Resumen de prensa

martes, 26 de mayo de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	El BCE reúne a los bancos para que corrijan riesgos expuestos por la IA	26/05/2026	20
4	ABC	La banca reduce a mínimos desde 2008 la ratio de créditos morosos	26/05/2026	33
5	Expansión	Botín pone fin a la alianza que creó con Blackstone para sanear Popular	26/05/2026	17
6	Expansión	Santander fusiona sus negocios de seguros y pensiones para ganar eficiencia	26/05/2026	18
7	El Economista	CaixaBank aviva la guerra por captar nóminas con más regalos y descuentos	26/05/2026	6
8	Expansión	El pago del dividendo lleva a Sabadell a máximo histórico	26/05/2026	23
9	Expansión	BBVA potencia el equipo en Oriente Próximo pese al conflicto	26/05/2026	19
10	El Economista	“Convertimos confianza y educación financiera en clientes reales para las fintech”	26/05/2026	9
11	El Mundo	«El verdadero especulador es la administración en este momento»	26/05/2026	33
12	ABC Toledo	La industria de la moda rozó los 1.000 millones en exportaciones en 2025	26/05/2026	6
13	Diario de Avisos	Cajasiete refuerza su posición financiera: más de 7.600 millones	26/05/2026	12
14	El Diario Vasco	El polo biotecnológico de Illunbe logra 65 millones para su desarrollo	26/05/2026	33
15	Canarias7	La banca española borra la sombra de la crisis de 2008 y toca su mejor nivel crediticio en 18 años	26/05/2026	34
16	Ideal Granada	Caja Rural Granada firma con la Diputación una operación de 40 millones	26/05/2026	16
17	El Adelantado	La biblioteca de la Fundación Caja Cega hace balance de su gestión en el ejercicio de 2025	26/05/2026	10
18	La Tribuna de Albacete	Festival de Almagro y Globalcaja acercan el teatro a la ESAD	26/05/2026	12
19	La Tribuna de Albacete	La Fábrica de Harinas abre sus puertas a la artesanía textil con ‘Materia y moda’	26/05/2026	15
20	La Tribuna de Albacete	José Ramón Jiménez se alzó con el premio CLM es Talento 2026	26/05/2026	17
21	La Tribuna de Cuenca	AMEP premia a las hermanas que lideran Exclusivas Tinín y también a Maribel Chana de Chanagar	26/05/2026	8
22	La Tribuna de Cuenca	El Casino La Unión reúne gastronomía, arte y ocio en su semana cultural	26/05/2026	11

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	63 804 EUR (74,212 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	268,44 cm² (43,1%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	11 395 EUR (13 254 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE reúne a los bancos para que corrijan riesgos expuestos por la IA

REUNIÓN DE URGENCIA/ El supervisor destacará la gravedad de los riesgos para el sistema financiero que revelan los últimos modelos de IA, como Claude Mythos Preview, de Anthropic.

El BCE cree que es urgente abordar las amenazas de ciberseguridad, dado el progreso de la IA

Insta a los bancos a implantar parches de software de forma urgente para corregir las vulnerabilidades

M. Arnold. FT

El Banco Central Europeo instará a los bancos a acelerar las medidas para proteger sus sistemas informáticos en una reunión a la que ha convocado a las entidades financieras y que se celebra hoy. Quiere debatir los riesgos de ciberseguridad que exponen los últimos modelos de inteligencia artificial (IA).

El BCE tiene previsto destacar la gravedad de la amenaza para el sistema financiero que revela el modelo Claude Mythos Preview, de Anthropic, y otros modelos de IA similares. Asimismo, el supervisor bancario insta a los bancos estadounidenses que han estado utilizando la tecnología más reciente a compartir información con sus rivales europeos que carecen de dicho acceso.

"Existe toda una serie de cuestiones relacionadas con la ciberseguridad que llevamos años abordando con los bancos y que siguen siendo válidas, pero dado el progreso de la IA, es necesario abordarlas con mayor rapidez", afirma Frank Elderson, vicepresidente del consejo de supervisión del BCE.



Dreamstime

Sede del Banco Central Europeo en Fráncfort.

"En términos musicales, diría que el andante puede haber estado bien, pero necesitamos ir al presto ", dice. "Queremos escuchar las valoraciones de los bancos, queremos crear la oportunidad para que compartan experiencias y queremos subrayar la importancia del tema".

La reunión organizada a toda prisa por el Banco Central Europe subraya cómo los reguladores de todo el mundo se apresuran a abordar los riesgos que Mythos y otros modelos avanzados de inteligencia artificial podrían suponer para el sistema bancario mundial, al exponer las debilidades de los sistemas informáticos de las entidades.

Europa vulnerable

Los bancos y reguladores europeos se sienten especialmente vulnerables porque se les niega el acceso a Mythos. Anthropic solo ha puesto Mythos a disposición de un número limitado de organizaciones, principalmente en EEUU, que forman parte de su proyecto Glasswing para probar el modelo.

Anthropic reconoció el mes pasado que Mythos había "encontrado miles de vulnerabilidades de alta gravedad en los principales sistemas operativos y navegadores web". Añadió: "Las consecuencias –para las economías, la seguridad pública y la seguridad nacional– podrían ser graves".

El BCE supervisa a 111 de los bancos más grandes de la zona euro, incluidas filiales de los grandes bancos de Wall Street, como JPMorgan Chase, que tienen acceso a Mythos. Elderson cree que los bancos deben acelerar drásticamente la implementación de parches de software para corregir las vulnerabilidades expuestas por los nuevos modelos de IA.

"Parece que si uno de los grandes proveedores de software pone un parche, es posible aplicar ingeniería inversa a la vulnerabilidad que se supone que el parche corrige, no en semanas, sino quizás en 30 minutos", explica.

"Eso significa que, una vez que se publique el parche, un banco ha de tener procesos establecidos para asegurarse de aplicar estos parches mucho más rápido de lo que ahora es la práctica habitual del mercado."

Elderson califica de "lamentable" que los bancos europeos no tenganacceso a Mythos, pero espera que los bancos estadounidenses compartan las lecciones aprendidas con sus homólogos de la zona euro.

"El hecho de que no tengan acceso a este modelo no justifica la inacción", indica. "Es posible que actores malintencionados tengan acceso a esta tecnología próximamente".

Anthropic ha recibido numerosas solicitudes de todo el mundo para acceder a Mythos o para obtener información sobre sus funcionalidades. Ha accedido a ofrecer sesiones informativas de alto nivel a algunas organizaciones no estadounidenses, como el Consejo de Estabilidad Financiera, que incluye a funcionarios de los ministerios de finanzas y a los banqueros centrales de los países del G20, y la CE.

"Esto va a cambiar las reglas del juego. Queremos que los bancos lo estudien seriamente. El tiempo se acaba", concluye Elderson.

ABC

Publicación	ABC Nacional, 33	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	125 700	V. Comunicación	17 934 EUR (20,859 USD)
Difusión	96 800	Tamaño	50,93 cm² (8,2%)
Audiencia	377 000	V.Publicitario	4704 EUR (5471 USD)

Dossier de prensa unacc

EMPRESAS EN BREVE

La banca reduce a mínimos desde 2008 la ratio de créditos morosos

La morosidad del sector financiero –incluyendo las entidades de depósito y los establecimientos financieros– se situó en el 2,62% el pasado mes de marzo, siete centésimas menos que la de febrero.

Según los datos publicados por el Banco de España, si se compara con hace un año, la ratio es 0,59 puntos inferior. La tasa de mora suma su segundo mes a la baja después de mantenerse invariable en enero. En cualquier caso, sigue por debajo del nivel del 3%, mínimos desde 2008.

El cómputo de dudosos se situó en 32.471 millones, después de restar 492 millones respecto al mes anterior (-1,5%) y 5.809 millones menos en comparación con hace un año (-15,2%). Por su parte, el total del crédito subió en 10.521 millones respecto a febrero, hasta 1,238 billones. Frente a un año antes, el comportamiento también fue de ascenso y el crédito creció en 46.167 millones, un 3,9%.

Por tipo de entidades, las de crédito anotaron una ratio de dudosos del 2,54%, siete centésimas menos respecto al mes anterior y 0,58 puntos menos que hace un año. En este caso, los dudosos bajaron en 563 millones en el mes.

Botín pone fin a la alianza que creó con Blackstone para sanear Popular

PROJECT QUASAR INVESTMENTS/ Santander sale del capital de la inmobiliaria que constituyó hace ocho años con el fondo estadounidense, con una pérdida acumulada de 1.500 millones de euros.

M. Martínez. Madrid

Santander ha puesto fin a la alianza inmobiliaria que constituyó con Blackstone hace ocho años, tras la adquisición del extinto Popular.

El banco ha salido del capital de Project Quasar Investments, la sociedad que compartía con el fondo estadounidense desde 2018, según se desprende de las comunicaciones remitidas al Registro Mercantil.

Santander, que en origen llegó a controlar el 49% de Quasar, tenía actualmente un 2,94% del capital, después de una primera reducción de participación acometida hace dos años.

Tras el movimiento del banco, la inmobiliaria ha pasado a tener como socio único a Quasar Investment, la filial a través de la que Blackstone ha canalizado su participación en Project Quasar desde su creación.

Fuentes oficiales de Santander y Blackstone declinaron realizar comentarios.

Fórmula de salida

No ha trascendido si el banco ha formalizado su salida del accionariado a través de la venta de su participación a Blackstone o mediante otras fórmulas.

La reducción de la participación de Santander que se registró hace dos años se produjo por la dilución derivada de una ampliación de capital que realizó la inmobiliaria para sanearse. El banco no acudió a la operación, lo que rebajó su peso al 3% y elevó el del fondo hasta el 97%.



JMCadenas

La presidenta de Santander, Ana Botín, en una imagen de archivo del 7 de junio de 2017, al presentar la adquisición de Popular.

Santander, que llegó a controlar un 49% de Quasar, tenía ahora una partipación del 3%

La finalización de la alianza con Blackstone se salda con una pérdida acumulada para Santander de 1.500 millones de euros, el capital que invirtió para poner en marcha la compañía.

El banco, que en el momento de la creación de Quasar incorporó la participación a su balance con un valor contable de 1.701 millones, ya rebajó a cero la tasación en 2024.

Santander pactó la creación de Quasar en agosto de 2017, apenas dos meses después de adjudicarse Popular.

El traspaso a la nueva inmobiliaria de la cartera dañada de Popular fue un elemento central del rescate y de los objetivos de rentabilidad que Santander se fijó entonces (ver información adjunta).

Para constituir Quasar, Santander y Blackstone aportaron cerca de 3.000 millones en capital en conjunto y formalizaron un préstamo sindicado de 7.332 millones. Éste ha tenido que ser refinanciado en estos años y aún se adeudan 3.734 millones, con datos de 2024, últimos disponibles.

La inmobiliaria ha encadenado seis años en rojo, con pérdidas de más de 4.500 millones

Entre 2019 y 2024, Quasar ha encadenado seis ejercicios consecutivos en rojo, con pérdidas acumuladas de más de 4.500 millones de euros. La compañía solo logró beneficios en 2018, año de su creación: ganó 1.024 millones gracias a plusvalías contables.

Santander y Blackstone elaboraron un plan de negocio que no ha podido cumplirse en sus términos originales, por los propios hándicap de la compañía, así como por la complejidad del entorno macroeconómico y financiero en el que ha desarrollado su actividad.

Desde su constitución, Quasar se ha visto lastrada por sus elevados gastos operativos y financieros, además de por el deterioro de su cartera de inmuebles y créditos. Su pobre calidad ha exigido nuevas provisiones estos años.

Morosos e inmuebles

Quasar recibió activos dañados con un valor bruto de 30.000 millones, que fueron tasados en 10.300 millones en el acuerdo alcanzado entre Santander y Blackstone. Aún tiene en balance activos deteriorados por 3.160 millones, con datos a 2024.

La transacción inicial incluyó cerca de 20.300 créditos morosos, 81.900 unidades de activos inmobiliarios, el *servicer* Aliseda y activos fiscales diferidos.

Además de las dificultades ligadas a la calidad de su balance, Quasar ha tenido que afrontar en estos años la ralentización inmobiliaria vista en España en 2019, la crisis sobrevenida por la pandemia o la escalada de la inflación y de los tipos interés consecuencia de la guerra en Ucrania, a lo que se han sumado más recientemente las tensiones comerciales globales y el conflicto en Irán.

¿Qué rentabilidad logró Santander con la compra de Popular?

Dentro de un año, en junio de 2027, se cumplirá una década del rescate de Popular. A lo largo de este tiempo, Santander nunca ha realizado un balance público del grado de consecución de los objetivos financieros que se marcó con la operación, más allá de admitir en 2020 que el logro de las metas previstas se retrasaría como consecuencia de la desviación de los tipos de interés respecto de las proyecciones hechas.

Para absorber el banco fallido, Santander pagó un euro y solicitó 7.000 millones de euros a sus accionistas para sanear Popular.

Santander calculó que esta inversión le reportaría una rentabilidad de entre el 13% y el 14% en tres años, asumiendo una contribución de Popular al beneficio de 950 millones en 2020.

En términos de mejora del beneficio por acción (BPA), se cifró en el 2% en 2019 y del 3% en 2020.

La última vez que ejecutivos del banco hicieron una reflexión pública sobre la operación fue a finales de 2022, cuando José Antonio Álvarez, actual vicepresidente y CEO del grupo en el momento de la compra, hizo balance de su etapa antes de ceder el testigo a Héctor Grisi: "Estoy satisfecho [con el resultado de la compra de Popular]. La ejecución fue excelente. Entonces [en 2017], teníamos una cuota en depósitos del 15% y ahora está en el 20%. Hemos ganado cuota de mercado y, sin ninguna duda, hemos mejorado nuestra posición en España".

En 2017, Popular aportó a Santander España unos 65.000 millones en depósitos, con un aumento de su cuota en recursos de clientes del 13,1% al 18,8%.

La cartera de crédito, con particular foco en pymes, se incrementó en 82.000 millones, con un salto en cuota del 12,3% al 19,5%.

Una década después, Santander se mantiene en torno a estos niveles, como segundo banco de España por detrás de CaixaBank.

Santander fusiona sus negocios de seguros y pensiones para ganar eficiencia

EN FASE DE EJECUCIÓN/ Afirma que la integración de Santander Pensiones en Santander Seguros reforzará la capacidad de gestión. La nueva entidad moverá 30.000 millones de euros.

E. del Pozo. Madrid

Santander ha decidido fusionar sus negocios de seguros y de planes de pensiones. Avanza así en su estrategia de impulso en su negocio global de en estos productos con nuevas palancas para crecer.

El siguiente paso en esta dirección es la integración de sus negocios de seguros de vida ahorro y de planes de pensiones en España y Portugal.

El proyecto se encuentra ya en fase de ejecución y pasa por la unión progresiva de Santander Pensiones en Santander Seguros al tiempo que la gestora del país vecino se incorporará a Santander Totta Seguros.

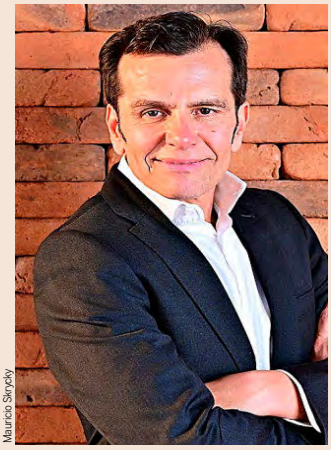
"Esta integración permitirá reforzar la capacidad de gestión, racionalizar la estructura societaria y eliminar duplicidades derivadas del mantenimiento de dos sociedades jurídicas independientes que operan en sectores complementarios y estrechamente relacionados", apuntan desde el banco. Permitirá también "ampliar la propuesta de valor al cliente ofreciendo soluciones integrales de previsión social", añaden.

La unión del negocio de pensiones en la aseguradora se produce cuando Santander está a la espera de que los reguladores den su aprobación para que el banco aplique el conocido como *compromiso danés*.

Este mecanismo, 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.



Peter Huber, Responsable Global de Seguros en Santander.

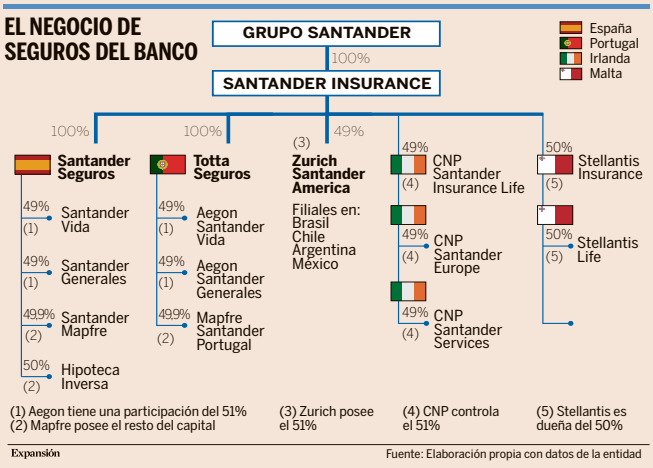


Mauricio Skvycky

Iñaki Peralta, consejero delegado de Santander Seguros.

La unión se produce a la espera de recibir la autorización para aplicar el compromiso danés

Este mecanismo permitirá al banco liberar capital gracias al negocio de su aseguradora



Liberar capital

De esta forma, al aumentar el tamaño de sus compañías de seguros, Santander –cuyo primer ejecutivo en seguros es Peter Huber– maximiza esta ventaja, lo que le permitirá liberar capital para elevar la inversión, prestar más a los clientes o incrementar la retribución a sus accionistas.

Al cierre de 2025, Santander Seguros gestionaba 16.427 millones de euros en seguros de ahorro y 13.808 millones en la gestora de pensiones. Tras materializar la fusión de las dos filiales controladas al 100% por el banco, la aseguradora tendría un tamaño superior a 30.000 millones.

Iñaki Peralta, consejero delegado de Santander Seguros, será el encargado de pilotar la integración.

Nueva plataforma

En paralelo, el banco está desarrollando Santander Retirement Solutions como una plataforma de servicio integral para cubrir las necesidades de las personas jubiladas o a punto de estarlo en el marco de la *silver economy*.

En este área se incluyen los servicios de la vertical Life & Pensions tanto de acumulación (productos de ahorro a largo plazo) como de desacumulación (rentas), así como productos de salud, asistencia, movilidad geográfica o planificación fiscal.

"El grupo integra así soluciones de protección en la relación diaria con los clientes, lo que permitirá generar ingresos por comisiones y crecer en más de un 20% las comisiones no financieras en los próximos años", sostienen en la entidad.

Life & Pensions, liderado globalmente por Jaime Rodríguez Andrade, tiene como objetivo lograr un "elevado crecimiento orgánico en todos los países, a lo que suma operaciones inorgánicas" como la entrada en la aseguradora alemana Viridium y la compra de Principal Financia en Chile.

Para impulsar la actividad de Life & Pensions en Latinoamérica, Santander ha nombrado a Andrea Battini responsable de este área y a Cristina Rohde y Juan Márquez como responsables de seguros y de vida y pensiones en México.

Salud

Santander trabaja además en el desarrollo del área global de salud, bajo el liderazgo de Peralta que es también responsable global de seguros de salud del grupo.

En Portugal, Santander acaba de lanzar OneCare, un seguro de salud modular y digital que combina seguros, servicios y soluciones financieras con el foco en acelerar su comercialización y "definir un plan de acción claro que permita escalar el modelo y maximizar su impacto en el negocio", señala la entidad.

En Chile, el grupo está aliado con el proveedor sanitario UC Christus y con aseguradoras como Bupa para el segmento de pymes.

En el negocio de protección (los seguros diferentes al de vida ahorro) la hoja de ruta diseñada por Santander busca sinergias con otras áreas del grupo como Openbank, Global Cards, Commercial Banking "para desarrollar un modelo escalable y eficiente".

Santander contabilizó en 2025 un total de 5.959 millones de euros en primas, de las que 3.075 millones se localizan en España y 2.884 millones de euros en otros países.

En ahorro gestionado en seguros y pensiones el banco se atribuye un total de 65.792 millones, de los que 37.262 proceden de fuera de España.

El negocio de seguros, agrupado en el hólding Santander Insurance, se incluye en Wealth Management & Insurance, y elevó su beneficio ordinario en el primer trimestre 2026 un 11%, hasta 493 millones de euros.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 6	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	69 213 EUR (80,503 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	819,71 cm² (76,6%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	13 175 EUR (15 324 USD)

Dossier de prensa unacc



El banco ha incluido televisores de grandes dimensiones en algunas de las campañas de captación de clientes con ingresos en los últimos años. EE

CaixaBank aviva la guerra por captar nóminas con más regalos y descuentos

Ofrece hasta 400 euros para comprar artículos de su 'marketplace', rebajados en hasta 300 euros

El plan incluye un MacBook Neo, el iPhone 17, el Samsung S26 o la Nintendo Switch 2

E. Contreras MADRID.

CaixaBank refuerza y evoluciona su ofensiva para captar clientes con nóminas. El banco, que ya tiene domiciliado el 36% de los ingresos de los ciudadanos en España y el 34% de las prestaciones de los pensionistas, pugna por arañar aún más cuota de negocio con una propuesta donde el usuario podrá elegir entre cobrar hasta 250 euros en efectivo o recibir un talón de hasta 400 euros canjeable por artículos de electrónica en su *marketplace* Facilitea a precios especiales, con descuentos adicionales de hasta 300 euros sobre las valoraciones del mercado.

La oferta nace abierta igualmente a clientes actuales que aún no hayan llevado sus ingresos a CaixaBank y con el talón permitirá adquirir producto tan codiciados como un MacBook Neo, el iPhone 17, el teléfono móvil Samsung S26 y la Nintendo Switch 2. La lista no está cerrada y el banco incorporará nuevos artículos al catálogo a lo largo de la campaña, cuyo pistoletazo da hoy y permanecerá vigente hasta final de año.

En los últimos años, la entidad dirigida por Gonzalo Gortázar ha ido alternando pagos en efectivo y propuestas similares, pero con artículos específicos y de corta duración –el pasado mes de abril, por ejemplo, ofertó una PlayStation 5 valorada en casi 500 euros–.

Ahora rediseña y amplía las alternativas con la vocación de llegar a cualquier perfil de cliente, con independencia de su edad, sus intereses e, incluso, de que tenga o no hijos, con artículos que realmente les interesen. "Bajo el concepto "Aquí eliges tú", el banco rompe con la lógica de promociones cerradas para adaptarse a las preferencias de cada usuario, lo que les permitirá escoger algo que vayan a usar de verdad", explican en la entidad.

Usuarios más vinculados

La banca, en su conjunto, tiene un claro foco comercial puesto en atraer a los clientes que domicilian la nómina porque favorece una mayor vinculación y, a la larga, convierten en más rentable la relación. Normalmente, en la cuenta donde se fijan los ingresos suelen concentrarse los recibos, el pago con tarjetas o Bizum e, incluso, esa cuenta puede convertirse en la puerta de entrada para la contratación ulterior de otros productos como créditos o seguros. Se incrementa además el conocimiento del cliente, de sus necesidades y la capacidad de pago.

Un 36% de la cuota de mercado en ingresos

CaixaBank es el primer banco de España y uno de los más relevantes en Portugal. En ambos mercados suma 20,8 millones de clientes con datos a cierre de marzo y 18,87 millones están ubicados aquí –en el último año elevó esta cifra en más de 370.000–. Sólo en nóminas copa un 36% de todas las domiciliadas en España y durante el pasado año aún reforzó dicha cuota en 22 puntos básicos. Cuenta con el 34% de las prestaciones de pensiones (la cuota subió 10 puntos básicos), un 23% del crédito y llega al 38% en los seguros de vida-ahorro.

18,87
MILLONES
Son los clientes que CaixaBank tiene en España con cifras del pasado marzo

La mayoría de entidades ofertan pagos en efectivo vinculados a diferentes condiciones y exigen una permanencia mínima de un año o dos. El Sabadell presenta la mayor apuesta con una retribución de hasta 1.400 euros: 400 por domiciliar nómina y Bizum y hasta 1.000 euros remunerando al 2% saldos de ahorros de hasta 50.000 euros. En BBVA el incentivo puede alcanzar los 1.200 euros (400 por la nómina, 200 por recibos y tarjetas, y saldos de hasta 20.000 euros); Santander abona hasta 840 euros con pagos mensuales de hasta 15 euros por la nómina, llevar Bizum y recibos, y Unicaja, por poner otro ejemplo, ofrece hasta 900 euros (450 por la nómina, hasta 250 por saldos máximos de 20.000 euros y hasta 200 en recibos).

Más de 6,3 millones de clientes

CaixaBank, que ya tiene confiadas las nóminas de más de 6,3 millones de personas, condiciona la oferta a domiciliar los ingresos, un mínimo de tres recibos y efectuar, al menos, tres pagos con tarjeta al trimestre durante 24 meses. El beneficiario deberá permanecer otros 24 meses como cliente de CaixaBank con una cuenta o depósito contratado con un saldo mínimo de 5 euros.

La nueva campaña mantiene la estructura de incentivos crecientes, en función del importe domiciliado, de sus ofertas en captación de ingresos previas. Aquellos clientes con una nómina de 1.500 euros o superior podrán elegir entre 250 euros en efectivo o un cupón para comprar en el *marketplace* de Facilitea por un importe de hasta 400 euros (de 300 si ingresa menos de 2.500 euros). En el caso de nóminas de entre 900 y 1.000 euros, el banco pagará 150 euros en cuenta o, alternativamente, un cupón de 200 euros, a elección siempre del usuario.

La campaña tiene el incentivo de que a los regalos se añade la posibilidad de comprar con descuentos los artículos tecnológicos incluidos en el catálogo. En el caso, por ejemplo, del MacBook Neo, si el cliente recibe un cupón de 400 euros, tendrá que abonar solo 200 euros para conseguir un ordenador valorado en 699 euros (ahorraría 99 sobre su precio de venta habitual). Con ese talón podría tener una Nintendo Switch 2 con solo abonar 50 euros, y por el iPhone 17 tendría que añadir 545 euros. En el caso del Samsung S26, el ahorro alcanza los 294 euros, mientras que la PlayStation 5 Edición Digital y la aspiradora Dyson v12 la conseguiría sin tener añadir importe alguno.

Expansión

Publicación	Expansión General, 23	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	38 626 EUR (44,927 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	206,78 cm² (33,2%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	9508 EUR (11 059 USD)

Dossier de prensa unacc

El pago del dividendo lleva a Sabadell a máximo histórico

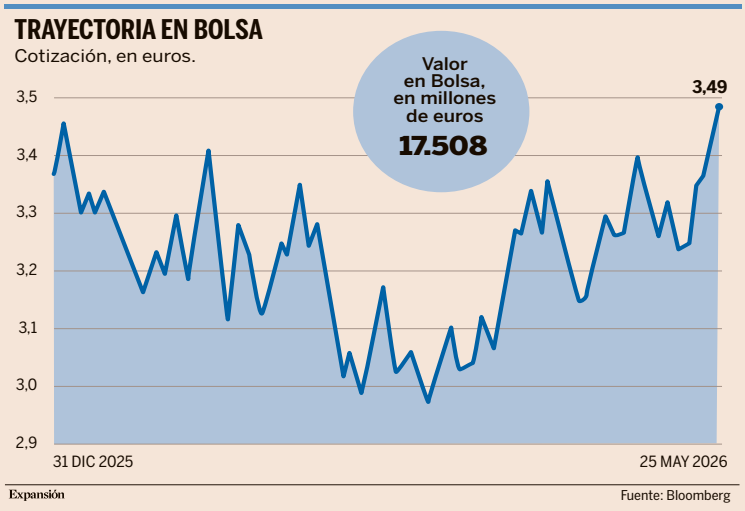
ABONA 0,50 EUROS EL VIERNES/ Quien lo quiera cobrar debe ser accionista al cierre de la sesión de hoy. El banco debe demostrar ahora que puede generar valor sin TSB.

E.Utrera. Madrid

Banco Sabadell llega lanzado en Bolsa al tramo final del pago del dividendo más esperado del año en el Ibex 35. La acción ha subido el 7,5% en las últimas cinco sesiones, en las que ha sido el mejor banco de la Bolsa. La acción subió ayer un 2,56% hasta nuevos máximos históricos de 3,49 euros. En lo que va de año, acumula una revalorización del 3,5%.

Un fuerte impacto alcista que se explica por la proximidad del pago y por el hecho de que solamente tendrán derecho al abono los que sean accionistas de la entidad al cierre de la sesión de hoy. Un día después, el miércoles, el valor descontará el dividendo, por lo que el importe del mismo se restará del precio de la acción antes de ir directamente al bolsillo de los accionistas.

Será el viernes 20 cuando Sabadell haga efectivo el abono del macrodividendo de 2.500 millones de euros por la venta de su filial británica TSB a Banco Santander.



Rentabilidad del 14%

A los niveles de ayer en Bolsa, la rentabilidad de este pago de 0,50 euros por acción alcanza el 14,3%. El presidente del Sabadell, Josep Oliu, defendió la semana pasada en un encuentro con accionistas la opción de reinvertir en títulos de la propia entidad el dividendo extraordinario porque la acción tiene recorrido.

La incógnita es cuántos accionistas será capaz de retener Sabadell tras el multimillonario pago. Desde la entidad argumentan que el banco debería cotizar a un precio más elevado, teniendo en cuenta la rentabilidad esperada para 2027, con un Rote del 16%, respecto a sus comparables.

En el otro lado de la balanza, los inversores y analistas permanecen muy atentos a los próximos pasos del banco, La cuestión es cómo compensará la pérdida de TSB en su balance y su cuenta de resultados. El grupo promete volver a ganar más de 1.700 millones de euros este año.

TSB aportó al grupo 318 millones de euros en beneficios el año pasado. Pero el mercado cree que, a los 300 millones de euros en plusvalías que genera la venta, se suman las subidas esperadas de los tipos de interés en la zona euro.

El bajista Marshall Wace tiene vendido a corto el 0,6% del capital de la entidad española

En cualquier caso, Banco Sabadell deberá demostrar ahora que puede conseguir todos sus objetivos operando en un solo mercado, el español, y mantener su agresiva política de retribución al accionista, que prevé alcanzar los 6.450 millones de euros dentro del plan estratégico 2025-2027.

En este escenario, el hedge fund británico Marshall Wace pisa de nuevo el acelerador en el banco español y ha elevado elevando el volumen de títulos vendidos a corto al 0,6% del capital.

Esta posición bajista, valorada a precios de mercado en algo más de 105 millones de euros, es la más alta en el banco desde que en octubre de 2025 fracasó la opa de BBVA sobre Sabadell.

Valoración

Tras la fuerte subida de los últimos días en el parqué, el potencial alcista de Sabadell se ha reducido hasta un modesto 2,67%. El consenso de analistas de Bloomberg establece el precio objetivo en los 3,57% euros por acción.

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	29 961 EUR (34,848 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	140,85 cm² (22,6%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	7375 EUR (8578 USD)

Dossier de prensa unacc



Javier Rodríguez Soler, responsable global de CIB y Sostenibilidad en BBVA.

BBVA potencia el equipo en Oriente Próximo pese al conflicto

Alejandro Montoro. Madrid

BBVA refuerza su equipo de Banca de Inversión en Oriente Próximo y el Norte de África (MENA, por sus siglas en inglés).

La entidad, que dio un paso adelante en la región a finales del año pasado tras ampliar su operativa en el negocio corporativo, ha nombrado a Gonzalo de Diego responsable de Estrategia y Operaciones en Oriente Próximo.

La entidad inició la búsqueda de este perfil hace alrededor de ocho meses. Finalmente se ha decantado por un ejecutivo de la casa para ocupar una de las demarcaciones de mayor nivel en el equipo de BBVA CIB (*Corporate & Investment Banking*) en Oriente Medio.

Hasta ahora, de Diego se encargaba de la estrategia y el desarrollo de negocio en BBVA Spark, la división del banco enfocada en el acompañamiento a empresas jóvenes con potencial, las denominadas *start up*.

Ahora trabajará en el equipo de BBVA CIB localizado en Abu Dabi, donde la entidad tiene su cuartel general en la región. El nuevo responsable de Estrategia y Operaciones se encargará de trazar las nuevas hojas de ruta del banco en los mercados peinados por el equipo de MENA y garantizar la correcta ejecución de la estrategia de BBVA.

Además, tendrá un rol financiero: monitorizará el rendimiento del negocio en estos mercados y supervisará las cuentas de la firma en Oriente Próximo. BBVA también incluyó entre las funciones del puesto ser el jefe del gabinete de la oficina, lo que supone definir la gobernanza y "apoyar las presentaciones de la alta dirección", según especifica la entidad.

Nombra dos directivos para reforzar un territorio que considera neurálgico

Reportará al responsable de BBVA CIB en Oriente Próximo, Eduardo Ortiz.

El reciente nombramiento de Gonzalo de Diego ha venido acompañado del fichaje de Krunal Bhatt, ex-CEO del grupo de capital riesgo y lanzadera de *start up* BeyondSeed, como nuevo director de Cobertura de clientes corporativos para la región. También reportará a Ortiz.

BBVA ha ejecutado varios fichajes en los últimos meses de bancos internacionales, como Lloyds o Barclays, para dotar de experiencia al equipo de Oriente Medio y acelerar la consecución de objetivos. Todas las altas se enmarcan en la estrategia de BBVA en un territorio ya considerado neurálgico desde el punto de vista financiero, pero que en los últimos meses se ha visto afectado por el conflicto en Irán.

La guerra en el Golfo salpicó en sus primeros compases a algunas ciudades de Emiratos Árabes Unidos, como Dubái o Abu Dabi. BBVA actuó desde el primer momento ordenando teletrabajo a su equipo en Emiratos y monitorizando la evolución del conflicto.

Finalmente la guerra se ha alejado de esta región, y se ha recrudecido en Irán y Líbano a la expectativa de que el presidente de EEUU, Donald Trump, y los líderes iraníes alcancen un acuerdo de paz.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	26 519 EUR (30,844 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	327,97 cm² (30,6%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	6609 EUR (7687 USD)

Dossier de prensa unacc

Darío García CEO de Flake Agency

"Convertimos confianza y educación financiera en clientes reales para las fintech"



Cada vez con más frecuencia, las empresas del sector Fintech recurren a influencers financieros para captar clientes. Hablamos de ello con Darío García, CEO de Flake Agency.

¿Por qué las fintechs, bancos y plataformas de inversión están apostando cada vez más por influencers financieros para captar clientes?

En fintech, los canales de paid media pueden generar clics, pero no siempre resuelven la barrera principal: la confianza. Una fintech, banco o plataforma de inversión puede tener un gran producto, pero el usuario necesita confiar en él y entenderlo antes de registrarse, invertir o contratar el servicio.

En Flake Agency vemos el influencer marketing financiero como un canal de adquisición para captar clientes para fintechs: no se trata solo de conseguir alcance, sino de convertir confianza, educación y autoridad en registros, depósitos y leads cualificados.

En un sector donde la confianza es clave, ¿qué diferencia a un influencer financiero de un creador de contenido generalista?

Un creador generalista aporta alcance masivo, pero poco cualificado; un influencer financiero aporta contexto, autoridad y una comunidad interesada en ahorro e inversión. Su audiencia no busca entretenimiento, busca tomar mejores decisiones con su dinero y aprender sobre finanzas. Por eso su autoridad de cara a su audiencia es mucho más valiosa.

¿Qué formatos y canales están funcionando mejor hoy para conectar con potenciales inversores o usuarios: YouTube, podcasts, newsletters, TikTok…?

YouTube y podcasts funcionan muy bien para productos financieros que requieren mayor explicación, autoridad y confianza antes de convertir. Instagram es útil para conseguir clientes cuando el mensaje es simple y educativo. Y las newsletters financieras son relevantes por su audiencia más fidelizada, pero suele ser más reducida. La clave es adaptar formato, creador y mensaje al producto y al funnel de cada fintech.

¿Cuáles son los principales riesgos o errores que cometen las marcas financieras al trabajar con divulgadores financieros?

Los principales errores son elegir creadores solo por número de seguidores, lanzar mensajes demasiado comerciales, prometer resultados que no deben prometerse, no adaptar los disclaimers, no revisar claims de producto y medir solo views en lugar de registros, depósitos, CAC o el LTV.

Flake Agency está especializada en influencer marketing financiero. ¿Qué exige este tipo de campañas en términos de credibilidad, compliance y control del mensaje que no ocurre en otros sectores?

Este tipo de campañas exige más rigor que una campaña de consumo porque el mensaje puede influir en decisiones económicas del usuario. No basta con seleccionar creadores con audiencia: hay que analizar credibilidad, reputación, encaje con el producto, claims permitidos y disclaimers.

Flake Agency es una agencia de influencers financieros especializada en ayudar a fintechs, bancos, brókeres, neobancos y plataformas de inversión a captar clientes mediante campañas con creadores financieros. La diferencia está en combinar estrategia de adquisición, conocimiento del ecosistema de finfluencers, compliance y control del mensaje.

www.flake-agency.com

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 33	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	167 700	V. Comunicación	132 397 EUR (153,994 USD)
Difusión	125 800	Tamaño	403,82 cm² (64,8%)
Audiencia	503 000	V.Publicitario	37 693 EUR (43 842 USD)

Dossier de prensa unacc

CAROLINA ROCA

PRESIDENTA DE ASPRIMA. Reelegida por segunda vez, alerta sobre los riesgos de un diagnóstico erróneo alrededor de la promoción y construcción de viviendas y la falta de rentabilidad del sector

«El verdadero especulador es la administración en este momento»

DANIELA SALTOS MADRID

«El problema de la vivienda sí tiene solución en Madrid». Lo asegura Carolina Roca (Zaragoza, 1973), que preside desde 2022 la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), que incluye la mayor parte de la cuota de mercado del sector promotor en la región madrileña, y acaba de ser reelegida hasta 2030. Concede una entrevista a EL MUNDO para hablar sobre la urgencia de dar un «volantazo» a un sector que está infraproduciendo por ideología y los objetivos de su nuevo mandato.

Pregunta. ¿Cómo ha llegado España a ser una de las principales economías europeas, pero construir tan pocas viviendas?

Respuesta. Por un diagnóstico durante muchos años erróneo. Los promotores llevamos 15 años advirtiendo de que habíamos entrado en infraproducción y que la vivienda es una importantísima infraestructura social. Sin embargo, políticamente no se ha sido consciente de que producir siempre ha recaído sobre la iniciativa privada. Ese mantra que surgió tras la crisis de 2008 de que 'no se podía ganar dinero con la vivienda', y eso ha destrozado la industria. Si impides que el sector privado obtenga rentabilidad, la iniciativa privada deja de construir. Ahora, si no es la iniciativa privada, tienes que buscar un plan B con una inversión de fondos públicos brutal para recuperar la producción media de 250.000 viviendas al año que este país necesita y que se rompió en 2008.

P. ¿Qué ha cambiado para que sea tan poco rentable el sector?

R. Es una pregunta que nos hacemos mucho. Somos el único sector que tiene una demanda infinita y no somos capaces de atenderla. La realidad es que la rentabilidad de la promoción en España es la mitad que en otros países europeos. Incluso la inversión nacional prefiere invertir fuera porque, al final, el ruido político ahuyenta al capital. Por otro lado, nuestra materia prima, el suelo, se ha vuelto una actividad infinancible. Basilea [normas internacionales de regulación bancaria] considera la financiación en el sector como tóxica y especulativa, lo que obliga a un consumo del 100% de capital en unos plazos que son absolutamente indeterminados. Hay que darle la vuelta como un calcetín a todo el marco jurídico-económico para que vuelva a atraer inversión; Sin ese cambio disruptivo, es imposible.

P. Se habla de que el debate sobre vivienda se ha vuelto muy político...

R. Se ha ideologizado demasiado la producción de vivienda cuando es algo muy técnico. La única cosa positiva que tuvo la crisis del 2008 es que dimos entrada a grandes fondos de inversión, los *New Players*. España siempre ha sido una muy buena productora de vivienda, pero a través de pymes y empresas familiares, estos fondos conformaron las estructuras. Ha costado y está costando. Somos el único país de Europa donde tenemos *inquiokupación* y la posibilidad de topar el precio de la vivienda libre por Real Decreto. En cuanto le cuentas eso a un inversor *core* o a una gran aseguradora, se va. Hay que ser *inversor friendly*. En Madrid lo hemos entendido, pero a nivel nacional el discurso político *anti-inversión* hace que los fondos teman el riesgo reputacional de acabar señalados como especuladores de vivienda social.

P. Hablemos de eso. Se culpa mucho al sector de la especulación.

R. Hay que transmitir que la especulación la genera todo aquel que impide una producción normal de vivienda o suelo. Es decir, si fuéramos capaces de producir la materia prima en un plazo razonable mediante inversiones financiables, no habría especulación alguna. Es un efecto cascada: como se hace menos vivienda de lujo, su precio sube y expulsa a ese comprador al mercado libre; este, a su vez, expulsa al que antes compraba vivienda protegida. Nunca habían entrado en las oficinas de VPO en Grupo Roca familias con rentas tan altas como ahora, y ellos acaban expulsando a otros al alquiler. Ahí se ve claramente que la especulación no la provoca ni el promotor, ni el desarrollador de suelo, ni el arrendador. La provoca la escasez de producto en todos los estratos en el mercado. Entonces, el especulador es el que pone frenos a la producción de vivienda y, en este momento, la única que lo está haciendo es la administración.

P. Si no se soluciona este déficit, ¿corre peligro la economía española?

R. Es su mayor peligro. La Comunidad de Madrid, que es un motor de atracción de talento y de crecimiento económico, se ha dado cuenta que como no se solucione el problema de dónde se aloja a todo ese talento, ese crecimiento se acaba. Si ha logrado posicionar a España donde está después de la crisis del covid, sería una pena que todo eso se fuera al traste porque no somos capaces de producir la vivienda que hemos sido capaces de producir durante 40 años.

P. Parece que la Comunidad de Madrid defiende un modelo y un discurso diferente al del Gobierno.

R. Ahí está. La Comunidad de Madrid es la máxima atractora de inversión en el inmobiliario. La ley LIDER es un cambio de paradigma en el urbanismo, llega 25 años después de la anterior ley, pero estamos convencidos de que esta vez sí se va a aprobar. La producción de vivienda necesitaba un volantazo, no pequeños parches.

P. Pero tardarán en verse los resultados.

R. También ha entendido y ha tomado medidas de choque con el Pacto regional por la vivienda y el Plan de choque de vivienda 2026/2027. El volantazo se ha dado, pero la producción de vivienda en la región cayó en 2025 un 40%. Está claro que el marco jurídico-económico era tan lastrante que el cambio tiene que ser disruptivo. Hay que empezar a pensar que las comunidades solas no pueden, necesitan una participación estatal en dos cosas complejas: el tema competencial y con el capital humano. Al menos necesitamos traer un millón de trabajadores más para duplicar la producción en el periodo de choque.

P. Con este panorama, ¿cuáles son los objetivos para su segundo mandato en Asprima?

R. Este mandato es el de bajar de las musas al teatro. Hemos conseguido cambios normativos importantísimos, pero ahora hay que bajar a las trincheras para que los ayuntamientos apliquen esos cambios. La ley puede ser estupenda, pero si los ayuntamientos no se adaptan con su plan estratégico, la ley tendrá cero aplicación, como pasó con la anterior. En Madrid tenemos *oro molido*, nuestra herramienta Landcam identificó suelo en desarrollo para 360.000 viviendas. Si logramos que entren en simultaneidad, llegaremos a nuestro reto de 40.000 viviendas al año. Mi objetivo es que los promotores seamos capaces de producir la oferta que las familias demandan y al precio que demandan. En la legislatura anterior pusimos las bases; en esta, todos debemos tiremos del carro.



ÁNGEL NAVARRETE

Si impides la rentabilidad, la iniciativa privada deja de construir

Los fondos temen el riesgo de ser señalados como especuladores

Hay suelo en desarrollo para 360.000 viviendas en Madrid

ABC

Publicación	ABC Toledo - Castilla La Mancha, 6
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2000
Difusión	1600
Audiencia	5858
Fecha	26/05/2026
País	España
V. Comunicación	4 601 EUR (5,351 USD)
Tamaño	221,03 cm² (35,5%)
V.Publicitario	1310 EUR (1524 USD)

Dossier de prensa unacc

La industria de la moda rozó los 1.000 millones en exportaciones en 2025

F. Franco
Toledo

La industria de la moda de Castilla-La Mancha se aproxima ya a la barrera de los 1.000 millones de euros en ventas al exterior. El sector cerró 2025 rozando esa cifra y ha mantenido su fortaleza durante el arranque de este año, con más de 250 millones de euros exportados entre enero y marzo, según destacó ayer la consejera de Economía, Empresas y Empleo, Patricia Franco.

Para reforzar la proyección internacional de este sector, el Gobierno regional desarrollará a lo largo de este año una decena de acciones de promoción exterior dirigidas al textil y el calzado. Entre ellas figura una misión comercial inversa celebrada por primera vez en el marco de la tercera edición de 'CLM es Moda', inaugurada ayer en Albacete.

La iniciativa ha permitido que una decena de compradores internacionales procedentes de Corea, Países Bajos, Reino Unido, Azerbaiyán y Estados Unidos mantengan contactos directos con cerca de una veintena de empresas castellanomanchegas. En total, se han programado 126 reuniones comerciales, además de visitas a empresas de las provincias de Toledo y Albacete para conocer de primera mano su actividad y capacidad productiva.

Franco destacó que estas acciones forman parte de la estrategia regional para impulsar la presencia de las empresas de moda en mercados internacionales y recordó que el sector seguirá contando con ayudas específicas para favorecer su internacionalización. «A pesar de las dificultades que se están viviendo en mercados como Estados Unidos por las amenazas arancelarias y su afectación en actividades como el calzado, el sector de la moda atraviesa un gran momento internacional», señaló.

Estrecha relación

La titular de Economía puso en valor el papel de 'CLM es Moda' como escaparate para los profesionales y las nuevas generaciones de diseñadores de la región. «El empeño de nuestros profesionales y de las escuelas que forman el talento del futuro tiene un gran escaparate en 'CLM es Moda'», afirmó.

Además, recordó la importancia económica de una actividad que definió como industria generadora de riqueza y empleo, al tiempo que destacó su estrecha relación con la artesanía regional. En ese contexto tuvo un recuerdo para Eustaquio Rosa, recientemente fallecido, al que agradeció su contribución a la actualización del tradicional refajo manchego y su capacidad para integrar tradición y moda contemporánea.

La jornada inaugural de 'CLM es Moda' coincidió también con la apertura de la exposición 'Materia y moda', que une las creaciones de 'Legado Artesano' con diseños de algunos de los principales profesionales de la moda de Castilla-La Mancha.

El Teatro Circo de Albacete acogió además los primeros desfiles de esta edición, con la participación de Félix Ramiro, Raquel López, Carmen Alba, Eclat by Andrea, María Diezma y Arnelio Cruz. También se presentaron los diseños finalistas del concurso 'Talento Joven' patrocinado por Globalcaja, cuyo ganador ha sido José Ramón Jiménez, alumno de la Escuela de Arte de Toledo, que contará con un desfile propio en la próxima edición del evento.



Franco inauguró la tercera edición de 'CLM es moda'. JCCM

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 12	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	6 475 EUR (7,531 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	515,41 cm² (50,9%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	1768 EUR (2056 USD)

Dossier de prensa
unacc

La asamblea general ordinaria ratifica la gestión de la sociedad, cuyas cuentas anuales del ejercicio de 2025 presentan unos "magníficos resultados". Aumenta su cuota de mercado

Cajasiete refuerza su posición financiera: más de 7.600 millones

DIARIO DE AVISOS
Santa Cruz de Tenerife

Cajasiete celebró ayer su asamblea general ordinaria, en la que los socios aprobaron por unanimidad todos los puntos del orden del día; entre ellos, las cuentas anuales del ejercicio de 2025, el informe de gestión, el estado de información no financiera y la propuesta de aplicación del excedente disponible. El presidente de la entidad, Manuel del Castillo González, presentó un análisis del contexto económico en el que se ha desenvuelto la cooperativa de crédito y explicó la importancia que tiene un proyecto financiero como el de Cajasiete en el desarrollo económico y social de Canarias. Resaltó "el firme compromiso de todos los empleados de Cajasiete de trabajar cada día para ganarse la confianza de las familias y pymes canarias con el objetivo de desarrollar la actividad financiera con un enfoque diferente, apostando por una manera diferente de hacer banca". A través de este modelo, expuso, "generan riqueza que posteriormente redistribuyen, contribuyendo tanto al fortalecimiento y crecimiento de la entidad como al bienestar de la sociedad". Esta redistribución "se materializa en múltiples iniciativas sociales, económicas y ambientales que impactan directamente en el progreso sostenible de Canarias", apostilló. Del Castillo puso el foco en las más de 1.000 iniciativas que de manera directa se desarrollaron durante el pasado año apoyadas en los pilares de la sostenibilidad, el ámbito económico, social y medioambiental.



UN MOMENTO DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE CAJASIETE. DA

DATOS

PRESTA SERVICIO A MÁS DE 320.000 CLIENTES, LOGRA UN RESULTADO DE 67,2 MILLONES Y LA SOLVENCIA ALCANZA EL 23,4%

Desde el punto de vista económico, el director general, Luis Alberto Díaz Dorta, apuntó que Cajasiete supera con holgura los 7.600 millones de euros de volumen de negocio, tras haber ganado cuota de mercado, ampliado tanto el crédito como los depósitos a los clientes, que a cierre del ejercicio alcanzaron los 2.788 y los 4.358 millones de euros, respectivamente. Todo ello, "cubriendo las necesidades financieras de más de 300.000 canarios, con el apoyo de más de 62.000 socios y una muy positiva evolución de todas las ratios de gestión, entre las que destacan el 23,4% de solvencia, que la sitúan como una de las entidades financieras más solventes del país". En este sentido, remarcó el esfuerzo en la concesión de financiación al tejido productivo de las Islas -pymes, micropymes y autónomos- a las familias canarias. "Estamos muy orgullosos -añadió- de haber facilitado el acceso a la vivienda a más de 1.700 familias canarias durante 2025, adquiriendo así un papel relevante ante uno de los grandes desafíos de Canarias".

Cajasiete presentó un resultado antes de impuestos de 67,2 millones de euros, con un aumento del margen de intereses y del bruto. Estos aspectos positivos confluyen en "una excelente ratio de eficiencia del 44,32%". El nivel de solvencia alcanzó una ratio de capital de nivel 1 del 23,4%, muy por encima del legalmente exigido. Y sigue creando empleo de calidad: ha incrementado su plantilla hasta los 482 empleados, y continúa "aportando soluciones financieras adaptadas a las necesidades financieras de la sociedad". En definitiva, Cajasiete se encuentra "en una magnífica posición competitiva en el mercado financiero".

EL DIARIO VASCO

Publicación	El Diario Vasco General, 33	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	45 300	V. Comunicación	12 539 EUR (14,584 USD)
Difusión	32 600	Tamaño	284,95 cm² (45,7%)
Audiencia	136 000	V.Publicitario	3729 EUR (4337 USD)

Dossier de prensa unacc



Recreación de lo que será el Sokai Hub Gipuzkoa, dedicado a las empresas biotecnológicas en Illunbe. DV

El polo biotecnológico de Illunbe logra 65 millones para su desarrollo

Sokai Hub Gipuzkoa, que prevé arrancar a inicios de 2027, cierra una financiación en dos bloques con bancos y fondos europeos

JULIO DÍAZ DE ALDA
San Sebastián

Sokai Hub Gipuzkoa, el polo de empresas biotecnológicas y farmacéuticas que levantan en Illunbe Columbus Venture Partners y Quercus Investments, ha cerrado una inyección de 64,5 millones de euros, repartida en dos bloques.

La operación incluye una financiación senior de 50,5 millones liderada por Banco Sabadell y en la que participan también Abanca, Banca March, Laboral Kutxa y el Instituto Vasco de Finanzas (IVF), así como un tramo adicional de financiación subordinada de 14 millones concedida por Buenavista NextGen Urbano, un vehículo creado por Buenavista Equity Partners que trabaja como intermediario para canalizar parte de los recursos del Fondo de Resiliencia Autonómica, incluido en el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia y financiado por NextGeneration EU.

El cierre de esta operación supone un paso fundamental para el desarrollo del Hub, cuyas obras avanzan a velocidad de vértigo junto a la plaza de toros de Illunbe en lo que es la primera fase de la ampliación del parque tecnológico de Miramón hacia la propia ciudad.

Sokai Hub Gipuzkoa, para el que Javier García Cogorro (presidente de Columbus y la persona que trajo Viralgen a Donostia) ultima el aterrizaje de los primeros inquilinos (básicamente, empresas farmacéuticas de todo el mundo).

El edificio contará con más de 64.000 metros cuadrados construidos sobre una parcela de 36.700 y combinará laboratorios de investigación, salas GMP (donde se fabrican realmente los medicamentos), oficinas corporativas, espacios de coworking y áreas destinadas a compañías biotecnológicas, farmacéuticas y vinculadas a innovación médica. También una residencia.

La inversión total prevista para el proyecto ronda los 80 millones de euros y el el edificio, según adelantaron sus promotores en **DV**, estará parcialmente operativo a comienzos de 2027. La financiación supone uno de los cierres financieros más relevantes de los últimos tiempos vinculados al segmento de las Ciencias de la Vida en España.

Este mercado está despertando un creciente interés entre entidades financieras e inversores institucionales por la demanda de infraestructuras inmobiliarias especializadas ligadas a biotecnología, salud e innovación.

García Cogorro destacó ayer que «el desarrollo de compañías biotecnológicas y científicas requiere activos inmobiliarios muy especializados y adaptados a las necesidades reales del sector». «Esta financiación permitirá acelerar un proyecto diseñado para atraer innovación, talento y actividad científica de alto valor añadido», apuntó.

Banco Sabadell, Abanca, Banca March, Laboral Kutxa y el Instituto Vasco de Finanzas han aportado 50 millones de euros

Un paso decisivo

Joaquín Campuzano, socio de Quercus Investments, explicó que «el cierre de esta financiación representa un paso decisivo para el desarrollo de Sokai y demuestra la confianza del mercado financiero en el potencial de activos especializados vinculados a ciencias de la vida». «La combinación de banca tradicional y financiación institucional aporta una gran solidez al proyecto», dijo.

Por su parte, Víctor Macías, socio director de Instrumentos Financieros de Buenavista Infrastructure, declaró que «resulta especialmente gratificante para nosotros contribuir al desarrollo de este proyecto a través de nuestro fondo Buenavista NextGen Urbano, creado, entre otros objetivos, para recuperar espacios urbanos abandonados, como lo era el antiguo centro comercial de Illunbe».

Para Juan Agut, director de la red de empresas de la Territorial Norte de Banco Sabadell, la operación «supone una enorme satisfacción el haber liderado la financiación de un proyecto transformacional para San Sebastián, ejemplo de colaboración público-privada». «Nos sentimos pegados al territorio, orgullosos de acompañar a nuestros clientes en proyectos de impacto que generen riqueza y empleos de calidad», añadió.

Las dimensiones de la obra impresionan realmente si se tiene en cuenta que lo que hoy se aprecia a simple vista es en realidad algo menos de la mitad de lo que quedará por debajo del nivel de la calle cuando la obra esté terminada. De hecho, lo que ahora parece el techo de la construcción y que queda a la altura de la acera de la plaza de toros será en realidad la planta -1 de Sokai, que tendrá otras cuatro plantas por encima de la rasante. En total, cuatro por encima de la calle y otras tantas bajo tierra.

A juicio de García Cogorro, «hace diez años no hubiera tenido sentido hacer un desarrollo como el que estamos levantando». Y es que, detalla, «hace diez años no teníamos a Viralgen ni a todo lo que la empresa ha generado de ecosistema». «La ciudad ha avanzado mucho en ese tiempo, y ahora estamos preparados y tenemos qué ofrecer a las empresas del sector», concluye.

Canarias7

Publicación	Canarias7 General, 34	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	13 360	V. Comunicación	9 469 EUR (11,013 USD)
Difusión	10 559	Tamaño	267,82 cm² (48,3%)
Audiencia	37 000	V.Publicitario	2994 EUR (3482 USD)

Dossier de prensa
unacc



Vista general de la sede del Banco de España en Madrid. R. C.

La banca española borra la sombra de la crisis de 2008 y toca su mejor nivel crediticio en 18 años

Con una tasa de morosidad del 2,62% en marzo, las grandes entidades consolidan la resistencia del sector frente la incertidumbre

CRISTINA CÁNDIDO
Madrid

La banca española está encarando el conflicto geopolítico en Oriente Medio en su mejor forma crediticia en casi dos décadas. Los datos del Banco de España correspondientes a marzo muestran una tasa de morosidad del 2,62%, con una bajada de 7 puntos básicos respecto a febrero. Esta evolución no es un hecho aislado, sino que confirma una tendencia de mejora sostenida y que se hace más evidente al observar la comparativa interanual. En apenas doce meses, la morosidad ha retrocedido 60 puntos básicos.

Para poner estas cifras en contexto, hay que remontarse a agosto de 2008, a las puertas de la quiebra de Lehman Brothers que desencadenó la gran recesión. En el peor momento de la crisis financiera, la mora superó el 13%. Hoy, incluso en los préstamos al consumo, que históricamente son los más problemáticos, el porcentaje ronda el 5%, también en mínimos históricos.

En números absolutos, este tipo de entidades registró un descenso de su cartera de dudosos de 563 millones de euros, hasta un total de 30.082 millones. En comparación con marzo de 2025, el dato es 5.470 millones menos. Los establecimientos financieros de crédito vieron cómo su tasa de mora se situó en marzo en el 5,05%, frente al 5,10% de febrero, mientras que en tasa interanual se registra un descenso de 74 puntos básicos.

Rebaja sus provisiones

Por otro lado, las provisiones se sitúan en su nivel más bajo desde noviembre de 2010. El volumen total del sector se situó al cierre del primer trimestre en 77.967 millones de euros, de los que 26.855 millones están destinados a cubrir posibles impagos en créditos. La cifra no solo es inferior a la de principios de año (78.619 millones), sino que queda muy lejos de los más de 100.000 millones de euros que llegaron a acumularse en ejercicios anteriores, incluido 2020. El año pasado todavía rondaban los 83.000 millones, según los últimos datos cerrados.

Detrás de esta mejora hay dos factores que se retroalimentan. Por un lado, el crédito total concedido no para de crecer: en marzo superó los 1,237 billones de euros, con un avance mensual de más de 10.500 millones y un incremento anual de casi 46.200 millones. Por otro, el volumen de préstamos impagados sigue reduciéndose.

El saldo total de créditos dudosos en la banca bajó hasta los 32.471 millones en marzo, casi 500 millones menos que en febrero y cerca de 5.800 millones por debajo del nivel de un año antes. No se veía una cifra tan baja desde junio de 2008.

Además del dato total del sector, el Banco de España publica cada mes la morosidad agregada de bancos, cajas y cooperativas (cajas rurales), por un lado, y, por otro, la de las financieras de consumo. La morosidad del primer grupo pasó del 2,61% de febrero al 2,54% de marzo -también la tasa más baja desde agosto de 2008- gracias a que los préstamos impagados bajaron 533 millones en un mes hasta 30.082 millones. En el caso del segundo grupo, la ratio pasó del 5,10% al 5,05% en un mes, a pesar de que los préstamos impagados aumentaron un 3,4% hasta 2.221 millones.

Sabadell abona este viernes su dividendo extra de 50 céntimos

Lluvia de dividendos esta semana en el Banco Sabadell , que abonará un dividendo extraordinario de 50 céntimos de euro por acción este viernes tras darse por cerrada la venta de su filial británica TSB por un importe en efectivo de 2.863 millones de libras esterlinas (unos 3.300 millones de euros). El precio de compra se fijó al acordar la transacción en 2.650 millones de libras (unos 3.050 millones de euros), lo que implica un múltiplo de 1,5 veces su valor en libras y, a este importe, según lo acordado, se le añadió el valor neto contable tangible (TNAV) generado por TSB hasta el cierre de la operación, que alcanzó los 213 millones de libras (unos 242 millones).

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 16	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2715	V. Comunicación	4 810 EUR (5,594 USD)
Difusión	2555	Tamaño	137,35 cm² (22,0%)
Audiencia	8146	V.Publicitario	1452 EUR (1689 USD)

Dossier de prensa
unacc

Caja Rural Granada firma con la Diputación una operación de 40 millones



Representantes de la Diputación y Caja Rural Granada, durante la firma del acuerdo de financiación. IDEAL

R. I.
Granada

El presidente de Caja Rural Granada, Antonio León, y el director general, Antonio Serrano, mantuvieron un encuentro con el presidente de la Diputación Provincial, Francisco Rodríguez, en la sede de la institución provincial situada en la calle Periodista Barrios Talavera.

En dicha reunión, se llevó a cabo la firma de una importante operación de tesorería por valor de 40 millones de euros entre la entidad financiera y la institución provincial granadina. Esta se concretó tras la licitación de un contrato de póliza de crédito de la Diputación de Granada al que concurrieron un total de nueve entidades financieras con diferentes condiciones.

La valoración realizada por la mesa de contratación concluyó que la oferta presentada por Caja Rural Granada era la más ventajosa para la institución provincial y, por tanto, la más beneficiosa para sus intereses.

De esta forma, Caja Rural Granada vuelve a poner de manifiesto su compromiso con la provincia de Granada. En palabras de su presidente, Antonio León, tras el encuentro, «como entidad cooperativa profundamente arraigada en este territorio, trabajamos con un objetivo claro: contribuir al bienestar y al progreso de las zonas en las que estamos presentes», subrayando además «nuestra vocación de apoyar el crecimiento de los municipios y dinamizar su actividad económica».

Asimismo, expresó su disposición a continuar reforzando la colaboración con la institución provincial en iniciativas que impulsen el desarrollo de la provincia. En el encuentro también estuvieron presentes la secretaria general, María Teresa Martín; el director del Servicio Provincial Tributario, Evaristo Martí; y el tesorero, Antonio López del Valle.

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 10
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3159
Difusión	2652
Audiencia	10 000
Fecha	26/05/2026
País	España
V. Comunicación	4 037 EUR (4,695 USD)
Tamaño	188,59 cm² (30,9%)
V.Publicitario	1297 EUR (1509 USD)

Dossier de prensa unacc

FUENTEPELAYO

La biblioteca de la Fundación Caja Cega hace balance de su gestión en el ejercicio de 2025

JUAN CRUZ SERRANO

El pasado fin de semana los miembros del Patronato de la Fundación Caja Cega / Cajaviva y los componentes de la junta gestora de la biblioteca pública de la entidad llevaron a cabo su reunión institucional anual para presentar el balance de actividades referido al ejercicio de 2025.

Comenzó la sesión Nati Torrego (responsable de la biblioteca) haciendo un desglose de la intendencia de fondos bibliográficos gestionados. Conviene recordar que la Biblioteca de la Fundación Caja Cega tiene inventariados cerca de 15.000 libros con el añadido de otros 1.500 audiovisuales. Además, hay que contabilizar otras muchas publicaciones periódicas de diversas temáticas y los periódicos de la provincia. En este pasado año se destaca el importante uso gratuito de internet y las nuevas tecnologías por parte del vecindario de Fuentepelayo y de gentes de otras localidades del entorno.

Respecto a las actividades específicas emanadas de la propia Biblioteca, hay que citar el Ciclo Literario sobre la Poesía Social, la Bibliopiscina en la época estival, la campaña denominada 'En Navidad los libros dan felicidad' y los encuentros narrativos intergeneracionales. Y por supuesto, todo lo derivado de la labor de préstamo de libros.

Durante el último ejercicio varios escritores de la provincia de Segovia presentaron de forma exitosa sus obras en las instalaciones de la biblioteca. Respecto a actividades grupales, hay que recoger las llevadas a cabo por el Club de Lectura 'Pasa la hoja' perteneciente a la propia biblioteca.



Biblioteca de la Fundación Caja Cega. JUAN CRUZ SERRANO

El mundo de la escena también tiene un hueco destacado en el quehacer cotidiano de la Biblioteca Pública de la Fundación Caja Cega / Cajaviva de Fuentepelayo dando cobertura a sus propios grupos teatrales. De una parte, se cuenta con un Grupo de Títeres y marionetas formado por los propios componentes de la junta gestora de la biblioteca y con el Grupo Teatral Escolar con un elenco compuesto por más de una veintena de actores y actrices de primaria y secundaria de la localidad que representan obras de contenido inclusivo por distintos lugares de la geografía de la comunidad de Castilla y León.

Por parte del presidente de la Fundación Caja Cega se agradeció la colaboración de la Diputación Provincial a través del Área de Cultura y del Centro Coordinador de Bibliotecas con su aportación de recursos para llevar a cabo las tradicionales campañas de Animación Lectora llevadas a cabo a lo largo del curso académico. También es importante la ayuda ofrecida emanada del Ayuntamiento de Fuentepelayo para el cumplimiento de los objetivos fijados. Antes de poner el broche final, se explicitaron los proyectos programados para este año en el que se destaca la continuidad de la dinámica establecida y las nuevas propuestas en materia deportiva.

La Tribuna DE CIUDAD REAL

Publicación	La Tribuna de Ciudad Real General, 12
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2822
Difusión	2216
Audiencia	11 000
Fecha	26/05/2026
País	España
V. Comunicación	1 057 EUR (1,228 USD)
Tamaño	54,74 cm² (8,8%)
V.Publicitario	345 EUR (401 USD)

Dossier de prensa unacc

CULTURA

Festival de Almagro y Globalcaja acercan el teatro a la ESAD

LA TRIBUNA / CIUDAD REAL

El Festival Internacional de Teatro Clásico de Almagro y Globalcaja presentaron el viernes la segunda convocatoria de la Beca Conoce el Siglo de Oro, dirigida a estudiantes de la Escuela Superior de Arte Dramático de Castilla-La Mancha, con sede en Cuenca. La iniciativa refuerza el compromiso de ambas instituciones con la formación, el arraigo cultural y la proyección del talento joven en la región.

La beca permitirá que dos alumnos seleccionados conozcan desde dentro la vida cultural y artística del Festival de Almagro, entrando en contacto directo con equipos profesionales y con la programación del certamen. Las solicitudes podrán presentarse hasta el 12 de junio y el viernes 19 se comunicará el nombre de las dos personas becadas, que asistirán al festival del 17 al 19 de julio.

Henar de la Sierra, directora de la Fundación Globalcaja, ha subrayado que la cultura es «una herramienta de cohesión, desarrollo y dinamización del territorio». Por su parte, Tania Swayne, gerente del Festival, ha destacado que la alianza permite acercar el Siglo de Oro a los jóvenes creadores «no como algo lejano», sino como una realidad viva sobre los escenarios actuales.

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete
Soporte	General, 15
Circulación	Prensa Escrita
Difusión	3617
Audiencia	2991
	16 000
Fecha	26/05/2026
País	España
V. Comunicación	3 273 EUR (3,807 USD)
Tamaño	425,46 cm² (68,2%)
V.Publicitario	1253 EUR (1457 USD)

Dossier de prensa unacc



Vestido joya creado por Matilde Rodríguez de Vera y Pascual Tornero. / RUBÉN SERRALLÉ



Lola Muñoz es la creadora del vestido engarzado con tarjetas de crédito de Globalcaja. / R.S.

La Fábrica de Harinas abre sus puertas a la artesanía textil con 'Materia y moda'

La exposición coincidió con la inauguración de la III edición de 'Castilla-La Mancha es Moda', que se celebra en la capital por primera vez en su historia

CARMEN RAYA / ALBACETE

Tras su paso por Cuenca y Toledo, Castilla-La Mancha es Moda aterriza en Albacete y lo hace con desfiles, coloquios, talleres y con la exposición *Materia y Moda. De los oficios artesanos a la moda contemporánea*. La muestra valora el hecho de que la moda y la artesanía comparten un territorio común: el de la materia y su transformación. A lo largo del tiempo, ambas han dialogado, se han influido y, en muchos casos, se han necesitado mutuamente para evolucionar.

Materia y Moda propone un recorrido por siete acciones (modelar, bordar, tejer, pintar, coser, fundir y ensamblar) que revelan el vínculo directo entre artesanía y diseño contemporáneo. A través de ellas, se muestra como técnicas tradicionales, en muchos casos ajenas al ámbito de la moda, han sido reinterpretadas por diseñadores y nuevos artesanos para dar lugar a propuestas actuales que hoy forman parte de pasarelas como Mercedes-Benz Fashion Week Madrid o la Barcelona Bridal Fashion Week. Las piezas reunidas, creadas en Castilla-La Mancha, reflejan ese cruce de caminos. Un espacio donde tradición y actualidad no se oponen, sino que se potencian, dando lugar a propuestas que conectan con el presente sin perder su identidad.

Entre las 'joyas' de la exposición se encuentra el vestido realizado con tarjetas de crédito engarzadas con anillas metálicas que la diseñadora albacetense Lola Muñoz realizó para Globalcaja. Dentro de las piezas *made in Albacete* se encuentran unos pendientes verdes y un chal blanco confeccionados por Ana María Sánchez. La creadora albacetense de RVM Joyas, Matilde Rodríguez de Vera, también encuentra su lugar en la muestra.

En su caso, la joven creadora expone un vestido joya realizado en crepe negro con pieza en forma de esqueleto/escorpión en la espalda, confeccionado con piezas fundidas y cinceladas a mano una a una. La realización del vestido en cuanto a confección es obra de Pascual Tornero. Por su parte, Ana Úbeda, también de Albacete, presenta un colgante y unos pendientes de vidrio fundido a 800 grados con inclusiones de hilo de cobre, burbuja y escamas de vidrio.

Rosa J. Arenas, creadora de *Temple Ceramics*, contribuye con su cerámica artesana a la confección de un minivestido realizado por Juan Carlos Pajares en lana cocida con cazuelas de cerámica artesanales. El diseñador, natural de Marchamalo (Guadalajara) expone junto al vestido un bolso mini cuya asa de vidrio soplado en obras del albacetense Luis Machi. Cerámica Tejares contribuye a la exposición con un collar cerámico creado con cilindros de barro rojo realizados con la técnica de torno alfarero, engobados en blanco y cocidos a 1.000 grados.

La representación albacetense concluye con un bolso realizado en tejido estampado animal, patronaje propio y confección a mano de Susana Muñoz Ros, de la marca Artextilsusi.



Las autoridades recorrieron la exposición y mostraron especial interés por los materiales y tejidos de las creaciones. / R.S.

TALENTO. A la inauguración de la exposición acudieron Rosa González de la Aleja, concejal de Sostenibilidad y Marca Albacete, José González, diputado coordinador del Área Social, Patricia Franco, consejera de Economía, Empresas y Empleo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Pedro Antonio Ruiz Santos, delegado provincial de la JCCM y Nicolás Merino, delegado provincial de Economía, Empresas y Empleo en Albacete.

Durante su intervención, González de la Aleja celebró la consolidación de Albacete como referencia regional de la moda y creatividad, y recordó el papel que desempeñan iniciativas como AB Fashion o Zona de Moda en la promoción del sector y en la dinamización económica y cultural de la ciudad. La edil también señaló que «la moda es negocio, creatividad, autoestima personal y futuro de todos y para todos». La concejal también agradeció a la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha que elija Albacete para celebrar esta tercera edición de Castilla-La Manca es Moda, así como la implicación de patrocinadores y colaboradores «que hacen posible que la ciudad siga acogiendo iniciativas de gran proyección cultural y turística».

Por su parte, José González destacó que «CLM es Moda conecta nuestra artesanía, nuestro legado artesano, con la moda más actual y la convierte en una experiencia cultural abierta».

La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 17
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	26/05/2026
País	España
V. Comunicación	1 485 EUR (1,727 USD)
Tamaño	107,37 cm² (17,2%)
V.Publicitario	493 EUR (573 USD)

Dossier de prensa unacc



José Ramón Jiménez posa con el galardón CLM es Talento 2026. / R.S.

José Ramón Jiménez se alzó con el premio CLM es Talento 2026

Globalcaja entregó el premio CLM es Talento a José Ramón Jiménez, diseñador, alumno de la Escuela de Arte de Toledo, en el marco de la III edición de Castilla-La Mancha es Moda, un evento que aúna moda, artesanía y diseño, y que se consolida como una plataforma de proyección para los creadores vinculados a la región. El galardón fue entregado por la consejera de Economía, Empresas y Empleo, Patricia Franco, la responsable de Comunicación y Marca de Globalcaja, Lucía Mallol, al término de la primera jornada de desfiles, en un acto en el que también intervino el diseñador Félix Ramiro, presidente del jurado, quien destacó la calidad de las propuestas presentadas. El ganador de esta edición, José Ramón Jiménez, tendrá así la oportunidad de impulsar su marca y mostrar su trabajo en un desfile propio, un paso especialmente relevante para quienes comienzan a abrirse camino en el sector. José Ramón, procedente de San Pablo de los Montes (Toledo) y que ha estado siempre vinculado a este sector, se inspiró en la forja de las rejas y las lámparas de cobre de Toledo, para crear el diseño que le hace merecedor de este premio. Por su parte, la consejera Patricia Franco destacó la importancia de Castilla-La Mancha es Moda como escaparate del talento creativo de la región y como punto de encuentro entre tradición, innovación, artesanía y diseño. Globalcaja apoya desde la primera edición a Castilla-La Mancha es Moda, que nació para contribuir a la expansión y prestigio de la moda autonómica.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 8	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 340 EUR (1,558 USD)
Difusión	555	Tamaño	273,70 cm² (25,5%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	513 EUR (597 USD)

Dossier de prensa unacc

AMEP premia a las hermanas que lideran Exclusivas Tinín y también a Maribel Chana de Chanagar



Imagen de archivo de responsables de la empresa Exclusivas Tinín. / REYES MARTÍNEZ

REDACCIÓN / CUENCA

La Asociación de Mujeres Empresarias de la provincia premia el próximo jueves a cuatro referentes del tejido productivo femenino en la celebración de los Premios AMEP Mujeres Empresarias de Cuenca. Es la tercera edición de estos premios que buscan dar visibilidad al papel que juegan estas empresarias en el desarrollo económico y social de la provincia, con el añadido de su importancia a la hora de fijar población.

Este evento, organizado por la Asociación de Mujeres Empresarias de Cuenca (AMEP) y CEOE Cepyme Cuenca, se celebrará en el Museo de Paleontología de Castilla-La Mancha (MUPA) a partir de las siete de la tarde, gracias al respaldo de la Diputación Provincial y la Fundación Globalcaja.

GALA DE ENTREGA. En esta gala, además de la presidenta de AMEP, Marta Peñuelas, y el presidente de CEOE Cepyme Cuenca, David Peña, se espera una amplia representación de las distintas administraciones como muestra de apoyo a la mujer empresaria y a su labor en la sociedad.

El premio Mujer Empresaria recae, en esta ocasión, en Celia, Luisa, Elena y María Ángeles García, que gestionan la empresa Exclusivas Tinín, del sector de distribución a Horeca, y la empresa Tinigas, de distribución de gasóleo.

En lo que respecta al premio de Trayectoria Empresarial, AMEP entregará su galardón a Manila y a su gerente Elena Calonge, que lleva toda una vida gestionando este comercio taranconero, referente en toda la comarca.

El premio a Empresaria Rural es para Maribel Chana, de Chanagar, empresa que está muy vinculada al sector primario y cubre todo el proceso desde la siembra, ya que proporciona semilla, hasta su traslado por toda España a través de su red de transporte, pasando por la recogida y almacenamiento. Además, el premio a la Nueva Creación, que premia a la evolución de una empresa en sus primeros años, va a parar a Churrería San Marcos.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 11	Fecha	26/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	515 EUR (599 USD)
Difusión	555	Tamaño	68,76 cm² (6,4%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	201 EUR (234 USD)

Dossier de prensa unacc

SOCIEDAD

El Casino La Unión reúne gastronomía, arte y ocio en su semana cultural

Á. FERNÁNDEZ / TARANCÓN

La semana cultural del Casino La Unión arrancó ayer con la inauguración oficial por parte del alcalde, José Manuel López Carrizo, acompañado por varios concejales de la corporación, dando inicio a un programa que se desarrollará hasta el próximo sábado. El acto marcó el comienzo de unos días dedicados a cultura, ocio y participación social.

Entre las actividades previstas destaca una exposición de pintura y fotografía, que podrá visitarse desde hoy, así como una excursión a Huete, un musical del grupo *Adapta-T Tú*, un *showcooking*, una exhibición de baile flamenco a cargo de *Sakamargo* y la obra de teatro *Bien está lo que mal empieza*, de Jean-Pierre Martínez.

La programación se completará el sábado con un guateque en las instalaciones de la sociedad desde las once de la noche, en unas jornadas que cuentan con la colaboración del Ayuntamiento, a través de la Concejalía de Cultura y Turismo, y de la Fundación Globalcaja.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2026. Todos los derechos reservados