Resumen de prensa

lunes, 30 de marzo de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	La estanflación ha vuelto	30/03/2026	20
4	Expansión	“ “	30/03/2026	21
5	Expansión	Los bancos acumulan hipotecas de alto riesgo por 32.000 millones	30/03/2026	13
6	Expansión	La banca y el crédito directo	30/03/2026	38
7	El Periódico	Hipotecarse con 30 años de diferencia	30/03/2026	4
8	El Periódico	“ “	30/03/2026	5
9	Expansión	“Un objetivo de Criteria es invertir en la UE y sus posibles campeones empresariales”	30/03/2026	3
10	Expansión		30/03/2026	4
11	El Economista	Sabadell quiere más comisiones en sus ingresos y blindar la rentabilidad en un 15%	30/03/2026	13
12	Expansión	Qonto quiere ganar la batalla a la banca en el negocio de pymes	30/03/2026	17
13	La Vanguardia	Relevo en la presidencia de BonÀrea Guissona	30/03/2026	46
14	Las Provincias	Caixa Popular lanza ‘tot encaixa’, una campaña que refuerza su liderazgo como banca valenciana	30/03/2026	11
15	Diario de Pontevedra	Los pontevedreses 'toman' Madrid	30/03/2026	17
16	Ideal Suplemento	La constructora que escribe el presente con materiales del futuro	30/03/2026	2
17	Ideal Suplemento	“ “	30/03/2026	3
18	El Adelantado	Nueva edición de ‘IA Cajaviva Experience’ de la Fundación Caja Rural	30/03/2026	7
19	El Día de Segovia	Consolidación de una carrera distinta	30/03/2026	27
20	La Tribuna de Cuenca	Cuenca tiene 165 oficinas bancarias tras perder el 28% en la última década	30/03/2026	4
21	La Tribuna de Cuenca	«En Globalcaja demostramos con hechos nuestro apoyo al medio rural»	30/03/2026	4

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	97 118 EUR (112,131 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	427,94 cm² (68,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	15 566 EUR (17 972 USD)

Dossier de prensa unacc

La estanflación ha vuelto

CONSECUENCIAS DEL CONFLICTO EN ORIENTE PRÓXIMO/ La guerra en Irán amenaza con afectar al crecimiento, la confianza, y con incrementar la impopularidad de los gobiernos y dañar las finanzas públicas. Los paralelismos con 2022 son preocupantes.

A. Fleming/V. Romei./I. Smith.
Financial Times



Ele

Los países de Asia y Europa se están viendo particularmente afectados debido a su dependencia de la energía importada.

Cristina Scocchia, consejera delegada de la compañía cafetera italiana Illycaffè, es una de los cientos de millones de personas que están teniendo problemas por los aumentos de precios provocados por la guerra de Oriente Próximo y la consiguiente perspectiva de una desaceleración de la economía. Los mercados se estabilizaron esta semana después de que Donald Trump declarara que había mantenido conversaciones "buenas y productivas" con Irán, aunque Teherán lo negó. Pero para las empresas, los hogares y los gobiernos de todo el mundo, los daños del conflicto son cada vez mayores, y con ellos el riesgo de estanflación: una situación de estancamiento del crecimiento económico unido a una alta inflación. Illycaffè, que vende sus productos en 135 países, se prepara para nuevas subidas de los precios del café, que ya son altos para los estándares históricos, debido a que las interrupciones en el comercio de fertilizantes aumentan los costes de producción. Los retrasos en los envíos también se han agravado tras el cierre del estrecho de Ormuz, una ruta clave para el aluminio utilizado en las latas de café rojas y plateadas de la compañía.

Pero lo que agrava aún más la situación de Scocchia es el impacto en sus clientes: "El aumento vertiginoso del precio de la energía y su repercusión en los costes son terribles noticias, porque prevemos una reducción de la demanda. La inflación parecía controlada, pero ahora creemos que el aumento de los costes energéticos afectará al poder adquisitivo de los hogares, lo que reducirá la demanda, sobre todo de productos no esenciales". Tras haber superado las consecuencias de la pandemia del Covid-19 y la interrupción del suministro energético provocada por la invasión rusa de Ucrania, los hogares y las empresas se enfrentan a la tercera gran crisis de suministro en cinco años.

A pesar del alivio de los mercados tras el anuncio del plan de 15 puntos de EEUU para poner fin al conflicto –que Irán afirma haber rechazado–, los precios del petróleo se mantienen por encima de los 100 dólares por barril. Los costes del gas natural en Europa y Asia han aumentado más del 50% con respecto a los niveles anteriores a la guerra. Estas medidas han obligado a los bancos centrales a desechar sus planes de reducir los tipos de interés y ahora incluso contemplan la posibilidad de subirlos.

Los economistas temen el espectro de la estanflación, ya que las esperanzas de un crecimiento más rápido se están viendo anuladas por una nueva crisis del coste de la vida, en un momento en el que los políticos tienen poca capacidad presupuestaria para mitigar los efectos en los votantes enfadados. Estas son malas noticias también para los mercados. La preocupación por el crecimiento ha lastrado las bolsas mundiales. Los inversores tampoco pueden encontrar refugio en la deuda pública, que ha sufrido fuertes caídas ante el temor de que la inflación impida a los bancos centrales recortar los tipos de interés. Los bonos volvieron a caer el jueves, al desvanecerse las esperanzas sobre las negociaciones entre EEUU e Irán.

Mientras el impacto en la inflación y el crecimiento se extendía por los mercados, la rentabilidad de los bonos alemanes a 10 años superó el 3%, su nivel más alto en más de una década, mientras que la de los bonos británicos llegó brevemente a su máximo desde 2008.

Si el Brent llega a 180 dólares, Reino Unido, la eurozona e incluso EEUU podrían entrar en recesión

Economistas del BCE prevén un mayor impacto en la inflación que en el crecimiento

Riesgo para el crecimiento

Una combinación de bajo crecimiento y alta inflación es una experiencia poco común pero desagradable en las economías desarrolladas, ya que una economía debilitada suele implicar una demanda débil y un mercado laboral frágil, lo que frena el aumento de los precios. Los bancos centrales se enfrentan a un dilema en estas circunstancias, ya que necesitan ralentizar aún más la economía para controlar los precios, lo que probablemente destruirá aún más empleos a corto plazo.

Evaluar el impacto económico total de la guerra en Oriente Próximo es prácticamente imposible, ya que aún continúa. Paul Diggle, economista jefe del grupo de inversión Aberdeen, advierte de que si la inestabilidad persiste, los precios del petróleo podrían alcanzar los 180 dólares en un caso extremo, lo que llevaría a Reino Unido, la eurozona e incluso a Estados Unidos a una recesión. Esto podría ir acompañado de una inflación de más del 5% a finales de este año.

Aunque los esfuerzos de esta semana para reducir la tensión del conflicto den fruto, muchos advierten que el daño perdurará.

Según analistas de Oxford Economics, el estrecho de Ormuz, ruta de tránsito esencial para gran parte del petróleo de Oriente Próximo, permanecerá prácticamente intransitable hasta mayo. Prevén que el tráfico se reanudará lentamente, dado el tiempo necesario para reactivar las instalaciones cerradas, sumado al temor constante a ataques contra buques y las dificultades para restablecer las cadenas de suministro.

Mahmood Pradhan, ex economista del FMI y actualmente miembro del grupo de expertos Bruegel, afirma que "incluso si hubiera una tregua, el daño ya está hecho".

El aumento vertiginoso de los precios de la energía ha provocado grandes cambios en las expectativas de inflación de los mercados, sobre todo a corto plazo.

Los tipos de interés en el mercado de swaps para la inflación en Reino Unido y la eurozona para los próximos 12 meses son más de un punto porcentual mayor que al inicio de la guerra.

Las esperanzas de nuevas bajadas de tipos se han desvanecido y ahora se cree que los bancos centrales tendrán que endurecer la política monetaria para contener las presiones inflacionistas. Según los mercados de futuros, la Reserva Federal tiene más probabilidades de subir que de bajar los tipos de interés este año. Economistas del BCE prevén que la crisis energética tendrá un mayor impacto en la inflación –que temen que pueda alcanzar el 6% el año que viene en el escenario extremo de un petróleo a 150 dólares– que en el crecimiento. El miércoles, la presidenta del BCE Christine Lagarde indicó que los tipos de interés podrían subir el próximo mes si existe el riesgo de que la inflación se descontrole. El giro hacia una política monetaria más restrictiva ha provocado una caída de los precios de la deuda en todo el mundo. Los bonos gubernamentales europeos a corto plazo se encaminan a su peor mes desde la venta masiva de bonos que siguió a la invasión de Ucrania en 2022.

La rentabilidad de los bonos italianos a dos años ha subido más de 0,8 puntos porcentuales en marzo, mientras que la de los bonos del Tesoro estadounidense a dos años ha aumentado alrededor de 0,5 puntos porcentuales [con datos del jueves].

Otro aspecto es el crecimiento económico. Si el petróleo subiera a 110 ó 120 dólares por barril durante un período prolongado, el Banco de Inglaterra y el BCE podrían subir los tipos de interés, pero se verían obligados a revertir su postura el próximo año debido al estancamiento de las economías, y conseguir un equilibrio entre potenciar el crecimiento y contener la inflación sería muy difícil.

Asia y Europa

Los países de Asia y Europa se están viendo particularmente afectados debido a su dependencia de la energía importada. Filipinas ha declarado una emergencia energética nacional e India tiene escasez de gas para cocinar. En Europa, el aumento de los precios del petróleo y el gas ya se está reflejando en la economía real, mermando el poder adquisitivo de los hogares y elevando los costes para las empresas.

Durante las primeras tres semanas del conflicto, los precios de la gasolina en la UE se han disparado un 12% y el diésel se ha encarecido un 22%, según el Boletín Semanal del Petróleo de la Comisión Europea, el segundo mayor aumento desde que se tienen datos.

Esto ya está afectando gravemente a los hogares. Un índice de confianza de los consumidores muy seguido por la Comisión se desplomó en marzo a su nivel más bajo en casi tres años y cayó más que tras los aranceles del "Día de la Liberación" de Trump el año pasado.

La confianza empresarial también ha caído: el índice de gestores de compras (PMI) de S&P Global para la eurozona ha descendido a su nivel más bajo en 10 meses, mientras que los costes de las empresas están aumentando al ritmo más rápido de los últimos tres años.

Los paralelismos con 2022 son preocupantes. En aquel entonces, la confianza del consumidor tanto en la eurozona como en Reino Unido se desplomó tras la invasión rusa de Ucrania y no se recuperó por completo, lo que provocó un periodo prolongado de bajo gasto de los hogares.

El legado de ese período

Expansión

Publicación	Expansión General, 21	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	97 118 EUR (112,131 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	136,95 cm² (22,0%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	7226 EUR (8343 USD)

Dossier de prensa unacc

Analistas de Goldman Sachs han incrementado al 30% la probabilidad de recesión en EEUU

aún se percibe. En el último trimestre de 2025, el consumo per cápita en Reino Unido seguía siendo un 2,6% menor que en el mismo trimestre de 2019, mientras que en Francia y Alemania apenas había variado. Esto contrasta con un aumento del 14% en EEUU.

Economistas afirman que es probable que la cautela de los consumidores persista. Según Ruth Gregory, economista de Capital Economics, dependiendo de la gravedad y la duración de las perturbaciones en los mercados energéticos mundiales, la guerra con Irán podría reducir el crecimiento del gasto de los consumidores británicos entre 0,7 y 1 puntos porcentuales este año.

EEUU no es inmune

La mayoría de los economistas prevén que la economía estadounidense pueda hacer frente a la crisis energética, dado que EEUU es un exportador neto de petróleo y gas natural. Esto explica por qué el dólar estadounidense se ha apreciado durante el último mes frente a las principales divisas, poniendo fin a una caída que duró un año.

Pero aunque EEUU no ha experimentado un aumento en los precios de la gasolina comparable al de Europa y Asia, estos han subido drásticamente, lo que ha frenado el gasto de los consumidores y ha puesto en peligro la popularidad de Trump de cara a las elecciones de mitad de mandato de noviembre.

De hecho, en una victoria simbólica esta semana, los demócratas ganaron un escaño tradicionalmente republicano en Florida, tras una campaña centrada en la lucha contra el aumento de los precios. Trump ha declarado esta semana la posibilidad de negociar con Irán, a pesar de que Teherán ha insistido en que aún no se han producido conversaciones.

Analistas de Goldman Sachs han incrementado al 30% la probabilidad de una recesión en EEUU en los próximos 12 meses y han declarado que esperan que la Reserva Federal reduzca los tipos de interés en 0,25 puntos porcentuales en septiembre y diciembre, en parte porque prevén que el desempleo aumente más de lo que pronostica el banco central. Dado que el mercado laboral estadounidense ya se estaba debilitando, algunos economistas desestiman los argumentos a favor de que la Reserva Federal suba los tipos de interés.

Para los políticos en EEUU y otros países, la combinación de aumento de precios y de los costes de endeudamiento representa una perspectiva desalentadora.

La enorme importancia de la inflación en el voto quedó patente en las elecciones presidenciales estadounidenses de 2024, donde según la encuesta AP VoteCast, quienes consideraban la inflación el factor más importante votaron casi el doble por Trump que por Kamala Harris.

Los altos precios también siguen siendo un tema central en el debate político en Reino Unido, más de 18 meses después de que el descontento con la economía y la inflación bajo el Gobierno conservador contribuyera a la victoria de Sir Keir Starmer en las elecciones de 2024.

Starmer intentó revitalizar su tambaleante mandato a principios de este año, pregonando los esfuerzos de su Gobierno laborista por frenar el aumento del coste de la vida. Pero ante la perspectiva de un nuevo repunte de la inflación, esto parece ahora una utopía. El Banco de Inglaterra prevé ahora una inflación del 3,5% en el tercer trimestre del año, muy por encima de su objetivo del 2%.

Lo que hace que la situación sea particularmente frágil en Reino Unido, así como en países de la eurozona como Italia, es la elevada deuda que ha aumentado significativamente en los últimos años. Comenzó durante la crisis financiera de finales de la década de 2000 y se intensificó durante la pandemia, lo que ha dejado a los políticos de estos países con escaso margen fiscal para proteger a los votantes del impacto del aumento de los precios de la energía.

Por ejemplo, los costes de los créditos a 30 años en Reino Unido han subido al 5,5%, acercándose al máximo del siglo XXI alcanzado en septiembre pasado, mientras que los de Italia también han llegado a su nivel más alto desde 2023. Estos movimientos en el mercado de deuda han endurecido las condiciones financieras para las empresas, lo que agrava las perspectivas económicas.

A medida que las consecuencias de la guerra se extienden globalmente, analistas temen que aunque se alcance una tregua en la guerra de Irán, el daño a las perspectivas económicas mundiales ya esté hecho, unido a las consecuencias de guerra de Ucrania y los aranceles, la que provocará la mayor crisis en 50 años.

Los bancos acumulan hipotecas de alto riesgo por 32.000 millones

EXPOSICIÓN DE LAS ENTIDADES DEL IBEX/ Hogares con préstamos por 10.000 millones deben más que el valor de su casa. La mora de la cartera está en el 7,4% y alcanza el 13,5% en algunos segmentos.

M. Martínez. Madrid

Los seis bancos cotizados del Ibex acumulan una cartera de 31.800 millones de euros en hipotecas de alto riesgo, aquellas en las que la relación entre el importe del préstamo y el valor del inmueble que lo garantiza (*loan to value* o LTV) supera el 80%.

Esta cartera representa el 9,2% de las hipotecas a hogares concedidas en España por las grandes entidades, que alcanzan casi 345.400 millones de euros, con datos a cierre de 2025.

Por entidades, CaixaBank, el banco con más cuota en España, tiene hipotecas con LTV superior al 80% por casi 15.000 millones. Después se sitúan BBVA (6.600 millones), Banco Sabadell (5.200 millones) y Santander (3.500 millones). Bankinter (900 millones) y Unicaja (700 millones) tienen los menores saldos.

Los datos individualizados de LTV se refieren al conjunto de préstamos en balance. No hay cifras públicas por entidades sobre porcentajes de financiación de la nueva producción. En el sector, las nuevas hipotecas con LTV por encima del 80% se situaron en el 11,2% en 2025, frente al 7,7% del ejercicio previo y el 6,5% de 2023, según datos del Banco de España.

Tasaciones

Los bancos calculan la ratio "con las últimas tasaciones disponibles", sujetas a mayor vigilancia en España desde la crisis inmobiliaria y financiera de 2008.

Del total de casi 32.000 millones en préstamos de alto riesgo, unos 22.000 millones son hipotecas con LTV entre el 80% y el 100%. Los restantes 10.000 millones son créditos concedidos a hogares que deben más de lo que vale su casa.

La tasa de morosidad de las hipotecas de alto riesgo alcanza el 7,4%, frente a los niveles del 2% del crédito general para vivienda. En el segmento de préstamos con LTV por encima del 100%, los impagos se sitúan en el 13,5%.

En este nicho, Sabadell tiene una ratio de dudosos del 5,9% y Bankinter, del 9%. El resto de bancos supera el doble dígito: CaixaBank (13%), Santander (15,5%), BBVA (18%) y Unicaja (20%).

Este perfil de hipotecas está entre los focos de atención de las autoridades. El Fondo Monetario Internacional (FMI), que ante la aceleración continuada de los precios de la vivienda venía reclamando a España desde hace tiempo que vigilara el crédito hipotecario con vistas a imponer topes ante síntomas de excesos, acaba de instar al supervisor a fijar ya estos límites. España es uno de los tres países de la zona euro que todavía no ha acordado su entrada en vigor.

El Fondo ha detectado los primeros indicios de relajación en los criterios de concesión de crédito, con un incremento de las nuevas hipotecas con una elevada ratio entre el préstamo y el valor del inmueble.

Por el momento, el Banco de España, al que el FMI ha apelado a actuar en los próximos doce meses, sigue analizando la medida.

Pros y contras

Del lado positivo, el supervisor, a partir de la experiencia de otras economías, ha constatado que el establecimiento de estas restricciones reduce significativamente la probabilidad de impago, modera el crecimiento del crédito en fases expansivas y fortalece la resiliencia del sistema financiero.

Como contrapartida, sin embargo, los límites hipotecarios provocan "efectos redistributivos relacionados con la reasignación del crédito hacia prestatarios menos restringidos" o el aumento de los precios de los alquileres.

"Aunque la literatura previa proporciona una guía muy útil, no se ha podido identificar en ella un marco integrado para evaluar de forma exhaustiva los beneficios y costes de estas medidas, en particular sobre el equilibrio general de la economía", apunta el Banco de España en su último Informe de Estabilidad Financiera

"Además, su eventual aplicación en España requiere de estudios adicionales, como los que están en curso, que incorporen las características estructurales y la coyuntura de la economía española", concluye el supervisor.



JM Cadenas

Vista de la sede del Banco de España en Madrid.

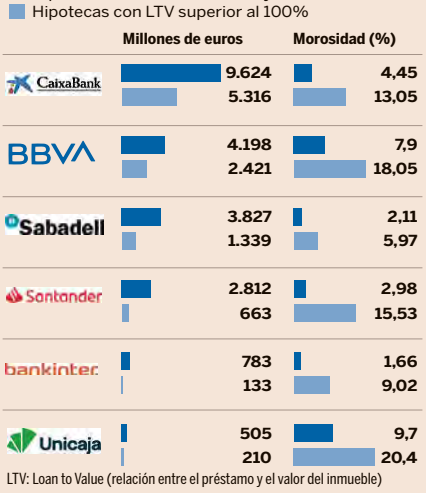
DATOS

La crisis de 2008 provocó un aumento de los requerimientos de información de los bancos en España para favorecer la recuperación de **la confianza de los mercados.** La banca empezó a publicar entonces datos sobre hipotecas de riesgo.

El FMI insta a España a fijar límites, tras detectar indicios de relajación en los criterios de concesión

Banco de España analiza el marco operativo para activar límites a las hipotecas

LA CARTERA DE HIPOTECAS DE RIESGO



LTV: Loan to Value (relación entre el préstamo y el valor del inmueble)

Expansión Fuente: Entidades

Expansión

Publicación	Expansión General, 38	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	49 347 EUR (56,976 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	292,99 cm² (47,0%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	12 147 EUR (14 025 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca y el crédito directo



Antonio Carrascosa

La financiación directa o crédito directo (*direct lending*) ha estado tradicionalmente asociado a adquisiciones apalancadas de empresas, algunas de ellas de muy elevado importe, por parte de fondos internacionales. En este artículo nos vamos a centrar en operaciones de financiación que compiten con la operativa tradicional de la banca comercial. Serían préstamos contra el *cash flow* de empresas de alto crecimiento y con unos elevados beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (ebitda), en relación a la deuda neta de la empresa. Dentro del campo del crédito directo, nuestro interés estará en el análisis del papel que está jugando y puede jugar la banca.

¿Qué diferencias hay entre la financiación directa y la financiación bancaria tradicional? La financiación directa llega a prestatarios y operaciones a los que la financiación bancaria tradicional no suele llegar: financiaciones que no tienen el tamaño mínimo de un préstamo sindicado; operaciones con garantías singulares o sin garantías tangibles; préstamos con devolución de todo o gran parte del capital en el momento de su vencimiento; y préstamos que se cierran en unos plazos más cortos y con menos trámites que si se apela a los bancos (o los mercados). Es decir, las capacidades y la especialización de las sociedades gestoras o plataformas de financiación directa les permite analizar operaciones que frecuentemente se asemejan a la inversión en capital (*private equity*) y comprender mejor las necesidades específicas de cada prestatario.

La contrapartida a la mencionada flexibilidad y agilidad es una mayor rentabilidad ajustada al riesgo; es decir, se cobran mayores márgenes financieros para compensar las mayores pérdidas esperadas. Esto sólo es posible con un análisis muy riguroso de las operaciones y de los prestatarios, lo que reduce la probabilidad de impago. De esta forma, se mitiga el riesgo de que la pérdida en caso de impago tienda a ser mayor en estas operaciones.

¿Qué relación existe entre los bancos y los gestores de financiación directa? Los bancos son conscientes de que no pueden financiar directamente la mayor parte de estas operaciones, pero ven posibilidades de obtener rentabilidad participando, indirectamente, en esta actividad crediticia, generando, además, ingresos por comisiones. Estas posibilidades de cooperación entre bancos y plataformas se pueden resumir en dos grandes estrategias, que no son excluyentes: la de adquisición, minoritaria o mayoritaria, por los bancos del capital de las sociedades gestoras de financiación directa y la de inversión por los bancos en alguno de sus vehículos, que se articula a la medida de las necesidades de dichos bancos.

• Gestión de riesgos y crédito directo. La participación de la banca en la financiación directa es cada vez mayor. Con el objetivo de minimizar riesgos, los bancos deben establecer políticas en las que se incluya su apetito al riesgo; es decir el importe máximo comprometido en estas operaciones (por ejemplo, en Estados Unidos esos importes son ya significativos con respecto al tamaño de sus balances); límites a la probabilidad de impago, pérdida en caso de impago y pérdida esperada; garantías admisibles; política de reembolsos del vehículo; tramos de deuda (más o menos senior) en los que se puede invertir; apalancamiento máximo de los prestatarios tras la operación de crédito; ebitda mínimo; límites a la concentración por importe de las operaciones, por prestatario, por sociedad gestora, por país del prestatario, por tipo de préstamo y por sector; *rating* mínimo; límites a las operaciones según su plazo y estructura de vencimiento; y mecanismos de gestión del conflicto de interés que se puede generar con el equipo gestor de la plataforma si éste, en su remuneración, no asume ningún riesgo de la exposición crediticia generada.

La participación de un banco en un vehículo de financiación directa obliga a realizar el 'look through'

El actual *boom* del crédito directo no debe suponer una erosión de los estándares de suscripción y de la calidad crediticia subyacente de los vehículos. Los bancos, en este contexto, como inversores en las plataformas y vehículos deberían defender cláusulas crediticias (*covenants*) sólidas y recurrentes para los prestatarios, además de realizar un proceso reforzado de seguimiento de esas financiaciones.

La participación de un banco en un vehículo de financiación directa le obliga, siguiendo lo establecido en el artículo 132 del Reglamento de Requerimientos de Capital, a realizar el *look through*, por lo que consolidará los préstamos en su balance, aplicándosele los procedimientos de provisiones del banco.

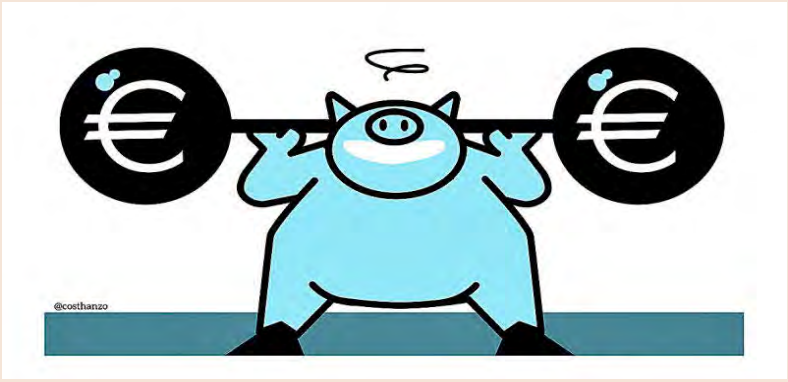
• La inversión minorista, posible riesgo reputacional para la banca. Si los bancos comienzan a ofrecer productos relacionados con la financiación directa entre sus clientes minoristas (por ejemplo, de banca privada), tal como ha ocurrido en Estados Unidos, el riesgo reputacional para los bancos aumentará. ¿Qué se puede hacer? El *Financial Stability Board* ha recomendado no crear y reembolsar participaciones en los vehículos con mucha frecuencia, así como establecer periodos largos de solicitud y ejecución de reembolsos. Asimismo, se deben exigir ejercicios de estrés rigurosos para valorar el impacto que pueden tener shocks económicos severos, con fuertes solicitudes de reembolso.

Resumiendo, ¿qué aspectos positivos y negativos se derivan de la expansión de la financiación directa? Entre los factores positivos destaca el incremento de la financiación a actividades rentables que no suelen recibir financiación ni de los bancos ni de los mercados (al menos en los primeros años del desarrollo de los proyectos de inversión). Aquí entrarían las empresas innovadoras y las *start up* sin un historial crediticio.

Las garantías públicas bien gestionadas (por ejemplo, las del Fondo Europeo de Inversiones), asumiendo primeras pérdidas, pueden impulsar mucho esa clase de financiación. Entre los aspectos negativos, el incremento de intermediarios financieros opacos y no regulados. Asimismo, la participación masiva de los bancos y las aseguradoras en esta modalidad de financiación puede incrementar el riesgo de contagio de esta actividad al sector financiero tradicional.

Los bancos pueden participar en la financiación directa, eligiendo una sociedad gestora con experiencia contrastada, estableciendo procedimientos adecuados de gestión de los riesgos de esta actividad y desarrollando las capacidades necesarias para poder desarrollar ellos mismos, al menos parcialmente, esta modalidad de financiación a las empresas en un futuro.

Profesor del Máster de Banca y Regulación Financiera de la Universidad de Navarra



elPeriódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 4
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	94 697
Difusión	177 000
Audiencia	177 000
Fecha	30/03/2026
País	España
V. Comunicación	116 272 EUR (134,247 USD)
Tamaño	795.51065509259 cm² (74,3%)
V.Publicitario	20 670 EUR (23 865 USD)

Dossier de prensa unacc

La crisis habitacional

Hipotecarse con 30 años de diferencia

Liz (63 años) encontró una oportunidad en La Sagrera en 1993: un 4º interior por 16 millones de pesetas. Treinta años después, podría venderlo por 500.000 euros, calcula.

«Ahora no tengo claro si podría comprar»

PAULA CLEMENTE
Barcelona

Liz Sánchez, barcelonesa de 63 años, compró su piso en la zona de La Sagrera en 1993. Según relata, los precios «oscilaban entre los 15 millones y los 30, o incluso más». En aquel momento vivía en la zona de Virrei Amat, y su idea era permanecer allí, o como alternativa, en Sant Andreu.

Sin embargo, su expectativa quedó truncada por los altos precios. Tuvo que conformarse con la zona de la Sagrera. «En aquella época ya se hablaba de estación del AVE, pero era una zona totalmente dejada: aceras estrechas, sin comercios... No había ni un supermercado cerca», recuerda.

Los pisos que le cuadraban eran inalcanzables. Tras mucho buscar, terminó encontrando una oportunidad en La Sagrera. Se trataba de una promoción de pisos de segunda fase, pues los primeros ya se habían construido. Compró el piso, un 4º interior por 16 millones de pesetas, sobre plano. «Al año siguiente, en 1994, nos dieron las llaves y llegó el momento de firmar la hipoteca».

Ayuda de los padres

En cuanto a la entrada, la entrevistada recuerda que ascendió a cinco millones de pesetas. «Yo había ahorrado algo de dinero y mis padres nos ayudaron para poder comprar el piso», recuerda. Su pareja de aquel entonces, sin embargo, apenas tenía ingresos. La elección de la hipoteca fue sencilla. «La promotora tenía una hipoteca con Caixa Catalunya, e hicimos una subrogación». Liz destinaba una quinta parte de sus ingresos al pago de la hipoteca, que firmó con tipo variable.

Entonces llegaron los problemas. Cuando se separó de su pareja, en el año 2006, se vio en la tesitura de tener que comprarle la parte del piso que a él le correspondía. En aquel momento ya rondaba su cabeza la idea de cambiar de barrio, pero no pudo por los precios. «No me podía permitir empezar de nuevo», lamenta.

La fórmula que encontró para salir de aquel brete fue volver a hipotecarse, para darle el dinero a su pareja y quedarse con la totalidad de su piso. «En ese momento, me volvieron a dar un interés variable, pero aumentó el porcentaje dedicado a la hipoteca de lo que yo cobraba, casi un 40% de mi sueldo», recuerda.

Volviendo atrás, confiesa que cree que le ha ido bien, pero ahora mismo no tiene claro si podría acceder a una vivienda. «Veo alquileres que paga gente cercana que me parecen una barbaridad, hasta 1.300 euros por un piso viejo en Santa Eulalia». Respecto al valor actual del piso, con la idea de la estación de AVE tomando forma, no duda en que podría venderlo por, al menos, 500.000 euros, aunque nunca lo ha tasado. ■



Liz Sánchez.

E.P.

E.P.



Laura Berrio.

Hace un mes que Laura (32 años) es propietaria de un inmueble en Barcelona. «El problema acabó siendo lo agresivo que estaba el mercado –recuerda–: los anuncios no duraban ni 48 horas».

«Ha sido un proceso de lo más estresante»

P. C.
Barcelona

Laura Berrio llevaba 5 o 6 años viviendo con su pareja en un régimen de alquiler «razonable», visto lo que les rodeaba entonces. Sin embargo, la volatilidad del mercado, el temor a que el precio se disparara en cualquier momento y divisar relativamente cerca su 35 cumpleaños (fecha límite para acceder a determinadas ayudas a la adquisición de vivienda), les llevó a interesarse por la compra. Les ha costado más de un año encontrar un piso, y otros casi tres meses cerrar con el banco la hipoteca para pagarlo.

Hace menos de un mes que son propietarios de un inmueble en Barcelona.

«Al principio era mirar en plataformas para ir haciéndonos una idea de los precios, pero el problema acabó siendo lo agresivo que estaba el mercado: los anuncios no duraban más de 48 horas, conseguir que te cogieran el teléfono era difícil; que te dieran cita para ver un piso, todavía más, y tenerla no te garantizaba llegar a verlo», recuerda Laura. «La única forma era pedir un permiso en el trabajo para ir a visitarlo en horas laborables, porque si tenías hora por la tarde, lo más normal es que te la cancelaran», narra.

Lo frustrante era ver cómo, mientras, los precios no paraban de subir. Hasta el punto que empezaron a considerar irse de Barcelona. «Nos lo planteamos, pero yo me resistía: ¿por qué tengo que irme de mi ciudad? –se cuestionaba–. He nacido aquí, vivido aquí toda mi vida, tengo aquí todas mis relaciones... Y tengo los ahorros suficientes para una entrada, ¿por qué me tengo que ir?».

Decidieron entrenar la paciencia y activar una estrategia basada en solo luchar por ver pisos que les encajaran de verdad. Así lo hicieron con el definitivo: pararlo todo para visitarlo a primera hora y hacer una oferta aquella misma noche. Acabó siendo suyo, pero entonces empezó el periplo de la hipoteca.

Proyecto prioritario

«Ha sido un proceso de lo más estresante y con muy poca claridad de cuáles eran los pasos que teníamos que ir dando», lamenta. Agotaron prácticamente los tres meses que tenían para encontrar ese préstamo, porque tras un primer cribado hecho por su cuenta, superar todo el papeleo y decantarse por una de las opciones, la oferta cambió de golpe por haber subido los tipos de interés. Y porque cuando decidieron acudir a una plataforma de intermediación, ésta daba con ofertas distintas de los mismos bancos a los que ya habían contactado. Consiguieron por esta vía, en cualquier caso, una oferta mejor a la que habían perdido en un principio y en el mismo banco donde ya ingresan sus nóminas.

¿Cómo valora, entonces la experiencia de comprar un piso hoy? «Como algo realmente estresante y que debes convertir en tu proyecto prioritario», resume. Ya prepara el *excel* de la reforma. ■

elPeriódico

Publicación	El Periódico de Cataluña General, 5
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	94 697
Difusión	177 000
Audiencia	177 000
Fecha	30/03/2026
País	España
V. Comunicación	116 272 EUR (134,247 USD)
Tamaño	755.30016203704 cm² (70,6%)
V.Publicitario	19 949 EUR (23 033 USD)

Dossier de prensa unacc

Los cuatro entrevistados, dos en Madrid y dos en Barcelona, compraron sus domicilios, con similitudes –ahorro, dificultades y una ardua búsqueda– pero con la diferencia de la crisis de vivienda que hoy en día azota las grandes ciudades.

Desafío vivienda en 12 meses



Pilar (55 años) y su marido compraron en 1998 un piso en Madrid por 26 millones de pesetas. Dieron la entrada con los ahorros de tres años, cuenta. Lo vendieron 12 años después por el doble.

«Hicimos economía de guerra»

JAIME MEJÍAS
Madrid

Pilar Rodríguez.



E.P.

Pilar Rodríguez, madrileña de 55 años, adquirió junto a su marido un piso en la calle Téllez, situado en el barrio de Pacífico, al sur del Parque del Retiro, en 1998. El coste en aquel momento ascendió a 26 millones de pesetas, lo que al cambio, en la actualidad, se traduce en unos 170.000 euros. En 1998, los precios de la vivienda en Madrid comenzaron a repuntar. El Banco de España sitúa el periodo que comenzó en aquel año y acabó en 2002 como el inicio del tramo fuerte de repunte en la capital. La Sociedad de Tasación estimaba el precio medio de la vivienda en 249.300 pesetas por metro cuadrado. En cuanto a los tipos, sufrieron un abaratamiento fuerte: en diciembre de 1997 se encontraban en el 6,255%, mientras que en octubre de 1998 ya habían caído hasta el 5,4945%.

Mucho esfuerzo

«Aquel piso lo compramos a base de privarnos de muchísimas cosas, con una economía de guerra tremenda. Salíamos al cine y nos llevábamos la lata en el bolso, y al otro día del fin de semana salíamos a dar un paseo», relata, recordando aquellos tiempos y el esfuerzo que supuso. En aquellos días, los tipos de interés estaban en torno al 6%. La hipoteca de la promotora la ofrecía el Banco Santander. Sin embargo, hallaron una mejor opción a través de un contacto personal. «El padre de una amiga mía trabajaba con Deutsche Bank, y a ella le daban buenas condiciones. Por eso llamamos, y cambiamos de hipoteca para hacerla con ese banco», relata.

Respecto a las condiciones hipotecarias, Pilar cuenta que el banco les pidió una entrada del 30% de la vivienda, que pudieron dar gracias a los ahorros que acumularon durante tres años, entre 1995 y 1998. De aquellos tiempos, recuerda que comenzó a trabajar en abril de 1995, y que nueve meses después, en diciembre, ya tenían una cuenta ahorro vivienda abierta, un producto financiero pensado para destinar fondos a la rehabilitación o compra de vivienda. La gran ventaja de este instrumento consistía en que podían aprovecharse ciertas deducciones fiscales en el IRPF.

No les fue difícil obtener la hipoteca, dado que ambos eran en aquel momento trabajadores del estado, con nómina fija. En el caso de Deutsche Bank, el contrato estipulaba que la cuantía de la hipoteca no podía superar el 60% de los ingresos, por lo que la mensualidad quedó fijada en 120.000 pesetas, unos 720 euros de ahora, para una totalidad de unos 15 millones. A los ocho años, sin embargo, ya habían logrado amortizarla.

También preguntaron en otros bancos, por comparar, y descubrieron que en la Caixa daban la hipoteca por el máximo del 75% de los ingresos. «¿Si pagas un 75%, entonces de qué comes?», recuerda Pilar de aquella etapa. Al final, vendieron la casa 12 años después por 350.000 euros, el doble. ■

Pablo (24 años) trabaja en un banco. Si no, «no habría pensado en comprar», asegura. Consiguió una hipoteca que le financió el 100% del importe del piso. Destina un 30% de sus ingresos.

«Trabajar en banca me ha dado ventaja»

J. M.
Madrid



E.P.

Pablo Neira.

Pablo Neira, gallego, de 24 años, compró un piso en el barrio madrileño de Marqués de Vadillo a finales de 2024. A los 22 años comenzó a trabajar en un banco, lo que le permitió empezar a pensar en comprar. Considera que las personas que han nacido en Madrid tienen «una diferencia importante» con respecto a los que vienen de fuera a la hora de comprar un piso. «Muchos pueden permitirse vivir más tiempo en casa de sus padres y destinar ese dinero al ahorro. Eso facilita el proceso de compra», declara.

Gracias a las condiciones ligeramente ventajosas que le proporcionaba su empleador, consiguió una hipoteca que le financiase el 100% del importe del piso. Por confidencialidad, no puede compartir el importe exacto de los tipos, pero recalca que es «variable en función del Euríbor», «muy competitivos respecto al mercado». El proceso duró «unos tres meses». Cuando le concedieron el préstamo y la comunicaron el límite al que se podía a acoger sin tener que pagar una entrada, «ligeramente superior al que le darían a cualquier cliente», empezó a buscar. Para financiar cada mes el pago de su hipoteca, destina «aproximadamente» un 30% de sus ingresos.

Respecto a si habría pensado en comprar si no hubiese trabajado en el banco, es claro. «Siendo realista, probablemente no. Trabajar en banca me ha dado dos ventajas clave: entender bien todo lo que implica el proceso de comprar una casa, desde la parte financiera hasta los trámites; y poder acceder a unas buenas condiciones, que han sido determinantes», relata.

Alquiler inestable

«Lo enfoqué con cabeza», explica. «Sabía cuál era mi margen y me moví dentro de él. Como mi padre es albañil, no me importaba cómo estuviera el piso por dentro: sabía que la reforma y los gastos asociados a la compra del piso, como los honorarios de las agencias, irían de mis ahorros». «Gracias a que no buscaba un piso en el mejor estado en interiores, pude encontrar algo que se adaptaba a mis necesidades por un precio razonable». Cuando encontró un inmueble que cumplía con sus expectativas, tasado alrededor de 200.000 euros, y tomó la decisión de dejar de vivir de alquiler, pues para él suponía algo «caro, inestable y dinero que nunca recuperas».

Sin embargo, Pablo considera que, al margen de los precios, absolutamente desorbitados, los impuestos limitan la compra de vivienda para los jóvenes. «A pesar de que en Madrid las cargas no son tan altas, del 6%, en territorios como Catalunya o la Comunidad Valenciana oscilan entre el 10 y el 11%. Me parece una locura», apostilla. ■

Expansión

Publicación	Expansión General, 3	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	90 053 EUR (103,974 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	320,44 cm² (51,4%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	12 934 EUR (14 934 USD)

Dossier de prensa unacc

"Un objetivo de Criteria es invertir en la UE y sus posibles campeones empresariales"

ENTREVISTA JOSÉ MARÍA MÉNDEZ Consejero delegado CriteriaCaixa/ En su primera entrevista como CEO, Méndez explica a EXPANSIÓN claves inéditas del nuevo plan de Criteria, el mayor hólding español y motor de la ingente obra social de la Fundación La Caixa.

Miguel Á. Patiño/S. Arancibia. Madrid

Bajo un aspecto afable, José María Méndez lleva una palabra grabada a sangre y fuego: prudencia. Es una esencia de su carácter y la repite como parte también de CriteriaCaixa. Tal para cual.

En mayo de 2025, un mes después de la salida de Ángel Simón como CEO de CriteriaCaixa, Méndez fue nombrado director general del grupo, el mayor hólding empresarial privado español. Ahora, acaba de ser ascendido a consejero delegado.

Méndez explica la estrategia de Criteria en la primera entrevista que ofrece como primer ejecutivo de un hólding que, además de ser el primer accionista de CaixaBank y Naturgy, tiene participaciones relevantes en grupos como Telefónica, ACS, Veolia y Colonial.

– Lo primero, enhorabuena por su ascenso.

Muchas gracias. En realidad, a nivel ejecutivo desarrollo las mismas funciones que ya tenía como director general. Pero ahora también estoy en el consejo y eso es relevante desde el punto de vista de la gobernanza.

– Como director general, o como consejero delegado, lleva ya casi un año al frente de CriteriaCaixa. ¿Cómo valora esta experiencia?

En su momento fui secretario general y director general de la asociación CECA, que representaba a las cajas de ahorros, y director de Cecabank, que prestaba servicios a esas entidades. Viví la transformación derivada de la Ley de Cajas y Fundaciones Bancarias, y por tanto, la creación de Criteria y de CaixaBank. En esos años [de 2003 a 2011] ya empecé a tener relación con este grupo. La experiencia ahora, como primer ejecutivo de Criteria, ha sido muy buena.

– ¿Qué se ha encontrado al llegar a Criteria y cuál ha sido su labor durante los últimos meses?

El año ha sido muy intenso, hasta completar un encuentro con los patronos de la Fundación La Caixa [accionista único de Criteria], los consejeros del hólding, los directivos y sus 120 empleados. También ha habido una interlocución con todas las participadas. Y, desde luego, ha sido un año intenso también porque hemos adaptado el plan estratégico.

> "Además de CaixaBank, nuestras inversiones relevantes estarán en 'utilities' y en infraestructuras"

– Algo que sorprendió fue que se lanzara un nuevo plan sin concluir el del anterior consejero delegado.

El actual plan es consecuencia de una decisión del patronato de la Fundación de incrementar la obra social, para incrementarla progresivamente de 655 millones de euros al año a 800 millones en 2030. Eso obliga a Criteria, que es una sociedad instrumental para la gestión del patrimonio de la Fundación, a adaptar su propio plan para aportarle recursos de 4.000 millones de euros y seguir invirtiendo, con una capacidad de 8.000 millones.

– ¿Cómo condiciona eso todo el modelo de Criteria?

La misión última, proporcionar recursos a la Fundación, no se altera. Pero el plan se ha adaptado para que lo entienda mejor el mercado y quede claro que Criteria debe preservar y hacer crecer el patrimonio de su accionista único, siempre con prudencia y una estructura transparente.

– ¿Qué ha sido lo más diferencial en ese sentido?

Queda mucho más claro que Criteria es un instrumento de la Fundación. Además, hemos creado una clasificación de las distintas carteras de inversión, en cuatro bloques, más nítida con mensajes implícitos en cada una de ellas respecto a qué suponen en cuanto a liquidez, apalancamiento y diversificación.

– ¿Cuál ha sido la acogida por parte del mercado?

Creo que muy buena. Una vez lanzado el nuevo plan, las agencias de ráting como Moody's nos han subido la calificación. Los argumentos para hacerlo han sido que considera el plan muy transparente, valora los aspectos de liquidez y la limitación en inversiones alternativas al 10% del *Gross Asset Value* (valor total de los activos).

– Además del activo fundacional, que engloba CaixaBank, el otro gran bloque es lo que llaman 'Cartera de inversiones relevantes', con participaciones como Naturgy, Telefónica, ACS, Veolia, Colonial y Aigües de Barcelona. ¿Cuáles son los principios básicos de inversión?

Son inversiones relevantes en sociedades cotizadas, que consideramos competitivas, y que nos sirven de diversificación respecto a la participación fundacional de CaixaBank. Tienen que ser en sectores clave de la sociedad, como *utilities*, servicios de suministros de agua, energía, o telecomunicaciones e infraestructuras. Aspiramos a obtener dividendos y crear valor. Porque, sobre todo, somos inversores

> Pasa a pág. siguiente



Fotos: JMCadenas

José María Méndez, en las oficinas de CriteriaCaixa en Madrid, durante la entrevista con EXPANSIÓN.

Un gallego para reforzar un símbolo catalán

José María Méndez Álvarez-Cedrón (Lugo, 1966) es licenciado en Derecho y en Ciencias Políticas y de la Administración y funcionario en excedencia del Cuerpo Superior de Administradores Civiles del Estado. Recientemente, fue nombrado consejero dominical de CaixaBank, en representación de la Fundación Bancaria La Caixa. Fue director general de la CECA (patronal de las antiguas cajas de ahorros) y consejero delegado de CecaBank hasta el pasado mes de abril. Con anterioridad ocupó diversos cargos en la dirección general del Tesoro y de Política Financiera del Ministerio de Economía (1993-2003).

Expansión

Publicación	Expansión General, 4	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	90 053 EUR (103,974 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	42,44 cm² (6,8%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	3272 EUR (3778 USD)

Dossier de prensa unacc

> “Sobre todo, somos inversores prudentes y pacientes, de largo plazo; uno de nuestros principios es crear valor”

< Viene de pág. anterior

pacientes, de largo plazo.

– En los últimos meses han realizado operaciones millonarias, como pasar del 23% al 28,5% en Naturgy. ¿Qué es lo próximo?

Muy probablemente haya que poner el foco no sólo en el ámbito ibérico, sino en el europeo. Nuestros servicios de estudio siguen muy directamente que vamos hacia una autonomía estratégica europea. Sí es verdad que vamos a admitir la creación de campeones europeos, ajustando la regulación de competencia, nosotros tendremos que estar ahí. Eso nos obligará a tener el foco no sólo en España, sino también en el ámbito de la Unión Europea.

– ¿Con el mismo esquema?

Sí. Cotizadas, *utilities* y, si es posible, presencia en el consejo. No se puede aventurar el futuro, pero buena parte de las decisiones de inversión del año pasado están en esa línea. Nuestra inversión de 1.077 millones de euros en Veolia es un ejemplo.

– ¿También estando en posibles ecuaciones de integración para ser parte de un grupo mayor?

Sí. La venta del grupo Saba a cambio de una participación del 18% de Interparking es un ejemplo. Ahora estamos en uno de los primeros operadores de párkings del mercado europeo, con casi 800.000 plazas de garaje.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 13	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	42 130 EUR (48,642 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7684 EUR (8872 USD)

Dossier de prensa unacc

BANCA CORPORATIVA Y DE INVERSIÓN

Sabadell quiere más comisiones en sus ingresos y blindar la rentabilidad en un 15%

CIB aporta un 20% del beneficio total y busca potenciar el asesoramiento en operaciones

Matteo Allievi MADRID.

La hoja de ruta de Banco Sabadell incluye un refuerzo de su negocio corporativo y de inversión (CIB, por sus siglas en inglés). La entidad presidida por Josep Oliu busca incrementar la contribución de las comisiones en el mix de ingresos frente al margen de intereses, con el objetivo de mejorar la calidad del margen bruto y, a la vez, optimizar el uso del capital. Entre sus metas, el grupo se propone también sostener una rentabilidad sobre el patrimonio tangible (RoTE) por encima del 15%, superior a la media de sus competidores, manteniendo un equilibrio entre la generación del beneficio y una gestión prudente del riesgo.

Hace algunos años, esta división contaba con una rentabilidad superior al 18% y un coste de riesgo especialmente bajo, en unos 10 puntos básicos, por efecto de una política particularmente prudente en la asignación de provisiones. Una normalización del coste de riesgo hacia unos 20 puntos básicos se plasmó en una menor rentabilidad, que en el último ejercicio bajó a un 15,3%, entorno en el cual el banco pretende permanecer en el corto y medio plazo.



Sucursal de Banco Sabadell. ALBERTO MARTÍN

> La inversión neta creció un 10,3% en 2025 y el objetivo para este año es un aumento del 11%

Nuevas oportunidades

En paralelo, Sabadell CIB busca posicionarse mejor que sus competidores también en eficiencia. El vallesano no desglosa la ratio entre costes e ingresos para su negocio corporativo y de inversión. En España, Santander es uno de los pocos bancos que sí detalla la eficiencia de CIB, que cerró 2025 en un 45% (cuanto más baja, mejor).

El impulso a los ingresos por comisiones responde a una lógica clara: se trata de actividades con mayor estabilidad y menor consumo de capital. La entidad quiere reforzar la vinculación con sus clientes y acompañarles en todo el proceso financiero, por ejemplo ayudándoles en el cierre de operaciones importantes y proporcionándoles financiación cuando lo necesiten. La inversión neta de la unidad creció un 10,3% en 2025 y la meta para este ejercicio es un incremento del 11%.

El perímetro de CIB incluye España, la región de EMEA (Europa, Medio Oriente, África), Estados Unidos y BS Capital, su brazo inversor especializado en capital riesgo y gestión alternativa. Suele aportar alrededor de un 20% al resultado total del vallesano, lo que correspondió a unos 355 millones de euros en 2025. El grupo busca que este negocio sea un contribuidor estable a las cuentas del grupo al margen de las posibles tormentas que puedan entorpecer los planes de los operadores de capital privado.

Es decir, más allá de picos puntuales de rentabilidad, la entidad busca construir un modelo que permita contar con esta unidad de negocio año tras año, evitando volatilidad excesiva y manteniendo una senda de crecimiento sostenible.

Fuentes financieras apuntan que desde la unidad consideran que aún es muy pronto intentar predecir el impacto de la guerra en Irán, que dependerá en todo caso de su escalada y del tiempo de duración. Sí creen que la escalada del conflicto se plasmará inicialmente en un repunte de los precios energéticos que a su vez animarán al Banco Central Europeo (BCE) a volver a endurecer su política monetaria. El mercado ya descuenta al menos dos subidas de tipos dentro de final de año.

Entre las operaciones más afectadas por la incertidumbre en torno a la guerra se sitúan las salidas a bolsa –la elevada volatilidad dificulta la fijación del precio– y las fusiones y adquisiciones ante una mayor dificultad para ponerse de acuerdo sobre las valoraciones. La misión de Sabadell CIB en los próximos dos años es subir el posicionamiento del banco e involucrarse en más operaciones dentro del segmento en el que está especializado, el del *middle market*, con la ambición de liderar transacciones. En EMEA, donde la unidad opera en tecnología, distribución, industria, energía e infraestructuras, ha detectado oportunidades interesantes precisamente en estos dos sectores.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	39 512 EUR (45,620 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	213,91 cm² (34,3%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9726 EUR (11 230 USD)

Dossier de prensa unacc

Qonto quiere ganar la batalla a la banca en el negocio de pymes

ENTREVISTA LORENZO PIREDDU Responsable para el sur de Europa de Qonto/ El directivo considera que España tendrá un papel relevante en la estrategia de la 'fintech'.



Lorenzo Pireddu, responsable para el sur de Europa de Qonto.

Alejandro Montoro. Madrid

La banca de empresas y el negocio de pymes y autónomos ha pasado a un primerísimo plano para todas las entidades financieras que operan en España. El sector vuelve a ver en este segmento una especie de gallina de los huevos de oro ahora que las empresas y pymes parecen recobrar el apetito crediticio, con permiso de los potenciales efectos sobre los tipos de interés que pueda generar el conflicto armado en Oriente Medio.

La banca ve en las pymes y autónomos una oportunidad de negocio. Y la *fintech* de origen francés Qonto ya está trabajando en el desarrollo de nuevos productos y trazando estrategias más sofisticadas con el objetivo de acompañar a más pymes y autónomos y, por supuesto, posicionarse como la principal alternativa respecto a los grandes bancos.

Así lo explica el recién nombrado responsable para el sur de Europa, Lorenzu Pireddu, en declaraciones a EXPANSIÓN.

El ejecutivo considera que "hay mucho margen de maniobra para mejorar la experiencia que tienen las pymes y los autónomos con sus servicios financieros". Detecta en estos clientes voluntad de cambiar de banco "cuando encuentran soluciones como Qonto".

A su juicio, este segmento de clientes "ha estado desatendido por la gran banca, más enfocada en la banca retail masiva y en la banca corporativa".

Pireddu reconoce que el sur de Europa y, especialmente España, es un mercado muy competitivo en este nicho. Pero también cree que el punto diferencial de Qonto respecto al resto de competidores es que nació para operar con las pymes y autónomos. "Somos una solución diseñada específicamente para empresas, que centraliza la gestión financiera y automatiza tareas clave, adaptándose a la realidad regulatoria de cada mercado", explica.

La *fintech* opera en España desde 2019, siendo uno de sus primeros mercados internacionales. Desde entonces, el mercado ibérico se ha convertido en una pieza fundamental en la estrategia de la firma digital. Aunque no comparte cifras del número exacto de clientes en España, sí que cuenta con más de 250 empleados y un hub clave en Barcelona.

"España representa un mercado prioritario para nuestro crecimiento", asegura Pireddu, quien ve un futuro próspero para la firma digital.

En los últimos años, Qonto se ha convertido en la primera entidad de pago colaboradora con la Agencia Tributaria, ha avanzado en la localización del producto y ha desarrollado funcionalidades adaptadas a la regulación doméstica, como la herramienta de facturación compatible con VeriFactu, el sistema de verificación de facturas impulsado por Hacienda y concebido para combatir el fraude.

La entidad gala tiene previsto elevar su inversión en el sur de Europa un 24% y el mercado español será uno de los principales beneficiados de esa mayor apuesta por el negocio.

> "Las pymes son un nicho históricamente desatendido por la gran banca, hay muchas con voluntad de cambiar"

> "Somos una solución diseñada para empresas que centraliza la gestión financiera y automatiza tareas clave"

Proyecto para ser un banco

Uno de los proyectos en los que el equipo de Qonto trabaja es en su conversión de *fintech* a banco. El responsable para el sur de Europa señala que la entidad ya ha pedido la licencia bancaria en Francia, su mercado originario, para fortalecer su capacidad. Una vez obtenga la licencia, la podrá exportar a otros países de la zona euro en los que tiene presencia. Pireddu matiza que la conversión a banco no implica que Qonto vaya a entrar en el segmento de particulares. "No tenemos planes de abrirnos a clientes particulares", indica. La firma busca con la licencia bancaria reforzar su imagen y, sobre todo, "desarrollar productos más flexibles para las empresas, con mayor seguridad, regulación y opciones de personalización, sin perder nunca de vista nuestro enfoque". Es decir, Qonto seguirá teniendo las pymes en el centro de su estrategia.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 46	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	121 667	V. Comunicación	76 263 EUR (88,053 USD)
Difusión	118 870	Tamaño	308,18 cm² (49,4%)
Audiencia	365 000	V.Publicitario	21 712 EUR (25 069 USD)

Dossier de prensa
unacc

Relevo en la presidencia de BonÀrea Guissona

Contratos de defensa: Madrid, 80%; Catalunya, 0%

Manel Pérez



Cambios en la cúpula de BonÀrea/Guissona, el gran grupo alimentario. Su presidente y fundador, **Jaume Alsina** (92 años), dejará su cargo en mayo, en el marco de la junta general de accionistas de la corporación, y será sustituido por su hijo y actual consejero delegado, **Ramon Alsina**, según han informado a este diario fuentes informadas de los cambios en el grupo leridano. El movimiento requiere una propuesta previa del consejo de administración que se producirá coincidiendo con la junta general.

BonÀrea es el segundo grupo alimentario catalán, detrás de Vall Companys, y en el pasado ejercicio cerrado, el del 2024, facturó 2.680 millones de euros y obtuvo unos beneficios netos de 89 millones. Emplea a unas 6.500 personas. Su red alcanza los 600 puntos de venta al consumidor.

El grupo integra la Cooperativa de Guissona, la Caja Rural de Guissona (CaixaGuissona), la Corporación Alimentaria Guissona, las Fundaciones Agropecuaria y BonÀrea, Servicios Agropecuaria de Seguros y Serveis Mèdics Guissona. Además, la empresa controla CaixaGuissona: entidad financiera propia; BonÀrea Telecom, en telecomunicaciones; BonÀrea Asegura, en el asegurador; y BonÀrea Energía, de combustibles y gasolineras. Se trata de un modelo empresarial singular y con fuerte arraigo social.

Los inicios de la empresa se remontan a 1959, cuando varios profesionales del sector en la comarca de la Segarra, encabezados por el veterinario Jaume Alsina, fundaron la cooperativa Agropecuària de Guissona, que acabaría integrando todo el ciclo productivo de la producción ganadera y avícola.

En el 2013, la cooperativa se transformó en la Corporación Alimentaria Guissona, en cuyo capital se integraron miles de cooperativistas y empleados. Por ese motivo, el capital de BonÀrea Corporación está muy atomizado y repartido, aunque la familia Alsina, a través de la sociedad Alsicor, controla en torno al 10%. Además, la familia de Jaume Alsina dirige la gestión del grupo.

Su hijo Ramon, próximo presidente, es consejero delegado del grupo, y un hermano de este también se sienta en el consejo de administración. Asimismo, al menos dos hijos más, Jaume y Teresa, ocupan puestos directivos de máximo nivel.

Durante la crisis política del referéndum independentista del 2017 y la subsiguiente estampida de empresas, que se llevaron su sede social fuera de Catalunya, BonÀrea decidió mantenerla en Lleida. No fue así en el caso de Vall Companys, propiedad de los descendientes del fundador, Vall Palou, que ya antes del 1 de octubre, concretamente en noviembre del 2015, optaron por llevar el holding propietario del grupo, Inversiones Fenec, a Madrid.

El enorme aumento del gasto en el polémico sector armamentístico puesto en marcha por el Gobierno de **Pedro Sánchez** mantiene, de momento, la tendencia centralizadora atávica del Estado. Un 80% de los 14.400 millones de euros aprobados por el Ejecutivo el año pasado a través de los llamados PEM (programas especiales de modernización) del Ministerio de Defensa ha ido a empresas ubicadas en la Comunidad de Madrid, según un informe elaborado por Aeros, la asociación que agrupa a una cincuentena de empresas aeroespaciales y de defensa de Catalunya y que preside **Santiago Ballesté**.

En segundo lugar del ránking aparece Castilla-La Mancha (11%). Con mucha menor participación le siguen Andalucía, Galicia y Murcia. Como se podía presumir, Indra y EM&E, la primera presidida por **Ángel Escribano** y la segunda por su hermano **Javier Escribano**, juntas o por separado, se llevan la mayor parte del león, casi la mitad, unos 6.000 millones de euros.

Mucho va a tener que esforzarse **Salvador Illa**, el presidente de la Generalitat, para alcanzar su objetivo de que al menos el 20%, en proporción al peso de la economía catalana en la española, de los nuevos contratos de defensa sirvan para impulsar las industrias catalanas del sector.



XAVIER CERVERA

Jaume Alsina



LV

Santiago Ballesté

Por idéntico motivo, la falta de inversión en Catalunya, Junts, el partido de **Carles Puigdemont**, ha manifestado su apoyo a los Escribano en el pulso que han mantenido con el jefe de la oficina económica de la Presidencia del Gobierno, **Manuel de la Rocha**.

Ángel Escribano sigue en la presidencia de Indra, aunque ha renunciado de momento a su proyecto de fusión con EM&E. No se conoce el desenlace final del conflicto ni cuál será la estrategia futura del Gobierno.

Los Escribano mantienen una fluida relación con **Albert Batet**, jefe de campañas electorales de la formación independentista y enlace con el mundo económico. El argumento de Junts, que además tiene una persona próxima en el consejo y en el comité de estrategia de Indra, **Oriol Pinya**, es que la compañía se ha comprometido a destinar el 25% de los contratos que reciba a acuerdos con empresas catalanas o inversiones en Catalunya.

De momento solo se conoce su interés, que en octubre pasado Escribano manifestó a Illa en una reunión en Palau, por la empresa pública catalana Comforsa. Claro que en aquel momento el presidente de Indra aún era el candidato a crear el gran campeón nacional español en el área de defensa, y ahora las cosas han cambiado.

Aeros, por su parte, defiende que el diversificado tejido industrial catalán puede asumir una parte importante del gasto en defensa, y ha creado un grupo especial de trabajo que dirige **Joan Martorell**, presidente de Gutmar, empresa de ingeniería espacial de precisión.●

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	10 324 EUR (11,920 USD)
Difusión	1973	Tamaño	273,84 cm² (43,9%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	2744 EUR (3168 USD)

Dossier de prensa
unacc

COMUNICACIÓN. Cuenta con la colaboración de La Fúmiga, que ha lanzado un tema inédito

CAIXA PULAR LANZA 'TOT ENCAIXA', UNA CAMPAÑA QUE REFUERZA SU LIDERAZGO COMO BANCA VALENCIANA

Su objetivo es lanzar un mensaje propio, auténtico y diferencial, capaz de consolidar su singularidad y conectar también con las nuevas generaciones



Presentación de la campaña. LP

VALENCIA

Extras. Caixa Popular ha presentado 'Tot enCaixa', su nueva campaña de publicidad, una propuesta que da un paso más en el discurso de la entidad y refuerza su posicionamiento como referente de la banca cooperativa valenciana, con una comunicación alineada con su liderazgo, su vocación de futuro y su compromiso con las personas y el territorio. La acción nace con el objetivo de lanzar un mensaje propio, auténtico y claramente diferencial, capaz de consolidar la singularidad de Caixa Popular y conectar también con las nuevas generaciones.

Uno de los elementos más destacados de la campaña es la colaboración con el grupo valenciano La Fúmiga, que ha creado un tema inédito para 'Tot enCaixa', una canción que acompaña la campaña y que refuerza su tono vitalista, cercano y generacional. La elección de La Fúmiga no es casual. Se trata de uno de los grupos más relevantes y transversales del panorama musical valenciano, con una fuerte conexión con jóvenes y familias. Además, esta acción se enmarca en una alianza estratégica entre Caixa Popular y La Fúmiga, que se extenderá durante 2026 con el patrocinio de la gira de despedida del grupo.

Como primera entidad financiera de la Comunitat Valenciana, Caixa Popular continúa ampliando su presencia y su impacto social. Esta evolución implica también asumir el reto de trasladar ese liderazgo al ámbito de la comunicación, con una imagen y un tono alineados con la dimensión real de la entidad.

Sin renunciar a su esencia cooperativa, la campaña apuesta por una comunicación más potente y contemporánea, que sitúa a Caixa Popular como una banca conectada con la realidad de su entorno.

«Somos una entidad que crece fiel a sus valores, pero con una clara vocación de futuro. Con esta campaña damos un paso más para modernizar nuestra comunicación, alinearla con el liderazgo que ya ejercemos en la Comunitat Valenciana y conectar con los jóvenes, mostrando que es posible avanzar, innovar y evolucionar sin renunciar a una banca cercana, cooperativa y con propósito», ha señalado Alicia Soler, directora general de Caixa Popular.

En un contexto social marcado por la incertidumbre y los cambios constantes, Caixa Popular se posiciona como una entidad que aporta estabilidad. La campaña pone en valor esta diferencia, reforzando la proximidad y el compromiso real con el territorio como elementos clave de su propuesta de valor.

La idea que articula 'Tot enCaixa' es clara: cuando encuentras personas que te escuchan, te entienden y te acompañan, la vida vuelve a encontrar equilibrio y, por fin, todo encaja.

«Las personas buscan sentirse acompañadas y comprendidas, especialmente en momentos de incertidumbre. Esa ha sido siempre nuestra manera de hacer banca, es lo que queremos seguir transmitiendo y lo que realmente nos distingue en el sector financiero», añade Alicia Soler.

'Tot enCaixa' apela directamente a lo que hace diferente a Caixa Popular: su gente. La entidad está formada por personas que comparten valores, costumbres y cultura con sus clientes y que entienden la banca como una relación de confianza y cercanía. Por eso, los protagonistas de la campaña son los propios trabajadores y trabajadoras de la entidad, personas reales que representan su manera de hacer banca.

«Queríamos reforzar aquello que nos hace únicos: por eso el propio equipo humano es la imagen de la campaña. Personas que ayudan de verdad y que convierten nuestros valores en una experiencia tangible para los clientes», señala Mar Mestre, directora de Comunicación y Experiencia de Clientes de Caixa Popular.

La campaña 'Tot enCaixa' tendrá presencia en televisión conectada, radio, redes sociales, publicidad exterior y en las propias oficinas de Caixa Popular, reforzando su visibilidad en todo el territorio. La canción estará disponible también próximamente en plataformas de 'streaming' como Spotify.

Diario de Pontevedra

Publicación	Diario de Pontevedra Galicia, 17	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5440	V. Comunicación	2 903 EUR (3,352 USD)
Difusión	4668	Tamaño	230,58 cm² (39,0%)
Audiencia	29 000	V.Publicitario	980 EUR (1132 USD)

Dossier de prensa unacc

A PRAZA DA VERDURA

CLARA ALDÁN

Los pontevedreses 'toman' Madrid


Una imagen de la solemne investidura de los nuevos cofrades de la Enxebre Orde da Vieira en Madrid. DP


Valentín García. GONZALO GARCÍA


Miguel Fernández Lores. JAVIER C.-M. T

El número de pontevedreses que han 'tomado', literalmente, Madrid, por su valía en distintos ámbitos, es espectacular. Se me ocurren muchos nombres, pero hoy creo que tengo que centrarme en lo que sucedió este fin de semana en el hotel Eurostar Suites Mirasierra, donde se congregaron representantes de postín del mundo cultural y empresarial gallego. Allí se celebró uno de los principales encuentros de la diáspora gallega en la capital, en el marco del LVIII Cabido Xeral de la Enxebre Orde da Vieira.

El acto estuvo presidido por el titular de la citada Orde, el pontevedrés **José Cerdeira Taboada**, acompañado por el secretario, el también pontevedrés, **Carlos Blas**.

Uno de los momentos centrales de la noche fue la solemne investidura de nuevos cofrades, entre los que destacó la incorporación de **Silvia Crespo**, directora de comunicación de Ape Galicia, junto a **Manuel Varela**, presidente de Caixa Rural, y **Venancio Salcines**, director general de Cesuga.

Las distinciones fueron entregadas por **Francisco Conde**, presidente de la Comisión de Defensa del Congreso de los Diputados; **José Manuel Brandariz**, productor de cine; y **Valentín García Gómez**, Secretario Xeral da Lingua.

Asimismo, la gala puso en valor la excelencia cultural gallega con la entrega de la Vieira de Honra á Calidade Artística a la Coral Polifónica de Pontevedra, en reconocimiento a su trayectoria y contribución a la difusión de la música coral gallega.

La jornada de ayer, Domingo de Ramos, es una de esas que tengo marcadas en el calendario. Nunca falto a la procesión de La Borriquita, y menos aún cuando el tiempo acompaña. Solo nos podemos quejar un poco del viento, que en ocasiones se hizo molesto, aunque entre el fervor de la multitud, todo se lleva mucho mejor, ¡Y que dure la tradición! Da gusto ver a tus amigos, familiares y vecinos vestidos con sus mejores galas, casi todos estrenando alguna pieza de ropa para la ocasión, como a mí me gusta.

Pero el fin de semana dio para mucho, y también para una de las grandes citas deportivas que acostumbran a celebrarse en la Boa Vila. Sabéis que no soy una experta en deportes, más allá de seguir los partidos del Pontevedra, pero siempre sigo los pasos de **'miLores'**, que, cómo no, se acerca siempre que puede a presenciar los distintos espectáculos promovidos en la ciudad. Así, ayer presenció in situ los combates definitivos del campeonato de España absoluto de kárate y parakárate que se celebraron en el Municipal.

IDEAL

Publicación	Ideal Suplemento, 2	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 624	V. Comunicación	14 105 EUR (16,285 USD)
Difusión	16 809	Tamaño	491,99 cm² (78,9%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	2604 EUR (3007 USD)

Dossier de prensa unacc

Pérez Jiménez. La constructora que escribe el presente con materiales del futuro

Innovación. Con medio siglo de historia y raíces en Jayena, apuesta en sus nuevos proyectos por infraestructuras de obra civil y la incorporación de tecnologías avanzadas con procesos orientados a la evolución de las mezclas bituminosas





ANDREA G. PARRA

Construcciones Pérez Jiménez. Son esas palabras en un cartel en una obra hidráulica y en una calle de la capital con material innovador. A la misma vez no son solo palabras, que reúnen los apellidos de los fundadores y el sector al que se dedican, atesoran grandes proyectos, años de mucho trabajo y una apuesta firme por la innovación. La empresa Construcciones Pérez Jiménez S. L. ha firmado importantes proyectos, en cartera tiene más y en su presente y futuro ha apostado por la investigación y las nuevas tecnologías.

La empresa constructora opera en diversos mercados estratégicos dentro del sector de infraestructuras, destacando principalmente en la ejecución de carreteras, donde participa tanto en proyectos de nueva construcción como en labores de mantenimiento y conservación. Asimismo, desarrolla su actividad en el ámbito de contratos de servicios, ofreciendo soluciones integrales que abarcan desde la gestión y explotación de infraestructuras hasta servicios asociados a la obra pública. Por otro lado, cuenta con una sólida presencia en el mercado de obra hidráulica, llevando a cabo proyectos relacionados con abastecimiento, saneamiento, regadío y gestión de recursos hídricos, adaptándose a las necesidades de administraciones públicas y clientes privados con un enfoque en «la eficiencia, sostenibilidad y calidad técnica».

En sus inicios, la empresa estuvo centrada en trabajos relacionados con la obra hidráulica, como canales, diques y conducciones en general. Con el tiempo ganó experiencia en gestión de obras, adquiriendo maquinaria específica y formando equipos técnicos. Aprovechando esa base, empieza a asumir proyectos más amplios, como urbanizaciones, carreteras y otras infraestructuras públicas. Finalmente, Construcciones Pérez Jiménez se posiciona como constructora general, capaz de ejecutar obra hidráulica (su origen), obra civil completa, servicios de mantenimiento e incluso edificación. Son muchas las construcciones que han realizado y realizan, todas importantes, pero señalan hitos, obras emblemáticas, para la provincia como el tramo de carretera Guadahortuna-Iznalloz, el acondicionamiento de avenida de Constitución o las más actuales obras en Portón de Tejeiro en la propia capital, con material innovador. A nivel andaluz han formado parte de sus retos obras como la autovía A-334 del Almanzora (Almería), el desdoblamiento de la autovía A-491 en Rota (Cádiz), la conducción Rota-Sanlúcar (Cádiz) o las conducciones del depósito de la Pipa a través de Almería capital y de Alhaurín de la Torre (Málaga).

> Entre sus principales iniciativas destacan el desarrollo de su nueva delegación de Andalucía Occidental con base en Sevilla

En la actualidad la empresa cuenta con más de 200 empleados de forma directa y el 75% del empleo lo generan dentro de la provincia.



La autovía del Almanzora. IDEAL

A esta empresa la definen muchas acciones y alguna de forma mayúscula. Una de ellas es la apuesta por la innovación centrada en la actualidad de forma específica en el ámbito de las mezclas bituminosas. «Se ha convertido en un factor clave para mejorar la durabilidad, sostenibilidad y eficiencia de las infraestructuras viales», detallan desde la empresa. En esta línea, los empresarios ponen en valor que «a través de la investigación y la incorporación de nuevas tecnologías, se están diseñando mezclas más resistentes al desgaste, con mayor capacidad de reciclaje y menor impacto ambiental, como aquellas que integran materiales reutilizados o aditivos que reducen la temperatura de fabricación, conocidas como mezclas Masai (un asfalto ideado en la UGR, más sostenible y duradero) en colaboración con la Universidad de Granada».

Estas innovaciones, agregan que «no solo optimizan los costes de producción y mantenimiento, sino que también contribuyen a la reducción de emisiones de CO_2, alineándose con las normativas medioambientales y los objetivos de desarrollo sostenible. Además, el uso de técnicas avanzadas de control de calidad y análisis del comportamiento del pavimento permite a las empresas constructoras ofrecer soluciones más seguras, duraderas y adaptadas a las condiciones específicas de cada proyecto». Construcciones Pérez Jiménez está en

IDEAL

Publicación	Ideal Suplemento, 3	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 624	V. Comunicación	14 105 EUR (16,285 USD)
Difusión	16 809	Tamaño	490,57 cm² (78,7%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	2596 EUR (2997 USD)

Dossier de prensa
unacc

Empresas con Raíz



◀ Miguel Ángel Perez Pérez, José María Pérez Pérez, Jesús Pérez Carrillo y Jesús Pérez Jiménez. PEPE MARÍN



▼ Balsa regantes en el pueblo cordobés de Ecija. IDEAL



Imagen del refuerzo del firme en la A-92. IDEAL

una etapa de crecimiento y renovación, impulsando nuevos proyectos que combinan innovación, sostenibilidad y eficiencia. Entre sus principales iniciativas destacan el desarrollo de su nueva delegación de Andalucía Occidental con base en Sevilla, la ejecución de infraestructuras de obra civil adaptadas a las necesidades actuales y la incorporación de tecnologías avanzadas en los procesos de construcción orientadas a la evolución de las mezclas bituminosas.

«Estos proyectos no solo buscan mejorar la calidad de vida de las personas, sino también optimizar recursos y reducir el impacto ambiental, posicionando a la empresa como un referente en el sector de la construcción en Andalucía», avanzan. Las raíces de esta gran empresa están en Jayena. Posteriormente se trasladó a Granada y es donde actualmente tienen su sede (polígono industrial El Florío) sumando hasta la fecha 50 años de experiencia en el sector. El fundador original de la empresa fue José Mª Pérez López, iniciándose en el mundo de la construcción en 1975 con la sociedad José Antonio Pérez Jiménez. Posteriormente fueron sus hijos, los hermanos Pérez Jiménez, quienes en 1987 decidieron unir sus conocimientos y pasiones para crear un negocio que reflejara sus valores de «compromiso, calidad y cercanía con la comunidad», creando la actual sociedad Construcciones Pérez Jiménez. Desde sus inicios, se enfocaron en establecer una cultura basada en la «confianza, la innovación y la dedicación, sentando las bases para que las futuras generaciones pudieran continuar con la tradición familiar», mantener la reputación del negocio y adaptarse a los cambios del mercado sin perder su identidad. Su visión inicial sigue siendo el pilar que guía hoy la estrategia y el crecimiento de la empresa.

Utilizan en sus obras las conocidas mezclas Masai, un asfalto ideado en la UGR, más sostenible y duradero

Al frente del Consejo de Administración actualmente siguen estando los hermanos Pérez Jiménez, que cuentan con el relevo generacional directo de sus hijos José María Pérez Pérez, Miguel Ángel Pérez Pérez y Jesús Pérez Carrillo en la gerencia. Su director general es Eugenio Estévez Perea en estrecha colaboración con Manuel Castillo Jiménez, director de Producción, ambos ingenieros de Caminos, Canales y Puertos. Cuenta además con un amplio equipo de profesionales y técnicos cualificados que respaldan a la empresa en su crecimiento. «El equipo humano es sin duda el pilar fundamental y la base de la empresa que somos hoy en día», destaca Jesús Pérez Jiménez.

Relación con Caja Rural

La relación entre Construcciones Pérez Jiménez y Caja Rural ha sido «clave» para su supervivencia, crecimiento y estabilidad financiera. En este sector, donde los proyectos requieren grandes inversiones iniciales y los retornos suelen ser a medio o largo plazo, el respaldo financiero marca una gran diferencia. «Pero la relación con Caja Rural no ha sido únicamente en términos financieros. Alianzas estratégicas en inversiones relacionadas con el sector de la construcción han sido claves en nuestro desarrollo económico gracias a los estrechos lazos que nos unen desde siempre. Además la familia cuenta con inversiones en el sector agrario (olivar, pistacho,...) donde prácticamente el 100% del pool bancario está depositado en Caja Rural», remarcan.

Construcciones Pérez Jiménez mantiene un profundo apego a Granada, no solo como el lugar donde «iniciamos nuestras operaciones, sino como el motor que inspira nuestro crecimiento y compromiso». Así, Jesús Pérez Jiménez expone que «cada proyecto refleja nuestra identidad local, integrando valores, tradiciones y un respeto genuino por el entorno urbano y social que la vio nacer. Este vínculo se traduce en una responsabilidad constante por contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad, generar empleo y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Así, la empresa no solo construye infraestructuras, sino también relaciones duraderas basadas en la confianza y el orgullo compartido por su ciudad».

Es capaz de ejecutar obra hidráulica (su origen), obra civil completa, servicios de mantenimiento e incluso edificación

En contacto con una empresa del impacto de Pérez Jiménez es fundamental preguntar por la situación actual de la construcción, valoran que «atraviesa un momento de crecimiento moderado, pero marcado por importantes desafíos estructurales». Repasan que «en general la actividad continúa expandiéndose impulsada por la necesidad de vivienda, mantenimiento de infraestructuras e inversión pública. Sin embargo, este desarrollo se ve limitado por factores como el encarecimiento de materiales, la escasez de mano de obra cualificada, la burocracia y la baja rentabilidad del sector». Para añadir: «Además, el contexto internacional y el aumento de los costes pueden seguir presionando los precios y retrasando proyectos. En conjunto, la construcción se encuentra en una etapa de transición, donde no se trata tanto de construir más, sino de hacerlo de forma más eficiente, sostenible y tecnológicamente avanzada».

EL ADELANTADO DE SEGOVIA

Publicación	El Adelantado de Segovia General, 7	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3159	V. Comunicación	2 017 EUR (2,328 USD)
Difusión	2652	Tamaño	59,25 cm² (9,7%)
Audiencia	10 000	V.Publicitario	591 EUR (682 USD)

Dossier de prensa unacc

Nueva edición de 'IA Cajaviva Experience' de la Fundación Caja Rural

E.A.
SEGOVIA

La Fundación Caja Rural de Segovia organiza una nueva edición de IA Cajaviva Experience, una jornada de referencia destinada a acercar la inteligencia artificial a la sociedad segoviana y mostrar su impacto real en sectores clave como la empresa, la salud, la administración pública, la educación, el comercio, el ámbito creativo y farmacéutico.

El objetivo de esta iniciativa es el de democratizar el conocimiento sobre la IA y ofrecer a la población herramientas, ejemplos reales y formación útil para comprender cómo esta tecnología está transformando nuestra vida diaria. La Fundación subraya la importancia de que todos los ciudadanos tengan acceso a esta revolución tecnológica, independientemente de su edad, sector o nivel de formación, teniendo en cuenta que la inteligencia artificial está redefiniendo procesos, profesiones y modelos de negocio.

La jornada se celebrará el próximo 16 de abril en el Campus María Zambrano, en formato de mañana y tarde, con entrada libre hasta completar aforo, y reunirá a expertos de primer nivel que ofrecerán ponencias prácticas y accesibles, alejadas del tecnicismo, con ejemplos reales de aplicación en Segovia y en el tejido empresarial español y latinoamericano.

La Fundación Caja Rural de Segovia destaca que esta jornada está diseñada para todo tipo de públicos: profesionales, empresas, estudiantes, emprendedores o cualquier persona interesada en comprender los cambios que ya están transformando la sociedad.

El Día de Segovia

Publicación	El Día de Segovia General, 27	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4300	V. Comunicación	3 491 EUR (4,031 USD)
Difusión	3885	Tamaño	434,63 cm² (69,7%)
Audiencia	11 655	V.Publicitario	1159 EUR (1338 USD)

Dossier de prensa unacc

CONSOLIDACIÓN DE UNA CARRERA DISTINTA

Los cambios introducidos el año pasado, como el horario de tarde en sábado o la posibilidad de relevos, fortalecen la prueba, que ha reunido a casi 3.000 corredores

S.SEGOVIA / SEGOVIA

La XVIII edición de la Media Maratón de Segovia volvió a convertir este fin de semana las calles de la ciudad en un gran escenario deportivo. Más de 2.700 corredores tomaron la salida en una prueba ya consolidada en el calendario de atletas y aficionados. Protagonista durante el recorrido fue el viento, aunque en ocasiones cortado gracias a los cientos de espectadores que animaron la carrera a lo largo de los 21 kilómetros del recorrido.

La carrera, organizada por la Fundación Caja Rural y la empresa segoviana Intexity Sport, arrancó como es tradición con el cañonazo de los alumnos de la Academia de Artillería. Desde ese momento, una auténtica marea de atletas comenzó a recorrer la ciudad en un circuito tan espectacular como exigente, con un desnivel positivo cercano a los 290 metros que obliga a los corredores a gestionar el esfuerzo en cada subida.

Las condiciones meteorológicas no lo pusieron fácil. El viento sopló con fuerza durante buena parte de la prueba, aunque en algunos tramos quedó mitigado por el calor del público que se congregó a lo largo del recorrido para animar a los participantes. Desde los primeros metros hasta la llegada en la plaza Mayor, cientos de segovianos acompañaron a los atletas con aplausos y vítores, convirtiendo la carrera en una auténtica fiesta del deporte popular.

En la categoría masculina, la victoria fue para el gallego afincado en Salamanca Iván Roade, del equipo Ekiparte Team, que protagonizó una carrera inteligente y de menos a más. Durante los primeros kilómetros, el ritmo fue de tanteo entre los principales favoritos, con Roade rodando junto a Ayoub Serkouh Ramadane y Youness Aithadi.

Sin embargo, el momento decisivo llegó en la tercera gran subida del recorrido. Fue entonces cuando Roade lanzó el ataque definitivo que le permitió despegarse de sus principales rivales. El tramo comprendido entre Ezequiel González y el barrio de Nueva Segovia resultó clave para abrir una brecha suficiente y encarar en solitario los kilómetros finales.

El gallego cruzó la línea de meta instalada en la Plaza Mayor con un tiempo de 1:10:30, firmando así una victoria sólida en una de las medias maratones más exigentes del circuito nacional. TEl podio lo completaron Ayoub Serkouh Ramadane, que finalizó segundo con un tiempo de 1:11:49, y Youness Aithadi, tercero con 1:11:57.

En la categoría femenina, la protagonista fue la salmantina Gema Martín Borgas, que se proclamó vencedora tras dominar la prueba con autoridad. La atleta charra llegaba con una cuenta pendiente con la carrera segoviana después de haber sido segunda en la pasada edición, y en esta ocasión no dejó escapar la oportunidad de subir a lo más alto del podio.

Martín Borgas mantuvo un ritmo constante durante toda la carrera y cruzó la meta con un tiempo de 1:21:03, logrando una victoria clara. Tras ella entraron Cristina Giurcanu Mihartesco, segunda con 1:24:41, y Blanca Muñoz de Pablos, tercera con 1:28:42.

El triunfo de Martín Borgas tuvo además un valor añadido, ya que su gran actuación le permitió terminar en una destacada posición dentro de la clasificación general, demostrando el alto nivel competitivo de la prueba.

Pero más allá de los resultados, la Media Maratón de Segovia volvió a evidenciar su carácter popular y participativo. De los más de 2.700 inscritos, un récord para la prueba, 1.895 lograron completar el recorrido y cruzar la línea de meta, cada uno con su propia historia de esfuerzo y superación.

A lo largo de la tarde se sucedieron las llegadas de corredores de todas las edades y niveles, muchos de ellos entrando en pequeños grupos o acompañados por amigos, familiares o compañeros de club. También destacó la modalidad por parejas y la de relevos, un modelo que buscaba dar cabida a quienes no estaban preparados para correr los 21 kilómetros. En la categoría por parejas finalizaron un total de 104 personas, mientras que en la de relevos lo hicieron 214 personas.

La plaza Mayor se convirtió en epicentro de emociones. Allí, los corredores recibían la medalla de finisher, símbolo del esfuerzo realizado tras completar los 21 kilómetros por las calles de la ciudad. En esta edición, la medalla mostraba el perfil de la Catedral de Segovia, continuando así con la colección de monumentos emblemáticos iniciada el año pasado con el Acueducto.

El cuidado por los detalles volvió a ser una de las señas de identidad de la prueba. Desde el diseño de la camiseta oficial hasta la organización de la zona de meta, todo estuvo pensado para facilitar la experiencia de los corredores y evitar aglomeraciones en un momento especialmente delicado tras el esfuerzo.

Mientras tanto, el público continuaba aplaudiendo a cada atleta que cruzaba la línea de meta, sin importar su posición en la clasificación. Esa ovación constante es uno de los rasgos más característicos de la carrera segoviana, donde el reconocimiento se extiende desde el primer clasificado hasta el último participante.

El alcalde de Segovia, José Mazarías, valoró muy positivamente el desarrollo de la prueba y destacó tanto la participación como el ambiente generado en la ciudad. «El balance es magnífico, viendo la cantidad de gente que ha habido por las calles animando a los corredores. Todos coinciden en que el ambiente ha sido fantástico», señaló en declaraciones a La 8 Segovia Televisión. Además, subrayó que la celebración de la carrera en horario de tarde, una de las novedades de los últimos años, contribuye a atraer participantes de fuera de la ciudad, lo que también repercute positivamente en la actividad turística y económica durante el fin de semana.



Salida de los corredores por la avenida de Vía Roma de la Media Maratón de Segovia 2026. / DIEGO GÓMEZ-FUNDACIÓN CAJA RURAL



Iván Roade, primer clasificado en la prueba con un tiempo de 1.10.30. / DIEGO GÓMEZ-FUNDACIÓN CAJA RURAL

EL DATO

2.700

INSCRITOS

El balance de este 2026 fue un éxito: 2.700 inscritos en una de las pruebas más exigentes del panorama nacional. Aunque la cifra de corredores que finalizó la carrera se redujo considerablemente a 1.895

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 4	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	2 314 EUR (2,671 USD)
Difusión	555	Tamaño	638,36 cm² (59,4%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	903 EUR (1043 USD)

Dossier de prensa unacc

Cuenca tiene 165 oficinas bancarias tras perder el 28% en la última década

El ajuste del sector bancario en la provincia responde a procesos de concentración y digitalización, con especial incidencia en la capital, que pasa de 50 a 22 sucursales

230

SUCURSALES
Es la cifra de referencia. Era el número total de oficinas existentes en la provincia de Cuenca en 2015. Las cifras del Banco de España certifican la progresiva reducción del músculo financiero, a pesar de un leve repunte en los años 2023 y 2024 que, sin embargo, no logra equilibrar la pérdida de 65 oficinas en diez años.

A.A. / CUENCA

La transformación del sistema financiero español en la última década ha dejado una huella especialmente visible en territorios como la provincia de Cuenca. Los datos entre 2015 y 2025 reflejan un proceso sostenido de cierre de oficinas bancarias que ha reducido de forma significativa la presencia física de entidades, tanto en el conjunto provincial como en la capital. En 2015, la provincia de Cuenca contaba con 230 oficinas. Diez años después, en 2025, la cifra se sitúa en 165 sucursales, lo que supone una pérdida de 65 oficinas, es decir, una caída cercana al 28%.

Este descenso responde a una combinación de factores estructurales: la digitalización de los servicios financieros, los procesos de fusión entre entidades y la necesidad de recorte de costes tras la reestructuración del sector iniciada tras la crisis financiera.



Cedida

Un empleado entrega documentación a una clienta en una oficina bancaria con servicio presencial. / L.T.

La **entidad** con más presencia es Globalcaja con 93 oficinas, 17 **más** que en **2015**

La ciudad de Cuenca, principal núcleo urbano de la provincia, no ha sido ajena a esta tendencia. En 2015, la capital concentraba 50 oficinas bancarias, mientras que en 2025 el número se reduce a 22, lo que implica un recorte de más de la mitad (-56%).

EJE FINANCIERO. Pese a este fuerte ajuste, la capital mantiene su papel como principal centro financiero de la provincia, concentrando una parte relevante de los servicios que han desaparecido en municipios más pequeños.

El retroceso de oficinas tiene una especial incidencia en el ámbito rural. Muchos municipios que hace una década contaban con al menos una sucursal han visto desaparecer este servicio, lo que agrava los problemas de acceso a servicios básicos, especialmente entre la población envejecida.

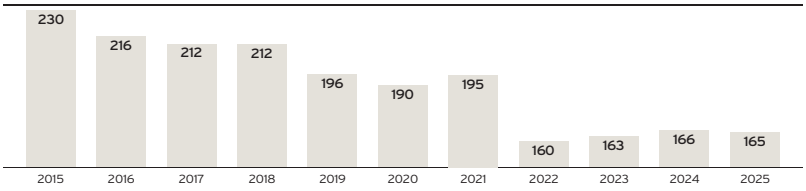
LÍDER. El ajuste de oficinas en la provincia de Cuenca no ha afectado por igual a todas las entidades. El análisis comparado entre 2015 y 2025 muestra un profundo cambio en el mapa bancario, con desapariciones, fusiones y un claro refuerzo de las cooperativas de crédito frente a la banca tradicional.

En 2025 el panorama era más reducido, pero también más concentrado. La principal conclusión es clara: las entidades de carácter regional o cooperativo ganan peso relativo, mientras que la gran banca reduce drásticamente su red. El ranking en 2025 lo encabeza Globalcaja con 93 oficinas, 17 más respecto a 2015.

La desaparición de oficinas no siempre ha sido compensada por alternativas suficientes, como cajeros automáticos, oficinas móviles o servicios digitales accesibles, lo que ha intensificado el debate sobre la exclusión financiera. La evolución observada en Cuenca se enmarca en una tendencia nacional hacia un modelo bancario menos dependiente de la presencia física. A corto y medio plazo, todo apunta a que la red de oficinas seguirá ajustándose.

EVOLUCIÓN DE LAS OFICINAS BANCARIAS EN LA PROVINCIA

Periodo: 2015-2025 — **FUENTE:** Banco de España



La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 4	Fecha	30/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	728 EUR (840 USD)
Difusión	555	Tamaño	81,43 cm² (7,6%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	223 EUR (257 USD)

Dossier de prensa unacc

«En Globalcaja demostramos con hechos nuestro apoyo al medio rural»



En un contexto marcado por el progresivo cierre de sucursales bancarias en zonas rurales, Globalcaja mantiene una posición de doble liderazgo: la que más sucursales tiene y la que más ha abierto. Una estrategia diferenciada basada en la cercanía. Así lo explica Eliseo Quejigo, director territorial de Globalcaja en Cuenca, quien destaca que «es una cuestión de voluntad», subrayando que esta filosofía forma parte del ADN de la entidad. «No se trata solo de decir que estamos cerca del territorio, sino de demostrarlo con hechos reales», añade. La entidad no solo mantiene y amplía su red de oficinas físicas, sino que también impulsa iniciativas sociales y culturales a través de su amplia obra social.

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