Resumen de prensa

martes, 03 de marzo de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Cinco Días	La UE estudia lanzar una plataforma para dar liquidez al inversor de capital riesgo	03/03/2026	22
4	Expansión	El BCE tendrá que subir tipos si la guerra se alarga	03/03/2026	21
5	Expansión	Santander y BBVA, los bancos españoles en Oriente Medio	03/03/2026	22
6	El Economista	El BCE pide a los 'Bizums' usar las reglas del euro digital y acelerar la soberanía en pagos	03/03/2026	15
7	Expansión	Euro digital y Bizum: ¿condenados a entenderse?	03/03/2026	26
8	Cinco Días	España vuelve a la era del ladrillo insaciable	03/03/2026	24
9	Cinco Días	" "	03/03/2026	25
10	ABC	Guerra de inspecciones y recursos entre bancos y Hacienda	03/03/2026	28
11	ABC	" "	03/03/2026	29
12	El Economista	Santander pone foco en el negocio de más valor para ingresar un 30% vía comisiones	03/03/2026	16
13	Expansión	La CNMV multa a Sabadell con 1,5 millones de euros	03/03/2026	27
14	Expansión	March da el salto internacional desde Luxemburgo	03/03/2026	24
15	La Opinión de Murcia	CRC abre una nueva oficina en Juan Carlos I	03/03/2026	19
16	Huelva Información	La Fundación Caja Rural del Sur ha renovado su compromiso con el Club Cámara Huelva	03/03/2026	11
17	Hoy Badajoz	Caja Rural de Extremadura patrocina el XXXVI Salón del Jamón Ibérico de Jerez	03/03/2026	33
18	El Día de La Rioja	El foro 'Empuéblate' pone en común iniciativas e ideas contra la despoblación	03/03/2026	8
19	El Día de La Rioja	Compromiso de futuro	03/03/2026	8
20	Diario Jaén	"Porcuna es patrimonio, tradición agrícola y espíritu emprendedor"	03/03/2026	17
21	Diario Jaén	Apoyo de Caja Rural a la primera Gala de Música Cofrade "Ciudad de Jaén"	03/03/2026	12
	La Tribuna de Cuenca	Globalcaja y la UCLM lanzan una tarjeta universitaria con beneficios para estudiantes y profesionales	03/03/2026	9

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 1,22	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	45 163 EUR (53,034 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	326,50 cm² (52,3%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	8489 EUR (9969 USD)

Dossier de prensa unacc

La UE estudia lanzar una plataforma para dar liquidez al inversor de capital riesgo

La Comisión Europea advierte de que los inversores temen quedarse atrapados y de que esto reduce la capacidad de las empresas de captar capital

PABLO MARTÍN SIMÓN
MADRID

Los problemas de liquidez del *private equity* llegan a la cúpula de los políticos de la UE. La Comisión Europea ha lanzado una consulta pública para afrontar el problema de la falta de liquidez de los fondos que invierten en compañías no cotizadas y que ha puesto contra las cuerdas la captación de nuevo capital. En un comunicado, avisa de que "garantizar la disponibilidad de oportunidades de salida (...) es crucial para que haya disponibilidad, ya que los inversores dependen de los rendimientos obtenidos para financiar sus próximas inversiones".

El temor está en el mercado desde hace meses y supone un gran círculo vicioso. Las ventas de los fondos de *private equity* no se concretan por falta de precios atractivos; los inversores no reciben esa liquidez y no pueden llevar el dinero a nuevos vehículos. Esto ha derivado en que el 69% de las gestoras opte por alargar la vida de los vehículos, según un informe de la firma de servicios profesionales Forvis Mazars.

Los últimos datos revelan que 2025 fue el peor ejercicio a nivel global en nueve años con la llegada de 407.600 millones de dólares (375.000 millones de euros), según un estudio de KPMG. En España, la duración de los fondos está en 5,6 años de media, la segunda cifra más alta de la serie histórica de acuerdo con la asociación del sector SpainCap.

El organismo que preside Ursula von der Leyen ha tomado conciencia de que la llegada de dinero fresco al tejido productivo a través del *private equity* –una de las fórmulas puestas encima de la mesa para que llegue parte del dinero que necesita Europa para crecer– adolece de un problema: la liquidez. En su consulta pública, advierte de que "los inversores pueden mostrarse reacios a comprometer capital en empresas privadas si temen quedar atrapados por un periodo indefinido, con opciones limitadas para salir de sus inversiones".

Una de las soluciones que menciona la Comisión es la creación de una plataforma de negociación intermitente. Su objetivo es lanzar una herramienta que se sitúe en un punto intermedio entre la opacidad de una empresa privada y el rigor de una salida a Bolsa.

Para ello, se propone emplear ventanas temporales, subastas periódicas y control de la volatilidad, además de una cierta protección de la información. "Implicaría un conjunto reducido de información en comparación con una OPV [oferta pública de venta]", señala el documento.

Temor

Uno de los grandes temores en el *private equity* es que sus secretos industriales y de negocio sean robados por otros inversores. La Comisión Europea lanza sus ideas sobre la plataforma con esta preocupación muy presente, de forma que las empresas puedan vetar el acceso a su información a entidades que considere rivales directas o que tengan participaciones en la competencia.

En última instancia, tendrá derecho de admisión sobre quién entra en su capital, a diferencia de lo que ocurre en la Bolsa. La misión esencial de la plataforma es que la empresa sea transparente para el capital y pueda ser valorada correctamente, pero opaca para el mercado y que no pierda su ventaja competitiva.



La presidenta de la Comisión Europea, Ursula von der Leyen. EFE

Los participantes esenciales serán inversores institucionales

Los participantes esenciales de esa plataforma serán inversores institucionales, como fondos de pensiones, aseguradoras y fondos de *private equity*. Pero también se abre la puerta a inversores con un elevado patrimonio (HNW, por sus siglas en inglés), con activos líquidos superiores a un millón de euros, y a empleados de las empresas a la venta, para que puedan hacer caja con sus acciones.

La buena noticia es que las operaciones de salida que sí se producen son de gran tamaño, como la anunciada el pasado 12 de febrero por Platinum, que ha vendido Urbaser con importantes plusvalías.

Entretanto, existe un gran auge de las gestoras de cara a entregar liquidez a sus inversores. Entre ellas, el *dividend recap* (pago de dividendos mediante el incremento de deuda de la empresa participada) o los fondos de continuación, creados por la misma gestora para comprar uno o varios activos de otros vehículos de la firma.

Inversión atascada

La creación de esta plataforma tendría como misión principal dar salida a las inversiones que están ahora atascadas. Pero la consulta también plantea que sea una herramienta más para captar dinero fresco. "De esta manera, las empresas privadas podrían emplear el sistema de negociación intermitente para vender nuevas acciones de la compañía, por ejemplo, mediante una subasta cerrada.

La venta de acciones a través de la plataforma podría suponer simplificaciones y ganancias de eficiencia que una colocación privada no puede ofrecer", se indica en el documento, abierto a sugerencias hasta el próximo 27 de abril, según el borrador de la Comisión. El capital riesgo movió el año pasado 6.400 millones de euros en inversión en España y cuenta con una munición de unos 8.000 millones, según los datos de la asociación del sector en España, SpainCap.

En España, el Gobierno permite desde 2022 a los particulares invertir a partir de 10.000 euros en capital privado, siempre que este importe represente menos del 10% del patrimonio financiero y se cuente con el debido asesoramiento.

La CNMV ya ha lanzado un aviso a navegantes, pues teme que se distribuya a personas que no son conscientes de los riesgos asociados a este tipo de productos. "Los fondos de capital privado nunca podrán ser un producto para el gran público, ya que sus inversiones son ilíquidas por definición", admite un ejecutivo del sector.

Expansión

Publicación	Expansión General, 21	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	38 009 EUR (44,633 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	268,00 cm² (43,0%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9356 EUR (10 987 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE tendrá que subir tipos si la guerra se alarga

POTENCIAL 'SHOCK' INFLACIONARIO/ El BCE quiere evitar actuar ante un repunte puntual de los precios energéticos, pero replanteará la situación si la tensión se mantiene.

Andrés Stumpf. Bruselas

El Banco Central Europeo (BCE) comienza a acostumbrarse a que los grandes *shock* geopolíticos trastoquen sus planes monetarios. Ocurrió con la guerra de Rusia en Ucrania, volvió a pasar unos años después con la andanada arancelaria de Donald Trump y, ahora, la amenaza regresa ante la posibilidad de que el conflicto en Oriente Medio genere una nueva crisis energética.

La clave del impacto económico está en los efectos que la subida del petróleo y el gas natural puedan generar sobre la inflación europea, la variable clave de la estabilidad de precios que rige la actuación del BCE.

Con los números manejados al cierre de la sesión de hoy, la institución presidida por Christine Lagarde se encamina de forma inevitable a una revisión al alza en los precios en las proyecciones macroeconómicas que debe presentar el 19 de marzo, fecha de su próxima reunión.

Porque en la última actualización, de diciembre, el BCE asumía un precio del gas natural de 29,6 euros y un precio del petróleo de 62,5 dólares este año. Ambos registros se han visto pulverizados en la última jornada. Además, la fecha de cierre de las próximas proyecciones es mañana, miércoles, por lo que el margen para que se revierta este movimiento es tremendamente escaso.

Fuentes cercanas a la institución con sede en Fráncfort señalan que, dada la enorme incertidumbre que ha desatado este conflicto, el BCE podría optar por elaborar varios escenarios para sus proyecciones macroeconómicas, tal y como lo hizo ante el estallido de la invasión rusa de Ucrania. Con ello, se vería menos atado en su política monetaria por unos acontecimientos cuyo desarrollo es completamente desconocido.



Efe

Sede del Banco Central Europeo (BCE) en Fráncfort, Alemania.

Margen para esperar

El BCE, en cualquier caso, cuenta con cierto margen para esperar y ver cómo evoluciona la situación geopolítica en Oriente Medio. Con una inflación que se sitúa en el 1,7% para la zona euro, la autoridad monetaria se encuentra ahora mismo por debajo del objetivo que marca la estabilidad de precios, aunque se esperaba que esta debilidad se revirtiera incluso antes del ataque de EEUU e Israel sobre Irán.

El banco central podría optar por elaborar proyecciones de inflación con varios escenarios

Miembros del Consejo de Gobierno piden no tomar decisiones precipitadas

Las nuevas circunstancias podrían borrar de un plumazo cualquier expectativa de nuevo ajuste a la baja de los tipos de interés, pero, al menos de momento, no vuelven a poner sobre la mesa una subida de tipos cercana. Diferentes miembros del Consejo de Gobierno del BCE, como el gobernador del Banco de Bélgica, Pierre Wunsch , apuestan por "no tomar decisiones precipitadas". A su juicio, el BCE debería ser capaz de mirar más allá de impulsos puntuales en la inflación.

Según señalan diferentes expertos, no será la intensidad del *shock* energético, sino su duración, lo que acabe determinando si el BCE tiene que acabar elevando los tipos de interés de nuevo. Solo si el *shock* exógeno se mantiene en el tiempo, el BCE se vería forzado a tratar de contener la inflación con condiciones de financiación más estrictas, como hizo en el pasado.

Los futuros sobre los tipos de interés se mantienen en calma

Tranquilidad en los futuros sobre los tipos de interés en Europa. Los inversores, pese al *shock* energético que podría derivarse del conflicto entre Israel y EEUU con Irán, apenas se han movido en el mercado respecto a los niveles del pasado viernes, la última sesión antes del repunte de la tensión geopolítica. Los futuros sobre el precio del dinero siguen descontando a grandes rasgos que la autoridad monetaria europea mantendrá sus tasas a lo largo del año, sin cambios en el 2% en el que se sitúan actualmente.

A lo que sí parecen haber renunciado los inversores es a su apuesta por un recorte de los tipos de interés, barajado después de la última cumbre monetaria de diciembre, pero que ha ido diluyéndose. Sin embargo, esto no quiere decir que la situación no vaya a cambiar en las próximas jornadas. A diferencia de las casas de análisis, más estables en sus pronósticos, los inversores suelen ser mucho más volátiles en sus apuestas y podrían pasar pronto a barajar un endurecimiento de los tipos si la tensión sigue en aumento.

Expansión

Publicación	Expansión General, 22	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	35 726 EUR (41,952 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	252,06 cm² (40,4%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	8794 EUR (10 327 USD)

Dossier de prensa unacc

CRISIS BÉLICA EN ORIENTE PRÓXIMO

Santander y BBVA, los bancos españoles en Oriente Medio

REGIÓN ESTRATÉGICA/ Ambos lanzaron recientemente sus negocios y están ubicados en Emiratos Árabes Unidos.

Alejandro Montoro. Madrid

Santander y BBVA son los dos únicos exponentes del sector financiero español que operan en Oriente Medio.

Los dos mayores bancos de España desplegaron recientemente sus respectivos negocios en la región afectada por el conflicto bélico. Ambos eligieron Emiratos Árabes Unidos para conquistar a los grandes fondos institucionales, importantes empresas globales y clientes con elevado poder adquisitivo.

Los dos bancos fueron ayer los valores del sector bancario más castigados en el Ibex 35. Santander cayó el 5,04% y BBVA el 3,87% (ver página 16). Sin embargo, los descensos de ambas entidades no vinieron por su exposición a la región, sino por la tendencia positiva en Bolsa que han registrado en los últimos meses.

Fuentes oficiales de BBVA y de Santander aseguran que continúan monitorizando el desarrollo de los acontecimientos y que mantienen la operativa en remoto de acuerdo con los protocolos internos establecidos.

Negocios

La entidad dirigida por Ana Botín abrió a finales de 2023 una oficina desde la que traza su estrategia especializada en banca patrimonial.

Aunque es un negocio incipiente en el ecosistema Santander, la dirección tiene confianza absoluta en que Oriente Medio puede convertirse en un catalizador de ingresos dentro de la división global de *Wealth*.

Santander inició lanzó su banca patrimonial en Emiratos Árabes Unidos para ponerse a la altura del resto de los grandes competidores internacionales que ya cubrían este negocio desde la región.

El banco ha ganado presencia en este mercado de forma gradual y ya tiene clientes de banca privada en Catar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos. También en Abu Dabi y Kuwait en la parte de banca institucional.

A cierre del año pasado, la entidad tenía un volumen de negocio en Emiratos Árabes Unidos de 12 millones de euros y cerca de 150 empleados. Santander ha sido intensivo en la contratación de banqueros privados con experiencia en este mercado.

El banco contabilizó en 2025 pérdidas de 24 millones en el mercado emiratí, según recoge en la Memoria Anual del año pasado.

Por su parte, BBVA metió una marcha más en Oriente Medio a finales del pasado ejercicio.

El banco presidido por Carlos Torres recibió hace apenas cuatro meses una licencia preliminar por parte del *Financial Services Regulatory Authority* (FSRA), la autoridad de Abu Dabi Global Market, para ampliar sus servicios de banca de inversión.

La oficina de representación que el banco ya tenía en Abu Dabi ganó protagonismo en la estrategia de la entidad y pasó a convertirse en el centro de operaciones de banca de inversión (CIB, por sus siglas en inglés) en Oriente.

La ampliación de la operativa supuso darle más peso a Oriente Medio en el organigrama de BBVA *Corporate & Investment Banking*. Eduardo Ortiz, antiguo responsable de la estrategia de banca de inversión de BBVA en México, cogió las riendas de la banca corporativa en Oriente Medio.

BBVA no comparte cifras actualizadas de su operativa en esta jurisdicción. A cierre de 2025 contabilizó tres empleados en este mercado, aunque esa cifra ha variado sustancialmente, ya que la entidad ha ejecutado en los últimos meses importantes fichajes procedentes de bancos internacionales.

Fichó en JPMorgan a Ahmed Afifi y en HSBC a Rabia Murad.



Mauricio Skvycky

Ana Botín, presidenta de Banco Santander.



JM Cadenas

Carlos Torres, presidente de BBVA.

Santander traza su negocio de banca privada con clientes de Arabia Saudí o Catar desde Dubai

BBVA tiene un equipo especializado en banca de inversión que está ubicado en Abu Dabi

elEconomista

Publicación	El Economista General, 15	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	30 832 EUR (36,205 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7684 EUR (9023 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE pide a los 'Bizums' usar las reglas del euro digital y acelerar la soberanía en pagos

La divisa reducirá las comisiones de los comercios al prescindir de Visa y MasterCard

E. Contreras MADRID.

El Banco Central Europeo (BCE) ha propuesto a los "Bizums" europeos adoptar los estándares del euro digital antes, incluso, de que sea una realidad para apresurar la soberanía de pagos en el Viejo Continente, al margen de las firmas internacionales Visa y MasterCard. El lanzamiento del euro digital está previsto para 2029 si no hay un revés con su regulación, pero fuentes del organismo desvelan que el diseño de los estándares se está transparentando al máximo para facilitar su temprana adopción. El gancho para alentar el uso es que aceleraría la entrada de los "Bizums" en los comercios nada más que eche a andar porque el euro digital será una moneda oficial de curso legal y, por tanto, de obligatoria aceptación en todos los sitios.

"Nos somos un competidor como Visa y MasterCard. Cuando más se use el euro digital y los medios de pago con tecnología totalmente europea menos dependeremos de otros", refieren dichas fuentes. Europa ha fijado entre sus prioridades acuñar un tipo de divisa que prácticamente no existe en ningún país después de que EEUU utilizase los pagos como un arma para su ofensiva –ha desconectado países y personas de las transacciones, al cortar el servicio de las firmas estadounidenses–.

La banca, en paralelo, acelera en la construcción de un gigante de pagos europeo para anticiparse, incluso, al euro digital y hasta evitar que le coma negocio. Hace justo un mes los operadores de pagos instantáneos de trece países europeos, entre los que figura el español Bizum, firmaron un memorando de entendimiento para interconectar sus plataformas. Los firmantes integran la Alianza Europa, que ha acordado a su vez extender la operatividad con EPI –cabecera de Wero–, la solución de la banca francesa, alemana y belga. Su plan es conectar primero los pagos entre particulares y en comercios en una siguiente etapa.



Una persona utiliza Bizum. EE

> El supervisor topará las comisiones de la banca al comercio en los futuros pagos con la divisa virtual

La infraestructura del euro digital será íntegramente europea y la colaboración que plantea el BCE permitiría insertar ambas opciones en un *wallet* donde el banco podría programar el uso por defecto con Bizum y, en segundo término, del euro digital si no tiene aceptación.

La normativa que regulará el euro digital está en tramitación en el Europarlamento, con la previsión de que tenga el dictamen en mayo y el trílogo la aprueba en la segunda parte del año –Parlamento, Consejo y Comisión Europea–. Al tratarse de una moneda de curso legal, los bancos y los comercios tendrán que adoptarlo si se pone en marcha de forma que subirse al estándar aceleraría la penetración en comercios.

Su introducción beneficiaría, especialmente, a los comercios pequeños, explican en el BCE. La razón es que normativa topará las comisiones que puede cobrar la banca a los establecimientos por aceptar el cobro con euro digital, abaratando de manera drástica los cargos que hoy soportan cuando un cliente paga con tarjetas, sobre todo para las pequeñas tiendas que no tienen la capacidad de negociación de las grandes.

Pequeñas tiendas

Según los datos que maneja el BCE, el comercio europeo soporta 3.750 millones de euros al año solo en comisiones por aceptar tarjetas de débito de Visa y MasterCard que aplican un 0,51% de media por operación. El 50% va a las firmas internacionales, y el 50% restante al banco que emite la tarjeta y al dueño del TPV para sufragar los costes de la transacción. Con el euro digital se topan los cargos y las firmas internacionales saldrán de la ecuación.

"Al poner ese límite, a los pequeños comercios, que están pagando entre 3 y 4 veces más, hacen que paguen menos. Los grandes comercios tienen que negociar para disponer de una tasa mayor o menor", indican las fuentes consultadas.

El consumidor final no apreciará diferencia entre tirar de Bizum o euro digital, pero el BCE estima que el comercio pequeño podría llegar a reducir las comisiones que soporta a la mitad. "Los pequeños comercios pagan hasta un 1% del valor del bien y un gran comercio puede pagar como un 0,25%. Con esta medida estaría en torno a los 45 o 50 puntos básicos", indican las mismas fuentes, con la prevención de que los datos proceden de estudios de consultoras porque hay escasa transparencia sobre los cargos reales.

Expansión

Publicación	Expansión General, 26	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	12 634 EUR (14,836 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	69,77 cm² (11,2%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	3110 EUR (3652 USD)

Dossier de prensa unacc

Euro digital y Bizum: ¿condenados a entenderse?

ANÁLISIS por Raquel Lander

El euro digital es un proyecto político dirigido a reducir la posición de dominio de Visa y Mastercard. Eso es bueno para la banca porque reducirá sensiblemente su implantación en Europa.

La primera mala noticia es que los costes de procesamiento y autorización de los pagos correrán a cargo del sector, que habla de cifras milmillonarias. Fuentes del BCE y del Banco de España sostienen que hay "mucha exageración" en esas cifras.

La segunda mala noticia es que el euro digital se va a cruzar en el camino de Bizum, la popular aplicación de envío de dinero promovida por los bancos españoles, que precisamente este año tiene previsto dar el salto al comercio físico a través de Bizum Pay.

Las patronales bancarias llevan años haciendo *lobby* para que el euro digital aproveche los raíles tecnológicos de Bizum y así reducir los costes finales del proyecto.

La respuesta del supervisor bancario es que sería un suicidio para Bizum intentar hacer la guerra por su lado porque su popularidad en los pagos entre personas no se trasladará en la misma medida al mundo del comercio físico y del *ecommerce*, que es el que mueve los grandes volúmenes. Ni siquiera si todas las aplicaciones europeas llegan a ser interoperables entre sí.

El BCE ha ofrecido a los promotores de Bizum caminar juntos. Sostiene que solo yendo la mano se hará hueco, puesto que los comercios están obligados a aceptar el euro digital, pero no Bizum.

El principal interesado en esa colaboración es el propio supervisor, para publicitar el euro digital entre los ciudadanos (muy pocos han oído hablar de él). El BCE ha puesto a disposición de Bizum el uso libre de los estándares que usará el euro digital relativos a comunicaciones con el eurosistema.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 24	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	49 766 EUR (58,439 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	329,20 cm² (52,7%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	8535 EUR (10 023 USD)

Dossier de prensa unacc

España vuelve a la era del ladrillo insaciable

El mercado de la vivienda suma nuevos hitos, mientras las casas ya son más caras que en tiempos de la burbuja ▶ Los expertos alertan de que la falta de oferta seguirá marcando la situación

GORKA R. PÉREZ
MADRID

Las estadísticas sobre vivienda llevaban un año sonando casi como un disco rayado. Mes a mes, luego trimestre a trimestre, los datos encadenaban un récord tras otro. En 2025 no solo se superaron los resultados de ejercicios anteriores, sino que se fueron acumulando marcas históricas, algunas incluso por encima de las se dieron en plena burbuja inmobiliaria. Como muestra, las cuatro series más recientes: en el último ejercicio se computaron el metro cuadrado más caro desde que hay registros (2.230 euros); el mayor volumen de venta de casas en cualquiera de los 18 años anteriores (714.237); el mayor número de hipotecas en 15 años (501.073); y el mayor aumento de los precios de compra de un año a otro (+9,6%).

"Estamos metidos en un problemón", analiza José María Alfaro, presidente de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI). "En los 22 años que llevo ejerciendo, nunca había visto una demanda tan descomunal. Ahora mismo, el que tiene una propiedad, tiene un tesoro", añade. La lectura que realizan los distintos agentes del mercado inmobiliario consultados sobre la secuencia de récords también comparte este tono apocalíptico. Todos ellos dibujan la misma cadena de acontecimientos que se sustenta esta situación: el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda. En particular, por la ausencia de la primera.

"La falta de vivienda que veníamos sufriendo, y que ya se había hecho especialmente patente en 2024, se agravó claramente en 2025", señala Raymond Torres, director de coyuntura de Funcas, el centro de análisis de las antiguas cajas de ahorro. "Esto no solo está repercutiendo en la compraventa, sino también en el alquiler", se suma Fernando Pinto, profesor de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos y colaborador de Fedea. "No tenemos oferta suficiente para absorber el número de transacciones que hay en el mercado de la vivienda actualmente, y continuamos teniendo una importante presión de demanda que se sustenta en un crecimiento demográfico que, además, va a mantenerse durante la próxima década", añade Pinto.

El INE proyecta que España sumará casi 3,7 millones de hogares nuevos en los próximos 15 años si persisten las tendencias actuales, lo que implica una media de 246.000 hogares al año (2024-2039). El Banco de España, por su parte, rebaja la creación anual a unos 155.000; pero ya situaba en 400.000 viviendas el déficit acumulado para el periodo 2022-2024. Lo que deja al descubierto que el problema es tan actual hoy como lo será mañana, pese a la divergencia entre dos corrientes que conviven paralelamente, pero sin cruzarse.

Tres colectivos

"El desacople entre el crecimiento de los salarios y el poder adquisitivo y el precio de la vivienda solo se entiende por la predominancia de tres colectivos que se han mantenido más o menos estables en este tiempo: el de los no residentes acaudalados; aquellos que venden para comprar inmediatamente; y los herederos, que superaron las 208.000 operaciones anuales en 2025, un alza del 3% respecto al año previo y otro máximo histórico", indica Torres. El empuje de estos tres grupos es el que ha sustentado el auge de los precios, que, al mismo tiempo, puede suponer un cuello de botella por el que comience a desinflarse la burbuja. "Esto también lo saben los promotores, que ahora mismo no están seguros de poder rentabilizar sus inversiones con los precios tan altos que hay", añade el experto.

Sin embargo, la situación a pie de mercado continúa siendo boyante. "Ahora mismo, y 2025 es un ejemplo, todo lo que se pone en venta se vende. ¿Y por qué se vende? Porque la gente necesita una solución habitacional. No es que se hayan vuelto locos y todo el mundo de repente quiera comprar. Es que cada vez somos más personas en el país, todos tenemos nuestras necesidades, y hay quien ya no se puede permitir alquilar", alerta Alfaro. "Hay mucha gente que se está endeudando, apalancándose financieramente, porque sus ahorros solo llegan para cubrir la entrada en el mejor de los casos, y condicionando su proyecto de vida", lamenta.

Los estudios, las proyecciones, y las valoraciones que realizan los expertos y las distintas instituciones, a diferencia de lo que sucede en otras situaciones, aterriza de una manera meridianamente clara sobre los ciudadanos. "Menos mal que lo agarramos entonces, porque de haberlo hecho el año pasado hubiese sido imposible", reconoce aliviado Ignacio Lucena. A sus 33 años, y de la mano de su pareja, ambos funcionarios, compraron una casa en el barrio madrileño de Moratalaz en septiembre de 2024. "Justo antes del subidón y la locura", celebra.

Visitas

Al otro lado del teléfono recuerda lo afortunado que fue al entrar fortuitamente en una inmobiliaria y apuntarse a la visita de un piso que ni siquiera había sido anunciado. "Lo vimos, y en seguida hicimos una oferta. No tuvimos que negociar demasiado, aunque no fue un masaje", incide. Las conversaciones con los bancos tampoco resultaron excesivamente complicadas, y finalmente cerraron una hipoteca a 30 años. "Lo que más nos costó fue el tema de quitar vinculaciones a la hipoteca (seguros, mayoritariamente) para reducir la cuota mensual", detalla.

Esta facilidad para acceder al crédito recuerda sutilmente a la que se dio en los años de la burbuja, pero el contexto no puede ser más diferente. "Los tipos de interés que tenemos ahora (2%) no están resultando un freno, porque sigue resultando barato hipotecarse. El problema son las restricciones de entrada a la compra de vivienda. Tanto a nivel fiscal, porque los impuestos suponen un gasto extra, como los trámites de gestión o notaría", explica Pinto. "Pero la mayor diferencia es que en la anterior burbuja se seguía

El INE cree que España sumará 3,7 millones de hogares nuevos en 15 años

Actualmente, la situación a pie de mercado continúa siendo boyante

2025, año récord para la vivienda: comprar y alquilar es más caro que nunca



CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 25	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	49 766 EUR (58,439 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	104,42 cm² (16,7%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	3876 EUR (4552 USD)

Dossier de prensa unacc

construyendo, y ahora mismo no se construye para nada a la velocidad a la que se expande la demanda", añade.

En el Ministerio de Vivienda señalan a las comunidades autónomas que están boicoteando la aplicación de la ley de vivienda, que establece límites a los arrendamientos en las zonas tensionada, como parte activa en la vigencia del problema. De acuerdo con los últimos datos oficiales disponibles, en los primeros once meses de 2025 se licitaron 900 millones de euros en obras para obra pública residencial, el volumen más elevado desde 2009, y un 44,4% más que en 2024.

El atasco principal, sin embargo, no se aloja exclusivamente en la compra, sino más bien en el alquiler. De acuerdo con los datos del portal Idealista, en 20 años, los precios han subido un 63% (de 736 a 1.200 euros, para un piso de 80 metros cuadrados); mientras que en la última década, el incremento ha sido aún más abrupto: +83% (de 656 a 1.200 euros). O lo que es lo mismo: hoy se pagan 544 euros más al mes que hace una década.

"En los alquileres hay una burbuja clarísima de precios y nos da un poco de miedo el estrés al que están sometidas las rentas medias. Nosotros ya tenemos datos de proveedores que nos están dando signos de que la morosidad está empezando a aumentar por esta tensión", revela Alfaro.

El atasco principal no se aloja solo en la compra, sino más bien en el alquiler

El Ministerio de Vivienda cree que las comunidades autónomas boicotean la ley

Pronóstico reservado

Si los análisis sobre el ejercicio 2025 resultan complementarios entre los distintos agentes del mercado inmobiliario, sus vaticinios respecto al comportamiento que tendrá el mercado en el ejercicio 2026 también confluyen. La continuidad es la tónica, aunque con alguna cautela dado el contexto de incertidumbre internacional.

"Salvo que se produzca un hecho relevante en materia económico-financiera, que se dé un crac de tipo laboral, o que haya un agente externo que nos lleve a una crisis financiera, esto no tiene visos de que vaya a pararse, ni muchísimo menos. No vemos ningún síntoma", avisa Alfaro.

Torres, por su parte, considera que, si bien los dilatados tiempos de la construcción van a tardar en generar una oferta suficiente para equilibrar la balanza, si es probable que el volumen de personas que venden para comprar inmediatamente baje a lo largo de 2026, lo que puede ser un indicador del cambio de ciclo.

"Teniendo en cuenta que la parte demográfica no va a cambiar, un hipotético giro anticipado en esta tendencia actual puede provocar una pequeña desaceleración en la compraventa", concluye. "Si los precios se moderan, es posible que muchas personas vuelvan de nuevo al mercado del alquiler, pese a que no sea la tradición española", conviene Pinto.



Un edificio de viviendas en construcción. ÓSCAR CORRAL

ABC

Publicación	ABC Nacional, 28	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	119 000	V. Comunicación	126 611 EUR (148,677 USD)
Difusión	116 063	Tamaño	438,07 cm² (70,3%)
Audiencia	357 000	V.Publicitario	25 151 EUR (29 534 USD)

Dossier de prensa unacc

IMPUESTAZO AL SECTOR

GUERRA DE INSPECCIONES Y RECURSOS ENTRE BANCOS Y HACIENDA

La Agencia Tributaria ha girado liquidaciones a las entidades exigiéndoles tributar más por el gravamen que se instauró en 2022, mientras que estas han recurrido tanto estas paralelas como los pagos realizados hasta la fecha

Daniel Caballero
Madrid



Hacienda y los bancos libran una guerra total y abierta por el impuestazo al sector en varios frentes legales. Por una parte, las entidades han llevado a la Justicia tanto el gravamen anterior como el actual por entender que es ilegal; por otra, ante las inspecciones de la Agencia Tributaria, la banca también ha recurrido a los tribunales ya que se les reclama más dinero del que han pagado.

Cuando a finales de 2022 el Gobierno aprobó el gravamen temporal al sector, a pagar en los ejercicios 2023 y 2024, ya se intuía que esto acabaría en una batalla legal. Así ha sido. Y la previsión es que las disputas, en plural, se extiendan durante años ya que ninguna de las partes da su brazo a torcer.

Aquel tributo, que se configuró como prestación patrimonial no tributaria, gravaba un 4,8% el margen de intereses y las comisiones netas de los bancos por su actividad en España durante dos ejercicios. En 2023 recaudó 1.263 millones de euros y en 2024 un total de 1.695 millones; cantidades muy abultadas dados los resultados récord de las entidades financieras.

Tanto las patronales AEB y CECA como los bancos a nivel individual llevaron a la Justicia el impuesto en sí por ir contra principios constitucionales, ser discriminatorio, ir en contra del derecho de la competencia de la UE... un sinfín de argumentos para intentar tumbarlo. Esos recursos, que siguen esperando resolución en la Audiencia Nacional y apuntan a que van para largo, son independientes de la controversia en sí sobre el pago del gravamen.

Todos los bancos pagaron y recurrieron ese acto administrativo. A esto se le añadió otro problema y es que, como figura en las cuentas anuales de las entidades, Hacienda ha inspeccionado los pagos de esos dos años y considera que no abonaron lo que les correspondía, ante lo cual les incoó a los bancos acuerdos de liquidación.

Existen discrepancias entre bancos y Agencia Tributaria sobre lo que debían contabilizar en ese primer gravamen, en los dos ejercicios. Hacienda les reclama más dinero por haber excluido parte de sus ingresos, como los que proceden del negocio de seguros y fondos de inversión. En el caso de las entidades con actividad internacional, también se les reclama más dinero por haber contabilizado como actividad extranjera (y por tanto fuera del perímetro del gravamen) ciertas actividades que el Fisco consideran que deben atribuirse a España (y estar sujetas al gravamen); ejemplo de esto son algunas comisiones cobradas de banca de inversión por participar en operaciones corporativas y que las entidades no han atribuido al negocio en nuestro país.

Las entidades han llevado a los tribunales esos acuerdos de liquidación que les ha formulado Hacienda tras meses de inspecciones, aunque cada caso lleva unos tiempos distintos. Caixabank ha recibido y recurrido las discrepancias del Fisco en ambos años, y desvela las diferencias totales, que en su caso son de 167 millones de euros. Este es el caso más particular porque lo que ha hecho el mayor banco en España ha sido pagar lo que le pedía de más el Fisco de 2023 y hacer una rectificación de la autoliquidación del pago que hizo en 2024 para seguir el criterio que utilizó Hacienda en la inspección. Pero eso no significa que el banco acate el resulta-

LUCHA DE GIGANTES

El primer gravamen

En 2022 se aprobó el gravamen temporal a la banca, pagado en 2023 y 2024. Hacienda entiende que las entidades tendrían que haber tributado por más ingresos, como el negocio de seguros y de fondos de inversión. También hay discrepancias sobre el perímetro del negocio español y extranjero.

El enfrentamiento

Hacienda ha inspeccionado los dos ejercicios ya tributados por los bancos, levantando actas de liquidación. Todos han sido o van a ser recurridos, según consta en las cuentas anuales de cada entidad financiera.

La nueva figura

Con el nuevo impuesto existe el problema del devengo en su primer año de vigencia. Las entidades entienden que por un error de Hacienda no llegó a generarse la obligación de pagar. Está recurrido, igual que el sentido en sí del propio impuesto.



La vicepresidenta y ministra de Hacienda, María Jesús Montero. EP

ABC

Publicación	ABC Nacional, 29	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	119 000	V. Comunicación	126 611 EUR (148,677 USD)
Difusión	116 063	Tamaño	226,39 cm² (36,3%)
Audiencia	357 000	V.Publicitario	14 884 EUR (17 478 USD)

Dossier de prensa unacc



do de la inspección, sino que lo ha pagado y lo ha provisionado, pero también lo ha recurrido a la Justicia. Otras entidades, en cambio, no han realizado el pago y al momento de presentar el recurso ya solicitaban a los tribunales la suspensión de ese débito.

El Santander ha recibido ya la discrepancia y la exigencia de pago sobre ambos ejercicios y ha recurrido ambos; el BBVA lo ha recibido y recurrido respecto a 2023 mientras que la parte de 2024 aún está bajo comprobación por Hacienda; el Sabadell ha recibido y recurrido la discrepancia sobre 2023 y sobre la de 2024 acaba de recibir el acuerdo de liquidación y se dispone a impugnarlo; y Bankinter ha recibido y recurrido el acuerdo de liquidación del primer año y tiene bajo inspección el segundo. Unicaja, por su parte, también ha sido inspeccionada y en su caso ambos años «se han cerrado sin efectos relevantes».

Todas las entidades han sido inspeccionadas por Hacienda y esperan que también se les revise el nuevo impuesto

El nuevo impuesto

La otra pata de la batalla judicial está en el nuevo impuesto, aprobado en 2024. Aquí hay varios elementos. En primer lugar, las entidades y las patronales han llevado a la Justicia el tributo en sí, con argumentos similares a los del gravamen temporal. En segundo lugar, existe una honda discrepancia sobre el primer año de vigencia del impuesto.

Como adelantó ABC, las entidades entienden que no se llegó a generar la obligación de pago en el primer año de vigencia, 2024, que tenía que abonarse en 2025, por un error del Gobierno. Tras la aprobación del tributo a finales de 2024, Hacienda usó un decreto para corregir, apenas tres días después de su aprobación inicial, la imperfecta redacción original de la norma del impuesto, que como ya había advertido el BCE condenaba a las entidades a imputar como gastos en su contabilidad de 2024 tanto la factura del gravamen transitorio anterior como el nuevo, lo que según el supervisor podría tener «consecuencias no deseadas para la solvencia y posición competitiva de las entidades».

Para corregir esa disfunción Hacienda decidió modificar la fecha de devengo del impuesto –el momento en que nace la obligación jurídica de pagarlo para los contribuyentes–. Con ese calendario modificado fue con el que se entró en 2025. El problema afloró cuando el 22 de enero el Congreso decidió no convalidar el decreto y el problema regresó a su estado inicial, sin llegar a haberse devengado el impuesto. Es por ello que ahí los bancos, armados con informes legales, entienden que no nació la obligación de pagarlo por los resultados de 2024.

Así las cosas, las discrepancias son múltiples sobre ambos tributos y sobre los pagos. Todo se dirimirá en sede judicial. Hacienda defiende la legalidad de los dos gravámenes y la banca todo lo contrario. Sin embargo, la situación podría no quedar ahí. Fuentes financieras señalan que igualmente que Hacienda ha inspeccionado los dos años del gravamen temporal, los bancos pueden esperar que también se abran inspecciones sobre el nuevo impuesto. El sector cree que esas inspecciones llegarán, aunque todavía es pronto, teniendo en cuenta que se trata de una nueva figura tributaria y que en estos casos suele ser habitual que se revise cómo han hecho el cálculo las empresas afectadas.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 16	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	42 556 EUR (49,973 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	498,83 cm² (46,6%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	7782 EUR (9138 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander pone foco en el negocio de más valor para ingresar un 30% vía comisiones

Espoleará los ingresos de 'Wealth' y Pagos y reducirá así la dependencia de los tipos

Matteo Allievi MADRID.

La receta de Banco Santander para seguir pulverizando récords en los próximos tres años lleva muchos ingredientes. Uno de ellos consiste en aprovechar el empuje de las comisiones para incrementar la partida total de ingresos entre un 3% y un 4% a lo largo del período y acelerar la máquina para conseguir uno de los objetivos estrella al final de la hoja de ruta: una rentabilidad RoTE del 20%. En la estela de una tendencia que empezó hace unos años, el grupo continuará reequilibrando el mix de ingresos a favor de una mayor representación de las comisiones frente al margen de intereses, reduciendo de esta forma la dependencia de la cuenta de los altibajos de la política monetaria. En concreto, prevé que la contribución de estos ingresos al margen bruto aumentará del 27% actual hasta el 30% en 2028.

"Las comisiones desempeñan un papel fundamental en el plan. Reducen la sensibilidad al ciclo y mejoran la calidad y la diversificación de los ingresos", apuntó el director financiero del Santander, José García Cantera, en la presentación de la hoja de ruta. Casi un tercio del incremento previsto en comisiones procederá de los negocios de Wealth, que incluye la banca privada, la gestión de activos y los seguros, y Pagos. Una tipología de ingresos que Cantera tachó de "alta calidad", al ser más estables y al tener un consumo de capital más bajo.

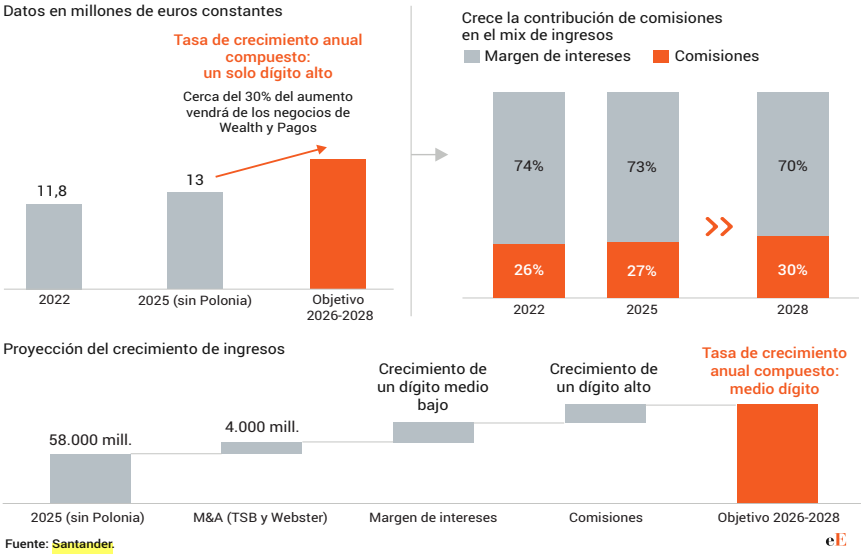
Crecimiento de un dígito alto

Santander busca centrar el crecimiento de su músculo en los clientes más vinculados y extender sus plataformas en todas las geografías en las que opera el banco para sacar partido de su huella global. El director financiero desglosó los elementos que contribuirán a la cascada de ingresos. Las recientes adquisiciones de Webster y TSB aportarán cuatro millones. El margen de intereses aumentará previsiblemente a un dígito medio-bajo (es decir, un 2-4%), mientras que las comisiones serán la partida que más tirará del crecimiento del cántabro. Se incrementarán a un dígito alto (hasta un 9%) y coparán un 40% del crecimiento del margen bruto en el trienio, según las previsiones. La ratio entre estos ingresos y los costes se elevará hasta un 65% desde el 49% del ejercicio pasado.

Santander se ha fijado metas de crecimiento en ingresos para cada uno de sus cinco negocios globales. La mayor expansión la proyecta en el segmento de Wealth (doble dígito), seguido por el de Pagos (por encima del 15%) y banca corporativa y de inversión (5-10%). Para la división de banca retail y comercial, que representa casi la mitad del margen bruto del banco, estima un alza de un dígito medio y en Openbank de un dígito bajo.

Todas las entidades han estado empeñadas en bajar la dependencia del margen de intereses en sus ingresos para intentar esquivar en la medida de lo posible los efectos de una política monetaria más laxa por parte del Banco Central Europeo (BCE). A datos de 2025, BBVA y Sabadell presentaban el menor porcentaje de comisiones sobre el margen bruto, con un 22%. En Bankinter y Unicaja, esta cuota aumentaba a un 25-26%, mientras que en CaixaBank alcanzaba el 32%.

Proyección del crecimiento de comisiones



Fuente: Santander. eE

Nicola Bannister será nueva CEO de TSB

Santander UK dijo ayer que nombrará a Nicola Bannister como nueva consejera delegada de TSB Bank, sujeta a la aprobación regulatoria para la adquisición de la filial. Asumirá el cargo una vez terminada la adquisición de TSB, sucediendo al actual consejero delegado, Marc Armengol, quien se incorporará al Sabadell como CEO tras la finalización de la operación, tal y como se anunció en febrero.

Expansión

Publicación	Expansión General, 27	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	8 525 EUR (10,010 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	41,98 cm² (6,7%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	2207 EUR (2592 USD)

Dossier de prensa unacc

La CNMV multa a Sabadell con 1,5 millones de euros

Expansión. Madrid

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) ha multado con 1,5 millones de euros a Banco Sabadell por no haber informado a los clientes minoristas suscriptores de los pagarés emitidos por la entidad hace tres años de su coste y ni de su precio.

La resolución del supervisor bursátil, que transcendió ayer, data del pasado 12 de febrero. En ella, la CNMV tilda de "muy grave" la infracción cometida por Sabadell por "no haber informado a los clientes minoristas suscriptores de los pagarés emitidos en el período 1 de enero a 15 de octubre de 2023 de sus costes implícitos, ni haberles hecho la correspondiente advertencia sobre la desviación existente entre el precio pagado y el valor razonable de los mismos".

La CNMV agrega que "la resolución que impone la sanción únicamente ha devenido firme en vía administrativa, siendo susceptible de revisión jurisdiccional por la Sala de lo Contencioso-Administrativo de la Audiencia Nacional".

La entidad dirigida por César González-Bueno ya presentó su recurso contencioso administrativo contra la resolución de la CNMV en la Audiencia N acional.

La Justicia ya ha admitido a trámite el recurso, y las partes interesadas están a la espera de una sentencia.

Expansión

Publicación	Expansión General, 24	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	52 109 EUR (61,191 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	278,70 cm² (44,7%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	9734 EUR (11 431 USD)

Dossier de prensa unacc

March da el salto internacional desde Luxemburgo

BARAJA ADQUISICIONES EN EUROPA/ La entidad, que este año cumple cien años, constituirá una filial en Luxemburgo para crecer fuera de España.

R. Lander. Madrid

Banca March da el salto internacional. La entidad tiene planes de crecimiento que incluyen la posibilidad de protagonizar adquisiciones en Europa, particularmente en el sur de Europa.

El epicentro de esta aventura exterior será Luxemburgo. Banca March fue la primera entidad española que puso un pie en esta plaza financiera tan importante para la banca privada. Lo hizo en 2012 y ahora transformará esa sucursal en filial para multiplicar su potencia de fuego.

Se trata de un hito de gran calado, que va más allá del mero cambio de estatus legal. La filial implica crear una entidad con personalidad jurídica propia, balance separado y que amplifica sensiblemente las capacidades de desarrollo de productos y sobre todo de distribución a otros países de la Unión Europea. Si algo caracteriza Luxemburgo es su estabilidad financiera y jurídica.

Cuando esté constituida legalmente la filial (en 2027, según los cálculos internos), Banca March podrá registrar sus productos de inversión en Luxemburgo y comercializarlos desde allí a franceses, alemanes o italianos. La originación de los productos podrá realizarse desde allí o desde España.

La cúpula de Banca March está convencida de que su modelo de gestión de patrimonios y asesoramiento empresarial es plenamente replicable fuera de España.

Da el paso ahora, a punto de cumplir los cien años de historia, tras finalizar la fuerte inversión realizada en una plataforma tecnológica desarrollada en el centro de alta especialización de Palma de Mallorca, donde está su sede. Esta infraestructura permitirá operar con mucha mayor rapidez, así como dar una visión 360 grados de las posiciones financieras de los clientes y capacidades operativas globales, independientemente de su jurisdicción.



JMCadenas

José Manuel Arcenegui, director general de Banca March, dirigirá la filial en Luxemburgo.

Plataforma tecnológica

Banca March ha acelerado su transformación digital en los últimos años. Entre 2020 y 2024, la cifra total de inversión ascendió a 246 millones. El año pasado se elevó a 107 millones. Se trata del 20% de los ingresos totales.

"Este hito refuerza nuestra convicción estratégica de que la propuesta de valor es plenamente exportable y competitiva a escala global. Desde Luxemburgo se amplifica nuestra capacidad de distribución internacional, al poder distribuir nuestros productos y servicios de manera más ágil y eficiente por toda Europa", explica José Manuel Arcenegui, director general de Banca March y futuro responsable de la filial en Luxemburgo. Lleva once años trabajando en la casa y a lo largo de su carrera ha vivido en Nueva York, México y Emiratos Árabes, entre otros países.

Desde la filial, Banca March distribuirá productos de forma ágil y eficiente por toda la UE

La filial se constituirá en 2027 y arrancará con un volumen de negocio de 2.000 millones

La sucursal actual en Luxemburgo cuenta con doce empleados y la idea es llegar a las cuarenta personas. Algunas se trasladarán desde España y otras se contratarán localmente. La filial arrancará con un volumen de negocio de 2.000 millones de euros.

Luxemburgo es una plaza muy especializada, pero también muy competida. Los directivos de Banca March confían en hacerse hueco porque la marca es conocida entre los alemanes y europeos de otras nacionalidades que veranean en Mallorca. La entidad ofrecerá servicios de banca privada de alta gama y banca patrimonial a clientes a partir de 300.000 euros.

Luxemburgo, segundo centro de fondos de inversión del mundo

Este país diminuto es una plaza financiera clave en el sector de la gestión de los grandes patrimonios. En Europa, pero también a nivel internacional. Se trata del mayor centro para los fondos de inversión de toda la UE y el segundo del mundo, solo por detrás de Estados Unidos. El dinero administrado supera los cinco billones de euros, según datos de ALFI. Poner un pie allí es muy caro, pero el Gran Ducado ofrece ventajas muy importantes para cualquier especialista en banca privada. Su estabilidad jurídica y financiera es única y proporciona el entorno óptimo para la creación y desarrollo de estructuras de asesoramiento patrimonial. El país tiene ráting 'AAA', el máximo posible.

Un reclamo clave es la agilidad en la aprobación de productos de inversión, que se pueden comercializar a cualquier cliente de la Unión Europea gracias al pasaporte europeo. La normativa UCITS permite distribuir un producto autorizado en un país europeo al resto de la UE sin requisitos adicionales. Bankinter, con ficha en Luxemburgo desde 2013, y CaixaBank son los únicos bancos españoles presentes allí.

La Opinión de Murcia

Publicación	La Opinión de Murcia General, 19	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6650	V. Comunicación	1 198 EUR (1,406 USD)
Difusión	30 000	Tamaño	107.68098734568 cm² (17,3%)
Audiencia	30 000	V.Publicitario	341 EUR (400 USD)

Dossier de prensa unacc

Murcia

CRC abre una nueva oficina en Juan Carlos I

Esta inauguración supone «un paso más» en la consolidación de la entidad en la capital

L. O.

Caja Rural Central (CRC) continúa fortaleciendo su presencia en la Región con la apertura de una nueva oficina en Murcia, situada en Avenida Juan Carlos I, 21.

Esta inauguración supone «un paso más» en la estrategia de consolidación de la entidad en la capital, especialmente en una de las áreas urbanas con mayor dinamismo residencial y comercial, donde se concentran nuevas promociones de vivienda, la llegada de familias jóvenes y la creación de actividad económica.

Con esta nueva oficina, CRC reafirma su modelo de banca de proximidad, «apostando por crecer físicamente en el territorio en un contexto en el que gran parte del sector financiero reduce su red presencial. El objetivo es claro: estar más cerca del cliente y mejorar su experiencia en el día a día, facilitando una atención accesible y personalizada».

La entidad busca así «facilitar a los vecinos un servicio más accesible, con atención personalizada y asesoramiento especializado».

«Esta apertura responde a nuestra forma de entender la banca: estar donde están las personas. Murcia está creciendo y queremos acompañar ese crecimiento desde la cercanía, con profesionales que conocen a sus clientes y pueden ofrecerles soluciones adaptadas a su realidad» sostiene Ginés Argilés, director Zona Murcia. ■

CRC



Interior de la nueva oficina de CRC en Murcia.

Huelva Información

Publicación	Huelva Información General, 11	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7847	V. Comunicación	2 516 EUR (2,954 USD)
Difusión	6600	Tamaño	74,75 cm² (12,0%)
Audiencia	23 000	V.Publicitario	687 EUR (807 USD)

Dossier de prensa unacc

La Fundación Caja Rural del Sur ha renovado su compromiso con el Club Cámara Huelva

H. I. Huelva

La Fundación Caja Rural del Sur renovó su compromiso con el Club Cámara Huelva mediante la firma de un nuevo convenio de colaboración, que refuerza la apuesta conjunta por el impulso del tejido empresarial de la provincia y la generación de espacios de reflexión económica y social. El acuerdo fue suscrito por Daniel Toscano, presidente de la Cámara de Comercio de Huelva, y el director de la Fundación Caja Rural del Sur, Emilio Ponce.

Toscano destacó que "el respaldo de la Fundación Caja Rural del Sur es fundamental para seguir fortaleciendo el Club Cámara como un espacio de encuentro y debate al más alto nivel, donde se analizan los grandes retos económicos, empresariales y sociales que afronta nuestra provincia". En este sentido, subrayó que "este convenio nos permite continuar ofreciendo una programación de calidad y con ponentes de primer nivel".

Por su parte, Ponce señaló que "para nuestra entidad es una prioridad apoyar iniciativas que fomenten el conocimiento, el diálogo y la cooperación empresarial". Asimismo, puso en valor "el papel del Club Cámara Huelva como foro de opinión y reflexión, capaz de generar ideas, compartir experiencias y aportar valor al desarrollo económico y social de Huelva".

Con la renovación de este convenio, ambas entidades reafirman su compromiso común con el desarrollo empresarial, la innovación y la generación de espacios de pensamiento estratégico.

HOY

Publicación	Hoy Badajoz, 33	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 667	V. Comunicación	3 705 EUR (4,350 USD)
Difusión	11 444	Tamaño	309,91 cm² (29,7%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	1070 EUR (1256 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural de Extremadura patrocina el XXXVI Salón del Jamón Ibérico de Jerez

La entidad y el Ayuntamiento suscribieron ayer el acuerdo por el que renuevan la colaboración

REDACCIÓN

BADAJOZ. El presidente de Caja Rural de Extremadura, Urbano Caballo, y el alcalde de Jerez de los Caballeros, Raúl Gordillo, renovaron su convenio de colaboración y la entidad financiera volverá a ser patrocinadora oficial del XXXVI Salón del Jamón Ibérico y la Dehesa, que se celebrará del 7 al 10 de mayo en el recinto ferial de la citada localidad pacense.

A través de este acuerdo, Caja Rural de Extremadura refuerza su respaldo a uno de los certámenes agroalimentarios más representativos del suroeste peninsular, referente del sector del ibérico y escaparate del ecosistema de la dehesa, «motor económico y seña de identidad de la región».

En virtud del patrocinio, la imagen corporativa de la entidad estará presente en el Recinto Ferial durante la celebración del evento. Asimismo, Caja Rural de Extremadura contará con un espacio propio de exposición y atención a clientes dentro del recinto, desde el que dará a conocer sus productos y servicios especializados para particulares, empresas y profesionales del sector agroalimentario.



Raúl Gordillo y Urbano Caballo ayer en la firma del acuerdo. HOY

El presidente de Caja Rural de Extremadura subrayó ayer que el compromiso de su entidad con el sector del ibérico es «firme y sostenido en el tiempo». «Apoyar el Salón del Jamón Ibérico supone respaldar a ganaderos, industriales y a todo el tejido económico vinculado a la dehesa extremeña, un modelo productivo que representa calidad, tradición y futuro», aseguró este ayer.

Caballo recordaba también que esta implicación se materializa en iniciativas propias de la entidad, como los Premios Espiga Jamón Ibérico DOP Dehesa de Extremadura, que reconocen la excelencia de uno de los productos más emblemáticos de la región, y la Feria Agroalimentaria Espiga, concebida como punto de encuentro para la promoción y comercialización del sector agroalimentario extremeño.

«Caja Rural de Extremadura ha estado siempre al lado del campo y de la industria agroalimentaria regional, y seguirá acompañando su evolución, apostando por la innovación, la competitividad y la proyección exterior de nuestros productos», añadió. Con este patrocinio, la entidad reafirma su papel como agente financiero comprometido con el desarrollo económico y social de Extremadura.

El Día de La Rioja

Publicación	El Día de la Rioja General, 8	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4960	V. Comunicación	2 225 EUR (2,612 USD)
Difusión	4960	Tamaño	220,12 cm² (35,3%)
Audiencia	13 000	V.Publicitario	682 EUR (801 USD)

Dossier de prensa unacc

El foro 'Empuéblate' pone en común iniciativas e ideas contra la despoblación

En encuentro de Fundación Eurocaja Rural, que recala por primera vez en La Rioja, se desarrollará mañana en Riojaforum conducido por Manuel Campo Vidal

EL DÍA / LOGROÑO

Fundación Eurocaja Rural, en colaboración con Next Educación, el Gobierno de La Rioja y la Federación Riojana de Municipios (FRM), celebrarán mañana en Logroño una edición especial de 'Empuéblate' en Logroño, un foro de referencia nacional dedicado a ofrecer soluciones frente al desafío de la despoblación. El evento tendrá lugar en el Riojaforum y estará conducido por el reconocido periodista Manuel Campo Vidal. El encuentro reunirá iniciativas públicas y privadas que están impulsando proyectos de vida en la España menos poblada.

'Empuéblate: Soluciones contra la despoblación' es una iniciativa que nació como foro de entidades y colectivos que impulsan proyectos de vida rural y que se ha convertido en un encuentro de referencia para analizar, debatir y proyectar soluciones eficaces contra la despoblación en España.

Por primera vez, esta iniciativa se traslada a La Rioja. La cita tendrá lugar mañana en l Riojaforum durante toda la mañana, con la participación de responsables de administraciones públicas riojanas, empresas privadas y emprendedores, quienes presentarán propuestas para hacer frente a la despoblación e impulsar el desarrollo rural.

La jornada será presentada y moderada, un año más, por el periodista Manuel Campo Vidal, actual presidente de Next Educación.



Cedro

Una de las sesiones del foro en una edición anterior. / FUNDACIÓN EUROCAJA RURAL

VOCES CLAVE DEL TERRITORIO. El foto 'Empuéblate-La Rioja' arrancará con la bienvenida institucional y continuará con ponencias y mesas redondas en las que participarán responsables de administraciones públicas, directivos empresariales y emprendedores vinculados al desarrollo rural, ofreciendo una visión integral del reto demográfico desde diferentes perspectivas.

La bienvenida correrá a cargo del director general de Eurocaja Rural, Víctor Manuel Martín López, quien abordará la importancia de atender las necesidades de los núcleos rurales y el modelo de negocio que caracteriza a la entidad financiera, apostando por la cercanía y la atención personalizada con independencia del lugar de residencia.

Posteriormente intervendrá el consejero de Política Local, Infraestructuras y Lucha contra la Despoblación del Gobierno de La Rioja, Daniel Osés, en una ponencia denominada 'Una mirada al futuro'.

A continuación, el director de la División de Negocios de Eurocaja Rural, Enrique Muñoz, ofrecerá detalles de cómo combate la entidad financiera la despoblación en la ponencia 'La única solución realista contra la exclusión financiera'.

Bajo el título 'El papel dinamizador de los Ayuntamientos', el presidente de la Federación Riojana de Municipios, Jorge Loyo; la alcaldesa de Anguiano, Gemma López; y la alcaldesa de Villar de Torre, Lucía Fernández explicarán sus proyectos desde la administración local.

Junto a las instituciones públicas, el foro ofrecerá también la visión de emprendedores, de grupos y agentes de desarrollo rural, quienes compartirán proyectos y diversas iniciativas. En la mesa de 'Proyectos de vida rural' participarán Carlos Tarragona, cofundador y CEO de SpectralGeo; Esther Rubio, gerente de la ADR La Rioja Oriental y gestora de la Ruta del Vino de Rioja Oriental; Alfonso Maestro, gerente de la Asociación de Desarrollo de La Rioja Alta (ADRA); y Ana Pérez, enóloga y propietaria de Bodega Villarroya.

Clausurarán el evento el presidente de Fundación Eurocaja Rural, Javier López Martín, y el secretario general para el Reto Demográfico del Gobierno de España, Francesc Boya.

El Día de La Rioja

Publicación	El Día de la Rioja General, 8	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4960	V. Comunicación	687 EUR (807 USD)
Difusión	4960	Tamaño	25,38 cm² (4,1%)
Audiencia	13 000	V.Publicitario	214 EUR (251 USD)

Dossier de prensa unacc

APUNTE

Compromiso de futuro

Con esta nueva edición de 'Empuéblate', Fundación Eurocaja Rural refuerza su compromiso con el desarrollo del medio rural y con la creación de espacios de diálogo que permitan impulsar proyectos de vida, atraer talento y generar oportunidades en los territorios menos poblados, indicó ayer la entidad. 'Empuéblate' vuelve a posicionarse como un foro imprescindible para entender el presente y construir el futuro del mundo rural, consolidando su papel como referente nacional en la búsqueda de soluciones eficaces frente a la despoblación. Las plazas son limitadas. Inscripción y más información en: *https://fundacioneurocaja-rural.es*

DIARIO JAÉN

Publicación	Diario Jaén General, 17	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	5 096 EUR (5,984 USD)
Difusión	4377	Tamaño	422,00 cm² (67,6%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	1562 EUR (1834 USD)

Dossier de prensa unacc

"Porcuna es patrimonio, tradición agrícola y espíritu emprendedor"

Purificación Ruiz subraya retos como fijar la población y atraer inversiones en este 2026

FRANCISCO GAITÁN

Mucho más que una fecha, un objetivo compartido. Con estas palabras, la directora de Oficina de Caja Rural de Jaén en Porcuna, Purificación Ruiz Arcos, se manifestó de cara a los retos que tiene por delante la entidad financiera —parafraseando el título de la ponencia de Miguel Moreno Lorente— de cara al "Horizonte 2026".

En primer lugar, Purificación Ruiz remarcó la apuesta que se hace desde Caja Rural de Jaén, en este caso, por Porcuna: "Hablar de compromiso es hablar de responsabilidad, de trabajo constante y visión de futuro". Y añadió: "Y hacerlo teniendo el foco presente y en el horizonte de 2026, implica no sólo analizar dónde estamos, sino también definir con claridad hacia dónde queremos ir como municipio y provincia". La directora de Oficina de Caja Rural de Jaén en Porcuna subrayó esa línea roja que está marcada en el día a día de la entidad: "Somos una cooperativa de crédito nacida aquí, que revierte aquí y trabaja cada día al lado de los agricultores, autónomos, pequeñas y medianas empresas, familias y jóvenes emprendedores".

Ruiz Arcos dio un salto más allá y se centró en el vínculo de la entidad con el municipio porcunense: "Cuando escuchamos compromiso con Porcuna pensamos en acompañar el crecimiento local, facilitar financiación para proyectos viables, apoyar la modernización del sector agrícola, respaldar al comercio tradicional e impulsar nuevas iniciativas empresariales que generan empleo y oportunidades". La directora de la oficina de la entidad financiera en Porcuna subrayó las virtudes que debe acompañar cualquier iniciativa en este "Horizonte 2026": "Ningún proyecto puede construirse de manera inmediata. Necesita diálogo, consenso y cooperación". Y, en este punto, Purificación Ruiz destacó las cualidades que conforman la idiosincracia de Porcuna: "Es patrimonio, tradición agrícola, espíritu emprendedor y capital humano". La directora de Oficina de Caja Rural de Jaén prosiguió su argumento apuntando el resultado final de esas cualidades: "El reto está en transformar esas fortalezas en oportunidades sostenibles en el tiempo". Y remarcó: "Las entidades financieras debemos ser aliadas estratégicas, facilitando herramientas que permitan convertir objetivos en realidades". Así, Purificación Ruiz aplicó esta visión al día a día de Caja Rural de Jaén: "Apostamos por la digitalización sin perder la cercanía; por la innovación sin renunciar a nuestro valor cooperativo y por el crecimiento económico ligado siempre al desarrollo social". Y cerró este mensaje con contundencia: "Creemos que el progreso no se mide únicamente en cifras, sino en bienestar, empleo y cohesión".

Ruiz Arcos volvió a recordar el cáliz que debe tomar 2026: "Es la oportunidad de consolidar proyectos, atraer inversión, fijar población y ofrecer a los jóvenes motivos reales para desarrollar sus proyecto de vida. Por ello, desde Caja Rural reiteramos nuestro compromiso con Porcuna y toda la provincia". Purificación Ruiz finalizó su ponencia con una frase clara: "Cuando el compromiso es real y el horizonte está claro, el futuro se construye con más claridad".



ATRIL. *La directora de Oficina de Caja Rural de Jaén, Purificación Ruiz, en su intervención en la cisterna romana de La Calderona.*



DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 12	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	2 339 EUR (2,746 USD)
Difusión	4377	Tamaño	133,08 cm² (21,3%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	717 EUR (842 USD)

Dossier de prensa
unacc

Apoyo de Caja Rural a la primera Gala de Música Cofrade "Ciudad de Jaén"

La entidad rubrica la colaboración de esta cita del 7 de marzo

J. F. PAREDES

El organizador cultural Alejandro Martínez Santos y Caja Rural de Jaén suscriben un acuerdo de colaboración para el apoyo económico de la I Gala Música Cofrade Ciudad de Jaén, que se celebrará el próximo 7 de marzo en el Auditorio La Alameda.

El convenio refuerza el compromiso de ambas partes con la promoción cultural y el impulso de iniciativas que ponen en valor la música cofrade y el talento local, provincial y autonómico. La entidad financiera realizará una colaboración económica destinada íntegramente a la organización y desarrollo del evento, contribuyendo así a consolidar esta cita dentro del calendario cultural de la ciudad.

Tras la rúbrica, Martínez, destacó la implicación de Caja Rural de Jaén en todas las actividades culturales en Jaén, "que suponen un respaldo fundamental para hacer realidad esta primera edición. Apostar por la música cofrade es apostar por nuestras raíces, nuestra identidad y nuestro patrimonio cultural".

Por su parte, Juan Gallego Cobo, responsable del Área de Relaciones Institucionales de Caja Rural de Jaén, señaló que "desde Caja Rural de Jaén mantenemos un firme compromiso con la promoción cultural y el desarrollo de nuestro entorno. Apoyar la I Gala Música Cofrade Ciudad de Jaén es contribuir a fortalecer una tradición profundamente arraigada en nuestra tierra".

Con esta colaboración, ambas partes subrayan su voluntad de trabajar conjuntamente en iniciativas que fomenten la cultura, la participación ciudadana y el desarrollo social de Jaén a lo largo de toda la provincia.



RESPALDO ECONÓMICO. *Juan Gallego junto a Alejandro Martínez.*

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 9	Fecha	03/03/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 674 EUR (1,965 USD)
Difusión	555	Tamaño	273,70 cm² (25,5%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	513 EUR (602 USD)

Dossier de prensa unacc

UNIVERSIDAD | COLABORACIÓN

Globalcaja y la UCLM lanzan una tarjeta universitaria con beneficios para estudiantes y profesionales

C. MORAL / CUENCA

Globalcaja y la Universidad de Castilla-La Mancha presentaron ayer sus tarjetas pensadas para acompañar a los universitarios en su día a día, tanto a estudiantes como a profesionales de la UCLM. Las nuevas tarjetas ya están disponibles en más de 300 oficinas de Globalcaja y ofrecen todas las ventajas habituales de la entidad, así como beneficios específicos para la comunidad universitaria. «Esta tarjeta te permite demostrar tu pertenencia a la UCLM, no tiene ningún inconveniente y viene cargada de ventajas y beneficios pensados para los estudiantes y profesionales», tal y como subrayó la Product Manager de Particulares, María Gómez-Juárez, que fue la encargada de explicar los detalles del producto.

Además de Gómez-Juárez, el acto de presentación celebrado ayer en la Facultad de Comunicación del campus conquense contó también con la presencia del vicerrector de Cultura, Deporte y Compromiso Social de la Universidad regional, César Sánchez; y el responsable de Instituciones, Colectivos y Negocio prescriptor de Globalcaja, Francisco Javier González; así como con el profesor de la Facultad de Comunicación, Juan Carlos Santos, que fue el encargado de presentarlo.

Además de sus ventajas para estudiantes y profesionales, la tarjeta de Globalcaja tiene un componente social significativo. Según Francisco Javier González, la entidad, como cooperativa de crédito, destina alrededor del 17,5% de sus resultados directamente al entorno en el que opera, lo que significa que parte de los beneficios generados por la actividad de la cooperativa revierten en la universidad, los estudiantes y la comunidad en general.



De izquierda a derecha, Santos, Gomez-Juárez, Sánchez Meléndez y González. / R.M.

«Cuando trabajas por mejorar la vida de la gente de tu entorno, defiendes las cosas con más vehemencia y criterio», explicó. El vicerrector destacó la relevancia del proyecto: «Es un producto financiero, pero nace de un convenio de colaboración con Globalcaja que ha permitido un plus de actividades en la universidad durante aproximadamente un año», señaló.

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