Resumen de prensa

miércoles, 28 de enero de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	El BCE da acceso a su liquidez a bancos con planes de resolución	28/01/2026	13
4	Cinco Días	Una nueva regulación europea amenaza el negocio de la banca con los fondos españoles	28/01/2026	7
5	Cinco Días	“Necesitamos un sistema de pagos europeo que esté totalmente bajo nuestro control”	28/01/2026	14
6	Expansión	La metamorfosis del dinero: de la acuñación al token regulado	28/01/2026	47
7	Expansión	El Banco de España fija el plazo para las empresas ‘cripto’	28/01/2026	14
8	Cinco Días	La longevidad redefine seguros, cuidados y planificación financiera para mayores de 50 años	28/01/2026	10
9	Cinco Días	“ “	28/01/2026	11
10	Expansión	BBVA refuerza la dirección de su filial en Italia para acelerar el negocio	28/01/2026	13
11	El Economista	ING, Intesa SanPaolo y Raiffeisen Bank pujan por el negocio de BBVA en Rumanía	28/01/2026	20
12	El Economista	Sabadell impulsa a la banca en seguros y concentra casi el 40% del crecimiento	28/01/2026	19
13	Cinco Días	CaixaBank, pionera en certificar su acción social con Aenor	28/01/2026	27
14	El País	Banca con propósito social: un viaje por las vidas que se cruzan con la ilusión	28/01/2026	18
15	El País	“ “	28/01/2026	19
16	Heraldo	Caja Rural de Aragón concluye su plan estratégico 23-25 con 45.000 clientes nuevos	28/01/2026	11
17	El Adelantado	Felipe González carga contra Putin, Pedro Sánchez y Donald Trump	28/01/2026	6
18	El Adelantado	“ “	28/01/2026	7
19	El Día de Segovia	González alerta del fin del orden mundial y pide firmeza a Europa	28/01/2026	8
20	La Tribuna de Cuenc	Kilómetros de emoción	28/01/2026	15

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	11 887 EUR (14,106 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	64,12 cm² (10,3%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	2926 EUR (3472 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE da acceso a su liquidez a bancos con planes de resolución

Andrés Stumpf. Bruselas

Un dolor de cabeza menos para los bancos caídos. El Banco Central Europeo (BCE) anunció ayer que enmienda las normas relativas a sus operaciones de política monetaria, como las subastas de liquidez semanales, para dar acceso a los bancos europeos en resolución que cuenten con planes autorizados por las instituciones.

Para ello, la autoridad monetaria especifica que las entidades deben estar sujetas a un procedimiento de resolución bancaria abierta (OBR, por sus siglas en inglés). Se trata de una herramienta regulatoria diseñada para gestionar un banco en crisis manteniéndolo abierto y operativo, asegurando la continuidad de servicios críticos, como pagos y depósitos.

Este tipo de resolución permite que el banco abra sus puertas al día siguiente, evitando interrupciones en el servicio a sus clientes. Al mismo tiempo, la entidad queda bajo gestión estatutaria mientras se desarrolla una solución a largo plazo para su viabilidad y se ejecutan los productos con capacidad para absorber pérdidas, como las acciones o la deuda anticrisis (CoCos o deuda subordinada).

Al mantener el banco operativo, el BCE considera que la entidad podrá seguir haciendo frente a sus obligaciones, lo que le permite mantener abierta la línea de liquidez semanal frente al cerrojazo del pasado.

Con ello, se busca facilitar la tarea de resolver una entidad que, sin acceso a ese suministro de dinero del banco central, podría encontrarse en una posición todavía más complicada para mantener su negocio habitual, lo que podría elevar la factura final de su resolución.

Esta medida entrará en vigor el próximo 30 de marzo. Junto con el acceso de determinados bancos en resolución, el BCE también incluye la quita en el valor del colateral que algunos bancos depositan a cambio de la liquidez en caso de que se vea deteriorado por efectos climáticos adversos. Se trata de una medida anunciada el pasado ejercicio y que comenzará a aplicarse el próximo 15 de junio.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 7	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	38 545 EUR (45,743 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	246,95 cm² (39,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	6950 EUR (8248 USD)

Dossier de prensa unacc

Una nueva regulación europea amenaza el negocio de la banca con los fondos españoles

Las carteras nacionales, con 450.000 millones, están en el punto de mira: solo podrán venderse a los clientes si son rentables y tienen comisiones ajustadas

ÁLVARO BAYÓN / PABLO MARTÍN SIMÓN
MADRID

Bruselas impulsa una nueva normativa sobre las gestoras de los fondos de inversión. Uno de los puntos más controvertidos es que, sobre el papel, solo los productos más rentables y con precios más ajustados podrán colocarse en los escaparates de las oficinas. El patrimonio de las gestoras españolas, en su mayoría controladas por la gran banca, asciende a 450.000 millones de euros, ahora en el punto de mira. El sector ve que, de prosperar esta propuesta normativa, supondría un torpedo en la línea de flotación de este negocio, uno de los más lucrativos en una era de bajadas en los tipos de interés. Y ya prepara una reforma integral de su oferta comercial.

Una de las cuestiones esenciales que introduce la normativa es el llamado *value for money* (valor por dinero). Esto supone, en esencia, prohibir la venta de productos si su coste no está justificado y no es proporcional a la rentabilidad que ofrecen. La clave es cómo pedir la proporcionalidad de estos costes. En un principio, la idea de Bruselas era crear unos índices públicos que comparasen cada producto con el resto del mercado. Pero la redacción final ha suavizado este punto desde que comenzaron los primeros trabajos allá por 2023, y esto ha permitido que esos índices los elaboren las gestoras y permanezcan privados.

Sara Gutiérrez Campiña, socia fundadora de finReg360, señala que la iniciativa supone, de entrada, un cambio relevante que no solo atañe a cuestiones legales, sino al negocio. "Los fabricantes tendrán que mejorar sus productos o delegar en otros especialistas. Los fondos indexados y los ETF podrían salir beneficiados porque en los últimos años han resultado más rentables por sus bajas comisiones que muchos fondos de gestión activa", advierte. En todo caso, la experta apunta que "los fondos tradicionales tienen ventajas cualitativas como el régimen de neutralidad en los traspasos, algo de lo que no se benefician los ETF".

El Parlamento Europeo y el Consejo acordaron a finales del año pasado un texto que deberá ser votado por ambos organismos en el primer semestre del año y adaptado a cada una de las legislaciones nacionales, y que actualiza la anterior normativa, conocida como Mifid 2, que ya complicaba el cobro de las retrocesiones. Ahora establece una serie de limitaciones a los bancos por cobrar estos emolumentos de la venta de fondos. Para poder hacerlo, la legislación establece realizar un test por producto o servicio con el que se justifique que es el que mejor se adapta a cada cliente.



Vista del Parlamento Europeo el pasado 21 de enero, durante la conmemoración del 40º aniversario de la adhesión de España y Portugal a la UE. EFE

Sea como fuere, estos planteamientos cuestionan uno de los negocios en los que se había enfocado la banca en los últimos años, la gestión de activos. La larga etapa de los tipos cero cambió la mentalidad de los banqueros y les impulsó a buscar nuevos nichos, menos dependientes de los vaivenes en el precio del dinero y que impulsasen el crecimiento por comisiones. Los recortes de tipos decretados por el Banco Central Europeo en los meses anteriores han vuelto a elevar el atractivo de estos negocios, ante la necesidad de compensar las caídas en el margen de interés con comisiones para mantener los beneficios del sector en máximos históricos. Además, la normativa choca con la revisión que también están realizando las instituciones europeas sobre la regulación financiera alumbrada tras la Gran Recesión. La idea es simplificar una regulación que, según denunció la presidenta del Santander, Ana Botín, hace escasos meses, equivale a "100 veces *El Quijote* o cinco la Biblia". Y, como principal objetivo, contar con unos requisitos de capital más claros, transparentes y, eventualmente, reducidos.

El sector teme que derive en una forma de regulación de precios

Sin embargo, lo que plantea la nueva normativa sobre productos de inversión no parece que simplifique el día a día de los bancos, sino que lo complica. Las entidades están redoblando sus esfuerzos en Bruselas para intentar limar los aspectos que consideran más lesivos de la norma. Mientras tanto, las maquinarias internas de las gestoras de los bancos ya trabajan para adaptarse a la normativa. Y preparan una gran modificación de su oferta de productos.

Desde Inverco, la asociación española de fondos de inversión, avisan de que "resultaría preocupante que este acuerdo apresurado llevara a imponer cargas adicionales a las entidades sin aportar beneficios tangibles ni al mercado ni a los inversores minoristas, en contradicción con los principios de la Unión del Ahorro y la Inversión (SIU)". Advierten, así, de que ejercer una presión desproporcionada sobre determinados participantes del mercado, especialmente las gestoras de activos, resultaría altamente preocupante. "Conviene recordar que, aunque la idea de *value for money* es atractiva en principio, podría derivar en una forma de regulación de precios, encorsetando los productos en metodologías rígidas, sesgadas y, en ocasiones, no del todo adecuadas", añaden.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 1,14	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	56 313 EUR (66,828 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	352,96 cm² (56,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	8927 EUR (10 594 USD)

Dossier de prensa unacc

Entrevista Miembro del comité ejecutivo del Banco Central Europeo

Piero Cipollone: "Necesitamos un sistema de pagos europeo que esté totalmente bajo nuestro control"

El directivo del BCE defiende el euro digital porque el dinero en metálico "no cubre todas las necesidades" actuales y señala que el supervisor lleva "muchos años" pidiendo una solución al sector privado

MANUEL V. GÓMEZ
FRÁNCFORT

Existen pocas dudas de la vinculación entre el dinero y la geopolítica, y la historia del euro digital solo reafirma este vínculo. La Comisión Europea presentó las propuestas legales para su desarrollo en junio de 2023 y ahí quedó, sin mucho impulso político hasta que Donald Trump volvió a la Casa Blanca. Entonces el papel de Piero Cipollone (64 años, Avezzano, Italia), el miembro del comité ejecutivo del Banco Central Europeo encargado del euro digital, ganó enteros. Antes de llegar a Fráncfort, hizo buena parte de su carrera en el Banco de Italia, donde llegó a subgobernador. En noviembre de 2023 entró en el directorio que se encarga del día a día de la máxima autoridad monetaria, y pasó a dirigir un proyecto clave con el que la UE esperar reducir la dependencia de empresas estadounidenses como Visa, Mastercard o American Express para los pagos electrónicos..

El BCE ha esgrimido la complicada situación geopolítica actual como un argumento a su favor para defender el euro digital. ¿Cree que los acontecimientos vistos desde el comienzo del año, como Venezuela y Groenlandia, refuerzan esta postura?

Dicho así parece que estamos adoptando el euro digital como una respuesta defensiva frente a algo o alguien. No es una interpretación totalmente correcta. El BCE tiene el mandato de proporcionar medios de pago del sistema de pagos. Si observamos la situación en Europa, quizá haya que preguntarse si se cumplen estas dos condiciones: si el sistema de pagos está tan fragmentado que, aparentemente, no se puede pagar digitalmente en toda Europa sin depender de proveedores no europeos. Entonces quizá también nos preguntemos si el sistema es resiliente.

En segundo lugar, también proporcionamos medios de pago, tanto a nivel minorista como mayorista. En el minorista, emitimos efectivo, pero no cubre todas las necesidades, porque no puede utilizarse digitalmente. Por ejemplo, no puede usarse en el comercio electrónico, que ahora representa más de un tercio de las operaciones diarias en términos de valor.

Sin embargo, esto no es nuevo.

Ya, aunque hace diez años esto no era tan problemático como ahora. El efectivo era el rey. Con él se podían cubrir casi todas las necesidades. La urgencia de proporcionar medios de pago adicionales no era tan grande. Pero con el desarrollo tecnológico, las costumbres han cambiado. La posibilidad de pagar con dinero del banco central a nivel minorista, es decir, con efectivo, está disminuyendo muy rápidamente: en 2024 el efectivo se utilizó en el 24% de las operaciones diarias en términos de valor, frente al 40% en 2019.

Pero el elemento "defensivo" del que habla, el geoestratégico, existe.

Evidentemente, las posibles tensiones geopolíticas y la militarización de cualquier instrumento que se pueda imaginar aumentan el nivel de riesgo, lo que refuerza el mensaje de que necesitamos un sistema de pago europeo que atienda todas nuestras necesidades de pago y se base en tecnología e infraestructura europeas. Es decir, un sistema que esté totalmente bajo nuestro control. Eso es lo que estamos haciendo con el euro digital. Después, serán las personas las que decidan si lo utilizan o si lo complementan con medios de pago privados. No entramos en eso. Pero tenemos que ofrecer un medio de pago que satisfaga las necesidades de los europeos y evite dependencias excesivas.

Es una forma de defender el dinero como un bien público.

Claro, es dinero público en formato digital.

Hay voces en el Parlamento Europeo y en el sector privado que abogan por desarrollar el sistema de pagos, pero esperar a que la banca desarrolle su alternativa.

Esa es la propuesta del ponente en el Parlamento. Ya llevamos muchos años pidiendo al sector privado que proporcione una solución paneuropea. Nos alegra que estén intentando conectarse de alguna manera; creemos que reforzaría la resiliencia del sistema de la que hablaba antes. También pensamos que el euro digital aumentará la probabilidad de que el sector privado pueda desarrollar un sistema paneuropeo.

> **La incertidumbre puede aumentar y esto puede repercutir en la recuperación, ya que pondría en peligro la inversión**

¿Por qué?

El euro digital será de curso legal. Todos los comerciantes que hoy aceptan pagos digitales tendrán que aceptar el euro digital. Pero además implicará un único estándar público aceptado por todos los comerciantes europeos. Es decir, cuando un proveedor de servicios de pago (bancos y empresas de tecnología financiera) presta servicio a un comerciante, este tiene que implementar sus estándares. Por tanto, cuantos más estándares haya, más fragmentados estarán. Con el euro digital, habrá un estándar único y abierto, que estará disponible para el sector privado.



BCE

¿Qué le parece la propuesta de que el euro digital solo pueda usarse en la modalidad *offline*?

Uno de los problemas que intentamos resolver con el euro digital es la falta de un método de pago europeo viable para el comercio electrónico. ¿Cómo se puede pagar con la solución *offline* en el ámbito del comercio electrónico? No lo sé.

El presidente de la Reserva Federal, Jerome Powell, ha visto amenazada su independencia. La presidenta Lagarde y otros gobernadores han salido a defenderle. ¿Cree que estos ataques tan inusuales pueden impactar en las políticas monetarias?

Somos el banco central de la zona euro, no el de Estados Unidos. Analizamos la situación de la economía de la zona euro y fijamos nuestros tipos de interés para asegurar la estabilidad de precios, es decir, una inflación del 2% a medio plazo. Lo que ocurre en otras partes del mundo es relevante siempre y cuando lo sea para la inflación en la zona del euro.

A finales de 2025, la presidenta Lagarde dijo que estamos en "una buena posición". ¿Qué puede amenazar esa posición?

El PIB ha sido resiliente y esperamos cifras que podrían ser incluso mejores que las previstas. La inflación ha fluctuado en torno a nuestro objetivo en los últimos meses. La buena noticia, desde mi punto de vista, es que la última revisión se debió esencialmente a la inversión. Esta no es solo un componente de la demanda, sino también un componente del lado de la oferta: significa inversión en mayor capacidad [productiva], que debería reflejarse en un crecimiento más rápido sin poner en peligro la estabilidad de precios.

Pero sí que está aumentando la incertidumbre en las últimas semanas.

Sí, la incertidumbre puede aumentar y esto puede repercutir en la solidez de la recuperación, ya que pondría en peligro la inversión. Por lo tanto, el aspecto positivo que mencionaba antes se vería obstaculizado. Sí, esto podría tener un impacto, especialmente en el crecimiento de la actividad, y obviamente tendría un efecto en la inflación. Si esta incertidumbre se prolonga, tendrá un impacto en la economía real.

Expansión

Publicación	Expansión General, 47	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	35 847 EUR (42,541 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	332,63 cm² (53,4%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 335 EUR (13 452 USD)

Dossier de prensa unacc

Estamos en puertas de un proceso de selección natural monetaria: el mercado decidirá qué tipo de dinero prefiere utilizar para cada ocasión.

La metamorfosis del dinero: de la acuñación al token regulado



Pedro Mas Ciordia

El dinero, que precede en milenios a las civilizaciones modernas, es el motor invisible de la especialización social. Sin su capacidad para transformar a individuos en productores especializados y consumidores generalistas, nuestra existencia sería muy rudimentaria. Actualmente, el dinero atraviesa una de sus mayores metamorfosis. Históricamente, la moneda ha sido víctima de la manipulación de los gobernantes: desde la alteración del porcentaje de oro en las monedas –práctica habitual en la antigüedad para financiar guerras y conquistas– hasta la impresión desbocada de dinero *fiat* para sostener estados de bienestar de difícil mantenimiento. Este ciclo recurrente de pérdida de poder adquisitivo ha impulsado la búsqueda de alternativas tecnológicas que devuelvan la integridad al sistema monetario.

El despertar de 'blockchain'

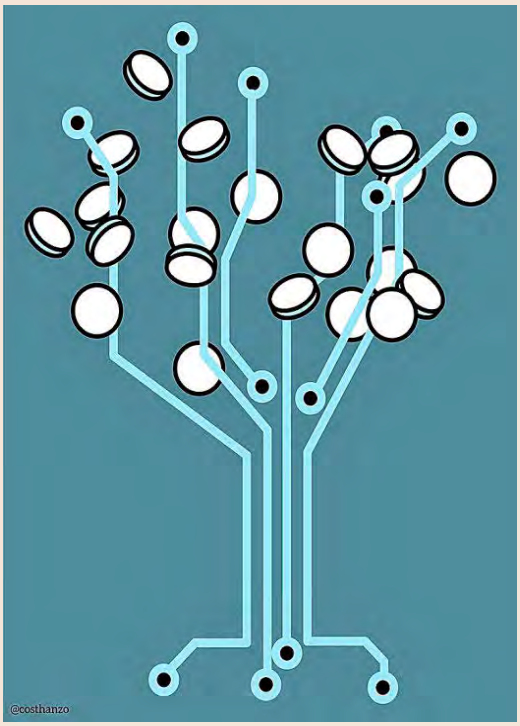
Como respuesta a la Gran Recesión de 2008 surgió el "sueño" de Satoshi Nakamoto: Bitcoin. Este nombre es el pseudónimo utilizado por un individuo o grupo de programadores cuya identidad real permanece en el anonimato. Su tecnología se basa en una base de datos distribuida (*blockchain*) que permite almacenar información de forma segura, transparente y descentralizada a través de nodos globales.

Sin embargo, el tiempo ha sido un juez implacable. Bitcoin y sus derivados han demostrado no cumplir con la tríada clásica que define a una moneda: ser unidad de cuenta, medio de pago y depósito de valor. Su extrema volatilidad –más propia de un activo de riesgo que de un medio de intercambio– y la oposición de los monopolios financieros tradicionales han relegado a estos activos a una función meramente especulativa.

La irrupción de las 'stablecoins'

Ante este escenario, en 2014 nacieron las *stablecoins* (con Tether a la cabeza, seguida de opciones como USDC), diseñadas para mantener la paridad con divisas *fiat* como el dólar o el euro. Su arquitectura financiera es análoga la de una entidad de depósito, un emisor privado recibe dinero fiduciario, lo invierte en activos seguros y entrega al usuario un token digital. La seguridad del token dependerá, lógicamente, de la calidad, transparencia y liquidez de esas inversiones de respaldo.

La regulación internacional ha reaccionado con celeridad. Mientras que los criptoactivos puros son vistos con escepticismo, la "*stablecoin* regulada" se perfila como una modalidad legítima de dinero. Marcos normativos como la Ley MiCA en Europa o la Ley Genius en Estados Unidos supervisarán a los emisores, con un rigor similar al bancario. Se les obligará a limitar sus inversiones a activos de alta liquidez, fundamentalmente deuda pública a corto plazo y depósitos bancarios. Este colateral de máxima calidad es lo que permitirá que el *token* sea, a efectos prácticos, dinero tal y como lo conocemos. No obstante, los reguladores han trazado una línea roja: deben ser medios de pago y no instrumentos de ahorro, por lo que se prohíbe explícitamente que ofrezcan remuneración o intereses.



@costhanzo

¿Hacia dónde vamos? Los cuatro tipos de dinero

La integración de la tecnología *blockchain* no busca romper el sistema, sino modernizarlo: permitiendo operatividad 24/7, inmediatez y una drástica reducción de costes. En este nuevo ecosistema conviviremos con cuatro formas de dinero:

1. **Efectivo:** dinero público físico y pasivo directo del banco central. Una vez que está en circulación es el último bastión de la privacidad absoluta en la transacción.
2. **Cuentas corrientes:** dinero privado creado por la banca comercial y movilizado por canales digitales (Bizum, tarjetas, transferencias...), con garantía estatal limitada (Fondo de Garantía de Depósitos).
3. **CBDC (Central Bank Digital Currencies):** La alternativa digital al efectivo. Es dinero público digital que básicamente es una cuenta directa del ciudadano en el banco central, derecho del que actualmente solo disfrutan los bancos. Europa lidera este camino con el Euro Digital, mientras que Estados Unidos observa con cautela para no desestabilizar la hegemonía del dólar privado.
4. **'Stablecoins' Reguladas:** tókenes que operan en redes públicas o privadas, ofreciendo flexibilidad tecnológica bajo supervisión administrativa.

Retos y 'selección natural'

No obstante, el camino presenta desafíos. La estabilidad financiera es el principal reto. Una migración masiva de depósitos hacia *stablecoins* podría vaciar los balances de los bancos comerciales, encareciendo el crédito a familias y empresas. Este fenómeno obligaría a la banca a buscar financiación más cara en mercados mayoristas o recurrir de forma recurrente al Banco Central, además podría producir un efecto de *crowding out* (expulsión del sector privado) al concentrar demasiado capital en deuda pública.

Al igual que existen las "corridas bancarias", también podrían existir las "corridas digitales", una venta masiva de *stablecoin* con la imposibilidad para el emisor de vender sus reservas de forma inmediata, sin perder valor, y por tanto generando una crisis de liquidez que rápidamente se contagiaría al resto del sector financiero.

Para mitigar esto, la prohibición de remunerar las *stablecoins* actúa como un muro de protección para los depósitos tradicionales. Es muy probable que, en el futuro, veamos límites cuantitativos a la posesión de estos tókenes, como ha barajado el BCE para el euro digital, con el fin de evitar que se drene el sistema bancario tradicional hacia estos nuevos refugios digitales.

Estamos a las puertas de un proceso de selección natural monetaria. El mercado decidirá qué tipo de dinero prefiere según la ocasión: el coste, la rapidez y la seguridad jurídica serán los jueces. No es lo mismo liquidar una operación de comercio exterior en segundos mediante un token que pagar un café con el saldo de una cuenta corriente.

Pronto, al llegar a una tienda, además del efectivo tendremos varias opciones digitales. Desde nuestro *wallet* podremos elegir entre pagar con saldo bancario, con una CBDC o mediante una *stablecoin*.

Esta evolución posibilitará que los comercios dispongan de terminales adaptados a todas las tipologías digitales que se asienten en el mercado.

Un mundo interesante que no solo cambiará la tecnología, sino la forma en que entendemos el valor y el intercambio.

Pangea Plus

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	8 568 EUR (10,167 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	9,06 cm² (1,5%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	2109 EUR (2503 USD)

Dossier de prensa unacc

El Banco de España fija el plazo para las empresas 'cripto'

REGULACIÓN El 1 de marzo vence el plazo transitorio para que las empresas de criptoactivos que ofrezcan servicios de pago obtengan autorización, según recuerda el Banco de España.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 10	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	57 845 EUR (68,646 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	352,96 cm² (56,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	8927 EUR (10 594 USD)

Dossier de prensa unacc

Desayuno **CincoDías**

La longevidad redefine seguros, cuidados y planificación financiera para mayores de 50 años

España se adentra en una etapa inédita de envejecimiento de la población, en la que vivir más ya no garantiza hacerlo con seguridad económica ni apoyos suficientes ► Al mismo tiempo, trayectorias laborales más inestables, menor acceso a la vivienda en propiedad y redes familiares más frágiles obligan a replantear la planificación financiera a largo plazo

JAIME RODRÍGUEZ PARRONDO
MADRID

El envejecimiento de la población española ha dejado de ser una proyección futura para convertirse ya en un rasgo estructural de la economía y de la sociedad. El peso creciente del colectivo mayor de 50 años redefine patrones de consumo, crea tensiones en los sistemas de salud y previsión, y obliga a este a replantear la planificación financiera a lo largo de toda la vida adulta; en una coyuntura marcada por trayectorias vitales que cada vez son más largas y heterogéneas.

Este escenario fue el eje del desayuno organizado por **CincoDías** y patrocinado por Helvetia Caser, en el que participaron Lourdes Bermejo, gerontóloga y consultora en envejecimiento activo; Julio Pérez Díaz, demógrafo y sociólogo, investigador del CSIC; Pablo Borja, director de oferta de producto en Helvetia Caser, y María José Abraham Buades, directora general de la Fundación Edad&Vida. El debate puso el acento en la longevidad y en cómo está transformando las necesidades de protección, cuidado y planificación económica de una generación que ya no se reconoce en los estereotipos tradicionales asociados a la vejez.

La tecnología solo aporta valor con respaldo humano, confianza y formación

Uno de los puntos de consenso entre los presentes fue precisamente la dificultad de hablar del colectivo sénior como un grupo homogéneo. La franja de mayores de 50 años engloba realidades muy distintas, tanto en situación laboral como en salud, nivel de ingresos, patrimonio o red familiar. Lourdes Bermejo subrayó que esta diversidad exige "abandonar enfoques estandarizados y repensar servicios y productos desde la perspectiva de trayectorias vitales muy distintas", marcadas, según ella, por niveles desiguales de formación, cultura financiera y capacidad de planificación. "El sistema sanitario está fallando, porque no cierra los procesos", advirtió, al señalar las carencias en prevención, rehabilitación y atención a la cronicidad.

Desde un punto de vista demográfico, Julio Pérez Díaz insistió en que el factor clave para entender las prioridades del colectivo no es solo la edad, sino la generación a la que se pertenece. "España ha vivido transformaciones sociales, económicas y productivas muy rápidas, lo que ha dado lugar a cohortes con experiencias laborales, familiares y educativas profundamente diferentes". Este contraste explica por qué las necesidades y expectativas cambian a medida que nuevas generaciones acceden a edades avanzadas. Frente a los discursos más alarmistas, Pérez Díaz defendió una visión menos catastrofista del impacto del envejecimiento sobre el sistema. "El envejecimiento no es la gran catástrofe que nos predijeron", señaló, aunque reconoció que persisten carencias importantes en la atención individual.



María José Abraham Buades (Fundación Edad&Vida), Pablo Borja (Helvetia Caser), Lourdes Bermejo (gerontóloga) y Julio Pérez Díaz (CSIC). FOTOS: PABLO MONGE

El debate sobre salud y cuidados ocupó buena parte de la conversación. La mayor longevidad implica un aumento de enfermedades crónicas y situaciones de dependencia que no encajan bien en sistemas diseñados para episodios agudos. María José Abraham Buades defendió la necesidad de integrar lo sanitario y lo social para evitar ineficiencias y estancias innecesarias en el sistema hospitalario. "La integración sociosanitaria es uno de los elementos que puede hacer sostenible el sistema de salud", afirmó, al poner el foco en "la continuidad asistencial y en la atención centrada en la persona, más allá de compartimentos administrativos".

Jubilación prolongada

En paralelo, la planificación financiera aparece como un reto creciente. Las trayectorias vitales más largas obligan a anticipar escenarios que antes apenas se contemplaban: jubilaciones prolongadas, mayor probabilidad de necesitar cuidados y una red familiar menos disponible. Pablo Borja apuntó que, a diferencia de generaciones anteriores, "muchas personas llegarán a la jubilación sin vivienda en propiedad o con menos apoyos informales, lo que incrementa la vulnerabilidad económica". Desde su experiencia en el sector asegurador, defendió una visión de la planificación que va más allá del ahorro tradicional. "El concepto para mí es tener

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 11	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	57 845 EUR (68,646 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	182,34 cm² (29,2%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	5671 EUR (6730 USD)

Dossier de prensa
unacc



"El sistema sanitario está fallando, desde mi punto de vista, porque no cierra los procesos"

Lourdes Bermejo
GERONTÓLOGA Y CONSULTORA EN ENVEJECIMIENTO ACTIVO



"El envejecimiento no es la gran catástrofe que nos predijeron"

Julio Pérez Díaz
DEMÓGRAFO Y SOCIÓLOGO, INVESTIGADOR DEL CSIC



"El concepto para mí es tener una red que te ayude cuando llegue un momento de dificultad"

Pablo Borja
DIRECTOR DE OFERTA DE PRODUCTO EN HELVETIA CASER



"La integración sociosanitaria es una de las claves que puede hacer sostenible el sistema de salud"

María José Abraham Buades
DIRECTORA GENERAL DE LA FUNDACIÓN EDAD&VIDA

Digitalización sí, pero acompañada

La digitalización se ha convertido en un factor decisivo para el bienestar de las personas mayores, pero su impacto real depende de cómo se integre en su vida cotidiana. En el debate quedó claro que la tecnología solo funciona si aporta utilidad concreta, genera confianza y no desplaza el acompañamiento humano.

Así, Lourdes Bermejo, advirtió de los riesgos de una digitalización mal diseñada. "La tecnología te da ocio y entretenimiento, pero no sustituye la relación humana", señaló, para subrayar que no puede utilizarse como respuesta a la soledad no deseada ni como sustituto del cuidado personal.

Mientras que Pablo Borja defendió un enfoque pragmático, centrado en la utilidad. "La tecnología tiene que ser una herramienta con un fin", explicó, al destacar el avance de soluciones digitales y asistenciales bien aceptadas por personas mayores cuando responden a necesidades reales.

una red", resumió, en referencia a "combinar protección financiera, servicios y apoyo ante situaciones de dependencia".

La conversación también puso sobre la mesa la dimensión cultural del problema. La baja educación financiera y la tendencia a delegar en el Estado la resolución de los riesgos asociados a la longevidad dificultan la adopción temprana de decisiones de planificación. Para Bermejo, "asumir una mayor responsabilidad individual no implica renunciar al papel de lo público, sino entender que vivir más años exige anticipación y decisiones informadas mucho antes de la jubilación".

En conjunto, el desayuno dibujó un escenario complejo, aunque también lleno de oportunidades. El envejecimiento de la población no solo plantea desafíos a los sistemas de salud, cuidados y previsión, sino que obliga a repensar productos, servicios y políticas desde una lógica de ciclo vital completo. La clave, coincidieron los participantes, está en reconocer la diversidad del colectivo sénior, integrar mejor los sistemas y avanzar hacia modelos que acompañen a las personas en una etapa de la vida cada vez más larga y decisiva.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	50 521 EUR (59,955 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	268,46 cm² (43,1%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9373 EUR (11 123 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA refuerza la dirección de su filial en Italia para acelerar el negocio

FICHAJES ESTRATÉGICOS/ La entidad busca especialistas para varias áreas clave de la filial en Italia, donde se ha fijado superar el listón del millón de clientes en 2026.

Alejandro Montoro. Madrid

BBVA quiere meter una marcha más a su negocio en Italia. El banco dirigido por Carlos Torres se ha fijado para este año acelerar la captación de clientes en el mercado transalpino a través de una oferta 100% digital, completa, ágil y atractiva. El objetivo: consolidar a BBVA Italia como uno de los actores relevantes en las finanzas del día a día.

Para ello, el banco ha diseñado al menos tres nuevos puestos que se antojan elementales para el desarrollo del negocio bancario y para los que BBVA ya está sondeando el mercado. Busca un especialista para la división Financiera y de Control; un director de Márketing y de Gestión de Clientes (CRM, por sus siglas en inglés), y un director para el segmento de Inversión, Productos Bancarios Diarios y Depósitos.

Los tres puestos están localizados en Milán, donde BBVA recientemente estrenó sus nuevas oficinas en el mercado italiano.

Fuentes oficiales de la entidad explican que los nuevos fichajes se ejecutan en línea con el crecimiento que BBVA ha experimentado en Italia. "Son contrataciones selectivas y clave, destinadas a consolidar a BBVA como el banco principal de nuestros clientes en Italia, manteniendo al mismo tiempo un modelo operativo ágil y eficiente", agregan.

Equipo

Las nuevas incorporaciones trabajarán en sincronía con el equipo de la dirección general de Bancos Digitales, que está ubicado en Madrid. "Aprovecharemos la escala, la experiencia y las capacidades compartidas entre los distintos mercados", matizan desde BBVA Italia.

Fuentes del mercado detallan que el banco ya ha finalizado la búsqueda de esos profesionales y está valorando perfiles.

Los tres nuevos especialistas reportarán a Walter Rizzi, responsable de BBVA en el mercado italiano desde junio de 2025.

Por su parte, Rizzi reporta a Murat Kalkan, director general de la división de Bancos Digitales y uno de los directivos de confianza de Onur Genç, consejero delegado de la entidad.



JM Cadenas

BBVA ha creado hasta tres puestos clave en la dirección de la filial para potenciar el negocio

Las nuevas incorporaciones trabajarán en sincronía con el equipo de Madrid

BBVA tiene 800.000 clientes en Italia y ha concedido unas 1.800 hipotecas en el último año y medio

Carlos Torres, presidente de BBVA.

Momento

No es casualidad que la entidad busque ahora reforzar su negocio en Italia. La apuesta por el mercado transalpino ha superado las expectativas iniciales de la dirección de BBVA.

"Los resultados están siendo muy positivos. En Italia ya hemos superado los 800.000 clientes y estamos por delante del plan", señaló el presidente del grupo en una entrevista con EXPANSIÓN.

BBVA va camino de cumplir cinco años desde que puso su bandera en el mercado italiano. Desde entonces, la firma ha experimentado un rápido crecimiento apoyado en una estrategia propia de la neobanca: una cuenta digital sin comisiones y con remuneraciones de hasta el 3%, oferta de inversión y créditos de todo tipo con tasas competitivas, incluido préstamos para la vivienda.

Ante el buen ritmo de captación, el banco se ve capacitado para superar el millón de clientes en 2026.

En el último año y medio, BBVA ha multiplicado por ocho la financiación a los clientes, incluyendo más de 1.800 hipotecas, según los datos que compartió la entidad a finales del año pasado.

De cara a los próximos meses, BBVA planea lanzar una aplicación conectada a ChatGPT que agilizará la consulta de productos y servicios de la entidad. Este movimiento encaja con la estrategia del grupo, que pasa por desplegar y utilizar la inteligencia artificial en todos los rincones del banco para agilizar la operativa y fortalecer las dinámicas internas y externas.

Alemania

La experiencia positiva en Italia llevó a BBVA a replicar el modelo de banca digital en Alemania.

La entidad desembarcó a mediados del pasado año en el mercado germano con una propuesta similar a la de Italia. Aunque la dirección no comparte cifras concretas acerca del rumbo de la filial en Alemania, Genç aseguró recientemente que va mejor de lo que esperaba inicialmente.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 20	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	30 908 EUR (36,680 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	492,02 cm² (46,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7703 EUR (9142 USD)

Dossier de prensa unacc

ING, Intesa SanPaolo y Raiffeisen Bank pujan por el negocio de BBVA en Rumanía

Los interesados tienen hasta el 13 de febrero para presentar ofertas por Garanti Rumanía

E. C. MADRID.

BBVA ha despertado un fuerte interés por su negocio en Rumanía, cuya venta ya intentó cerrar en 2020 y se truncó por culpa de la crisis originada por el Covid. El holandés ING, el italiano Intesa SanPaolo y Raiffeisen, entidad local y de propiedad austriaca, han presentado ofertas por su filial Garanti Bank Rumanía en un proceso competitivo abierto aún donde podrían formular propuestas otros postores hasta el próximo 13 de febrero, explica la prensa local.

Las tres entidades buscan aumentar su cuota de mercado después de que entidades rivales, como Banca Transilvania y UniCredit, hayan reforzado su posición mediante adquisiciones, adelanta la web financiera *Profit.ro* y recogen otros diarios. El primer postor y que, en apariencia, parece el mejor posicionado es ING, que elevaría su cuota de mercado desde el 8,85% al 11%, al sumar cerca del 2% de Garanti BBVA Rumanía; suficiente para catapultarse en la tabla bancaria local desde la séptima posición actual. Los líderes allí son Banca Transilvania, con el 24% de cuota tras adquirir OTP; CEC Bank (11%) y UniCredit, que supera el 10% tras quedarse con Alpha Bank. Si ING cierra la operación superaría a Société Générale (roza el 10%) y a Raiffeisen (9,31%).

Un mercado en consolidación

Hace unas semanas, la prensa local desveló conversaciones con ING y el portal económico local Aleph Business, apuntó que las "negociaciones se estarían llevando con un múltiplo superior a 1", lo que supondría valorar la entidad por encima de los 400 millones de euros a los que BBVA tenía contabilizado el patrimonio neto de la filial en 2024. En la entidad vasca eludieron comentar "rumores de mercados".



Imagen de una sucursal de Garanti BBVA Rumanía. BERRA MAHMUDOGLU

> Superaría los 400 millones que se estimaron cuando el vasco quiso venderla en 2020

Intesa SanPaolo y Raiffeisen fueron los principales postores por la entidad en 2020, disputándose su compra en lid final con el húngaro OTP Bank. En ese momento ya se estimó que la operación alcanzaría un valor de 400 millones, y el proceso se suspendió pese a encontrarse en una fase avanzada de presentación de ofertas para evitarse tener que aplicar descuentos, al tratarse de una filial rentable y saneada.

La desinversión encaja con la estrategia de BBVA de enajenar filiales con baja cuota de negocio para centrarse en mercados *core* –ocurrió en Garanti en Moscú, en Chile o en EEUU–. En Rumanía encara dificultades para ganar terreno ante la fuerte competencia en un mercado que se está consolidando y con requerimientos de capital al alza.

Según *Profit.ro*, los postores encaran algunos retos en la operación. ING alcanzaría un tamaño que el supervisor podría considerar alto para seguir operando solo como una sucursal bancaria en el país. Raiffeisen Bank, propiedad del grupo austriaco RBI, escalaría del sexto al cuarto lugar en el *ranking* bancario. En su caso, los bancos austriacos ya poseen el 25% de los activos bancarios y el banco central ha señalado que no facilitará su avance con compras, aunque la filial de BBVA sumaría un 1,89% y podría superar el filtro.

Intesa SanPaolo duplicaría su cuota de mercado tras subirla al 2% con la compra de First Bank, encarando retos de transformación y la doble digestión e integración.

El grupo vasco incorporó la filial de Rumanía cuando tomó el control de Garanti en Turquía, del que forma parte. En 2017 ya recibió muestras de interés sobre la entidad por parte de la también rumana Banca Transilvania, incursa en ese momento en la compra de BancPost, si bien no llegó a plantear una oferta formal.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 19	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	42 234 EUR (50,121 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	492,47 cm² (46,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7708 EUR (9147 USD)

Dossier de prensa unacc

Sabadell impulsa a la banca en seguros y concentra casi el 40% del crecimiento

Las dos aseguradoras que tiene con Zurich ingresan 2.300 millones más que en 2024

Aitor Caballero Cortés MADRID.

Banco Sabadell se ha erigido en 2025 como el factor decisivo para comprender el buen desempeño de la banca en seguros. La entidad dirigida por César González-Bueno ha salido reforzada de la opa hostil que lanzó BBVA y que apenas llegó al 26% de apoyo, y su negocio asegurador con Zurich así lo refleja.

La evolución positiva de las cifras es genérica en toda la banca, pero el banco vallesano destaca representando casi el 40% del crecimiento de las entidades financieras. En general, las sociedades de seguros pertenecientes a bancos o bien con una participación de al menos el 49% han incrementado sus primas en 5.970 millones, de los cuales 2.300 millones provienen del Sabadell. Englobando las cifras del banco a todo el sector, representa el 22% de todo el crecimiento en primas, ya que el avance de la industria aseguradora año frente a año fue de algo más de 10.000 millones

En todo el ejercicio pasado, BanSabadell Vida y BanSabadell Seguros Generales, las dos *joint ventures* con la aseguradora suiza, han más que duplicado sus ingresos, pasando de 2.064 millones a 4.372 millones entre ambos negocios. También mejora sus números de 2023, cuando los bancos registraron cifras históricas en seguros de vida por la situación de tipos de interés de ese momento. En ese ejercicio, los ingresos fueron de 2.768 millones, por lo que el año pasado lo mejoró en un 58%.

Sabadell registra así un año récord en un momento en el que Zurich reforzó su posición dentro del banco hasta ser el segundo máximo accionista del grupo, con casi un 5% del capital. La suiza vio peligrar su alianza en España, que actualmente le reporta casi tres cuartas partes de su negocio en el país y, por ende, Sabadell ha recompensado este movimiento con una apuesta clara por los seguros, en especial de vida ahorro.

En este segmento, a cierre de septiembre de 2025 (últimos datos disponibles), los recursos fuera de balance en seguros fueron de 11.723 millones, lo que suponía un crecimiento del 21,7%. Los fondos de inversión, que siguen teniendo más representación, aumentaron un 12,7% hasta los 31.023 millones. Los depósitos a plazo, que también rivalizan con los seguros de vida ahorro cayeron un 10,6%, hasta los 20.165 millones.

Con todo ello, Zurich se ha convertido en el cuarto grupo asegurador a nivel nacional con casi un 7% de cuota de mercado, ascendiendo desde el octavo lugar. En seguros de vida, tras un 2024 más conservador en el ramo, ha vuelto a recuperar el segundo puesto adelantando a Mapfre y siendo la alternativa a VidaCaixa, líder indiscutible en este negocio.

10.000 millones de ahorro

Además, el banco a través de BanSabadell Vida ha logrado este 2025 superar los 10.000 millones de ahorro gestionado, según los últimos registros de Icea. Esto ha impulsado a su socio Zurich al cuarto lugar en entidades con mayores provisiones en vida, con 12.118 millones.

Los ingresos de Sabadell en seguros

Datos en millones de euros

Entidad	Primas emitidas 12M 2025	Variación primas 2024-2025	Variación 2024-2025
BanSabadell Vida	4.140,40	2.280,60	122,70%
BanSabadell Generales	231,9	26,90	13,20%
Total Sabadell	4.372,30	2.307,50	111,75%
Total banca en seguros	30.755,40	5.970,60	24,09%
Total sector seguros	85.879	10.370,00	13,73%

El impacto de Sabadell en el sector asegurador

	Cuota mercado 12 meses 2024	Cuota mercado 12 meses 2025
Peso Sabadell sobre el sector seguros	2,73%	5,09%
Peso Sabadell sobre la banca en seguros	8,33%	14,22%
Peso crecimiento Sabadell sobre el sector seguros	-	22,25%
Peso crecimiento Sabadell sobre la banca en seguros	-	38,65%

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Icea

> En un año, Sabadell ha adelantado a BBVA y a Grupo Mutualidad en ahorro gestionado

Ese crecimiento del 18% ha hecho posible superar a Grupo Mutualidad y también a BBVA en apenas un año. De hecho, en su rivalidad particular con el banco presidido por Carlos Torres, ha pasado de tener una desventaja de algo más de 200 millones de euros a abrir una brecha de 700 millones. Ahora mismo concentra un 5,47% del mercado, mientras en 2024 representaba el 4,88% del ahorro, y representa el mayor crecimiento en ahorro entre las diez primeras compañías.

La prioridad actual para la alianza entre el banco y Zurich es consolidar el avance del pasado año y que no sea simplemente un hecho extraordinario, como sucedió en 2023 con los tipos de interés y la venta de seguros de vida ahorro. Por ello, ambas entidades iniciaron el pasado mes de diciembre un plan de fidelización de clientes a través de una nueva gama de productos, denominada Zenit. Esta contempla que, para los seguros de hogar y de vida, se establece una prima fija durante tres años independientemente de la siniestralidad.

El objetivo de la promoción es mejorar las ventas de seguros un 23% para este 2026. En el caso concreto de los seguros de vida, prevén elevar las cifras hasta un 65%, y en hogar aumentarán un 15%. La meta es ganar posiciones aseguradoras abordando a los clientes del propio banco, que rondan los 6 millones.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 27	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	11 254 EUR (13,355 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	65,79 cm² (10,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	2840 EUR (3370 USD)

Dossier de prensa unacc



CEDIDA POR CAIXABANK

CaixaBank, pionera en certificar su acción social con Aenor

Jordi Mondéjar, director de negocio de CaixaBank, y David de Pastors, director general de evaluación de la conformidad de Aenor, han firmado un acuerdo por el que CaixaBank se convierte en la primera entidad financiera en certificar su modelo de acción social con Aenor. Esta distinción confirma que las iniciativas de acción social del banco son compromisos medibles y auditados que impactan directamente en colectivos en situación de vulnerabilidad y en el desarrollo de los núcleos de población.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 18	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	281 667	V. Comunicación	277 537 EUR (329,366 USD)
Difusión	845 000	Tamaño	337.50181404321 cm² (54,0%)
Audiencia	845 000	V.Publicitario	35 360 EUR (41 963 USD)

Dossier de prensa unacc



Audrey Pascual pertenece a la élite del deporte paralímpico español: es surfista y esquiadora y ha conseguido éxitos internacionales en ambas disciplinas.

Banca con propósito social: un viaje por las vidas que se cruzan con la ilusión

Relatamos diez historias de personas de diferentes generaciones y puntos de España que llevan a cabo sus proyectos con el respaldo de CaixaBank a través de su actividad financiera y su compromiso con la inclusión

■ En una luminosa sala de la Asociación de Familiares y Enfermos de Alzheimer (Afade), María Ángeles, de 81 años, intenta recordar una mañana mágica en la que un grupo de voluntarios la hicieron sonreír con un regalo especial y con historia. A varios kilómetros, Óscar Gómez revisa su móvil: pide cita por su *app* para acceder al sistema de videointerpretación en lengua de signos que le permitirá hacer una gestión bancaria sin depender de terceros. Paqui Castro ha superado un cáncer de mama y, hoy, dedica parte de su tiempo a ayudar a otras mujeres. Y Los Mercadal, padre e hijo de nombre Cicerón, regentan Bolets de Menorca, una empresa familiar dedicada al cultivo de setas que ofrece una experiencia gastronómica completa, incluidos cocina y cata.

Lejos de las islas, en el barrio madrileño de Lavapiés, Jorge Llopis y Daniel García fundaron Cinco Hileras, un pequeño *brunch café* que nació con el objetivo de crear, también, una experiencia gastronómica diferenciada. Pilar García, a sus 86 años, vive en su Villaviciosa de toda la vida, un pueblo de apenas 88 habitantes de la provincia de Ávila en el que no hay ninguna tienda ni servicio a excepción de un pequeño consultorio de salud y un bar. Raúl de León, de 19 años, ha contribuido en la construcción de un barquillo de vela canario tradicional, aprendiendo de artesanos, gracias a la formación de un Grado Básico de Madera que hoy le ha llevado a estudiar un Grado Medio. Y Audrey Pascual es un nombre de la élite del deporte paralímpico español, con una carrera singular: es surfista y esquiadora y ha conseguido éxitos deportivos internacionales en ambas disciplinas.

Diez nombres propios que no se conocen y con proyectos vitales muy diferentes. Son algunos nombres y apellidos de personas a las que CaixaBank apoya con sus proyectos. "Detrás de nuestros resultados financieros hay realidades sociales muy importantes y un apoyo a la economía que es clave. Financiamos a familias y empresas y sus proyectos personales o empresariales, lo que conlleva una labor social fundamental", subraya el consejero delegado de CaixaBank Gonzalo Gortázar. "Tenemos una manera de hacer banca centrada en la inclusión social, la inclusión financiera, tanto por nuestra presencia como por nuestro compromiso de no abandonar municipios allá donde estemos".

CaixaBank está en más de 2.230 municipios y ayuda a más de 5.000 entidades sociales a través de la Fundación "la Caixa"

Con MicroBank respalda a pequeños emprendedores y a personas con dificultades de acceso al crédito tradicional

El ADN de CaixaBank está ligado al respaldo a grandes proyectos sociales, pero, sobre todo, a iniciativas cercanas, gracias a la presencia en más de 2.230 municipios de todas las provincias. Con las aportaciones de la Fundación "la Caixa", CaixaBank canaliza ayudas que llegan a más de 5.000 entidades beneficiarias a través de cerca de 4.000 oficinas distribuidas por todo el territorio.

La Acción Social de CaixaBank impulsa, también, proyectos propios como ReUtilízame, con el que el banco hace de puente entre empresas y entidades sociales para que las primeras puedan donar sus materiales excedentes en buen estado a ONG que trabajan con personas en situación de vulnerabilidad. Más de un centenar de empresas ya han donado cerca de 230.000 objetos a

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 19	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	281 667	V. Comunicación	277 537 EUR (329,366 USD)
Difusión	845 000	Tamaño	340.83339837963 cm² (54,5%)
Audiencia	845 000	V.Publicitario	35 576 EUR (42 220 USD)

Dossier de prensa unacc









Arriba a la izquierda: Pilar García, de 86 años, vive en Villaviciosa (Ávila), un pueblo de 88 habitantes al que llega la oficina móvil de CaixaBank. En el sentido de las agujas del reloj: la voluntaria Paqui Castro, que superó un cáncer de mama, ayuda ahora a otras mujeres; Óscar Gómez usa el servicio de videointerpretación en lengua de signos en su oficina; voluntarios de CaixaBank durante el 'Mes Social'; María Ángeles, usuaria de Afade, participó en el Árbol de los Sueños; los Muntaner, padre e hijo, ganadores de Tierra de Oportunidades; cajero automático accesible.

mil asociaciones, lo que permite favorecer la cohesión social, fomentar la economía circular y ser más sostenibles, objetivo del Plan de Sostenibilidad del banco.

Los jóvenes también están en el centro. A través del Circuito Relife se forma a más de 3.000 estudiantes al año para prevenirles sobre las nuevas adicciones como redes sociales, apuestas y videojuegos, y sobre las adicciones tradicionales como alcohol, tabaco y drogas.

La educación y la promoción de la Formación Profesional son la base de la actividad de CaixaBank Dualiza, Fundación por la FP, que se adelanta a las necesidades del talento del futuro, identifica esas mismas necesidades en colaboración con las empresas y cualifica a nuevos profesionales para que respondan a las mismas. Dualiza ha impulsado 4.000 actividades con centros educativos y ha beneficiado a 7.000 empresas y, sobre todo, a 54.000 estudiantes. Muchos, como Raúl, han identificado una vocación y se han reenganchado a la educación a través de la ilusión recuperada.

Emprender: de lo urbano a lo rural

MicroBank ayuda, además, a cumplir sus sueños a emprendedores como Jorge y Daniel, que han podido desarrollar su proyecto gracias a la financiación del banco social de CaixaBank, que permite acceder a financiación a quienes no llega el sistema financiero tradicional.

Y, en el ámbito rural, el emprendimiento es también el eje sobre el que gira el programa Tierra de Oportunidades, que tiene por objetivo retener población en la España rural y fijar empleo. Apoyo económico, formación, acompañamiento y visibilización ayudan a emprendedores rurales como los Mercadal a poner en marcha sus proyectos.

La entidad quiere llegar a sus clientes y darles la mejor atención financiera estén donde estén. Pilar es una de las 640.000 personas que viven en las más de 1.400 pequeñas poblaciones a las que llegan las oficinas móviles de CaixaBank, el banco sobre ruedas que permite a los vecinos, sean o no clientes, realizar las operaciones bancarias más habituales como retirar efectivo, hacer ingresos o pagar recibos e impuestos.

Banca social

Además de las personas mayores y de la población rural, los colectivos con más riesgo de exclusión financiera son las personas con discapacidad, las migrantes y los afectados por la brecha digital.

Por eso son necesarias entidades financieras que tengan cuentas de pago básica en condiciones de vulnerabilidad (más de 400.000 clientes las tienen). Bancos sin barreras físicas, cognitivas y sensoriales, con plataformas digitales y cajeros automáticos, con información y servicios para todos, que utilicen un lenguaje financiero sencillo, con empleados formados y sensibilizados para garantizar una atención inclusiva real. En definitiva, atención financiera para

Apoya a colectivos en situación de vulnerabilidad, forma a jóvenes y emprendedores rurales y fomenta el voluntariado

La entidad ha recibido el Premio Forbes Best Reputation 2026 y el primer certificado AENOR por su compromiso social

que todos los clientes, con independencia de sus capacidades, de si pertenecen a un colectivo vulnerable o de si sufren una limitación temporal, puedan acceder y utilizar productos y servicios de forma autónoma.

Este es el objetivo de la Ley Europea de Accesibilidad y CaixaBank va un paso más allá en sus soluciones de banca social. Para ayudar a clientes como Óscar, con discapacidad auditiva, ha desplegado en toda su red de oficinas el servicio de videointerpretación en lengua de signos SVisual. La iniciativa, pionera y diferencial, además de gratuita permite recibir información sobre servicios financieros.

Captación de donativos

La banca social es también la que se implica en la captación de donativos ante emergencias como la dana de octubre de 2024, grandes incendios o el volcán de La Palma, y en grandes campañas sociales, como la lucha contra el cáncer, como el que superó Paqui, ahora voluntaria.

Como ella, cerca de 23.000 personas forman parte de Voluntariado CaixaBank. Aunque está abierto a todas las personas, 19.000 voluntarios son empleados del grupo, lo que significa que la marea azul moviliza más de un 42% de la plantilla.

Además, CaixaBank apoya a deportistas paralímpicos como Audrey, tras renovar por tercer ciclo consecutivo su respaldo al Plan de Apoyo al Deporte Objetivo Paralímpico (ADOP) y al Comité Paralímpico Español, y promueve la diversidad en todas sus dimensiones. A este respecto, otorga reconocimientos como el Premio Empresaria, el Premio A Profesional Autónoma o los Premios WonNow a las mejores estudiantes de grados científicos y técnicos.

Pero no solo da premios, también los ha recibido por su implicación en historias como las de María Ángeles, Óscar, Paqui, los Mercadal, Jorge y Daniel, Pilar, Raúl y Audrey. CaixaBank ha sido reconocida con el Premio Forbes Best Reputation 2026, como el *Mejor Banco del Mundo por su Apoyo a la Sociedad* por Global Finance y con el primer certificado de AENOR a una entidad financiera por su compromiso social.

HERALDO DE ARAGON

Publicación	El Heraldo General, 11	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 334	V. Comunicación	7 301 EUR (8,664 USD)
Difusión	37 899	Tamaño	288,22 cm² (46,2%)
Audiencia	121 000	V.Publicitario	2596 EUR (3081 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural de Aragón concluye su plan estratégico 23-25 con 45.000 clientes nuevos

● La entidad cumple los objetivos de su proyecto CRisalis al alcanzar un volumen de negocio gestionado de más de 10.000 millones ● Inicia ahora un plan 2026-27



Luis Ignacio Lucas, director general de Caja Rural de Aragón, se dirige a los empleados. TONI GALÁN

ZARAGOZA. En Caja Rural de Aragón le llamaron CRisalis, con la C y la R mayúsculas, porque uno de los principales objetivos del plan estratégico 2023-2025 que llevaba ese nombre era crecer. Y lo han conseguido, según aseguró ayer Luis Ignacio Lucas, director general de la entidad, que dio cuenta en la convención nacional de empleados de la misma los logros alcanzados en los tres últimos años y los planes que tiene para los próximos tres.

Entre 2023 y 2025 Caja Rural de Aragón consiguió sumar más de 45.000 nuevos clientes, 16.000 de los cuales corresponden solo al año pasado, con lo que la cifra total de clientes asciende a 323.000. Según se informó en la convención, a la que estaban citados los 700 trabajadores que conforman la plantilla de la cooperativa de crédito, también se registró en tres años un aumento de 9.000 nuevos socios a través de la adquisición de capital social, lo que sitúa la cifra total en 124.000, con un volumen cercano a los 400 millones de euros. Otra cifra importante de lo conseguido con el plan CRisalis es haber alcanzado un volumen de negocio gestionado de más de 10.000 millones de euros.

«Con la fase de saneamiento de la entidad ya hecha, el objetivo principal de CRisalis era el crecimiento», reseñó en declaraciones a este diario Luis Ignacio Lucas, que aseguró que con el plan estratégico la caja «ha ido de menos a más» gracias a un proyecto que calificó como «disruptivo» porque había que cambiar muchas dinámicas, hacer las cosas de manera distinta a la que se habían hecho hasta entonces.

Presente en Aragón, La Rioja y Cataluña, la caja que dirige Lucas ha conseguido en estos últimos tres años ganar en productividad con un impulso a la digitalización que ha permitido que muchos empleados aumenten su tiempo de trabajo en acciones de valor añadido, dejando las más mecánicas a la tecnología.

Más de 5.000 préstamos

Esto se ha notado especialmente en la actividad hipotecaria de la cooperativa de crédito, con más de 5.000 préstamos concedidos y un volumen de más de 600 millones de euros entre 2023 y 2025. «El 20 % de los préstamos hipotecarios que hemos concedido han tenido su punto de entrada en canales digitales», resaltó Lucas al hablar de un campo en el que la entidad financiera es especialmente fuerte entre los colectivos de funcionarios y de jóvenes.

El empuje de la actividad hipotecaria fue decisivo para que la inversión alcanzara el pasado ejercicio los 3.049 millones de euros, lo que supone un incremento de 218 millones de euros, un 8 % más respecto al volumen del año anterior. El crédito suscrito con empresas, los préstamos personales y el concedido a las administraciones públicas experimentaron también un comportamiento muy positivo en los activos de la caja.

«La innovación en los procesos, el impulso a los canales digitales y la cercanía a los clientes como seña de identidad de Caja Rural de Aragón, vienen refrendados por unos resultados excepcionales en 2025 y suponen el cierre del plan estratégico por encima de nuestras previsiones», destacó Luis Ignacio Lucas durante la presentación de estos resultados.

El director general de la entidad recalcó que en la misma tienen claro el rumbo a seguir. «Nos guía una dinámica de mejora continua, la especialización en el servicio y la prudencia en la gestión», subrayó.

Para seguir adelante con esa dinámica de crecimiento, la cooperativa de crédito pondrá en marcha un plan estratégico 2026-2028 que dará continuidad a esa apuesta por incrementar su actividad en el entorno urbano, ya que la caja es muy fuerte en el ámbito rural. La idea, esbozada por Luis Ignacio Lucas ante los empleados, es seguir creciendo en volumen manteniendo la plantilla, mejorando en morosidad y estando muy cerca de sus clientes.

> El empuje de la actividad hipotecaria fue decisivo para que la inversión alcanzara el pasado ejercicio los 3.049 millones

> Lucas: «Nos guía una dinámica de mejora continua, la especialización en el servicio y la prudencia en la gestión»

Caja Rural de Aragón tiene una larga trayectoria con actividad en las tres provincias aragonesas, en La Rioja y en Cataluña, donde opera bajo la marca Caixa Rural. Esa experiencia en el ámbito de la banca cooperativa se ha hecho notar, según destacaron en la entidad, al servicio de clientes y socios, «a quienes ofrece un servicio cercano, especializado y eficiente con una gama de productos y servicios competitivos».

La organización que dirige Luis Ignacio Lucas forma parte del Grupo Caja Rural, así como de la Asociación Española de Cajas Rurales y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito (Unacc).

L. H. MENÉNDEZ

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia
Soporte	General, 6
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	3159
Audiencia	2652
	10 000
Fecha	28/01/2026
País	España
V. Comunicación	11 885 EUR (14,104 USD)
Tamaño	486,07 cm² (79,7%)
V.Publicitario	2464 EUR (2924 USD)

Dossier de prensa unacc

Felipe González carga contra Putin, Pedro Sánchez y Donald Trump

El expresidente alerta del caos mundial en conversación sostenida

ayer en el Teatro Juan Bravo con el economista José Carlos Díez

MARCO A. RODRÍGUEZ
SEGOVIA

Felipe González es de esas personas que dice lo que piensa pero antes piensa lo que dice, una cualidad que no atesoran muchos gobernantes actuales, en especial los que rigen los destinos del mundo, como denunció este martes en Segovia. Eso le convierte en alguien 'peligroso' en una era donde la verdad está más escondida que nunca en el mensaje de los mandatarios. Un riesgo incluso para los suyos, ya que la única disciplina de partido que cumple a rajatabla es la de su amplia experiencia como estadista y aquello que le dicta su conciencia. En el Teatro Juan Bravo, en una jornada de entrevista y diálogo con el televisivo economista José Carlos Díez, el que fuera presidente del Gobierno español entre 1982 y 1996 lanzó dardos en todas las direcciones, llevándose la peor parte Donald Trump, al que catalogó de "loco" y "perturbado" que ha sumido al planeta en el caos. También tuvo dinamita para Putin, la amenaza de Europa; y en el ámbito nacional no tuvo ambages para poner en solfa un Gobierno de Pedro Sánchez que va camino de una legislatura sin Presupuestos.

Invitado de lujo de la Fundación Caja Rural de Segovia para un encuentro enmarcado en el XVI Congreso de Empresa y Finanzas EM+FI donde se analizó la 'Nueva Era' bajo el legado de los acuerdos de Bretton Woods, la charla-entrevista presentada por el director general de Caja Viva-Caja Rural, José María Chaparro, y conducida por el economista José Carlos Díez, acabó derivando en una radiografía muy personal del icono del PSOE sobre el actual estado de la geopolítica mundial, con algunas pinceladas más locales sobre la situación en España.

Comenzó González pidiendo que le encendieran la luz de un abarrotado patio de butacas porque se sentía incómodo ante la oscuridad del público y la claridad del escenario. Luego quedó patente que el sentido dominador fue el oído y no la vista.

> "LOS DIRIGENTES NO SE DAN CUENTA DE QUE LOS CIUDADANOS EMPIEZAN A ESTAR HARTOS DE QUE LAS COSAS NO FUNCIONEN. NO SE HACEN CARGO DEL ESTADO DE ÁNIMO DE LA GENTE"

ASÍ ESTÁ EL MUNDO

Díez le hizo una primera pregunta sobre cómo veía el panorama mundial contemporáneo que dio paso a un largo discurso del expresidente con un claro protagonista en los primeros minutos: Donald Trump, al que profirió todo tipo de calificativos y ninguno amable. "El mundo está jodido", fue su frase de arranque, para después parafrasear a Pep Guardiola en aquel rifirrafe que tuvo con José Mourinho.

"Tenemos al mando a un señor que es el puto amo y que trata al resto como siervos. Ha conseguido, muy rápidamente, desordenar todo lo que tenía un atisbo de orden mundial tras las experiencias de dos Guerras Mundiales. Creo que está, y lo digo con todo el respeto, rematadamente loco. Hay dos tipos de necios, el necio que no sabe que lo es, pero al necio al que le dan poder arruina a un pueblo. No hay nada peor que un tonto con poder, al frente de la nación más poderosa de la tierra, democrática por el momento, que tiene una perturbación mental y un solo límite: da golpes a los demás pero no en su cabeza. Es un loco orientado y ha acabado con el orden mundial en su primer año del segundo mandato. Su país será el primero que pagará el pato de tener un loco al mando. Los necios buscan gente que sabe más que ellos a su lado, pero Trump cree que es el que más sabe y solo sabe lo que le conviene a él y su familia, lo demás no le importa. Ni siquiera ha sido un gran empresario. Es un mercachifle, ni ha sido un creador de riqueza", describió al máximo dirigente norteamericano. Díez le apostilló que ha caído en la quiebra tres veces.

Siguiendo la temática internacional, Felipe González alabó el discurso en Davos del primer ministro canadiense, Mark Carney, en el sentido de cómo la humanidad puede hacer frente a los designios de tres imperialismos como el de Estados Unidos, China y Rusia, que están dividiendo el planeta, expresó, en zonas de influencia que repartirse en función de los caprichos del líder 'yanqui'.

En ese instante frenó su discurso planetario para alegrar a los asistentes con algún piropo hacia Segovia. "Estoy muy agusto aquí. Un lugar con tanta historia, con tanto arraigo y con una posición geoestratégica tan importante con tantas ventajas que hay que tener conciencia de eso para aprovecharlo".

Acto seguido regresó al escenario mundial para decir una frase contundente: "Cuando el mundo está en manos de los putos amos -Trump, Xi Jinping y Putin- que necesitan putos siervos, llega un momento en que cambia por la rebelión de los siervos porque quieren dejar de serlo. ¿Lo hemos vivido alguna vez?", se cuestionó aludiendo que no tenía que tratarse de una revuelta violenta contra un tipo de régimen sino una rebelión antisistema y un más justo reparto de la riqueza. Dirigirse hacia un sistema más participativo que no esté controlado por tecnócratas de varias multinacionales. "Los Elon Musk y compañía", expresó. "Habrá una respuesta, no violenta pero sí resistencial y de



Felipe González saluda al público del Teatro Juan Bravo. NACHO VALVERDE / ICAL



El expresidente, sobre el escenario con el economista José Carlos Díez. NACHO VALVERDE / ICAL

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 7
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3159
Difusión	2652
Audiencia	10 000
Fecha	28/01/2026
País	España
V. Comunicación	11 885 EUR (14,104 USD)
Tamaño	188,10 cm² (30,8%)
V.Publicitario	1294 EUR (1536 USD)

Dossier de prensa unacc



Cándido Méndez, ayer en el teatro segoviano junto a Carlos Díez. N. V. / ICAL

ocupación de ese espacio", continuó. "Puede que se pueda crear otro orden, pero no puede ser de la mano de Trump, que está de psiquiátrico. Y no es una ofensa para él, porque es de estos locos que nunca se pega un tiro en el pie, se lo pega a otro".

ASÍ ESTÁ EUROPA

También en el plano internacional, Felipe González se refirió a Europa, y lo hizo de una forma poco positiva ya que la ve inmersa en una grave crisis, una especie de callejón sin salida inmediata motivado por la caída de su buque insignia, Alemania. Al menos manifestó su esperanza de que el gigante germano renazca y eso levante a un viejo continente al que comparó con un museo. "Europa no se puede convertir en un museo, como es Segovia, que basta con asomarse a la plaza para verlo", definió. "Ahora la Unión Europea ha llegado a un gran acuerdo con la India, parecido a lo del Mercosur, pero nadie sabe qué puede suponer ese acuerdo porque la India tiene una gran capacidad, tecnológica también, pero muy desordenada", indicó antes de censurar el exceso de reglamentación y burocracia europeo. "En Europa se dedican a reglamentar lo que en otros sitios ya se hace. Primero hay que hacer y luego regular, sin tener que llegar al comportamiento de Trump".

Y ASÍ ESTÁ ESPAÑA

El político y abogado sevillano, que tuvo el mandato más largo de nuestra democracia con trece años y medio, también habló sobre su país, la visión que tiene en estos momentos de incertidumbre. Dio muestras de su sinceridad cuando criticó muchas de las decisiones de un Gobierno del PSOE al que ve preso de las circunstancias hasta el punto de que tiene que contentar a otros en vez de a su propio programa o unos ciudadanos en fase ya de cabreo. "Soy libre porque digo lo que pienso pero soy responsable porque pienso lo que digo", espetó. En otro momento de su intervención recordó que los gobernantes le achacan que protagoniza demasiadas comparecencias.

González fue muy explícito al denunciar que sin Presupuestos no se puede gobernar. "Porque los Presupuestos están para ordenar las prioridades de un país y su proyecto de país, si es que se tiene ese proyecto. Para que los ciudadanos sepan qué se va a hacer y con qué dinero. Creo que se acabará la legislatura sin que sean aprobados. Hemos pasado de Montoro a Montero. Ahora dicen que depende de Puigdemont", fueron sus instantes más destacados.

> HABLÓ DE LA FALTA DE LIDERAZGO ACTUAL DE LOS POLÍTICOS Y DE LA REGULARIZACIÓN DE 500.000 INMIGRANTES. "SI LA VAN A HACER, QUE LA HAGAN BIEN. SERÍA LO PRIMERO QUE HAGAN BIEN", SEÑALÓ

"Los dirigentes no se dan cuenta de que los ciudadanos empiezan a estar hartos de que las cosas no funcionen. No se hacen cargo del estado de ánimo de la gente. Es mal momento para decirlo ahora tras los accidentes ferroviarios, pero he oído tantas veces eso de que vivimos un momento espectacular de la alta velocidad... Ahora han despedido a dos funcionarios de Rodalies, siempre van a la calle los intermedios, nunca el que manda", prosiguió.

Habló además del abuso de los decretos-ley, algo que sucede hace 15 años, o de que crecemos más que los países europeos pero tenemos más pobreza infantil que ellos. "Hay una crisis de liderazgo dramática. El líder de un país, empresa, etc., tiene que ofrecer un proyecto que sea lo menos mercenario posible". Aludió también a la anunciada regularización de 500.000 inmigrantes. "Si lo van a hacer, que lo hagan bien. Ojalá sea así. Sería la primera vez que hagan algo bien", pronunció ante la sorpresa de todos. ■

El Día de Segovia

Publicación	El Día de Segovia General, 8	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4300	V. Comunicación	3 540 EUR (4,200 USD)
Difusión	3885	Tamaño	393,57 cm² (63,1%)
Audiencia	11 655	V.Publicitario	1085 EUR (1288 USD)

Dossier de prensa unacc



Cedro

Felipe González se dirige al público en su conversación con el economista José Carlos Díez, con la que inauguró el Congreso EM+FI de Caja Rural. / ROSA BLANCO

González alerta del fin del orden mundial y pide firmeza a Europa

El expresidente del Gobierno critica la ausencia de Presupuestos Generales del Estado y asegura que la ciudadanía «empieza a estar harta de que no funcionen los servicios»

M.GALINDO / SEGOVIA

El expresidente del Gobierno Felipe González inauguró ayer el XVI Congreso EM+FI de la Fundación Caja Rural de Segovia con una intervención de marcado contenido político y económico, en la que trazó un diagnóstico muy crítico del escenario internacional, alertó del debilitamiento del orden mundial y reclamó a Europa y a España recuperar liderazgo, proyecto y capacidad de respuesta ante un contexto que definió como «profundamente desordenado».

En diálogo con el economista José Carlos Díez, González centró buena parte de su análisis en la situación global tras el regreso de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, al que atribuyó la ruptura del equilibrio internacional construido tras la Segunda Guerra Mundial. «En el primer año de su segundo mandato ha acabado con todo el orden mundial que tenía algún atisbo de estabilidad», afirmó, antes de advertir de que el mundo avanza hacia un reparto por zonas de influencia entre grandes potencias con vocación imperial.

A su juicio, ese proceso está liderado por Estados Unidos, China y Rusia y supone un retroceso histórico que «nos retrotrae al siglo XIX». En ese contexto, defendió que ningún dirigente con ambiciones hegemónicas respetará a quienes no sean capaces de hacerse respetar y reclamó un papel más activo para las denominadas potencias medias. «Ningún autócrata respetará a quien no se haga respetar», subrayó, al tiempo que animó a la Unión Europea a abandonar la pasividad y recuperar iniciativa estratégica.

El expresidente describió a la UE como un proyecto aquejado de parálisis y exceso de burocracia, aunque se mostró convencido de que acabará reaccionando. «Europa no puede convertirse en un museo», advirtió, reclamando que el continente aproveche su potencial geoestratégico y económico para competir en un mundo dominado por Estados Unidos y China.

González abordó también la necesidad de reforzar la política común de defensa europea ante la amenaza directa de Rusia y la pérdida de garantías tradicionales por parte de Estados Unidos. Insistió en que Europa, fragmentada, carece de capacidad real de disuasión y defendió una estrategia común que permita ganar autonomía. «Somos pequeños a escala global y divididos no significamos nada», señaló, recalcando que la defensa debe entenderse como un elemento de prevención y no de confrontación.

DECLARACIONES

«Ningún autócrata respetará a quien no se haga respetar.»

«No se puede estar diciendo que vivimos el mejor momento del ferrocarril de la historia mientras los trenes no llegan a tiempo»

EN CLAVE NACIONAL En el ámbito nacional, el expresidente fue especialmente crítico con la ausencia de Presupuestos Generales del Estado, que vinculó a la falta de un proyecto político reconocible y a la dificultad para fijar prioridades. Recordó que el presupuesto es la ley que ordena un proyecto de país y advirtió del creciente malestar social ante el deterioro del funcionamiento cotidiano de los servicios públicos. «La gente empieza a estar harta de que no funcionen los servicios, de que no se haga mantenimiento y de que todo falle», afirmó.

González se detuvo de forma expresa en el debate sobre la inmigración y cuestionó la manera en que se están planteando determinados procesos de regularización. A su juicio, estas decisiones no pueden abordarse como medidas aisladas ni puramente simbólicas, sino integradas en una política económica y social coherente. Advirtió de que cualquier regularización debe basarse en datos reales, en la capacidad de integración y en el funcionamiento efectivo del mercado laboral y de los servicios públicos, evitando generar expectativas que luego no puedan cumplirse. En este punto, alertó del riesgo de utilizar la inmigración como arma política y de simplificar un debate complejo, lo que —dijo— contribuye a aumentar la desconfianza ciudadana.

El expresidente dedicó también una parte de su intervención a la crisis ferroviaria y a los problemas recurrentes del transporte público, que enmarcó en una degradación más amplia del funcionamiento del Estado. Sin entrar en episodios concretos, subrayó que los retrasos, averías y fallos en infraestructuras esenciales tienen un impacto directo en la percepción ciudadana. «No se puede estar diciendo que vivimos el mejor momento de la historia mientras los trenes no llegan a tiempo», afirmó.

En este sentido, criticó que las responsabilidades políticas se diluyan habitualmente en los escalones inferiores de la administración. «Nunca es el que manda; siempre cae el siguiente», lamentó, defendiendo que el liderazgo implica asumir errores, dar explicaciones y corregir decisiones cuando las cosas no funcionan. A su juicio, la reiteración de fallos en servicios esenciales es uno de los factores que más alimenta el malestar social y la sensación de desconexión entre gobernantes y ciudadanos.

Más allá de la coyuntura económica, González reflexionó sobre lo que calificó como una crisis general de liderazgo político, caracterizada por la incapacidad de ofrecer proyectos colectivos creíbles y por la falta de atención al estado de ánimo de la ciudadanía. «El liderazgo consiste en ofrecer un proyecto que no sea mercenario y en hacerse cargo del estado de ánimo de la gente», señaló, insistiendo en que la autoridad solo se sostiene desde la credibilidad moral y la responsabilidad.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 15	Fecha	28/01/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	2 007 EUR (2,382 USD)
Difusión	6000	Tamaño	474.40541319444 cm² (44,2%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	740 EUR (878 USD)

Dossier de prensa unacc

KILÓMETROS DE EMOCIÓN

La competición, cuyo plazo de inscripción acaba el 20 de febrero, cuenta con 28 citas, comenzará en Villarta y acabará en Ledaña

MANU REINA / CUENCA

El XXII Circuito de Carreras Populares de la Diputación da un paso más al alcanzar las 28 pruebas, una más que en la pasada edición, y volverá a recorrer todas las comarcas desde finales de febrero hasta noviembre. La puesta de largo del circuito tuvo lugar en el Salón de Plenos de la institución provincial con la participación del diputado de Deportes, Abel Fresneda; el jefe del Servicio de Deportes, Juan Ignacio Lillo, y la presidenta de la Fundación Globalcaja, Henar de la Sierra; entre otros.

Abel Fresneda subrayó que el XII Circuito de Carreras Populares es «el circuito más tradicional que tenemos y cada año sigue superándose», afirmó. En la última edición se registraron 10.271 participaciones, lo que supuso un incremento superior al 25% respecto al año anterior, ya que fueron entonces 8.200. Fresneda explicó que, sumado al resto de circuitos provinciales, se alcanzaron cerca de 20.000 participaciones, de las cuales «prácticamente el 50% corresponden a las carreras populares».

El circuito contará este año con importantes novedades. La primera de ellas es el inicio adelantado del calendario, que arrancará el 28 de febrero en Villarta, y la incorporación de una nueva prueba en El Provencio, organizada por el club Záncara Canforrales. Esta carrera eleva el total a 28 y se convierte en la gran novedad del calendario, que finalizará el 7 de noviembre en Ledaña. Fresneda ensalzó el crecimiento de mujeres, que ya supera el 30% del total de participantes, recordando que en los inicios apenas alcanzaba el 5%.



El diputado de Deportes, Abel Fresneda, detalla la programación del circuito. / REYES MARTÍNEZ

Las inscripciones ya se encuentran abiertas y se cerrarán el 20 de febrero. El precio general será de 17 euros, con bonificaciones para quienes completaron un mayor número de pruebas en la pasada edición y descuentos del 25% a menores de 25 años.

El apartado tecnológico también da un salto adelante con la puesta en marcha de una nueva aplicación móvil del circuito, que permitirá consultar resultados y clasificaciones de forma rápida, y que irá incorporando contenidos progresivamente.

El presupuesto destinado por la Diputación para el circuito asciende a unos 140.000 euros, una cifra que, según Fresneda, demuestra «la apuesta clara de esta institución por el deporte». En el capítulo de agradecimientos, destacó el apoyo de patrocinadores y colaboradores como Globalcaja.

CALENDARIO

- 28/02/2026 (17h) **Villarta**
- 07/03/2026 (17h) **Casasimarro**
- 14/03/2026 (17h) **Belmonte**
- 28/03/2026 (17,30h) **Villamayor de Santiago**
- 11/04/2026 (18h) **Quintanar del Rey**
- 18/04/2026 (18,30h) **Tarancón**
- 25/04/2026 (18,30h) **Villanueva de la Jara**
- 09/05/2026 (18h) **Fuente de Pedro Naharro**
- 23/05/2026 (19,30h) **La Parrilla**
- 30/05/2026 (22h) **San Clemente**
- 06/06/2026 (19,30h) **Mota del Cuervo**
- 20/06/2026 (20h) **Minglanilla**
- 27/06/2026 (20,15h) **Alconchel de la Estrella**
- 04/07/2026 (19h) **Uña**
- 18/07/2026 (20h) **Cardenete**
- 25/07/2026 (20h) **Campillo de Altobuey**
- 01/08/2026 (20h) **El Peral**
- 15/08/2026 (20h) **Iniesta**
- 22/08/2026 (21,15h) **Motilla del Palancar**
- 29/08/2026 (20h) **Sisante**
- 05/09/2026 (19h) **Villares del Saz**
- 19/09/2026 (17h) **El Herrumblar**
- 26/09/2026 (17,30h) **Olmedilla de Alarcón**
- 10/10/2026 (17,30h) **Horcajo de Santiago**
- 17/10/2026 (17h) **Honrubia**
- 24/10/2026 (16h) **Cuenca**
- 31/10/2026 (16h) **El Provencio**
- 07/11/2026 (16h) **Ledaña**

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