresa i Vilanova i la Geltrú, i seguim explotant la línia de Caixa Enginyers Apropa, la línia de banca mòbil arreu del territori. Creiem que estem en un sender positiu, en el pla econòmic i en el social.

Quant al vessant econòmic, hi haurà un guany significatiu de recursos?
Seguirem creixent en el volum de negoci gestionats, en aquesta estratègia dual, és a dir, un creixement que va enfocat tant a més vinculació de socis actuals com a captació de nous socis. Això ens portarà a un increment de resultats respecte de l'exercici anterior. Cal tenir en compte que la banca cooperativa es caracteritza per una mirada a llarg termini, per l'estabilitat, i al final és un creixement gestionable i d'acord amb el que hem anat fent durant els exercicis anteriors.

I quina estratègia teniu per continuar captant clients? Us havíeu arribat a posar el llistó de 18.000 socis nous per any.
18.000 ha estat una de les xifres que s'ha donat en algun exercici. Aquest any tindrem un creixement net de 7.500, per 15.000 altes i 7.500 baixes. L'objectiu que tenim al pla estratègic Transforma 2026 és arribar a 230.000 socis. Vam tancar el 2024 amb 216.320, i aquest 16.000 que ens faltem, els preveiem fer entre aquest 2025 i l'any vinent. Per captar socis tenim una proposta de valor molt clara i molt identificada, de servei, proximitat, qualitat i amb criteris de sostenibilitat i inclusió social. Oferim productes de qualitat, a un bon preu, que resolguin les necessitats dels nostres socis, i això es combina amb la nostra presència al territori. La banca mòbil ens ha obert noves destinacions que nosaltres històricament no cobríem, i a més volem fer una expansió geogràfica i física amb oficines, per reforçar aquest creixement.

> Aquest any tindrem un creixement net de 7.500 socis, amb 15.000 altes i 7.500 baixes

Les noves generacions entenen el model cooperatiu?
Perfectament. La generació Z, que és la que ara està accedint al mercat financer, segons alguns estudis, el 66% busquen empreses que tinguin un impacte social i el 75% tenen els criteris de sostenibilitat dins dels factors essencials a l'hora de prendre decisions. I és el collectiu que millor coneix el món cooperatiu, per tant la nostra proposta està molt adaptada a les noves generacions. I una proposta als joves no pot ser que no sigui digital, i aquí la nostra proposta és prou consistent. Aquest any hem llançat l'aplicació La Meva Salut Financera, que permet generar un indicador de l'estat dels comptes dels nostres socis. A més, la nostra és una proposta de proximitat, d'atenció humana, i això la fa perfectament vàlida per als joves i per a tota la societat.

Per aquest nínxol, i per altres, heu de competir amb l'univers 'fintech'.
Som una entitat perfectament digital i, a més de possibilitar que tota l'operativa es pugui fer a distància, introduïm nous aspectes, com aquest que dèiem de la salut financera, o la petjada de carboni i hídrica, que ja incorporem a l'apartat Les Meves Finances. És una proposta de serveis sense cost per al collectiu jove. La nostra relació amb el món *fintech* és de col·laboració i cooperació. Un dels serveis que nosaltres prestem a través d'una empresa externa de base tecnològica és el canvi de la domiciliació bancària, mitjançant unes metodologies concretes. Aquelles coses que nosaltres puguem fer, les farem i les que es puguin fer cooperant amb un tercer, també. Per mesurar la petjada de carboni, ens vam associar amb Doconomy, que ha elaborat l'Aland Index, que fa servir també Nacions Unides per a la seva calculadora de petjada de carboni. Calcula la petjada a partir dels comerços en què es fan servir les targetes per comprar.

> Podríem incrementar la nostra presència física a les comunitats de Madrid, Andalusia i País Valencià

La vostra oferta de productes financers es pot considerar més conservadora que la de la banca convencional?
La banca cooperativa té com un dels seus principis la prudència, la mirada a llarg termini, i això pot fer pensar que som conservadors, però el fet és que tenim una oferta global, adaptada a tots els perfils de socis que tenim. El que busquem es cobrir necessitat, i per això tenim un portafolis que cobreix tots els perfils d'inversió o de finançament.

El 2026, quantes noves oficines teniu previst obrir?
El nostre ritme d'obertura dependrà de les oportunitats i de les necessitats. Ens agradaria anar entre una i tres, és a dir, seguir amb la idea d'obrir i estendre la nostra presència al territori. No seria necessàriament a Catalunya, tot dependrà de les circumstàncies, però creiem que tindrien sentit obertures a les ciutats de Girona i Tarragona. Fa poc vam participar en una Hackaton a la Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), i als estudiants els vam plantejar un repte que consistia a ajudar-nos a dissenyar el nostre model d'expansió, determinar quines havien de ser les variables que calia considerar a l'hora d'obrir una oficina. Les seves conclusions les afegirem al nostre model, que precisament ara estem revisant. Certament, avui hi ha factors que ens indiquen que Catalunya té més tracció. La mateixa Caixa Enginyers Apropa, per la qual prestem un servei a comarques on no teníem presència ens demana ser-hi. La nostra base de socis està més radicada a Catalunya que a la resta d'Espanya, però això no ens obliga a considerar només Catalunya, també podríem pensar en altres ubicacions.

A l'Estat, quins altres territoris podrien ser interessants?
El segon territori en importància és Madrid, on tenim tres oficines. Som també a Andalusia, amb dues oficines a Sevilla a Màlaga i al País Valencià, amb oficines a Alacant i València.



El director general de Caixa Enginyers, durant un moment de l'entrevista ■ JUANMA RAMOS

En alguna d'aquestes tres comunitats es podria incrementar la nostra presència. També som a Palma de Mallorca, Saragossa i a Bilbao.

Quin impacte ha tingut per a la marca la banca mòbil?
Positivíssim. Ha fet guanyar socis i la imatge de la marca s'ha potenciat molt. És un projecte superengrescador, molt ben valorat pels usuaris. S'han fet 400 nous socis, més de 2.000 extraccions als caixers i hem tingut més de 1.700 visites. Hem fet una enquesta de satisfacció als socis que han vingut a fer servir el servei i tenim un índex de satisfacció del 94%. Visitem més de 300 pobles cada mes, amb tres rutes de cent pobles i escaig. Anem a municipis que no tinguin oficina bancària, i hi trobem micropobles i pobles mitjans. La nostra banca mòbil és una oficina rodant, equipada amb tots els sistemes d'operació, i el tècnic comercial permet a l'usuari fer qualsevol tipus d'operativa, talment com en una oficina física. Té un personal únic, assignat a cadascuna de les rutes.

EL PUNT

Publicación	El Punt Avui General, 17	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	29 059	V. Comunicación	42 049 EUR (48,967 USD)
Difusión	21 693	Tamaño	875,49 cm² (82,6%)
Audiencia	35 000	V.Publicitario	9491 EUR (11 053 USD)

Dossier de prensa
unacc



Us heu trobat una casuística diferent?
Hi ha una qüestió social, a banda de geogràfica. La gent gran és la que més valora el servei, perquè així ja no depenen de familiars o amics per tenir accés a l'efectiu. Sentir-se independent és determinant. D'altra banda, el fet que puguem anar als pobles a proveir d'efectiu ajuda a desenvolupar el comerç al municipi.

L'any vinent es clou el pla estratègic.
Ens hem marcat tres grans acceleradors per culminar aquest pla, el que anomenem TED: talent, eficiència i digitalització. Volem potenciar tant el talent intern com la cultura de l'empresa, que hem reformulat amb nous valors, especialment amb el nou propòsit d'humanitzar les finances. Pel que fa a l'eficiència, volem fer les coses més fàcils, més senzilles i més pròximes, tant internament, en la gestió de la nostra operativa, com també envers els socis. I quant a la digitalització, volem posar a disposició dels socis una relació amb l'entitat més digital i més fàcil. Aquí hem de destacar la implementació aquest 2025 de La Meva Salut Financedra, i les noves funcionalitats i imatge que donarem a l'app.

D'un temps ençà, en el sector només es parla que cal anar a processos de concentració.
Nosaltres creiem en la llibertat de mercat, que els actors facin el que considerin millor. Com més oferta bancària, millor, és donar més opcions als consumidors. La nostra proposta és diferencial, ens basem en productes financers adaptats a les necessitats de qualitat i un servei de proximitat que té en consideració aspectes socials i mediambientals, a més a més d'econòmics. Nosaltres seguim amb un model clarament diferencial respecte de la banca tradicional i no ens afecten aquests processos de concentració.

A Europa, hi ha molt més desenvolupament de la banca cooperativa.
A Europa, la banca cooperativa té una quota de mercat del 23% i a l'Estat espanyol és del 10%. Això és així per la desaparició de les caixes d'estalvi, que tenien un model d'arrelament al territori, de proximitat. En desaparèixer, han deixat un espai que no està cobert, i aquí és on les cooperatives tenim una oportunitat de creixement molt clara.

Què significa per a vosaltres la Càtedra sobre Salut Financera que heu impulsat amb la UOC i l'IEF?
Per nosaltres és complementar la nostra activitat financera, tot dotant la societat d'elements que la facin més resilient i més preparada per als reptes a venir, com millorar les habilitats per poder escollir els productes financers. Tenim reptes importants, com la longevitat i la sostenibilitat de les pensions, el frau.

Feu esment del frau. És una gran amenaça?
Les entitats són més segures, però sí que tenim el repte de garantir la seguretat digital, tot dotant l'usuari d'eines i coneixement perquè puguin prevenir el frau. És feina d'institucions públiques i privades.

Quin paper voleu tenir en el mercat hipotecari?
Nosaltres el que volem és acompanyar els nostres socis en moments vitals importants, i l'adquisició de l'habitatge habitual n'és un. Estarem al costat dels nostres socis perquè prenguin una decisió responsable, en rendibilitat i costos. El préstec hipotecari continua sent el nostre principal producte, i seguirem estant com a actors en aquest mercat.

> Tenim el repte de garantir la seguretat digital, i cal donar eines a l'usuari per prevenir el frau

Com preveieu que evolucionarà l'economia catalana?
Està donant xifres satisfactòries, demostra ser sòlida, un dels tractors de l'economia espanyola, que exerceix de tractor europeu. Les bases són sòlides, amb un consum intern que estira l'economia, però també amb inversions en béns d'equip i exportacions. Però hi ha reptes de futur a resoldre, com el mercat de l'habitatge, una de les necessitats que cal resoldre. Caixa Enginyers, en aquest sentit, s'ha adscrit a la línia del préstec d'emancipació de l'ICF, que complementa el finançament que necessita la gent jove per accedir a l'habitatge. ■

Perfil

Més de 25 anys en el sector financer

Juanjo Llopis Rodríguez és un economista que compta amb una dilatada experiència en el sector financer, de més de 25 anys, en bancs, caixes d'estalvis, banca pública i banca cooperativa, on ha desenvolupat funcions analítiques i executives en àrees d'inversió, així com en assessorament estratègic i negociació en operacions de finançament, inversió i desinversió en diferents carteres de productes. Llopis es va incorporar a Caixa Enginyers l'any 2017 com a director de l'àrea de negoci i membre del comitè de direcció. Abans d'esdevenir director general, havia estat subdirector general i director de l'àrea de negoci i serveis al soci.

Entre els diversos càrrecs importants que ha ocupat durant la seva carrera, cal fer esment de la direcció de l'àrea de seguiment i gestió del risc a l'Institut Català de Finances (ICF), l'entitat financera pública de la Generalitat de Catalunya; director de l'àrea d'inversions creditícies al banc Mare Nostrum i a Caixa Penedès; gerent d'empreses, director d'inversions i director de riscos i membre del comitè de direcció al grup Bankpyme i també gerent d'empreses a Banesto. També ha estat vocal del consell rector de la Unió Nacional de Cooperatives de Crèdit (Unacc). Com a analista financer, va formar part durant un temps del servei d'estudis de Borsa de Barcelona.

Juanjo Llopis s'ha format a la UniversidadNacional de Educación a Distancia (UNED), en què es va llicenciar en ciències econòmiques i empresarials; l'Institut Europeu de Dret i Economia (Inede) i l'Institut d'Estudis Financers (IEF).

El Periódico de Cataluña

Publicación	El Periódico de Cataluña Activos, 21
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	98 977
Difusión	78 168
Audiencia	185 000
Fecha	07/12/2025
País	España
V. Comunicación	36 631 EUR (42,658 USD)
Tamaño	179,05 cm² (28,7%)
V.Publicitario	10 894 EUR (12 687 USD)

Dossier de prensa unacc



El director de *Información*, Toni Cabot; el presidente de la patronal de la Comunidad Valenciana (CEV), Vicente Lafuente, y el de la estructura provincial en Alicante (CEV Alicante), César Quintanilla. | Rafa Arjones

«La verdadera evolución es gestionar la diversidad»

Previamente a la mesa redonda sobre relevo generacional, el foro de 'activos' en Alicante acogió un diálogo entre el presidente de la patronal autonómica de la Comunidad Valenciana (CEV), **Vicente Lafuente,** y el de la estructura provincial en Alicante de esta organización (CEV Alicante), **César Quintanilla,** ambos recientemente elegidos para este cargo, tras el proceso electoral celebrado en esta organización. Un diálogo que sirvió para poner de relieve las dificultades de encaje que Alicante siempre ha tenido en las organizaciones autonómicas y que **Lafuente** y **Quintanilla** se han propuesto resolver.

«La verdadera evolución es gestionar la diversidad», expuso **Lafuente** durante su intervención, en un debate que moderó el director del diario *Información*, **Toni Cabot,** y que contó también con la participación del director de Banca de Empresas en Alicante de Caja Rural Central, **Raúl Sánchez.** Como ejemplo de lo anterior, el valenciano expuso la amalgama de empresas a las que representan –desde pymes hasta grandes compañías, pasando por autónomos o gestoras de áreas empresariales– «cada una con sus necesidades».

El nuevo presidente de la patronal valenciana también defendió la necesidad de garantizar la independencia política de estas organizaciones. «Seremos leales con las instituciones, pero también seremos críticos. Nosotros no nos meteremos en política y esperamos en consecuencia que los políticos no se metan en las organizaciones empresariales», señaló en otro momento.

A este respecto, **Quintanilla** se mostró crítico con lo que cree una falta de diálogo por parte del Gobierno actual en temas como el salario mínimo interprofesional y la reducción de jornada. «Todo se puede hablar, pero debe ir ligado a un aumento de productividad», aseguró el alicantino.

En la misma línea, Vicente **Lafuente** recordó que con el PP eran los sindicatos los que tildaban de antidemocrática la reforma laboral de **Mariano Rajoy** y que ahora ocurre lo mismo con los empresarios. «Empresarios y sindicatos estamos jugando una partida que no nos toca. Nos están utilizando políticamente», aseguró el también representante de la patronal del metal de Valencia, y a renglón seguida advirtió: «A veces, por atacar al Ibex se están cargando al 98 % del tejido empresarial, que son las pequeñas y medianas empresas».

Los dos representantes patronales criticaron también el trato que recibe la Comunidad Valenciana y particularmente Alicante en el reparto de las inversiones del Gobierno, que sitúan a esta última a la cola en el volumen de fondos por habitante de todo el país. Una situación por la que se mostraron especialmente críticos ante la falta de nuevos presupuestos. «Llevamos cuatro años siendo la última provincia en inversión y las infraestructuras tardan en desarrollarse. En algún momento vamos a colapsar y va a ser muy malo para la economía de todo el país», dijo **Quintanilla**. «El tema de las infraestructuras en Alicante es para que a alguien se le caiga la cara de vergüenza», defendió, por su parte, **Lafuente**.

En cuanto a los temas de actualidad, **Quintanilla** abogó por reducir los trámites y bajar la fiscalidad a la vivienda para incentivar una mayor construcción y, con ella, unos precios más asequibles. Por su parte, **Lafuente** alertó de que poner cortapisas a la legalización de los inmigrantes que ya están en España supone potenciar la economía sumergida y defendió la necesidad de que entren más trabajadores formados.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 26	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	22 459 EUR (26,154 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	408,35 cm² (65,5%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3110 EUR (3622 USD)

Dossier de prensa unacc

M. Á. Montesinos



Los participantes posan antes del coloquio. De izda. a dcha.: José Francisco Machado, Miguel Chavarría, Pablo Mellado, Asun Roselló, Francisco López y la moderadora, Bea Carrascosa. | M. Á. Montesinos

L'Horta Nord exige mejorar la movilidad para no «morir de éxito»

La comarca concentra el 6 % de las empresas censadas en la provincia de València, pero las carencias en las vías de acceso y las opciones de transporte público complican su implantación en la comarca

F. PASCUAL
Paterna

Son muchas las fortalezas de l'Horta Nord, no en vano, tal como, se expuso en el foro Más que Empresas organizado por *Levante-EMV* e impulsado por la la Diputación de Valencia Vicepresidencia Primera Área de Comarcalización, Caixa Popular y la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV), esta comarca experimentó un aumento de población muy significativo tras la pandemia de covid: nada más ni nada menos que 30.000 nuevos vecinos se instalaron en alguno de los municipios de la zona, lo que la ha llevado a rozar los 300.000 habitantes en total. Además, el tejido empresarial comarcal está compuesto por más de 11.000 empresas y 150.000 trabajadores. Asimismo, nueve de los once institutos tecnológicos de la Comunitat Valenciana están instalados en este comarca. Estas cifras de vértigo la convierten, sin ninguna duda, en un pulmón económico esencial para la autonomía. Por eso era necesario analizar el presente y el futuro de una comarca decisiva en el desarrollo general, desgranar los retos a los que se enfrenta y, por qué no, destacar los logros que ya se han conseguido.

Para ello, el foro Más que Empresas l'Horta Nord contó con la participación del alcalde de Rafelbunyol y presidente de la Mancomunidad de l'Horta Nord, Francisco López; el alcalde de Alboraia y presidente de Pactem Nord, Miguel Chavarría; Asun Roselló, representante de CEV Valencia y vocal de la junta directiva de la Federación de Parcs Empresarials de la Comunitat Valenciana (Fepeval); Pablo Mellado, gerente territorial de Valencia Norte y Castellón de Hidraqua, empresa perteneciente al grupo Veolia; y José Francisco Machado, director de Desarrollo de Negocio de Banca Empresa de Caixa Popular.

Todos ellos participaron en una mesa redonda celebrada el pasado viernes en la sede de Gespa en Paterna y que fue auspiciada por Bea Carrascosa, jefa de Producción de Levante TV.

Con unos datos imbatibles en lo que se refiere a peso económico, no en vano la comarca aglutina el 6 % de todas las empresas censadas en la provincia de Valencia como aseguró José Francisco Machado, no es de extrañar que l'Horta Nord sea polo de atracción para más compañías y nuevos vecinos. De hecho, el alcalde de Rafelbunyol destacó el ejemplo de su municipio donde cuentan con «los mejores datos de paro y de afiliación a la Seguridad Social desde 2007» pero además se está produciendo un aumento de la petición de licencias para la construcción de nuevas naves industriales, «algo que no sucedía desde hacía mucho tiempo» y también se están ocupando naves que permanecían vacías. «La comarca que presido tiene polígonos como el de Albuixech o el de Puçol en el que recientemente se ha instalado Porcelanosa», señaló López.

Rafelbunyol cuenta con los mejores datos de paro y afiliación a la Seguridad Social desde 2007

En la CEV también han percibido esta demanda de parcelas. «Es una zona muy atractiva por el número de habitantes y la presencia tanto de empresas locales como nacionales e internacionales», expuso Asun Roselló.

En este mismo sentido se pronunció el alcalde de Alboraia, quien ofreció los impresionantes datos económicos de la comarca que manejan desde el consorcio para la creación de empleo, Pactem Nord. «El aumento de la riqueza se produce gracias a las empresas y a sus trabajadores y eso es lo que queremos: empleo de calidad para todos», aseguró Chavarría.

Puestos de trabajo que fomentan el aumento y anclaje de la población, aunque se vean lastrados por la falta de vivienda dispo-

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 27	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	22 459 EUR (26,154 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	407,71 cm² (65,4%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3107 EUR (3618 USD)

Dossier de prensa unacc



«Hacía mucho tiempo que no aumentaban las solicitudes de construcción de nuevas naves»

FRANCISCO LÓPEZ
PTE. MANCOMUNIDAD L'HORTA NORD



«La riqueza se produce gracias a las empresas y sus trabajadores y eso queremos: empleo para todos»

MIGUEL CHAVARRÍA
PTE. PACTEM NORD



«No puede ser que no se pueda entrar o salir de las áreas industriales sin sufrir un atasco todos los días»

ASUN ROSELLÓ
CEV VALENCIA Y FEPEVAL



«Lo normal es que las familias se instalen cerca de las áreas donde trabajan y eso crea comercio local»

JOSÉ FRANCISCO MACHADO
CAIXA POPULAR



«Estamos muy implicados en fomentar la Formación Profesional para formar operarios»

PABLO MELLADO
HIDRAQUA

nible. «Paterna es sin duda una localidad que atrae por la calidad de vida y su ubicación tan cerca de València», apuntó Pablo Mellado. De hecho, como él mismo reconoció, se mudó a este municipio puesto que ahí es donde se encuentra la sede de Aigües de Paterna, empresa mixta que gestiona el ciclo integral del agua y que está conformada por el Ayuntamiento de Paterna y la empresa Hidraqua.

En esta misma localidad tiene su sede central Caixa Popular, así como tres oficinas. «Lo normal es que las familias se instalen cerca de las áreas empresariales donde trabajan y estas familias demandan servicios y la presencia de comercio local», indicó Machado.

Sin embargo la escasa oferta de vivienda provoca graves problemas de atracción de talento. «La vivienda es un tema muy sensible. Hay municipios como Rafelbunyol, que tenemos terreno, confío en el plan Vive de la Generalitat para que se pueda construir vivienda asequible para los jóvenes que tienen como imposible el acceder a una vivienda», expuso López; pero en el caso de Alboraia no tiene una solución fácil. «Nos hemos adherido al plan vivienda, pero nosotros si no tenemos terreno ¿dónde construimos? Si alguien tiene la respuesta por favor que la comparta conmigo», confesó el primer edil de Alboraia.



Un momento de la mesa redonda del Foro Más que Empresas de l'Horta Nord. | M. Á. Montesinos

Problemas de movilidad

Durante el coloquio, fueron varios los puntos de mejora en los que coincidieron los ponentes. Sin duda, la movilidad —o la ausencia de ella— fue uno de ellos. Roselló fue una de intervinientes que ahondó en esta cuestión. Preguntada acerca de cuáles son las necesidades de las empresas de la comarca, la miembro de la junta directiva de Fepeval no dudó en reclamar mejoras en la movilidad y comunicación de las empresas: «Hay parques empresariales que no tienen conexiones y eso limita mucho las contrataciones porque los empleados no pueden acceder al que podría ser un puesto de trabajo».

El alcalde de Rafelbunyol se mostró totalmente de acuerdo con esta postura, de hecho afirmó que uno de los campos en los que está trabajando la Mancomunidad de l'Horta Nord es en la mejora de la movilidad entre áreas industriales: «Aquí al Parque Tecnológico de Paterna no llega ni el metro ni las líneas de autobuses» por lo que quienes tienen su puesto de trabajo en la zona se ven abocados a utilizar el coche. La Mancomunidad forma parte de un nuevo proyecto financiado por el programa Interreg Europe, cuyo objetivo es transformar la movilidad urbana en Europa mediante soluciones inteligentes, sostenibles y digitalmente avanzadas y el objetivo es abordar estos problemas de movilidad.

Para Roselló esta es una cuestión capital. «Si no hay opciones de transporte público, no podemos aumentar su uso», a lo que añade la problemática de los atascos y la falta de zona de aparcamiento. «No puede ser que no pueda accederse o salir de las áreas industriales sin los embotellamientos (punto que confirmó Pablo Mellado «desde que me mudé a Paterna no hay día que no me quede parado en la carretera», bromeó) y sin tener facilidades para estacionar el coche». Ser una comarca con tanto atractivo para las compañías pero sin opciones para llegar hasta ellas puede provocar «que muramos de éxito», advirtió la representante de la CEV.

Los ponentes denunciaron que la escasa oferta de vivienda dificulta la atracción de talento

«Hay parques empresariales que no tienen conexiones y eso limita muchos las contrataciones»

Otro de los asuntos que trataron los ponentes de la mesa redonda fue la dificultad para encontrar trabajadores de oficios. «En Hidraqua estamos muy implicados en potenciar la Formación Profesional, pero la falta de operarios es un problema generalizado», comentó el gerente de la compañía en l'Horta Nord.

Miguel Chavarría expuso el caso de la empresa municipal de Alboraia que está buscando personal y no encuentra. «No hallamos trabajadores de oficios porque no hay formación», zanjó. En este sentido puso en valor la FP Dual que además proporcionaría una super especialización de los trabajadores y aumentaría la calidad del empleo.

Para Francisco López el contacto entre ayuntamientos y empresas es esencial para formar a los futuros trabajadores. La colaboración público-privada es clave: «Los empresarios deben marcarnos qué necesidades tienen para que podamos ayudarles formando a personas que estén buscando empleo». ■

Levante
EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 29	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	12 014 EUR (13,990 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	424,70 cm² (68,1%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	3193 EUR (3718 USD)

Dossier de prensa
unacc



José Francisco Machado, director de Desarrollo de Negocio de Banca Empresa de Caixa Popular. | Miguel Ángel Montesinos

«Intentamos que nos vean como un **colaborador estratégico** a largo plazo»

Otro de los asistentes a la nueva edición del Foro Más Que Empresas fue Caixa Popular, que contó con la intervención de José Francisco Machado, su director de Desarrollo de Negocio de Banca Empresa

STELLA LÓPEZ
València

José Francisco Machado, director de Desarrollo de Negocio de Banca Empresa de Caixa Popular, intervino en el Foro Más Que Empresas de l'Horta Nord para hablar de la labor que realizan desde la banca en la comarca y poner sobre la mesa el futuro que se prevé para las distintas empresas dentro de un panorama cambiante que apuesta por el auge de las innovaciones sostenibles.

«Creo que las cosas se están haciendo bien. Muchas veces somos muy críticos y tendemos a fijarnos en los fallos en lugar de los aciertos. Así que me gustaría empezar rompiendo esa tendencia y resaltar la labor tanto por parte de los ayuntamientos como de las asociaciones empresariales, con sus inversiones en infraestructuras cada vez de mayor calidad y de mayor servicio para las empresas. Sin olvidar, eso sí, que no hay que bajar la guardia», confesó.

En la misma línea, Machado incide en la importancia de tener visión a futuro y de plantearse qué se quiere hacer y hacia dónde se quiere ir para así asentar unas bases de actuación u otras. Un enfoque que, en ocasiones, puede ayudar a detectar cambios culturales. Por ejemplo, como padre, el director de Desarrollo de Negocio de Banca Empresa de Caixa Popular ha notado que las Fps han ganado puestos frente a las carreras universitarias, cosa que en el pasado parecía impensable.

Disminuir la huella

En cuanto al tema de la sostenibilidad y la financiación energética, Machado es rotundo: hay que bajar la huella medioambiental y apostar más que nunca por la movilidad. Igual que abogar por el acceso a la vivienda. «Me gustaría que, cuando volvamos aquí dentro de unos años, en lugar de 320.000 personas instaladas en sus zonas sean 350.000 o 370.000. Un aumento que implicará que los jóvenes, que ya cuentan con dificultades, sientan una liberación del suelo a precios asequibles para la construcción pública», detalló. Sobre aquellos ámbitos en los que la banca cooperativa cuenta con mayor proyección dentro de la comarca, Machado expuso que el crecimiento del tejido empresarial implica desarrollo económico, bienestar social, aumento de población y, a su vez, todo ello deriva en un incremento del comercio local.

«Nosotros apostamos por el comercio local no solo con productos, herramientas financieras o servicios adaptados al comercio local. Abrimos en horario interrumpido de ocho y media a cinco de la tarde, por lo que el comercio local puede hacer cualquier tipo de gestión dentro de esa franja horaria, de lunes a jueves. Pero es que, además, también tenemos acuerdos de colaboración y dinámicas de promoción comercial con los ayuntamientos», manifestó. Es decir, cuentan con una línea de emprendedores para que quien se anime a emprender pueda consolidar su proyecto y, para ello, desde Caixa Popular contribuyen con unas líneas de financiación que suelen llamar «blandas o adaptadas» a esos momentos iniciales. «Y, por supuesto, también establecemos dinámicas comerciales con las propias asociaciones o los propios municipios a través de lo que llamamos el bono comercio, que lo que permite es, con ayudas y una subvención pública, que esa compra se quede dentro del municipio», declaró Machado.

«Lo estamos haciendo bien, solo que tendemos a fijarnos más en los fallos que en los aciertos»

Asimismo, reiteró que están muy comprometidos con l'Horta Nord y que cuentan con 11 oficinas, una cifra que representa el 13 % de su red bancaria actual. En palabras de Machado: «Pensamos que es una comarca que sigue latiendo con fuerza y no solo en cuanto al tejido empresarial, sino también en el mantenimiento de ese perfil de comercio local, de esas actividades tradicionales en el tema de la agricultura. Y, como entidad valenciana de referencia, nuestro principal objetivo en estos momentos es estar ahí, tendiendo una mano».

Por todo ello, desde Caixa Popular tienen claro que van a seguir trabajando en proyectos implicados en el territorio y hacerlo apostando por aquellas personas y empresas que comparten con ellos ese interés territorial y, sobre todo, humano. «No solamente nos basamos en ser una entidad financiera, sino que lo que intentamos es que durante el acompañamiento, pertenezcan al ámbito que pertenezcan, nos vean como un colaborador estratégico a largo plazo», finalizó. ■

INFORMACION

Publicación	Diario Información Economía y Empresa, 6	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	17 894	V. Comunicación	18 904 EUR (22,014 USD)
Difusión	14 712	Tamaño	501,62 cm² (80,5%)
Audiencia	56 000	V.Publicitario	3563 EUR (4149 USD)

Dossier de prensa unacc

Firmas familiares alicantinas explican sus estrategias de supervivencia

Desde el reparto de las áreas de negocio hasta la creación de nuevos órganos de coordinación, cada empresa busca su particular fórmula para conseguir el relevo generacional

DAVID NAVARRO

La supervivencia de una empresa familiar no depende únicamente de su solidez económica o de su capacidad de innovar. La clave, como demuestra la experiencia de algunas de las compañías más consolidadas de Alicante, está en saber gestionar un relevo generacional lento, planificado y profundamente vinculado a la identidad del proyecto.

Ese fue el hilo conductor del foro organizado días atrás por 'activos', el diario INFORMACIÓN y Prensa Ibérica en Alicante bajo el título *Economía de futuro, relevo generacional*. Una cita en la que participaron representantes de las firmas Gioseppo, Nobo, Rolser y Erum, moderados por **Martí Saballs**, director de Información Económica de Prensa Ibérica.

Cuatro voces, cuatro trayectorias y un punto común: la clara convicción de que la continuidad no surge por inercia, sino que exige construir mecanismos que permitan a la familia continuar siendo una parte fundamental de la empresa sin frenar su evolución.

Diversificación del negocio

Un ejemplo de los diferentes enfoques de abordar este proceso de transición lo expuso **Jorge Palacio**, CEO del centro de empresas donde se celebró el acto, Nobo. Aunque en este evento era el proceso más reciente y menos estructurado de todos los expuestos, su caso permitió mostrar una fórmula sencilla pero efectiva: repartir los negocios entre los hermanos en función de sus intereses y capacidades.

Su abuelo, **Perfecto Palacio de la Fuente,** fue impulsor de la terminal de contenedores del puerto de Valencia. Sus hijos, **Javier** y **Perfecto Palacio López,** mantuvieron durante un tiempo varios negocios conjuntos, hasta que decidieron separar sus caminos. Ahora es este último el que ha decidido poner a cada uno de sus descendientes al frente de un proyecto diferente. Así, uno asumió la gestión del concesionario Porsche en Alicante, otro gestiona los apartamentos turísticos del holding familiar y **Jorge** lidera el centro de negocios Nobo.

«Hemos tenido la suerte de elegir», explicó este último. Para él, la fortaleza está en que los hermanos no compiten entre sí y que el fundador ha permitido la autonomía sin perder la conexión con el legado familiar. El reto, admitió, aparece en el trato con los trabajadores veteranos: «Muchos me han visto crecer y el respeto es distinto al que tenían hacia mi padre». Una situación común en las empresas familiares que, según reconoce, exige reforzar protocolos y roles para que la autoridad sea clara.

Esperanza Navarro Pertusa, directora de Recursos Humanos y Responsabilidad Corporativa de Gioseppo, dio una visión más estructurada del relevo. La familia **Navarro-Pertusa** inició la transición hace ahora 14 años, coincidiendo con los 70 años del fundador, **José Navarro,** que creó la empresa junto a su esposa y su hijo mayor cuando rondaba los 50.

La entrada progresiva del resto de hijos como accionistas «desde el minuto cero» marcó un estilo propio, muy enfocado en la cohesión. Con el crecimiento del grupo de calzado, surgió la necesidad de crear nuevos órganos que filtraran las decisiones antes de que llegaran a los espacios formales. Así nació el consejo asesor familiar, un punto intermedio entre el consejo de administración y el consejo de familia para tratar asuntos que mezclan estrategia y sensibilidad emocional.

Para **Navarro Pertusa,** uno de los pilares de la continuidad ha sido aceptar que la profesionalización es irrenunciable. Y eso implica abrir la puerta al talento externo, en el que no solo hay que buscar afinidad, también y, sobre todo, «capacidad». «Si solo trabajas con quienes te dicen lo que quieres oír, no avanzas», añadió. Eso sí, reconoce que la competencia por el talento responde a una realidad cada vez más cruda: «El salario importa. Atraes y retienes talento si pagas bien».

En proceso

El turno de **Mireia Server**, CEO de Rolser, sirvió para una transición todavía viva, en la que la anterior generación ya no manda tanto, pero sí tiene una importante «influencia» sobre los responsables actuales. El conocido fabricante de carros para la compra se encuentra ya en la tercera generación.

«Todavía estamos en ese proceso», confesó **Server.** «Para alguien







INFORMACION

Publicación	Diario Información Economía y Empresa, 7	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	17 894	V. Comunicación	18 904 EUR (22,014 USD)
Difusión	14 712	Tamaño	496,41 cm² (79,6%)
Audiencia	56 000	V.Publicitario	3537 EUR (4119 USD)

Dossier de prensa unacc

que ha visto crecer su proyecto de vida, es muy difícil soltarlo, incluso aunque lo deje en manos de su familia», detalló sobre la influencia que aún ejerce su padre.

Reconoció además que las decisiones estratégicas más relevantes todavía se consensúan en el núcleo familiar y que su padre «sigue mandando», aunque su papel se centra cada vez más en transmitir visión y valores que en gestionar el día a día de la compañía.

Este modelo, más orgánico, demuestra que no todas las empresas familiares necesitan la misma velocidad ni los mismos instrumentos. En el caso de Rolser, la prioridad no es acelerar el relevo, sino hacerlo de manera que no se pierda la esencia ni el sentido industrial que definió a la compañía desde sus orígenes.

La intervención de **Coral Erum,** CEO de la multinacional alcoyana Erum, mostró la cara más sofisticada de los mecanismos de transición. La empresa lleva casi dos décadas inmersa en el paso de la tercera a la cuarta generación y ha sido un ejemplo de planificación minuciosa.

Erum ha consolidado una estructura de gobierno compuesta por consejo de administración, consejo de familia, comité de dirección y numerosos comités operativos, muchos de ellos con presencia destacada de profesionales no familiares. «La mirada externa ayuda a eliminar conflictos y amplía nuestra capacidad de aprendizaje», resumió.

La asignación de funciones entre los hermanos tampoco fue elección libre. En 2008, en plena crisis, sus padres llamaron a los tres a incorporarse y realizaron una especie de «entrevista» para determinar, según competencias y personalidad, la mejor ubicación para cada uno dentro de un grupo que fabrica desde perchas para grandes cadenas como Zara o H&M hasta componentes de automoción o elementos de seguridad vial.

La clave –explicó la CEO– está en que esta estructura combina respeto por el origen familiar con una profesionalización que permite que la empresa no dependa emocionalmente de la familia, sino que la familia aporte valor al sistema.

Talento externo

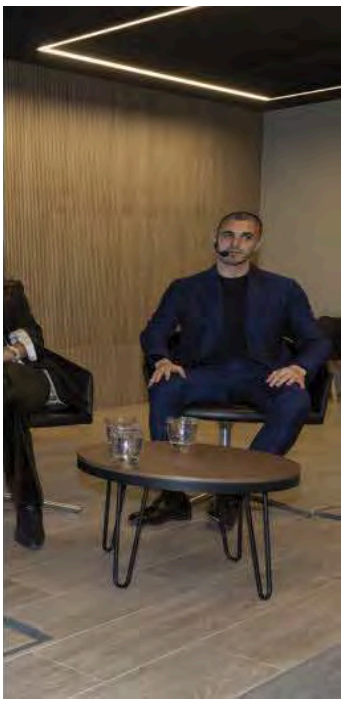
El debate sobre profesionales no familiares generó las mayores coincidencias. Desde Nobo hasta Gioseppo, pasando por Erum y Rolser, todos los participantes señalaron que atraer y retener talento es una necesidad estratégica. La cultura familiar aporta cercanía y flexibilidad, pero el crecimiento exige incorporar perfiles formados, capaces de aportar una visión más independiente.

La convivencia entre miembros de la familia y directivos externos requiere trazar líneas claras, establecer procesos de selección que prioricen competencias reales y garantizar que la cultura corporativa no quede restringida a un apellido, según coincidieron.

Adaptarse para seguir

Las inquietudes sobre el futuro difieren, pero todas comparten la convicción de que la adaptación es la única vía para seguir siendo relevantes. Así, en Rolser prevén seguir avanzando, aunque **Server** expresó su convencimiento de que en el futuro los productos que saldrán de su fábrica serán distintos a los actuales. **Erum** mostró su preocupación por perder identidad a medida que crece su dimensión global; mientras que Gioseppo observa con atención los cambios sociales que pueden redefinir el consumo de moda. **Palacio** lo resumió con una visión más generacional: «No me preocupa nada. El éxito es adaptarse».

El foro organizado por 'activos' dejó un mensaje claro: no existe una única receta. Pero sí un conjunto de principios transversales: gobierno sólido, formación de los herederos, apertura a perfiles externos, estructura profesionalizada y respeto por el legado que aumentan significativamente la longevidad de cualquier empresa familiar. En definitiva, la continuidad no es un accidente: es una estrategia.



De izquierda a derecha, Martí Saballs, director de Información Económica de Prensa Ibérica; Mireia Server, CEO de Rolser; Coral Erum, CEO de Erum; Esperanza Navarro Pertusa, directora de Recursos Humanos y Responsabilidad Corporativa de Gioseppo, y Jorge Palacio, CEO de Nobo. | Rafa Arjones







El director de INFORMACIÓN, Toni Cabot; el presidente de la patronal de la Comunidad Valenciana (CEV), Vicente Lafuente, y el de la estructura provincial en Alicante (CEV Alicante), César Quintanilla. | Rafa Arjones

«La verdadera evolución es gestionar la diversidad»

Previamente a la mesa redonda sobre relevo generacional, el foro de 'activos' en Alicante acogió un diálogo entre el presidente de la patronal autonómica de la Comunidad Valenciana (CEV), **Vicente Lafuente,** y el de la estructura provincial en Alicante de esta organización (CEV Alicante), **César Quintanilla,** ambos recientemente elegidos para este cargo, tras el proceso electoral celebrado en esta organización. Un diálogo que sirvió para poner de relieve las dificultades de encaje que Alicante siempre ha tenido en las organizaciones autonómicas y que **Lafuente** y **Quintanilla** se han propuesto resolver.

«La verdadera evolución es gestionar la diversidad», expuso **Lafuente** durante su intervención, en un debate que moderó el director del diario INFORMACIÓN, **Toni Cabot,** y que contó también con la participación del director de Banca de Empresas en Alicante de Caja Rural Central, **Raúl Sánchez.** Como ejemplo de lo anterior, el valenciano expuso la amalgama de empresas a las que representan –desde pymes hasta grandes compañías, pasando por autónomos o gestoras de áreas empresariales– «cada una con sus necesidades».

El nuevo presidente de la patronal valenciana también defendió la necesidad de garantizar la independencia política de estas organizaciones. «Seremos leales con las instituciones, pero también seremos críticos. Nosotros no nos meteremos en política y esperamos en consecuencia que los políticos no se metan en las organizaciones empresariales», señaló en otro momento.

A este respecto, **Quintanilla** se mostró crítico con lo que cree una falta de diálogo por parte del Gobierno actual en temas como el salario mínimo interprofesional y la reducción de jornada. «Todo se puede hablar, pero debe ir ligado a un aumento de productividad», aseguró el alicantino.

En la misma línea, Vicente **Lafuente** recordó que con el PP eran los sindicatos los que tildaban de antidemocrática la reforma laboral de **Mariano Rajoy** y que ahora ocurre lo mismo con los empresarios. «Empresarios y sindicatos estamos jugando una partida que no nos toca. Nos están utilizando políticamente», aseguró el también representante de la patronal del metal de Valencia, y a renglón seguida advirtió: «A veces, por atacar al Ibex se están cargando al 98 % del tejido empresarial, que son las pequeñas y medianas empresas».

Los dos representantes patronales criticaron también el trato que recibe la Comunidad Valenciana y particularmente Alicante en el reparto de las inversiones del Gobierno, que sitúan a esta última a la cola en el volumen de fondos por habitante de todo el país. Una situación por la que se mostraron especialmente críticos ante la falta de nuevos presupuestos. «Llevamos cuatro años siendo la última provincia en inversión y las infraestructuras tardan en desarrollarse. En algún momento vamos a colapsar y va a ser muy malo para la economía de todo el país», dijo **Quintanilla**. «El tema de las infraestructuras en Alicante es para que a alguien se le caiga la cara de vergüenza», defendió, por su parte, **Lafuente**.

En cuanto a los temas de actualidad, **Quintanilla** abogó por reducir los trámites y bajar la fiscalidad a la vivienda para incentivar una mayor construcción y, con ella, unos precios más asequibles. Por su parte, **Lafuente** alertó de que poner cortapisas a la legalización de los inmigrantes que ya están en España supone potenciar la economía sumergida y defendió la necesidad de que entren más trabajadores formados.

Publicación	Deia Regional, 31	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	16 676	V. Comunicación	17 530 EUR (20,414 USD)
Difusión	12 014	Tamaño	481,77 cm² (79,9%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	4722 EUR (5499 USD)

Dossier de prensa
unacc

Las empresas son optimistas sobre su evolución pero desconfían del entorno

El último estudio sobre confianza empresarial de Laboral Kutxa estima, en líneas generales, un inicio de año positivo

Jorge Garma
NTM



Cadena de montaje de la fábrica alavesa de Mercedes Benz. *Foto: Alex Larretxi*

BILBAO – Las empresas vascas siguen conservando un moderado optimismo, aunque las circunstancias les hacen ver el corto plazo con las gafas de la cautela. Es la lectura que se puede extraer del Estudio de Confianza Empresarial de Laboral Kutxa con las expectativas del tejido empresarial de cara al primer trimestre del año que viene. Así, el valor del Índice de Confianza se ha situado en 56,5, lo que implica un valor superior en casi tres puntos al del trimestre anterior (53,6). El valor del índice superior a 50 indica expansión de la actividad, y es superior al valor de la Eurozona, que fue en octubre del 52,5, y similar al dato del conjunto del Estado (56).

Sin embargo, existen muchos matices. De hecho, crece el pesimismo sobre la evolución del entorno económico. Concretamente, la encuesta –realizada a 400 empresas ubicadas en la CAV y con un estudio de campo realizado entre los días 7 y 12 de noviembre–, recoge que el 8,2% considera que el entorno mejorará con respecto al trimestre actual y el 51% considera que se mantendrá igual, por lo que el 40,8% considera que el entorno empeorará. El porcentaje de encuestados que consideraba que el entorno iba a mejorar era del 10,9% el pasado trimestre. El contexto de falta de certezas acerca de la evolución de la economía, en un contexto de proteccionismo comercial e inflación que no cesa, está dañando la confianza de las empresas, aunque la adaptación a ese panorama volátil no está siendo, ni mucho menos, lo negativa que en un primer momento llegó a barruntarse. El tejido empresarial está encontrando la manera de resistir las turbulencias, aunque sea sin grandes alardes.

De hecho, en lo que concierne a otros apartados, brilla algo más de luz. Las previsiones de las empresas en cuanto a la facturación indican una visión similar a la del cuarto trimestre de este año. Concretamente, el 27,5% de las empresas encuestadas consideran que la facturación mejorará, frente al 26,2% que lo consideraba para el último trimestre de este año, siendo el 58,9% las que estiman que será similar (58,4% en la última encuesta previa), frente al 13,6% (15,3% en el informe anterior) que considera que empeorará. Con una inflación que todavía sigue golpeando las cuentas y previsiones empresariales, pese a estar más o menos bajo un cierto control, la percepción de que no vaya a caer la facturación es un dato positivo que deja entrever una cierta estabilidad.

Según indica Laboral Kutxa, la duda que surge es el "comportamiento de las claves sobre las que se sustentan las expectativas de facturación y actividad", es decir, las cantidades vendidas y los precios. En este sentido, los resultados apuntan a una "cierta estabilidad" en cuanto a las cantidades y un repunte de precios con respecto al trimestre previo. El 29,7% de los encuestados esperan que el volumen de pedidos se incremente y el 14,1% que empeore, frente al 56,2% que piensan que será similar al trimestre actual. Suponen unos porcentajes mejores que los de la encuesta anterior, que eran del 26,5%, 15,3% y 58,2%, respectivamente.

Otro de los aspectos que ilustran el estado de confianza de las empresas tiene que ver con la inversión. El hecho de que no se detenga es sinónimo de que el tejido empresarial mantiene la expectativa de seguir incrementando su actividad productiva. Así, en relación con el volumen de inversión que prevé para el primer trimestre del año que viene, el 20,3% de las empresas consultadas considera que se incrementará durante el primer trimestre de 2026 y el 11,4% cree que disminuirá. Por tanto, el 68,3% de los encuestados piensa que se mantendrá. Finalmente, el 84,2% de las empresas consideran que el empleo se mantendrá, frente al 11,4% cuyas expectativas pasan por incrementar plantilla y el 4,5% que se inclinan por lo contrario.

Un baremo en el que sí se percibe pesimismo es el que tiene que ver con la inflación, puesto que las empresas consultadas no ven freno a la subida de precios. No obstante, también se aprecia que las compañías siguen manteniendo su confianza en que la financiación bancaria continúe como hasta ahora. El flujo crediticio es esencial para que siga generándose actividad económica y, en este sentido, las rebajas de tipos de interés que ha ordenado desde el año pasado el BCE han conseguido que las empresas afronten una financiación más sencilla de devolver.

INFLACIÓN En cualquier caso, es también pertinente observar la evolución económica por sectores, puesto que el más importante para la economía vasca, el industrial, se encuentra en un momento de estancamiento. Según el último dato de Eustat, las exportaciones de Euskadi registraron una caída del 7,9% en septiembre respecto al mismo mes del pasado año, con lo que se situaron en los 2.379,2 millones de euros, mientras que las importaciones crecieron un 0,4%, hasta los 2.343,9 millones. Además, el fantasma de la inflación sigue ahí. Esta misma semana, la presidenta del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, afirmó que prevé que la inflación de la Eurozona se mantenga cercana al 2% en el futuro cercano, si bien avisó de que el entorno macroeconómico aún es inestable. "Los riesgos para las perspectivas siguen siendo bidireccionales, mientras que la incertidumbre sigue siendo mayor de lo habitual debido a la volatilidad de las políticas comerciales mundiales", alertó la presidenta del organismo que rige la política monetaria de los países de la eurozona. No obstante, la resiliencia de la economía vasca está siendo notable. Así, según el último informe de Cuentas Económicas Trimestrales de Eustat, en el tercer trimestre del año se produjo un crecimiento del PIB del 2,3% en tasa interanual, y de un 0,6% en la variación intertrimestral. Además, respecto al mismo período del año pasado, la variación positiva en el empleo fue del 1,4%, lo que se traduce en la creación neta de 13.450 empleos. Esa mejora del PIB interanual supera con holgura el porcentaje de subida de la economía de la Unión Europea (1,6%), pero es inferior a la del conjunto del Estado, que es del 2,8%, según el último Avance de Contabilidad Nacional. ●

El Norte de Castilla

Publicación	El Norte de Castilla Valladolid, 51	Fecha	07/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 231	V. Comunicación	1 723 EUR (2,006 USD)
Difusión	10 762	Tamaño	60,14 cm² (9,7%)
Audiencia	54 614	V.Publicitario	464 EUR (540 USD)

Dossier de prensa unacc



Ramón Sobremonte, director deneral de Cajaviva; Jesús Zarzuela, CEO de UEMC; y Andrés Hernando, CEO de Hiperbaric.

'Excelentes' de Cajaviva vuelve a la UEMC

Cajaviva y la UEMC consolidan 'Excelentes' como foro de conexión entre universidad y empresa. El CEO de Hiperbaric, Andrés Hernando, protagonizó su segunda edición con la charla 'Construir Futuro, entre ingeniería y empresa', desarrollada en el salón de actos de la Universidad Europea Miguel de Cervantes.

El objetivo de 'Excelentes' es reunir a directivos y referentes empresariales para acercar a los estudiantes la realidad de la innovación, el emprendimiento y las oportunidades de desarrollo. Desde Cajaviva destacan que el ciclo 'Excelentes' se ha convertido en una herramienta estratégica para favorecer la retención del talento y reforzar el ecosistema empresarial de la región.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 29	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	14 943 EUR (17,401 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	170,06 cm² (15,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3724 EUR (4337 USD)

Dossier de prensa unacc

El Supremo quita a la banca responsabilidad en las transferencias si se le da mal el número de cuenta

E. Díaz MADRID.

El Tribunal Supremo (TS) exime de responsabilidad a los bancos y cualquier entidad que ofrezca servicios de pago si el usuario le da mal el número de cuenta y, por tanto, no se corresponde con el nombre real del beneficiario.

El Supremo, en una sentencia del 27 de noviembre de la que fue ponente el magistrado Fernando Cerdá Albero, señala que la responsabilidad de los proveedores de los servicios de pago en la ejecución de una transferencia cuando se le proporciona un identificador único, es decir, el IBAN, es solo sobre ese identificador. "De forma que si el identificador único facilitado por el ordenante es incorrecto, y los fondos se abonan a un destinatario distinto del beneficiario, el proveedor de servicios de pago no será responsable", subraya.

El tribunal indica que las entidades no están obligadas a comprobar que el IBAN coincide con el nombre del beneficiario de esa cuenta. Por lo que, simplemente se limitan a ejecutar el pago en el número que le han indicado. No obstante, añade que, una vez corroborado que se ha hecho la transferencia a un destinatario incorrecto, esto no quita que deba "realizar esfuerzos razonables para intentar recuperar los fondos", junto con la entidad a la que se ha enviado el dinero.

La sentencia recuerda que el Real Decreto-ley sobre servicios de pago establece en su artículo 59 que si la persona que ordena la transferencia da un IBAN equivocado "el proveedor no será responsable [...] de la no ejecución o de la ejecución defectuosa de la operación de pago". En caso de que no sea posible recobrar los fondos, la entidad dará toda la información de la que disponga al ordenante para que pueda poner una reclamación legal.

El Supremo resuelve así el caso de una empresa que recibió un correo electrónico fraudulento en el que el remitente se hacía pasar por un proveedor habitual de la compañía y le indicaba un número de cuenta distinto para que se le ingresara allí el importe pendiente de pago, que superaba los 15.000 euros.

el Periódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 17	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	98 977	V. Comunicación	103 408 EUR (120,423 USD)
Difusión	78 168	Tamaño	797,95 cm² (74,5%)
Audiencia	185 000	V.Publicitario	20 714 EUR (24 122 USD)

Dossier de prensa
unacc

Crédito para vivienda

Los tipos empujan a los bancos a subir el precio de las nuevas hipotecas

Las pólizas de seguro que contratan las entidades financieras para protegerse de vaivenes en el coste del dinero superan el 3% a largo plazo por primera vez desde octubre de 2023

PABLO ALLENDESALAZAR
Madrid

La reciente guerra hipotecaria que ha acompañado a la ebullición del mercado inmobiliario podría tener los días contados. Durante meses, algunas entidades financieras se han lanzado a captar negocio con unos créditos excepcionalmente baratos en relación con el nivel general de los tipos de referencia. Otras, en cambio, han preferido perder cuota de mercado porque no veían la forma de que los préstamos les fueran rentables a esos precios. Los tipos del mercado, sin embargo, están subiendo de forma significativa desde el verano, lo que empuja a los bancos a encarecer los nuevos créditos si no quieren perder rentabilidad y asumir un riesgo excesivo.

Así lo refleja el precio de los seguros que las entidades financieras contratan para cubrirse de pérdidas en créditos como las hipotecas. El índice Interest Rate Swap (IRS) mide el tipo medio de los derivados financieros que los bancos suscriben para no perder dinero con sus préstamos si los intereses del mercado suben o bajan más allá de ciertos niveles. Se entiende que dicho índice refleja el coste del dinero a un plazo concreto sin prima de riesgo. Por ello, si el IRS sube, los bancos tienen más presión para encarecer las hipotecas que tratan de vender a sus clientes para evitar que aumente su riesgo de sufrir pérdidas.

Referencia temporal

El pasado noviembre, en esta línea, los IRS a 20 y 30 años superaron el nivel del 3% por primera vez desde octubre de 2023, según publicó hace unos días el Banco de España. Se trata de una referencia temporal muy significativa, porque es el mes posterior a que el Banco Central Europeo (BCE) elevase los tipos oficiales de la zona euro al máximo del 4% al que los subió durante su ciclo de lucha contra la espiral inflacionista provocada por la salida de la pandemia del covid y la invasión de Ucrania por parte de Rusia.

J. J. Guillén / Efe



Escaparate de una oficina de Bankinter con una oferta de hipotecas.

Las bajadas de tipos posteriores del BCE, hasta el actual 2%, provocaron que ambos IRS bajaran a un mínimo del 2,212% y 2,011% en diciembre de 2024, respectivamente, lo que permitió a los bancos abaratar las nuevas hipotecas para captar negocio. Desde entonces, sin embargo, han subido de forma notable hasta el 3% y el 3,006% de noviembre, con lo que ahora presionan a las entidades a encarecer los créditos.

Práctica insostenible

Así lo apuntó hace unos días Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter, una de las primeras banqueras en criticar como «irracionales» los precios que aplican algunas entidades. La ejecutiva destacó que se han llegado a ver hipotecas con tipos inferiores al 2% a 30 años, cuando los seguros que los bancos contratan para cubrirse de pérdidas en los créditos a ese plazo están en torno al 2,9% (dato de octubre). «No es preocupante si son campañas para captar clientes y no son una práctica común. Pero es una práctica que no puedes prolongar en el tiempo eternamente», advirtió.

> «El sector mantiene una política de concesión crediticia sana», asegura José Sevilla, de Unicaja

Por su parte, José Sevilla, presidente de Unicaja, defendió que «el sector mantiene una política de concesión crediticia sana y saludable, y el nivel de riesgo de las hipotecas que se conceden es bajo». Pero al mismo tiempo, admitió que «en los últimos trimestres es posible que el sector en su conjunto se haya ido por la parte baja en términos de precio». El exconsejero delegado de Bankia, en cualquier caso, se mostró convencido de que esa situación se corregirá.

Ajustar los precios

«Lo razonable es que se vayan ajustando los precios con normalidad y ese *swap* a medio y largo plazo del 2,9% tiene que ser la referencia», sostuvo el banquero. Entre otros factores, añadió, porque a principios de año parecía que los tipos oficiales iban a seguir bajando y ahora se prevé que estén «estables o incluso subiendo en los próximos 10 años».

Esa es precisamente la razón de que los IRS a plazos más largos estén actualmente en el 3% como a finales de 2023, pese a que entonces los tipos de referencia a corto plazo del BCE estuvieran en el 4% y ahora se sitúen en el 2%. Si hasta hace unos meses la idea predominante en el mercado era que la institución rebajaría los tipos oficiales hasta el 1,75% en la parte final del año o principios de 2026, la mayoría de los analistas estima ahora que los va a dejar en el 2% a medio plazo y que a largo son más probables subidas que recortes.

El euríbor

Ello se ha trasladado a los tipos de referencia del mercado: el euríbor a 12 meses (que mide el interés medio al que los bancos se prestan entre sí) ha encadenado ya cuatro meses de subidas, desde el 2,079% de julio al 2,217% del pasado noviembre.

Ese encarecimiento también incide directamente en el precio de las nuevas hipotecas a tipo variable, ya que su precio se construye a partir del euríbor más un margen (para cubrir los distintos costes que les supone a las entidades conceder los préstamos) y una prima (por, entre otros, el riesgo de impago del cliente que asumen). También influye indirectamente en las de tipo fijo, cuyo tipo se construye a partir del interés del bono del Tesoro (en el 3,17% a 10 años y el 3,59% a 15).

De momento, en cualquier caso, todo ello se ha reflejado solo de forma moderada en el precio de las nuevas hipotecas. Su tipo medio bajó del máximo del 3,93% que alcanzó en octubre de 2023 (su cota más elevada desde principios de 2009) a un mínimo del 2,62% el pasado julio.

El pasado agosto, sin embargo, el precio rompió una racha de un año a la baja, al subir ligeramente hasta el 2,68%, un nivel en que permanece estable desde entonces (2,67% este noviembre). La duda, por tanto, es si los bancos más agresivos mantendrán la guerra hipotecaria en torno a estos niveles o cederán a la presión de los tipos del mercado y empezarán a encarecer los créditos. ■

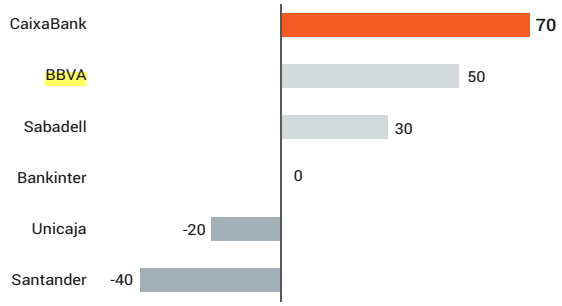
elEconomista

Publicación	El Economista General, 11	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	42 234 EUR (49,183 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	492,47 cm² (46,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	7708 EUR (8976 USD)

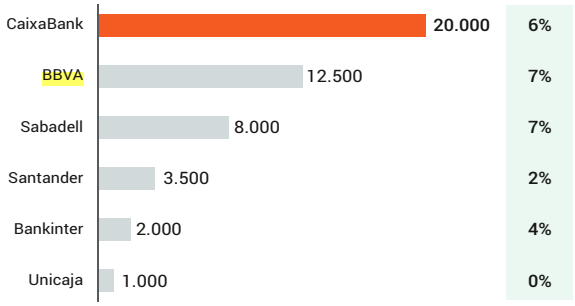
Dossier de prensa unacc

CaixaBank es el que más gana cuota de mercado

Evolucion interanual de la cuota de mercado hasta septiembre.
Datos en puntos básicos



Crecimiento interanual del crédito hasta septiembre.
En miles de millones (valores aproximados)



Fuente: Citi, Banco de España, Entidades.

CaixaBank y BBVA ganan cuota de mercado en crédito, mientras Santander pierde terreno

Los bancos pilotados por Gortázar y Torres aceleran en préstamos a las empresas

Matteo Allievi MADRID.

La relajación de la política monetaria implementada por el Banco Central Europeo (BCE) ha reavivado la demanda de préstamos tanto por parte de los hogares como de las empresas, impulsando a las entidades a reabrir el grifo. Ante la perspectiva de tipos de interés estables, España acelera el crecimiento del crédito, incluso por encima de la mayoría de sus homólogos europeos, aunque cada banco sigue su propio ritmo en la concesión de financiación. Según datos del Banco de España y de Inverco, recogidos por Citi, CaixaBank y BBVA son las entidades que más han incrementado su cuota de mercado en préstamos totales hasta septiembre, mientras que Santander y Unicaja han perdido terreno.

Frente al mismo período del año pasado, el grupo presidido por Tomás Muniesa elevó su cuota en 70 puntos básicos en España, hasta alcanzar un 23,4% en financiación a hogares y a empresas no financieras. El banco catalán es el único que desvela el porcentaje de su cuota de mercado en su informe financiero. En términos porcentuales, la cartera de crédito aumentó en un 7%, espoleada principalmente por los préstamos corporativos y la nueva producción hipotecaria. La variación interanual se situó por encima del objetivo que se había fijado en el plan estratégico trienal 2025-2027, que proyectaba un crecimiento anual del 4% en crédito. En ninguna rúbrica de financiación la entidad ha retrocedido en cuota de mercado, de acuerdo con los datos consultados.

> Unicaja cede cuota en crédito total, pero gana posiciones en fondos de inversión

El segundo avance más significativo se lo anotó BBVA, con un incremento de 50 puntos básicos, alentado por la financiación a las empresas, al igual que CaixaBank, y al sector público. La buena evolución en esas partidas de crédito logró compensar el retroceso en hipotecas, donde el grupo vasco ha perdido voluntariamente cuota de mercado en los últimos meses, ya que competir con precios tan irracionales no le sale a cuenta, según apuntó su cúpula directiva.

El crédito total del vasco se elevó en un 7% frente al mismo período de 2024, un ritmo que superó incluso a CaixaBank. Sabadell también registró un aumento similar, en línea con las proyecciones de su hoja de ruta (un 5% excluyendo a la filial británica TSB). En cuota de mercado, ganó unos 30 puntos básicos, con los mayores crecimientos en la financiación al sector público y al consumo.

Santander cae en 'retail'

Bankinter mantuvo su cuota de mercado inalterada en financiación total, con un ligero descenso en el crédito a empresas, contrarrestado por un alza en minoristas. Por otro lado, Santander y Unicaja sí observaron un retroceso, en 40 y 20 puntos básicos, respectivamente. Los datos recopilados por Citi no detallan la evolución de la cuota de mercado del banco presidido por Ana Botín por rúbrica de crédito, como ocurre con las otras entidades. No obstante, el ligero repliegue se debió a una caída del 2% en el segmento de banca minorista y comercial, afectado por la caída en pymes y unas mayores amortizaciones debido a los vencimientos de los avales del ICO concedidos durante la pandemia que se están reembolsando ahora. En banca corporativa y de inversión, el banco cántabro elevó en un 9% los préstamos, neutralizando en parte la caída en *retail*.

Unicaja perdió ligeramente cuota en la mayoría de las partidas de crédito, salvo los préstamos minoristas y al consumo (+0,1%). La cartera de crédito se mantuvo estable. Eso sí, la caja malagueña ganó terreno en los fondos de inversión, donde avanzó 20 puntos básicos, siendo el mayor incremento junto a Bankinter y al Santander. El banco cántabro fue el único junto a BBVA en aumentar su cuota en depósitos. CaixaBank retrocedió 60 puntos básicos, mientras que los demás perdieron solo 10 puntos básicos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	51 075 EUR (59,479 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	272,04 cm² (43,6%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	9499 EUR (11 062 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander y BBVA integrarán cada uno sus negocios de seguros y pensiones

OPERACIONES EN GESTORAS/ Recortarían su exigencia de capital gracias al conocido como 'compromiso danés' que se aplica a los bancos europeos tras la aprobación del BCE.

E. del Pozo. Madrid

Santander y BBVA están junto con otros grandes bancos cerca de conseguir la autorización del BCE para aplicar lo que se conoce como *compromiso danés*. A partir de ese momento, podrán reducir su exigencia de capital por sus participaciones en compañías de seguros.

El banco presidido por Ana Botín ha contratado a la consultora Mckinsey como experta para diseñar la aplicación de esta regulación, mientras que BBVA ha trabajado este proceso con su propio equipo.

CaixaBank ya logró la aprobación de los reguladores y que aplica en el cálculo de requisito de capital por VidaCaixa, la mayor aseguradora de vida y de planes de pensiones en España, que controla al 100%, y por su filial BPI Vida y Pensoes.

El *compromiso danés*, creado en la Unión Europea bajo la presidencia de Dinamarca, permite a los bancos europeos excluir parcialmente el negocio de sus aseguradoras a la hora de calcular los requisitos de capital, lo que podría llevar a Santander y BBVA a aumentar el tamaño de sus compañías de seguros para maximizar esta ventaja, lo que les permitiría liberar capital para elevar la inversión, prestar más a los clientes o incrementar la retribución a sus accionistas.

El primer movimiento de estos dos bancos, que no se han pronunciado en este tema, podría ser incluir sus gestoras de planes de pensiones en las aseguradoras.

Santander Seguros, la aseguradora 100% del banco, gestiona 16.205 millones de euros en productos de vida-ahorro. Su gestora de planes de pensiones cuenta con un patrimonio de 13.690 millones, según los datos de septiembre pasado.

BBVA Seguros mueve 11.155 millones en ahorro-vida y su gestora de planes de pensiones cuenta con un patrimonio de 24.420 millones.

Bancaseguros

Los dos bancos tienen acuerdos de bancaseguros con varias entidades que se materializan en aseguradoras conjuntas entre los dos socios, pero no tienen el control, por lo que no se verían afectadas por la aplicación del *compromiso danés*.

Varios bancos europeos han solicitado también aplicar esta legislación después de que la Unión Europea hiciera más atractivas las condiciones de este permiso.

El banco francés BNP Paribas cerró la compra de la gestora AXA Investment Managers (AXA IM) en julio pasado. La adquisición la materializó la aseguradora BNP Paribas Cardif, con lo que el grupo podría beneficiarse del Compromiso danés.

El resultado es que el acuerdo consumirá capital *Tier1* de BNP por valor de unos 2.000 millones de euros, un 60% menos de lo que hubiera impactado si BNP hubiera comprado AXA IM directamente, según los cálculos publicados por *Financial Times*.

La situación es similar en el caso de Banco BPM que compró a través de su aseguradora de vida la gestora Anima.

Pero después de anunciar estas operaciones, el BCE mostró sus reticencias. Claudia Buch, presidenta del Consejo de Supervisión, señaló que el *compromiso danés* está destinado a aplicarse al sector asegurador, no al de gestión de activos, lo que podría frenar los hipotéticos planes de Santander y BBVA para diseñar la compra de sus gestoras de fondos por sus aseguradoras.

Fondos

Santander gestiona 65.330 millones en fondos y BBVA, 58.036 millones, según los datos de octubre pasado.

El *compromiso danés* se creó hace más de una década y actualmente lo utilizan bancos de Francia, Bélgica y España.

Fue un diseño que nació como temporal, aunque se ha hecho permanente en 2025, para que en lugar de deducir el capital asignado a esas entidades al calcular su solvencia bancaria, se les permitió ponderarlas por riesgo, reduciendo así el capital necesario para hacer transacciones.



Héctor Grisi, consejero delegado de Santander.



Onur Genç, consejero delegado de BBVA.

PESO

Para que la contabilidad del Compromiso danés sea **adecuada** para los bancos es necesario que el peso del negocio asegurador sea elevado dentro del grupo.Esta condición la cumplen en España CaixaBank, BBVA, Santander e Ibercaja

Mckinsey asesora a Santander en la aplicación del conocido como 'compromiso danés'

BBVA ha designado un equipo interno para trabajar en la solicitud y aplicación de este modelo

BNP y AXA y el italiano BPM están sometidos al escrutinio del BCE por estas operaciones

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Madrid, 24	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 514	V. Comunicación	113 153 EUR (131,772 USD)
Difusión	31 833	Tamaño	244,50 cm² (39,2%)
Audiencia	78 000	V.Publicitario	15 236 EUR (17 743 USD)

Dossier de prensa unacc

A esta cifra hay que sumarle el incremento de 2025, que ha crecido un 8,2% hasta octubre. La Administración ha aumentado otro 6% el gasto

Los ingresos fiscales crecen en 82.000 millones desde 2019

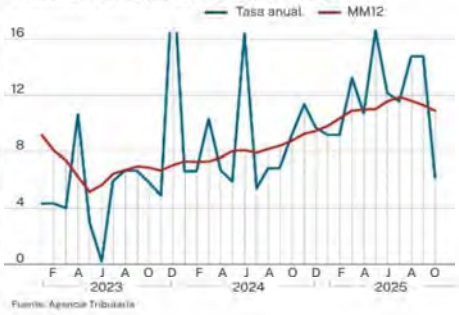
J. de Antonio. MADRID

La recaudación tributaria en España mantiene sus ingresos en cifras récord, que se baten mes sobre mes tanto por el crecimiento macroeconómico y la mejora del consumo privado como por el aumento de la presión fiscal, que no cesa. Un dato histórico de recaudación que ha permitido al Gobierno reducir el déficit público, en términos de contabilidad nacional y sin tener en cuenta las corporaciones locales, a 22.582 millones en octubre, inferior en un 17% al del mismo periodo de 2024. Un logro que se ha debido al aumento de los ingresos no financieros, pero no a una reducción significativa del gasto.

Así, la recaudación tributaria está en cifras récord, disparándose desde que Pedro Sánchez tomó las riendas del Gobierno. Así, en 2019, en su primer año completo como presidente, los ingresos tributarios se elevaron hasta los 212.808 millones de euros, un 2% más que en 2018. Pero esta cantidad se queda a años luz de los ingresos tributarios alcanzados apenas cinco años después, en 2024, cuando alcanzaron ya la marca histórica de 294.734 millones, lo que supuso un incremento del 8,4% con respecto al año anterior. Este aumento se debió principalmente al crecimiento de la recaudación por el IRPF, el IVA y el Impuesto de Sociedades, pero también por las nuevas figuras impositivas, por el crecimiento de las bases imponibles, el incremento del rendimiento de los beneficios empresariales y por los cambios normativos, que han elevado la presión fiscal, con un impacto directo en la cifra final.

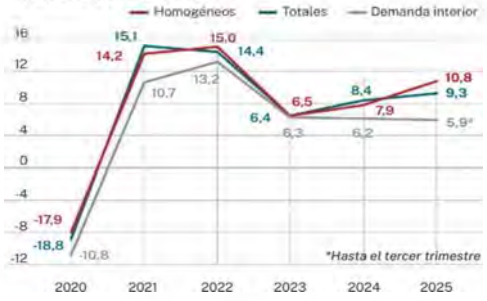
De este modo, el año 2025 volverá a ser un ejercicio récord de ingresos tributarios, después de que el pasado mes octubre –el último mes contabilizado– se situaron en 260.206 millones, lo que implica un 8,6% más respecto al mismo periodo de 2024, de los que 217.206 millones fueron directamente por impuestos, en torno al 83% del total de los recursos, tras crecer casi un 10% en los últimos 12 meses. Eso significa que Hacienda ha recaudado en solo 10 meses casi 47.400 millones más que en todo el año 2019 y que, en términos globales, las arcas públicas hayan tenido unos ingresos tributarios de 82.000 millones más en seis años, sin contar con el ejercicio incompleto de 2025, que mantiene cifras récord.

INGRESOS TRIBUTARIOS HOMOGÉNEOS



Fuente: Agencia Tributaria

INGRESOS TRIBUTARIOS



El Gobierno ha aumentado un 20% el importe de las subvenciones sin tener presupuestos

El pago por intereses de deuda se ha disparado casi un 9% y la remuneración pública, un 5,1%

8De momento, en el presente ejercicio, todos los grandes impuestos aumentaron sus ingresos –el IRPF, un 17,3%; el IVA, un 9,6%, y el impuesto de Sociedades, un 6,6%–, unos recursos a los que hay que sumar el nuevo impuesto bancario y la mayor recaudación de figuras como el impuesto eléctrico o el impuesto sobre primas de los seguros.

En concreto, el IRPF alcanzó los 51.045 millones, con un aumento del 17,3%, y los ingresos del Impuesto sobre la Renta de No Residentes, con 4.210 millones, se elevaron un 30,6%. El Impuesto sobre Sociedades alcanzó los 46.007 millones, con un avance del 6,6%. Los impuestos sobre la producción y las importaciones aumentaron un 7,9%, hasta los 113.873 millones, de los cuales, 86.515 millones correspondieron a ingresos por IVA, cifra superior en un 9,6% a la de 2024. Entre los impuestos especiales destaca el avance de los ingresos derivados de las Labores del Tabaco, que crecieron en un 5,3%, hasta 5.869 millones, y sobre hidrocarburos, en un 1,6%, hasta 10.470 millones. Los impuestos corrientes sobre la renta y el patrimonio alcanzaron los 103.194 millones, cifra superior en un 12% a la de los diez meses equivalentes de 2024.

Los impuestos sobre el capital alcanzaron los 139 millones de euros y los ingresos de las cotiza-

LA RAZÓN

Publicación	La Razón Madrid, 25	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 514	V. Comunicación	113 153 EUR (131,772 USD)
Difusión	31 833	Tamaño	147,51 cm² (23,6%)
Audiencia	78 000	V.Publicitario	10 903 EUR (12 697 USD)

Dossier de prensa unacc

ALBERTO R. ROLDÁN



María Jesús Montero, vicepresidenta primera y ministra de Hacienda

ciones sociales, los 5.407 millones. Las rentas de la propiedad se situaron en 6.505 millones, de los cuales 5.962 millones correspondieron a los intereses, con un descenso del 8% respecto al anterior ejercicio y 543 millones a los dividendos y otras rentas. Los ingresos procedentes de la venta de bienes y servicios alcanzaron un total de 1.615 millones de euros. Finalmente, el resto de recursos registraron 10.734 millones, entre ellos la ayuda a la inversión y la cooperación internacional corrientes, entre otras.

Especial relevancia tiene también el dato del aumento de las subvenciones, de más de un 20% respecto a hacer un año, una cifra que ha aumentado significativamente sin que en los dos últimos ejercicios se hayan aprobado Presupuestos Generales del Estado (PGE), por lo que este aumento se debería a concesiones discrecionales directas por parte del Ejecutivo. La Administración no ha aprovechado el récord recaudatorio para enjugar el agujero público y lograr superávit de caja, ya que ha vuelto a decidir que en estos nueve meses los gastos del Estado aumentaran un 6% por el avance de partidas como inversiones -un 30,8% más incluidas las ayudas de la Dana-, la citada de de subvenciones (20,7% más), intereses de la deuda (8,7%) y la remuneración de asalariados (5,1%).

Especial relevancia tiene la contribución impositiva de las entidades bancarias. Según el informe «La contribución del sector bancario al crecimiento económico y el progreso de la sociedad», elaborado por las patronales bancarias AEB, CECA y Unacc, la banca pagó 9.683 millones de euros en impuestos y otros tributos en 2023. El estudio especifica que este importe refleja exclusivamente las aportaciones efectuadas en España, sin incluir aquellas realizadas en otras jurisdicciones donde también desarrollan su actividad. Además, esta cifra tiene en cuenta todos los tributos que representan un coste para las entidades, así como las cuotas de la Seguridad Social

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	43 332	V. Comunicación	41 215 EUR (47,996 USD)
Difusión	32 840	Tamaño	208,53 cm² (33,5%)
Audiencia	130 000	V.Publicitario	7258 EUR (8452 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter tiene a tiro superar el ráting de Sabadell

SI CONSIGUE EMITIR MÁS DEUDA/ S&P da un notable a los cinco grandes bancos españoles, pero Santander encabeza el ránking.

Inés Abril. Madrid

Los cinco mayores bancos españoles empiezan a *apelotonarse* en la zona noble de la clasificación de solvencia crediticia. Y todos avanzan. S&P acaba de decirle a Bankinter que tiene a tiro subir un escalón y superar a Sabadell. Solo necesita emitir más deuda para ello.

Si el banco lo consigue, BBVA y CaixaBank solo estarán a un peldaño de distancia, el mismo lugar en el que se encuentra Santander, aunque este último supera al resto por las mejores notas que le dan Moody's y Fitch.

La subida de todos ellos ha alcanzado velocidad después de la bajada al abismo y la travesía por el desierto que siguieron a la caída de Lehman Brothers en 2008, el estallido de la gran crisis financiera y luego la tormenta del euro y la bancaria en Europa. Los ráting se desplomaron, pero eso ha quedado ya para los libros de historia.

Recuperación

Los grandes bancos españoles han limpiado el expediente. No hay ninguno entre los cotizados que no luzca un ráting en la zona del notable (*A*) a juicio de S&P. Unicaja sería la excepción, pero está fuera del radar de esa agencia de calificación. La única que lo juzga es Fitch, que le da un *BBB*.

Pero también en el notable hay grados. Bankinter y Sabadell están en el más bajo (*A-*), mientras que Santander, BBVA y CaixaBank se encuentran en la parte alta (*A+*).

Ahora Bankinter puede moverse. S&P ha cambiado la perspectiva de su ráting a positiva desde estable. Eso significa que la agencia considera que está holgado en su nota y que se acerca un cambio a mejor en los próximos meses si cumple determinadas condiciones.

Bankinter dispara un 84% sus emisiones de deuda este año y eleva su colchón de deuda

Sabadell ha tenido la carrera crediticia más fulgurante de la banca en los últimos meses

El banco ya sabe lo que tiene que hacer. S&P lo fía todo a que Bankinter eleve su colchón de deuda. No vale cualquiera. Tienen que ser bonos con capacidad de absorber pérdidas en caso de tropiezo.

Lo que busca la agencia es que Bankinter aumente la protección de su deuda sénior, que es la que tiene el ráting principal como emisor a largo plazo. Y el escudo para esos instrumentos son los bonos que están por debajo en el orden de prelación. Esta deuda asumiría las pérdidas en un escenario de problemas financieros, de forma que el traspiés se resolvería con ellos y no contaminaría a los acreedores sénior.

Esos bonos son los no preferentes, los subordinados *Tier 2* y los contingentes convertibles (conocidos como CoCos o *ATI*). Estos dos últimos son los más efectivos como escudos de protección, pero también son los más caros. Los no preferentes son más baratos y S&P también los tendrá en cuenta.

Más emisiones

La agencia cree que Bankinter será capaz de elevar el colchón y lo cierto es que el banco ha acelerado este año las colocaciones de deuda. Lleva 1.750 millones de euros emitidos, un 84% más que en los doce meses de 2024 al completo.



JMCadenas

Gloria Ortiz, consejera delegada de Bankinter.

No toda esa deuda sirve a los propósitos de S&P. Hay 500 millones en bonos sénior preferentes que son los que hay que proteger, no el escudo. Pero hay otros 500 millones en CoCos y 750 millones en no preferentes que cumplen el mandato.

El resto de los requisitos están controlados. "La calificación se basa en el sólido historial de rentabilidad y calidad de los activos de Bankinter. También tiene en cuenta que la estructura operativa flexible y eficiente del banco le ha permitido históricamente adaptar su modelo de negocio a los cambios del entorno", aseguraba la agencia en su último informe sobre el sector en España.

Si se confirma la subida, Bankinter llegará a un ráting *A* que lo distanciará de Sabadell, el banco que se ha convertido en el *ojo derecho* de las agencias de ráting en los últimos meses.

La carrera de Sabadell ha sido fulgurante, ya que en febrero de 2024 S&P le daba una nota *BBB*, dos escalones por debajo de la actual. De ahí subió a *BBB+* y en marzo de este año tuvo otra mejora que le permitió alcanzar a Bankinter. Este último tiene ahora la posibilidad de volver a distanciarse.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 11	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	14 943 EUR (17,401 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	170,06 cm² (15,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	3724 EUR (4337 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander pagará 22,5 millones para evitar un juicio en Francia por blanqueo

Los flujos en las cuentas objeto del litigio alcanzaron 49 millones entre 2003 y 2010

elEconomista.es MADRID.

El Santander ha llegado a un acuerdo con la justicia francesa para pagar 22,5 millones de euros y evitar así un procedimiento por una serie de delitos, en particular el de blanqueo, por un conjunto de operaciones presuntamente ilícitas que se llevaron a cabo entre 2003 y 2010 en una de sus sucursales de París.

La Fiscalía de París indicó en un comunicado que la Convención Judicial de Interés Público, que concluyó el pasado martes con el Santander, implica la extinción del procedimiento contra la entidad financiera española y que no supone un reconocimiento de culpabilidad.

Fue en febrero de 2011 cuando se abrió una investigación judicial tras la presentación de una denuncia por el propio Santander que declaraba una serie de hechos supuestamente delictivos que se habían producido en una de sus sucursales en la capital francesa, según informó *Efe*.

Según la Fiscalía, la brigada financiera de la policía que se encargó del caso pudo establecer la existencia de "un sistema ilícito de compensación" que funcionaba mediante el ingreso de cheques a nombre de personas morales en las cuentas personales de ciertos clientes del banco.

Además se ofrecía dinero en efectivo a clientes al margen de cualquier circuito bancario.

El monto total de los flujos en las cuentas bancarias objeto del litigio se cifró en unos 49 millones de euros durante el periodo indicado de 2003 a 2010.

Los investigadores identificaron 22.000 operaciones potencialmente delictivas para 74 clientes del Santander, en su mayor parte franceses, que no habían declarado sus cuentas al fisco francés.

Se trataba, entre otras cosas, de que los beneficiarios de este circuito pudieran transferir ingresos profesionales hacia España para disminuir los impuestos.

La investigación judicial que se abrió se refería a un presunto caso de blanqueo agravado de diversos delitos, y en particular, fraude fiscal, apropiación indebida, bancarrota y estafa en banda organizada, prospección bancaria o financiera ilícita y ejercicio ilegal de la actividad de banquero. También por complicidad y receptación de todos esos delitos.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 480 EUR (14,533 USD)
Difusión	1973	Tamaño	352,20 cm² (56,5%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3317 EUR (3863 USD)

Dossier de prensa unacc

CAIXA POPULAR

INICIATIVA. Abierta la quinta convocatoria del proyecto de ayudas 'Sense Barreres'

IMPULSAR LA INCLUSIÓN DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD

La cooperativa de crédito valenciana reafirma su compromiso con la igualdad de las personas con discapacidad en la Comunitat Valenciana

VALENCIA

Extras. La cooperativa de crédito valenciana lanza la quinta edición de las ayudas 'Sense Barreres', reafirmando su compromiso con la igualdad y la inclusión de las personas con discapacidad en la Comunidad Valenciana.

Con una dotación total de 30.000 euros, Caixa Popular vuelve a apostar por proyectos que transformen vidas y generen impacto social positivo. Estas ayudas están dirigidas a entidades sociales que desarrollen iniciativas orientadas a la inclusión, la igualdad y el apoyo a personas con discapacidad.

Las solicitudes podrán presentarse hasta el próximo 31 de enero a través de la página web www.caixapopular.es/es/ayudas-sense-barreres. Un jurado formado por representantes de Caixa Popular y sus empleados elegirán los proyectos finalistas. Posteriormente, los miembros del club de fidelización de la entidad, Club POPULines, decidirán los ganadores mediante votación online.

La distribución de las ayudas será de dos ayudas de 8.000 euros, dos ayudas de 5.000 euros, y dos ayudas de 2.000 euros.

Se valorarán criterios como la claridad de objetivos, la metodología, las actividades previstas y el impacto educativo y social.

La igualdad es un valor fundamental en Caixa Popular, y se materializa a través del proyecto estratégico 'Sense Barreres', diseñado para mejorar las condiciones de vida y la inclusión de las personas con discapacidad. Esta iniciativa refleja el compromiso de la entidad con el impacto social positivo en la Comunitat Valenciana.

Desde la creación de las ayudas 'Sense Barreres', Caixa Popular ha destinado más de 60.000 euros a proyectos que mejoran la calidad de vida, la inclusión y el apoyo psicosocial de las personas con discapacidad, además de iniciativas para la formación de familias y la prevención del abuso sexual en este colectivo.

Con esta quinta edición, Caixa Popular consolida su modelo de banca social, solidaria y de proximidad, reforzando alianzas con asociaciones y desarrollando campañas de sensibilización, productos y servicios adaptados a las necesidades de las personas con discapacidad y sus familias.



Caixa Popular vuelve a apostar por proyectos que transformen vidas y generen impacto social positivo. LP

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 19	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	27 977	V. Comunicación	7 615 EUR (8,868 USD)
Difusión	23 099	Tamaño	216,91 cm² (34,8%)
Audiencia	84 000	V.Publicitario	2024 EUR (2357 USD)

Dossier de prensa unacc

Caixa Popular obri la cinquena edició de les ajudes «Sense Barreres»

Esta iniciativa està destinada a impulsar la inclusió de les persones amb discapacitat, en una iniciativa que ja porta cinc anys ajudant aquest col·lectiu

RICARDO SORIANO
València

Caixa Popular



Acte d'Ajudes sense Barreres, organitzat per Caixa Popular.

La cooperativa de crèdit valenciana llança la cinquena edició de les ajudes 'Sense Barreres', reafirmant el seu compromís amb la igualtat i la inclusió de les persones amb discapacitat a la Comunitat Valenciana. Amb una dotació total de 30.000 euros, Caixa Popular torna a apostar per projectes que transformen vides i generen impacte social positiu. Aquestes ajudes estan dirigides a entitats socials que desenvolupen iniciatives orientades a la inclusió, la igualtat i el suport a persones amb discapacitat.

Les sol·licituds podran presentar-se fins al 31 de gener a través de la web de Caixa Popular, en el apartat de «ajudes sense barreres».

Un jurat format per representants de Caixa Popular i els seus empleats triaran els projectes finalistes. Posteriorment, els membres del club de fidelització de l'entitat, Club POPUlines, decidiran els guanyadors mitjançant votació online.

La distribució de les ajudes serà de dos ajudes de 8.000 euros, dos ajudes de 5.000 euros y dos ajudes de 2.500 euros.

Es valoraran criteris com la claredat d'objectius, la metodologia, les activitats previstes i l'impacte educatiu i social.

Compromís any rere any

La igualtat és un valor fonamental en Caixa Popular i es materialitza a través del projecte estratègic 'Sense Barreres', dissenyat per a millorar les condicions de vida i la inclusió de les persones amb discapacitat. Aquesta iniciativa reflecteix el compromís de l'entitat amb l'impacte social positiu a la Comunitat Valenciana. Des de la creació de les ajudes 'Sense Barreres', Caixa Popular ha destinat més de 60.000 euros a projectes que milloren la qualitat de vida, la inclusió i el suport psicosocial de les persones amb discapacitat, a més d'iniciatives per a la formació de famílies i la prevenció de l'abús sexual en aquest col·lectiu.

> Caixa Popular ha destinat més de 60.000 € a projectes d'inclusió i suport psicosocial

Amb aquesta cinquena edició, Caixa Popular consolida el seu model de banca social, solidària i de proximitat, reforçant aliances amb associacions i desenvolupant campanyes de sensibilització, productes i serveis adaptats a les necessitats de les persones amb discapacitat i les seues famílies.■

IDEAL

Publicación	Ideal Suplemento, 8	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 624	V. Comunicación	6 879 EUR (8,011 USD)
Difusión	16 809	Tamaño	364,92 cm² (58,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	1931 EUR (2249 USD)

Dossier de prensa
unacc



Una clase de uno de los programas de ediae en Cámara Granada. IDEAL

ediae. Caja Rural Granada apuesta por la formación empresarial

Cámara Granada. El programa de becas de la entidad financiera permite a las pymes incorporar a sus profesionales a la Escuela de Dirección y Altos Estudios

Caja Rural de Granada apuesta, de la mano de Cámara Granada, por mejorar, a través de la formación especializada, la competitividad de las empresas del tejido empresarial granadino con unos programas de impacto. La Escuela de Dirección y Altos Estudios (ediae) de Cámara Granada ha iniciado el curso académico 2025-2026 de sus másteres, expertos y programas superiores con uno de sus resultados más exitosos en lo referente a participación e impacto.

Un total de 339 alumnos se han matriculado en algunos de los 15 programas ofertados por la escuela. Esta oferta formativa es una apuesta decidida de Cámara Granada por impulsar el desarrollo competencial del tejido empresarial granadino y de perfiles más junior que buscan una especialización en actividades profesionales que cuentan con una alta demanda de perfiles cualificados.

Dentro de las alianzas que promueve la escuela para conseguir tal fin, destaca por su importancia y por «el valor tan relevante» que está aportando, el programa de becas Caja Rural Granada, que la entidad financiera asume en su totalidad y que permite cada año que empresas del territorio puedan formar a sus trabajadores en algunos de los programas. Este año cumple su quinta edición y ha permitido la participación de más de 100 empresas granadinas en programas formativos promovidos por la Escuela de Dirección y Altos Estudios. Para el curso académico 2025-2026 han elegido por su relevancia competencial para la empresa los programas máster en Dirección y Administración de Empresas (MBA) y experto en Comercio Internacional. Participan las empresas La Alfaguara Neurocenter, Funeraria Romero, Cívica Software Grupo Saliplant Agro, Aceites Echinac. y Petrol Solutions.

En palabras del director de la Escuela de Dirección y Altos Estudios, Cipriano Palomar, «es muy importante reconocer el nivel de compromiso de Caja Rural Granada con la escuela y con las empresas de Granada. Sin duda el programa de becas Caja Rural Granada que lleva convocándose cinco años está contribuyendo a que las empresas ganen en competencias técnicas y sean mucho más competitivas».

Excelencia y calidad

Por su parte, el responsable de Empresas de Caja Rural Granada, Néstor Jiménez, expresó su satisfacción por colaborar, un año más, para facilitar que empresas de Granada puedan formar a sus trabajadores en algunos de los programas de ediae, un centro «referente por la excelencia y calidad de su formación».

Asimismo, destacó que este tipo de alianzas «refuerzan el compromiso de la entidad con la educación y el desarrollo del talento, pilares fundamentales para impulsar la competitividad y el fortalecer el tejido empresarial». «En Caja Rural Granada estamos comprometidos con las empresas ofreciéndoles un trato cercano y personalizado adaptado a sus necesidades pero, también facilitándoles itinerarios formativos que les permita crecer y alcanzar sus metas», concluyó.

La directora de Recursos Humanos del Grupo Saliplant Agro, Soledad Salguero, agradeció la oportunidad de que uno de sus empleados participe en el curso de experto en comercio exterior. Destacó la apuesta de su compañía, en esta ocasión, de la empresa Semilleros Saliplant por potenciar la formación en comercio internacional, programa que califica como «muy completo» en la que están aprendiendo herramientas y conociendo qué requiere el mercado a nivel internacional.

A su juicio este programa es clave para reforzar la imagen de marca tanto de estas entidades como de las empresas participantes. También, Iñaki Hidalgo Posse, director de People &Culture, incidió en el valor que aporta esta formación para la compañía, que tiene a dos personas participando en el máster en Dirección y Administración de Empresas. «Desde el punto de vista estratégico, esta colaboración con una entidad de la talla de la Caja Rural de Granada trasciende lo puramente académico; representa una alianza estratégica que une a dos motores del tejido empresarial granadino bajo una visión compartida de excelencia», valoró.

Por último, también para Cívica, acompañar al talento interno en un MBA de este prestigio «no es un gasto, sino la inversión más rentable que podemos hacer: apostar por nuestro capital humano». «Esta oportunidad no solo eleva el nivel competitivo de nuestro equipo, sino que consolida unos lazos de confianza y cooperación mutua con la entidad granadina que son fundamentales para afrontar los retos económicos del futuro», incidieron desde la empresa, convencida de que su crecimiento es el resultado del crecimiento de su plantilla.

HOY

Publicación	Hoy Badajoz, 16	Fecha	08/12/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 667	V. Comunicación	5 643 EUR (6,571 USD)
Difusión	11 444	Tamaño	465,24 cm² (74,6%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	2202 EUR (2564 USD)

Dossier de prensa
unacc

Los belenes imprescindibles: del barroquismo a la plastilina

Cáceres exhibe ya sus montajes más impresionantes en espacios palaciegos con guiños a la parte antigua y a ciudades como Venecia

MARÍA JOSÉ TORREJÓN

CÁCERES. Son un clásico de estas fechas, como el turrón. Cáceres exhibe ya sus belenes más impresionantes. La mayoría de ellos se encuentran en espacios palaciegos de la Ciudad Monumental. Hacen guiños a la parte antigua y, en algunos casos, abrazan el barroquismo para proponer un viaje a la Venecia del siglo XVIII. No falta el desenfado y el guiño a los más pequeños de la casa con un montaje confeccionado con plastilina.

Diciembre ha arrancado con la inauguración de los nacimientos más relevantes de la ciudad. Casi a modo de cascada, de manera escalonada, durante la semana pasada instituciones y fundaciones fueron presentando sus propuestas para este año.

La primera en hacerlo fue la Fundación Tatiana en el palacio de los Golfines de Abajo. Hasta el próximo 5 de enero se puede ver en la sala de conferencias de este edificio un belén monumental que lleva por título 'Capriccio veneziano'. Se trata, según se explica desde la propia fundación, de un montaje barroco, imaginativo y lleno de fantasía que ofrece una recreación de la Venecia del siglo XVIII. Está creado y dirigido por Ángel Luis López, historiador del arte.

Invita este nacimiento a fijarse en los detalles. Los Reyes Magos de Oriente llegan en góndola. Consta de un centenar de figuras –talladas en maderas nobles y policromadas al óleo– procedentes de reconocidos talleres italianos.

El visitante tendrá la impresión de adentrarse en una ciudad soñada con palacios, calles, plazas, puentes y canales que giran en torno a la escena del nacimiento. No falta la mascarada veneciana. La ambientación se completa con una cuidada iluminación, que recrea distintos momentos del día. Se completa la puesta en escena con efectos sonoros que enriquecen la experiencia del visitante.

La Fundación Tatiana ofrece visitas guiadas al montaje para escolares, familias y grupos especiales. Completa su oferta navideña con tres talleres infantiles y sensoriales en los que se emplearán materiales sostenibles. Se impartirán los sábados 13 y 20 de diciembre y el 3 de enero.

Por otro lado, la fundación publicará próximamente una antología de poemas navideños que reunirá las firmas de autores como Luis Alberto de Cuenca y Miguel D'Ors, entre otros.

Otra fundación, en este caso la Mercedes Calles, ha vuelto a apostar en esta edición por una propuesta de éxito: el belén de plastilina que ya visitó sus instalaciones, en la plaza de San Jorge, durante los años 2014, 2016 y 2021. Se trata de una propuesta de la Fundación Educa de Valladolid y en esta ocasión el montaje cuenta con la colaboración de Cajalmendralejo.

Público infantil

Sobra decir que la plastilina escolar es la gran protagonista del montaje, en el que no faltan las escenas tradicionales y divertidas recreaciones cotidianas cargadas de detalles que dibujarán una sonrisa en el espectador.

Este belén abrió sus puertas al público el pasado día 4, el mismo día elegido por la Diputación Provincial para inaugurar el nacimiento de mayores dimensiones de la ciudad. Está en el Palacio de Carvajal y no para de crecer año tras año.

Ocupa 60 metros cuadrados. Cuenta con 170 figuras humanas (este año se han incorporado una portadora de tinajas, una cantera, una barrendera y un pastor) y 140 de animales. Este montaje tiene la particularidad de que el agua del río circula y de que en los huertos se puede ver crecer la cosecha. Se trata, además, de un belén dinámico en el que, mediante la iluminación, se representan varios momentos del día, desde el amanecer hasta la noche. Un total de diez trabajadores de Diputación han hecho posible esta propuesta, que se puede visitar hasta el 11 de enero. Los autores son Juan Jacinto Pérez, José Manuel Facundo, Julián Vaquero, Jacinto Borrella, Victoriano Silva, Javier Ríos, Juan Luis Gómez, José María Durán, José Antonio Castellano y Howard Antonio Palacios.

Este año el belén hace un guiño al propio Palacio de Carvajal e incluye una reproducción de la torre redonda, también conocida como torre de la higuera, entre sus construcciones.

La arquitectura del casco viejo cacereño es la gran protagonista del belén municipal, inaugurado el pasado viernes en el Palacio de la Isla. Ocupa 30 metros cuadrados, cuenta con más de 135 figuras y recrea la entrada a la Ciudad Monumental con algunas de sus construcciones más emblemáticas, como el Arco de la Estrella y la Torre de Bujaco.

Este nacimiento está diseñado por Quini Vilá Ramos e incluye más de 120 puntos de luz LED. El río, que recorre un lateral del belén, culmina en Fuente Concejo, donde no faltan las lavanderas y aguadores, todo un guiño a las tradiciones de la ciudad. Corcho natural, cartón y diversos materiales reciclados son los materiales empleados para confeccionar esta propuesta.

En la zona de la avenida de España merece la pena pasarse por el antiguo asilo de las Hermanitas de los Pobres, hoy convertido en la residencia de mayores de Ciudad Jardín. El centro conserva la tradición de montar un belén inspirado también en la parte antigua. Se puede visitar de 13.00 a 17.00 y de 19.00 a 20.45 horas.

Cáceres mantiene abierto hasta el día 16 de diciembre el plazo para participar en el XXXIII certamen de belenes, que organiza el Ayuntamiento y la Asociación Belenista. Hay cuatro categorías: particulares, colectivos, instituciones religiosas y escaparates.

PARA NO PERDERSE

- **Belén veneciano.** Se puede ver en la Fundación Tatiana, en la plaza de los Golfines.
- **De plastilina.** En la Fundación Mercedes Calles, situada en la plaza de San Jorge.
- **Nacimiento de Diputación.** En el Palacio de Carvajal.
- **Belén municipal.** En el Palacio de la Isla.
- **Antiguo belén de las Hermanitas.** En Cánovas.


1


2


3


4


5

FOTOS JORGE REY

1. Inauguración del belén de Diputación. **2.** Misterio del belén de plastilina, en la Mercedes Calles. **3.** Belén municipal. **4.** Montaje en el antiguo asilo de las Hermanitas. **5.** Pasaje del belén veneciano de los Golfines.

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