Resumen de prensa

viernes, 17 de julio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	La banca presentará un resultado semestral récord de 18.000 millones	17/07/2026	13
4	Expansión	Euro digital: El Banco de España licita los servicios informáticos	17/07/2026	15
5	El País	Las antiguas cajas de ahorros se alían frente a Mythos	17/07/2026	27
6	Expansión	Bizum Pay captaría el 80% de clientes de Apple y Google Pay	17/07/2026	15
7	El Economista	“España puede liderar los pagos en Europa si abre todo el ecosistema de Bizum a las fintech”	17/07/2026	14
8	Expansión Suplemento	Santander rentabiliza su apuesta por la IA	17/07/2026	1
9	El Economista	Cetelem logra que Hacienda le devuelva el impuesto a la banca	17/07/2026	15
10	Expansión	BBVA ofrece rebajas extra en seguros para crecer en banca privada	17/07/2026	14
11	El Economista	Bankinter alcanza su mejor posición reputacional en España en diez años	17/07/2026	89
12	El Mundo Castilla y León	Caja Rural de Zamora arremete contra la Cámara de Comercio por vetarlos	17/07/2026	5
13	Huelva Información	La Fundación Caja Rural del Sur entrega el dinero de los conciertos a la AECC	17/07/2026	7
14	La Gaceta de Salamanca	Caja Rural y Fundación Real Madrid, unidas por la inclusión	17/07/2026	6
15	Diario Jaén	Alianza estratégica entre la Caja Rural de Jaén y Geolit	17/07/2026	16
16	Lanza	Eurocaja Rural refuerza su cercanía, financiación y apoyo integral al crecimiento de las cooperativas	17/07/2026	19
17	La Tribuna de Albacete	Fundación Globalcaja HXXII ayuda a jóvenes a acceder al empleo	17/07/2026	10
18	Diario de Ávila	Caja Rural Salamanca firma un convenio para apoyar escuelas deportivas	17/07/2026	12
19	Nueva Alcarria	Recamder y eurocaja rural firman un convenio para impulsar el desarrollo rural	17/07/2026	30
20	La Opinión de Zamora	Caja Rural: «Las relaciones con la Cámara de Comercio llevan cuatro años rotas»	17/07/2026	3

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	74 609 EUR (85,589 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	656,45 cm² (61,3%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	14 449 EUR (16 576 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca presentará un resultado semestral récord de 18.000 millones

FAVORECIDOS POR EL IMPULSO COMERCIAL/ Las ganancias conjuntas de los seis bancos cotizados habrían aumentado alrededor de un 5,5%. El sector tiene a tiro cerrar su quinto año récord consecutivo.

Alejandro Montoro. Madrid

El sector bancario español tiene todo de cara para cerrar su quinto ejercicio consecutivo de beneficios récord. Previsiblemente lo logrará en un escenario cambiante y en el que la volatilidad y la incertidumbre provocada por la guerra en Oriente Próximo se han instalado en la cotidianidad de todos los bancos domésticos.

La banca española asume que el conflicto armado en Irán tendrá consecuencias sobre la economía doméstica y global, pero, por lo pronto, no anticipa un deterioro del negocio. Así, las seis entidades bancarias que figuran en el Ibex 35 –Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja– habrían echado el cierre al primer semestre del ejercicio con unas ganancias conjuntas superiores a 18.000 millones de euros, según el consenso de mercado compilado por Bloomberg: esto supone un aumento del beneficio conjunto del 5,5% respecto a la primera mitad de 2025.

Bank of America es incluso más optimista y prevé unas ganancias grupales por encima de 18.500 millones. En cambio, los analistas de Barclays son más conservadores y proyectan un beneficio conjunto de 17.925 millones.

Optimismo

Por entidades, el consenso de mercado espera que todas ganen más que el año pasado, salvo Sabadell, para el que pronostica un descenso del 1,5%, hasta 960 millones (ver gráfico adjunto). Para Santander se prevé un beneficio de 7.321 millones, un 7,3% más; para BBVA, 5.949 millones, casi un 10% más; para CaixaBank un 6% más, hasta 3.131 millones, y para Bankinter (+7,5%) y Unicaja (+1,5%) 583 millones y 343 millones, respectivamente.

La entidad dirigida por Ana Botín abrirá el próximo 22 de julio el periodo de presentaciones de resultados del primer semestre. Le seguirá Bankinter al día siguiente, y Sabadell, que rendirá cuentas el 24.

CaixaBank hará lo propio el 29, BBVA el 30 y Unicaja cerrará el periplo de presentaciones el último día de este mes.



JMCadenas

Sucursales de Santander, BBVA y CaixaBank.

Los analistas prevén que los bancos ganen más que el año pasado, salvo Sabadell

El incremento de los márgenes y el control de los gastos animan los resultados

Los puntos cardinales de los resultados bancarios serán, según los analistas, la mejora gradual de los ingresos por intereses; el empuje de las comisiones, especialmente en términos intertrimestrales, y el control de los gastos a pesar de las ingentes cantidades invertidas en tecnología y de los procesos de reestructuración que algunos bancos han ejecutado en el primer semestre o prevén cerrar próximamente, como es el caso de Santander.

Bank of America recoge en un reciente informe que la subida del euríbor, unos costes de financiación estables y una demanda creciente en el trimestre de préstamos al consumo y de empresas auparán el margen de intereses alrededor de un 3%.

Según cálculos hechos a partir de las previsiones de diversos analistas, los ingresos por intereses conjuntos se habrían incrementado a nivel sectorial cerca de un 4%, hasta superar 46.500 millones.

Los expertos de Barclays anticipan en otro análisis una mejora de esta partida espoleada por "una sólida dinámica comercial". También destacan como puntos favorables "la estabilización de los diferenciales de clientes y unas tendencias de tipo de cambio favorables". Este último apartado se aplica especialmente en Santander y BBVA, que son los bancos con mayor exposición internacional.

El dinamismo comercial se ha conjugado con una morosidad que sigue lejos de ser un problema para la banca. La ratio de mora media que los analistas esperan es del 2,05% al cierre del pasado junio. Para algunas entidades, como Bankinter, anticipan ratios inferiores al 2%.

Según Barclays, el debate de cara a los próximos meses se centrará en la capacidad de la banca para convertir el volumen de negocio en crecimiento rentable.

En el sector hay ruido en torno a la concesión de préstamos, sobre todo hipotecarios, a precio de derribo, lo que a futuro podría condicionar negativamente los balances.

Por otro lado, los analistas prevén que las comisiones netas sigan siendo relevantes. Al cierre del primer semestre proyectan una tendencia similar a la del mismo periodo del año pasado en términos interanuales, con ingresos por servicios superiores a 12.400 millones.

Los analistas del banco británico esperan que las comisiones sigan "respaldando los resultados, con un mayor foco en la capacidad de los bancos para monetizar las relaciones con sus clientes a través de la venta cruzada y capturar el atractivo crecimiento estructural del mercado español de seguros y gestión de patrimonios".

IA

Los inversores y analistas vienen vigilando de cerca la partida de costes. Saben que la banca debe reforzar sus capacidades tecnológicas, lo que obliga a los bancos a esfuerzos de inversión milmillonarios para desarrollar e implantar la tecnología de vanguardia, donde la inteligencia artificial (IA) ocupa un papel clave.

En el primer semestre, el mercado anticipa incrementos de los gastos de un dígito medio alto, por encima del 5% en la mayor parte de los casos.

Barclays dice que los inversores estarán pendientes de si los equipos directivos "pueden cumplir con sus previsiones de costes y seguir mejorando las ratios de eficiencia, a pesar de un entorno más inflacionista y del incremento en la inversión para la captación de clientes".

PRINCIPALES MÉTRICAS DE LOS RESULTADOS SEMESTRALES DE LA BANCA

Previsiones de los analistas, en millones de euros. Var. interanual (%)

	BENEFICIO		MARGEN DE INTERÉS	
Santander	7.321	7,3	22.466	-1,1
BBVA	5.949	9,2	14.975	18
CaixaBank	3.131	6	5.410	2,4
Sabadell	960	-1,5	1.767	-27
bankinter	583	7,5	1.156	4,9
Unicaja	343	1,5	756	1,7

Expansión

Fuente: Previsiones del consenso de mercado de Bloomberg

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	18 142 EUR (20,812 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	121,91 cm² (11,4%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	4637 EUR (5319 USD)

Dossier de prensa unacc

Euro digital: El Banco de España licita los servicios informáticos

Expansión. Madrid

El Banco de España ha abierto una licitación para contratar servicios informáticos para el desarrollo del euro digital en tres años por un importe de 70,2 millones de euros.

De acuerdo con el pliego, registrado el pasado 10 de julio en la plataforma de contratación, el Banco de España busca un proveedor de "los servicios informáticos de acompañamiento para el desarrollo, implantación, mantenimiento y evolución de iniciativas relacionadas con el euro digital y monedas digitales soberanas".

Según el Banco de España, el objetivo principal del proyecto es "proveer a los ciudadanos una forma de efectivo digital universalmente aceptado en la eurozona, para usar en pagos de todo tipo, como complemento al efectivo tradicional".

La licitación, que se puede ampliar anualmente y hasta cinco años, se efectúa por el método del procedimiento restringido: el Banco de España recibe las ofertas pero se reserva elegir las que mejor le convengan y está abierta hasta el próximo 10 de agosto.

Esta iniciativa del Banco de España se inscribió en la plataforma de contratación del Estado un día después de que el Parlamento Europeo aprobara el pasado jueves iniciar conversaciones con el Consejo sobre la propuesta del euro digital para garantizar pagos seguros y con menos dependencia de proveedores de fuera de la Unión Europea.

La decisión del Parlamento Europeo se adoptó por 416 votos a favor, 169 en contra y 22 abstenciones.

Además, el martes pasado se conoció que el Banco Central Europeo había escogido a 36 proveedores de servicios de pago para participar a partir del próximo año en las pruebas de desarrollo del euro digital. De esos proveedores, dos eran españoles, la alianza de Abanca, Ibercaja, Unicaja, Cecabank, Bizum y Deloitte, y la entidad Uinku, que opera bajo la marca Sipay.

Ese día, el Banco de España informó de que los dos proveedores se dedicarán a "apoyar los trabajos preparatorios en curso para la posible emisión de un euro digital y está previsto que comiencen durante el segundo semestre de 2027".

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 27	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	285 300	V. Comunicación	158 145 EUR (181,421 USD)
Difusión	219 700	Tamaño	250,15 cm² (40,1%)
Audiencia	856 000	V.Publicitario	42 032 EUR (48 218 USD)

Dossier de prensa unacc



Sede de la patronal de las cajas de ahorro, la Ceca, en Madrid. PABLO MONGE

Las antiguas cajas de ahorros se alían frente a Mythos

La patronal bancaria Ceca desarrolla una herramienta de diagnóstico compartida

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

La eclosión de Mythos está provocando toda una revolución en el mundo bancario. El modelo de inteligencia artificial (IA) desarrollado por Anthropic está dotado con una elevadísima capacidad para detectar vulnerabilidades en los *software* que, o bien pueden abrir la puerta a prevenir ciberataques o, si caen en malas manos, propiciarlos. Esto ha provocado que tanto las entidades como el Banco Central Europeo (BCE) se pongan en guardia y que las antiguas cajas de ahorros estén explorando fórmulas de colaboración para armar una defensa conjunta, según indican fuentes financieras.

Todo ello está auspiciado por Ceca, la patronal bancaria que aglutina las antiguas cajas, entre ellas Caixabank, Unicaja, Abanca, Ibercaja o Kutxabank. Está desarrollando, en primer lugar, una herramienta de análisis, para que las entidades puedan diagnosticar dónde están sus fallos de seguridad y empezar a trazar sus planes para solucionarlos. Todo ello forma parte de un proyecto sectorial más amplio sobre IA y ciberseguridad que puede terminar suscitando medidas adicionales. El BCE dio la voz de alarma en el sector hace algunos meses, cuando convocó a los principales responsables de las entidades de la Eurozona a una reunión para analizar los riesgos de Mythos. Al supervisor le preocupa especialmente que los ciberdelincuentes puedan acceder a este modelo de IA o a otro similar. La principal amenaza es la capacidad que presenta para detectar las vulnerabilidades de los sistemas, así como para explotarlas y atacarlas.

En este contexto, la institución que preside Christine Lagarde remitió la semana pasada una carta a los presidentes ejecutivos y consejeros delegados en los bancos, una de las medidas de alerta más contundentes con las que cuenta. En ella les reclamaba que elaborasen un plan de acción sobre cómo abordar este problema y presentarlo en Fráncfort antes del 31 de octubre.

Además, ha propuesto medidas más concretas, como una evaluación sobre si el presupuesto dedicado a ciberseguridad es el adecuado, si los equipos para ello están suficientemente dotados, una revisión de sus proveedores tecnológicos y evitar las externalidades, entre otras cuestiones.

La nueva tecnología permite detectar vulnerabilidades y atacarlas

Caixabank, Ibercaja o Kutxabank forman parte de esta asociación

En el sector existe el convencimiento de que, a la postre, todo ello supondrá que las entidades eleven aún más el dinero y los recursos dedicados a estas cuestiones. Esos fondos extra no serán un problema grave para bancos grandes, con presencia internacional, pero la cuestión es más problemática para las entidades medianas. El temor del regulador es que los ciberdelicuentes puedan utilizar la IA para atacar a un banco y provocar que el dinero de sus clientes se volatilice en cuestión de segundos. Esto puede ser el inicio de la caída de un banco y de una nueva crisis financiera.

Las fuentes apuntan a que muchas de las soluciones deban pasar por más alianzas y colaboración entre los bancos, incluso algunos ven cómo puede provocar una nueva oleada de fusiones en el sector. No era muy diferente, por ejemplo, el argumento del BBVA para defender su opa hostil sobre el Sabadell. Crear sinergias y economías de escala era una buena tesis sobre la que sustentar la operación.

Desde Ceca consideran, con respecto a los desafíos de la IA para el sector, que las entidades financieras españolas han realizado importantes esfuerzos en términos de inversiones y captación de talento especializado, lo que está permitiendo una mejor anticipación a los riesgos y la adopción de herramientas avanzadas para reforzar capacidades. Además, la cooperación sectorial permite construir escala tecnológica compartida.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	12 152 EUR (13,940 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	16,94 cm² (1,6%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	3106 EUR (3563 USD)

Dossier de prensa unacc

Bizum Pay captaría el 80% de clientes de Apple y Google Pay

ESTUDIO Según la consultora Simon-Kucher, el 40% de los usuarios encuestados se cambiaría a Bizum Pay si incorpora un valor diferencial. Otro 42% lo utilizaría recurrentemente con otros sistemas de pago.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 14	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	64 315 EUR (73,780 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	13 100 EUR (15 028 USD)

Dossier de prensa unacc

José Luis Nevado CEO y Fundador de Sipay

"España puede liderar los pagos en Europa si abre todo el ecosistema de Bizum a las fintech"

E. Contreras MADRID.

Sipay, plataforma y orquestador español de pagos, está en el centro de la revolución que transformará el sector. El Banco Central Europeo (BCE) acaba de seleccionarla, junto a otros 35 proveedores de la zona euro, para testar el euro digital y juega un rol en el despliegue de Bizum en comercios físicos. Su fundador y CEO, José Luis Nevado, desvela la hoja de ruta de una compañía que opera en todos los sectores y en 40 países, y reclama abrir la propiedad de Bizum a todas las entidades de pago para acelerar su conversión a una infraestructura crítica de pagos en España.

¿Por qué es tan importante que Sipay, una plataforma española, haya sido elegida para testar el euro digital?
Lo importante no es tanto Sipay como lo que representa todo el proyecto: colaboración, innovación y progreso en materia de medios de pago y servicios financieros a nivel europeo. El euro digital es un proyecto del Eurosistema, que ha seleccionado a 36 proveedores de servicios de pago de toda la zona euro y que una compañía española e independiente esté entre ellos demuestra que en España hay tecnología de pagos para estar en un proyecto de esta escala.

¿Cuál será su rol?
Nuestro papel es concreto: participamos como adquirente. Lo afrontamos desde donde siempre hemos estado: del lado del comercio. La mirada del negocio que cobra cada día, para que la innovación en los pagos también sea sencilla y útil para los comercios. Es lo que llevamos más de treinta años haciendo con cada nuevo medio de pago.

Tomemos dimensión a la compañía: ¿cómo va el ejercicio?
Va a ser uno de los mejores ejercicios de nuestra historia. Esperamos alcanzar más de 13.000 millones de euros de volumen procesado, superar los 30.000 establecimientos y los 2.500 clientes. Lo más relevante para nosotros es la consistencia en la evolución del negocio. Al final, eso valida la apuesta que hicimos hace tres años por una plataforma completa y no solo por el procesamiento en pagos. De cara al próximo ejercicio esperamos mantener ese ritmo de crecimiento, del 25-30% anual, apoyados en el inicio de la expansión internacional y en el despliegue de los servicios de valor añadido.

La compañía ha pasado de ser un especialista en tecnología de pagos a incorporar servicios de valor añadido, ¿dónde se ven en tres-cinco años?
Sipay es el líder de pagos digitales en España y queremos convertirnos en un referente europeo. Creemos que el pago, por sí solo, se está convirtiendo en una *commodity*. El valor está en todo lo que lo rodea: los KPIs, la gestión del negocio, los datos, la fragmentación de las tecnologías que utilizan esos negocios, la operativa diaria... Y consolidar todo eso es parte del sentido de nuestra propuesta de valor. Por eso dimos el paso de ser un especialista en procesamiento de pagos a convertirnos en una plataforma completa. Por eso hemos incorporado soluciones como Sipos para hostelería (horeca) o Woonivers para *tax free*. No buscamos sumar productos, sino completar una propuesta en la que el comercio tenga un solo socio tecnológico, con todo lo que necesita para operar y crecer.



ALBERTO MARTÍN

Euro digital: "Que participemos en el piloto demuestra que en España hay tecnología para proyectos de escala"

Negocio: "Vamos a superar los 13.000 millones de euros de volumen procesado y 30.000 establecimientos"

Compras: "Mantenemos el apetito inversor para construir piezas que añadan valor a los pagos"

¿Mantienen apetito comprador?
Mantenemos el apetito inversor, pero selectivo, basado en la construcción de piezas que añadan valor alrededor del pago. No compramos por tamaño, sino por encaje estratégico. Sipos es un buen ejemplo: completaba nuestra propuesta en un sector, la hostelería, donde el pago es inseparable de la gestión del negocio.

¿Cómo es la hoja de ruta para la internacionalización?
Siempre hemos crecido internacionalmente acompañando a nuestros clientes españoles. Son clientes que buscaban una tecnología única, un actor que les provisione el servicio de una forma sencilla donde operan. Hoy operamos en 40 países: 29 en Europa y en once en el resto del mundo, fundamentalmente en América.

¿Saldrán fuera de las fronteras para captar clientes no españoles?
Sí así es. Lo vamos a hacer apoyados en nuestros productos integrados y desplegables de forma fácil. Lo queremos abordar el próximo año y, probablemente, desde la especialización de productos de nuestros verticales especializados. Nuestro objetivo es que un comercio en Milán, Praga o Lyon reconozca la marca Sipay igual que hoy la reconoce un comercio en Madrid. Queremos demostrar que desde España se puede construir una alternativa europea en los pagos.

¿Aspiran a ser una alternativa europea a gigantes como Stripe o Adyen?
Sí, y no es una aspiración hueca. Europa necesita alternativas propias en pagos. Hoy buena parte de la infraestructura depende de actores americanos y eso es una cuestión de competitividad, pero también de soberanía. España y Europa tienen talento, tecnología y empresas para liderar esa alternativa y Sipay quiere ser una de ellas. Ahora bien, nuestra forma de competir no es copiar. Stripe y Adyen son plataformas excelentes construidas para el mundo digital, para la gran cuenta global y nuestra fortaleza está en otro sitio: en el comercio real, en el comercio físico, en la omnicanalidad, donde el pago se mezcla con la operativa del día a día, en la tienda, el restaurante, el hotel. Ahí no gana quien tiene más escala, ahí gana quien entiende mejor el negocio y nosotros llevamos 30 años en esa conversación. La pregunta no es si Europa tendrá una alternativa, sino si trabajamos para que Sipay sea uno de esos referentes europeos.

¿Cómo ve el despliegue de Bizum Pay?
Bizum es un caso de éxito español. Ha conseguido una adopción masiva entre particulares y esa familiaridad se está trasladando al comercio. No hay que evangelizar al usuario, esa parte, que es la más cara en pagos, está lograda. Nuestro papel es tecnológico: hacer que Bizum se acepte en los comercios con la misma experiencia que una tarjeta y sin fricción. La demanda existe y creo que será un éxito sin precedentes.

Que Bizum pertenezca a los bancos ¿implica alguna restricción?
Es una buena pregunta. Hay que ser justos con la historia: Bizum existe y ha triunfado porque lo construyeron los bancos, y además juntos. Esa propiedad compartida resolvió el problema más difícil de cualquier sistema de pagos: la adopción masiva. Los bancos aportaron distribución y confianza, y ningún actor independiente lo habría logrado tan rápido. Ahora Bizum entra en otra etapa. Una cosa es ser un servicio entre particulares y otra convertirse en una infraestructura de pagos de un país. Las infraestructuras funcionan mejor cuanto más abiertas son y cuantos más actores participan, porque generan más innovación y volumen, también para los bancos. El mayor riesgo para Bizum no es abrirse demasiado, sino demasiado despacio. Si no, las tecnológicas, las *fintech* y los *wallets* internacionales ocuparán ese espacio. España puede liderar los pagos en Europa si anticipa la apertura de todo el ecosistema de Bizum a las *fintech*.

¿Que se abra a las entidades de pago?
Rotundamente sí, a los operadores autorizados por el Banco de España.

¿Habéis trasladado esa demanda a la banca o al Gobierno?
No directamente, pero Europa impulsa esa apertura. No es un debate entre *fintech* y bancos, sino de competitividad europea. La regulación debe ser exigente, pero no excluyente. Pedimos igualdad de reglas y de rigor para todos los operadores que puedan cumplirlas.

Expansión

Publicación	Expansión Suplemento, 1	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	56 215 EUR (64,488 USD)
Difusión	33 400	Tamaño	795,25 cm² (74,4%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	13 227 EUR (15 174 USD)

Dossier de prensa
unacc

Santander rentabiliza su apuesta por la IA

APUESTA TOTAL La entidad aspira a generar en 2026 un valor de negocio de 200 millones gracias a la tecnología.

A. Montoro. Madrid

La banca ha dado un paso adelante en su apuesta por la digitalización. La época de pruebas y de proyectos piloto ya ha culminado, dando paso a un periplo marcado por la innovación y la carrera por la sofisticación de los procesos bancarios. Y Santander no podía ser ajeno al aluvión de cambios que se avecinan gracias a la implementación de la inteligencia artificial. El grupo dirigido por Ana Botín no solo ha incorporado las nuevas tecnologías en todos los procesos bancarios, sino que ha convertido a la inteligencia artificial en uno de los ejes de su estrategia global.

La plana mayor de la entidad entiende que Santander, por ser un banco sistémico y con presencia internacional, debe ser lo más camaleónico posible y también simplificar su estructura para mejorar su rendimiento. Y la inteligencia artificial apunta a ser una de las principales herramientas para elevar al banco al nuevo ecosistema de la digitalización bancaria. Santander ambiciona convertirse en una entidad nativa en inteligencia artificial para elevar sus prestaciones comerciales. Su transformación ya ha comenzado bajo el lema *Data & AI First*.

Santander pretende que las decisiones que se tomen, los procesos que se desarrollen y ejecuten y las interacciones que se hagan tanto internamente como con los clientes se basen en datos y en tecnología inteligente. Es decir, que todos los procesos tengan impronta digital. En la entidad confían en que este es el camino para generar más valor para los usuarios y, por supuesto, para elevar las principales ratios financieras.



Bloomberg News

Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

MÉTRICAS

- **Uso de herramientas**. Más de 185.000 empleados acceden a herramientas de inteligencia artificial de todo tipo. Santander dispone de servicios de distintas compañías, pero destaca el despliegue de ChatGPT Enterprise, propiedad de OpenAI.
- **Desarrollo de software**. Santander anunció el mes pasado que alrededor de 17.000 empleados utilizan inteligencia artificial en el desarrollo de software.
- **Prevención**. El uso de la inteligencia artificial también tiene cabida en la prevención de riesgos y la ciberseguridad. Los modelos de Openbank, el banco digital de Santander, procesan 100.000 alertas de prevención de blanqueo de capitales al año.
- **Agentes**. Santander dispone de 280 agentes de automatización de procesos de producción.

Abrazar la inteligencia artificial

Todo nace con el aprendizaje y los nuevos hábitos de trabajo que ha instaurado la inteligencia artificial. Las nuevas tecnologías han traído consigo herramientas y servicios que ayudan a los empleados a operar con más agilidad y dar soluciones a problemas que, sin la inteligencia artificial, serían impensables.

Santander ofrece acceso a herramientas de inteligencia artificial a más de 185.000 empleados. Entre las herramientas destaca ChatGPT Enterprise, el modelo de inteligencia artificial diseñado por la multinacional norteamericana OpenAI para las grandes organizaciones. Santander se alió hace alrededor de un año con la compañía liderada por Sam Altman para ejecutar uno de los mayores despliegues de esta herramienta específica para empresas de ChatGPT. La ambición era finalizar 2025 con unos 30.000 empleados (el 15% de la plantilla global) utilizándola. Lo ha logrado.

No obstante, Santander trabaja con un enfoque multiproveedor: pone al servicio de sus empleados soluciones de Anthropic, como Claude, y también Gemini, el asistente virtual basado en inteligencia artificial de Google.

Además, la entidad también ha lanzado planes formativos obligatorios para que toda su plantilla, con independencia del rango o edad, se familiarice con las nuevas tecnologías. La cúpula del banco aboga por que los trabajadores adopten las nuevas herramientas y entiendan que, con ellas, pueden realizar de manera más eficiente ciertas tareas y ganar margen de maniobra. De hecho, la dirección de la firma de origen cántabro cuantifica que el uso de herramientas de inteligencia artificial puede liberar más de 100.000 horas al año para los empleados, lo que redunda en que estos pueden centrarse en tareas de mayor valor.

Santander tiene un modelo multiproveedor, con herramientas de OpenAI, Google o Anthropic

Espera generar un valor de negocio de 1.000 millones entre 2026 y 2028 con la inteligencia artificial

Resultados y metas

¿El objetivo? Elevar la productividad. Y parece que lo está logrando. El banco ya registra incrementos de la productividad de entre un 20-30% en determinadas tareas. La estrategia de Santander en inteligencia artificial ya está dando resultados. La entidad echó el cierre al primer trimestre habiendo generado 35 millones de euros de valor de negocio gracias a la implementación de las tecnologías disruptivas. Esta cifra podría haber crecido en el segundo trimestre. La meta es finalizar 2026 alcanzando un valor de negocio de 200 millones de euros. Más a largo plazo, Santander aspira a generar más de 1.000 millones de euros de valor de negocio entre este año 2026 y 2028, coincidiendo con el plan estratégico vigente.

La hoja de ruta del banco alinea el crecimiento en todos los mercados en los que opera con la adopción de la inteligencia artificial y la mejora de los procesos. Es la muestra de que Santander percibe la inversión en tecnología como un catalizador del crecimiento. La escala ha pasado a un primer plano en las estrategias de los bancos internacionales a sabiendas de que los mayores costes en tecnología son más sencillos de cubrir cuanto más grande eres.

Santander, presidido por Ana Botín, clausuró su anterior plan ejecutando las dos mayores operaciones inorgánicas de la banca española en años. Compró Webster Bank en Estados Unidos y TSB Bank en Reino Unido. También se desprendió de su negocio en Polonia al entender que ya había extraído todo el jugo a este mercado.

Estos movimientos han sentado las bases de la estrategia actual, en la que la premisa es crecer orgánicamente en los mercados maduros en los que ya está presente y tener una posición relevante en cada uno de ellos. La intención es inhibir potenciales *shocks* económicos y capear los hipotéticos momentos de estrés económico con soltura. Estar a la vanguardia en los procesos digitales será clave para lograrlo.

Santander aspira a cerrar el trienio con 20.000 millones de euros de beneficio y registrando una mejora gradual de su rentabilidad en todas las geografías.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 15	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	39 333 EUR (45,122 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	363,28 cm² (33,9%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	7152 EUR (8205 USD)

Dossier de prensa unacc

BNP PARIBAS

Cetelem logra que Hacienda le devuelva el impuesto a la banca

La firma recupera los 16,4 millones que pagó por el ejercicio 2024 y ya ha presentado otro recurso para pleitear los 19 millones de 2023

Álvaro Moreno. MADRID.

Cetelem ha logrado que Hacienda le devuelva el impuesto a la banca relativo al año 2024, logrando recuperar unos 16,4 millones de euros. Ahora la empresa se dispone a pleitear para recuperar las cifras relativas a 2023 lo que sumaría otros 19 millones de euros más.

Esto no quiere decir que la firma propiedad de BNP Paribas haya ganado en los tribunales a al ministerio de Hacienda y se haya considerado que el gravamen no es legal, una batalla en la que también están a través de la Asociación Española de la Banca. Básicamente la firma presentó alegaciones en su caso particular por no cumplir, según ellos, las condiciones necesarias para pagar el tributo, algo que se ha resuelto favorablemente en el caso del año 2024 y se les ha reintegrado el dinero pagado a través del tributo.

La firma explica en sus cuentas que "el 4 de diciembre de 2025 se recibió de las autoridades fiscales españolas una resolución positiva al recurso presentado en relación con el ejercicio 2024 por el que se acepta reembolsar a Entidad el impuesto a la Banca correspondiente al ejercicio 2024 por importe de 16,422 millones de euros". La firma especifica que ya ha presentado ante el Tribunal Económico-Administrativo Central una reclamación al impuesto a la Banca correspondiente al 2023, a la fecha de formulación de estas cuentas anuales está pendiente de resolución.

El gobierno de España, presidido por Pedro Sánchez, puso en marcha el impuesto a la banca el 29 de diciembre de 2022.

Básicamente se tomaba como base un 4,8% sobre el margen de intereses y los ingresos netos por comisiones. Eso sí, había un límite claro a partir del cual ese impuesto se debía pagar. Según indica la propia Agencia Tributaria solo aplica "a las entidades cuya suma de ingresos por intereses y comisiones supere los 800 millones de euros (con la referencia del año 2019)".



Sede de Cetelem. EP

> La firma pagará en 2025 ya solo 421.000 euros con el cambio legal para el impuesto

En principio Hacienda reclamó a Cetelem el tributo, incluyéndola entre los bancos que debían pagar el tributo. La empresa optó por abonarlo por adelantado aunque mantenía la discrepancia.

Por poner en contexto en 2019 la suma de su margen intereses y ingresos por comisiones estaban cerca de los 730 millones de euros, no alcanzando los límites exigidos.

A partir del siguiente ejercicio ese límite deja de existir y se cambia por una escala progresiva y de hecho en el caso de Cetelem ese límite le lleva a pagar solo 421.000 euros.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	18 267 EUR (20,956 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	123,04 cm² (11,5%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	4669 EUR (5356 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA ofrece rebajas extra en seguros para crecer en banca privada

M. Martínez/S. Sánchez. Madrid

BBVA ofrecerá descuentos extra en la contratación de seguros como gancho comercial para crecer en banca privada. El banco ha lanzado el *Plan EstarSeguro Platino*, una evolución del *Plan EstarSeguro* que ya ofrecía ahora al segmento de Particulares.

A través de este programa, que también tienen en el escaparate otros bancos, BBVA permite agrupar el pago de los seguros contratados y fraccionar el importe total de las primas en doce mensualidades sin intereses ni comisiones.

Como incentivo para activar el plan y fomentar la contratación de pólizas, BBVA establece descuentos crecientes sobre el coste de los seguros en función del número de productos contratados.

Bajo este esquema, BBVA ofrecerá una bonificación del 20% a los clientes de Banca Privada y Patrimonios con al menos diez seguros contratados. Esta rebaja supera el descuento del 15% que aplica en la rama de Particulares para el mismo número de pólizas.

Los altos patrimonios, además, accederán a un descuento del 5% desde el primer seguro suscrito.

En Particulares, la horquilla de descuentos parte del 4% y exige la tenencia de dos pólizas.

En el sector, Santander, que también desarrolla este modelo a través de *Planeta Seguros*, ofrece descuentos de entre el 3% y el 11% en el segmento de Particulares. En su caso, establece la rebaja en función del importe de las primas y exige la contratación mínima de dos seguros.

Oferta global

El movimiento de BBVA está en línea con las mejoras que el sector está aplicando a sus propuestas de valor para los altos patrimonios, un cliente fuertemente disputado.

Además de las soluciones de inversión, BBVA también ha renovado en los últimos meses su gama de tarjetas exclusivas para el segmento, incorporando la tarjeta Visa *Infinite* con nuevos servicios, acceso a salas VIP y *fast track* en aeropuertos, entre otros.

Entre los grandes bancos, Santander también acaba de incorporar los servicios *premium* no financieros a su oferta para clientes de banca privada.

El Economista

Publicación	El Economista Buen Gobierno Iuris&Lex y RSC, 89	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	56 280 EUR (64,563 USD)
Difusión	18 000	Tamaño	545,97 cm² (87,6%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	14 571 EUR (16 716 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter alcanza su mejor posición reputacional en España en diez años

La entidad se sitúa en el puesto 26 del ranking Merco Empresas y en el ámbito del liderazgo, María Dolores Dancausa, su presidenta, es la tercera mujer con mejor reputación en el ámbito bancario

Xavier Gil Pecharromán. Foto: Nacho Martin

Bankinter alcanza en 2026 la mejor posición reputacional de los últimos diez años. La entidad ocupa el puesto 26 en Merco Empresas, el ranking general que reúne a las 200 empresas con mejor reputación del país, tras avanzar siete posiciones respecto al año anterior. Además de esta mejora en la clasificación general, Bankinter se mantiene como la quinta entidad bancaria más valorada del sector, de acuerdo con los resultados del citado monitor. Por otro lado, en el ámbito del liderazgo empresarial, Merco Líderes 2026 sitúa a María Dolores Dancausa, presidenta de Bankinter, en la posición 13 del ranking. Es la tercera mujer con mejor reputación empresariales de España y ocupa el cuarto puesto entre todos los líderes del sector bancario.

Dancausa lleva más de 15 años formando parte de esta clasificación y siendo una referencia entre las mujeres líderes en el mundo de la empresa. Por su parte, Gloria Ortiz, CEO de Bankinter, entra por primera vez en Merco Líderes y lo hace en la posición 37. Su incorporación pone en valor una etapa marcada por resultados históricos, una voz cada vez más visible en el sector financiero español y la evolución de un modelo propio que combina rentabilidad, eficiencia, innovación, control de riesgos y creación de valor sostenible, con iniciativas como IA First.

Los rankings de Merco se elaboran a partir de una evaluación de la percepción de distintos grupos de interés. En la edición de 2026, el monitor ha contado con más de 64.000 encuestas, siete evaluaciones diferenciadas y 29 fuentes de información.

Merco Empresas es el principal monitor corporativo de referencia en Iberoamérica, encargado de evaluar y medir la reputación de las empresas y líderes empresariales. Nació en el año 2000 como un proyecto de investigación en la Universidad Complutense de Madrid. Su metodología es integral y transparente, y es el primer monitor auditado a nivel mundial. Merco utiliza una metodología *multi-stakeholder* que recopila información de más de 20 fuentes distintas. El proceso evalúa seis perspectivas principales: Directivos de grandes empresas; Expertos y analistas financieros; Periodistas de información económica: ONGs, sindicatos y asociaciones de consumidores; Población general (consumidores); *Social Media Managers* y el mundo digital.



Una oficina de Bankinter.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo Castilla y León, 5	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	8200	V. Comunicación	6 329 EUR (7,260 USD)
Difusión	6700	Tamaño	484,03 cm² (45,2%)
Audiencia	24 540	V.Publicitario	1660 EUR (1904 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural de Zamora arremete contra la Cámara de Comercio por vetarlos

El director de Comunicación de la entidad considera que la cooperativa de crédito «no se merece el comportamiento institucional que se ha tenido con ella»

VALLADOLID

El director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Caja Rural de Zamora, Narciso Prieto, recalcó hoy que «las buenas palabras tienen que acompañar a los hechos» y que «no se puede decir unas cosas y hacer otras», en relación con la ausencia de la cooperativa de crédito de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Zamora.

«Las palabras tienen que acompañar a los hechos o los hechos tienen que corroborar y acompañar a las palabras. Hay que recordar que, desde hace cuatro años, las relaciones institucionales entre Caja Rural de Zamora y la Cámara de Comercio, presidida por Enrique Oliveira, la CEOE-Cepyme y Azeco están rotas», aseguró.

«Nosotros fuimos excluidos de la Cámara de Comercio. Éramos representantes camerales de la Caja Rural por lo que representa la Caja, por CEOE, y fuimos excluidos. Ya no se nos nombró y, por lo tanto, se nos excluyó de la Cámara de Comercio», insistió.

Narciso Prieto hizo estas declaraciones en la sede central de la Caja, en una comparecencia ante los medios de comunicación, tras la presentación del proyecto de Actividades Sociales de Navegación de 2026.

AZEHOS

«Nosotros tuvimos que dimitir de la Presidencia de Zamora 10 porque quisieron echar a los queseros de Eilza de la sede de Zamora 10. Hay actas que lo corroboran. Quiero recordar que Azehos fue expulsada de Zamora 10. Se marcharon antes de expulsarlos pero fueron expulsados», indicó.

«Por todo lo que ha acontecido en estos cuatro años, no ha sido una buena vecindad, Incluso ha habido comportamientos financieros amorales. Todos los empresarios de Zamora saben lo que ha pasado aquí en los últimos años. Es evidente que esta no es la mejor situación, ni para Zamora ni para los empresarios de Zamora, pero podemos estar otros 50 años, eso es evidente. Porque la vida sigue y cada uno lleva su camino y toma sus decisiones», anotó.

El director de Comunicación de la Caja, quien consideró que «hace falta un poco más de humildad y menos soberbia», reiteró que «no se pueden hacer proclamas y dar la sensación de que Caja Rural no quiere colaborar, cuando es sabido que la Caja está absolutamente comprometida con Zamora en todo lo que acontece desde hace ya muchos años».

Po último, Narciso Prieto consideró que Caja Rural «no se merece el comportamiento institucional que se ha tenido con ella» y concluyó: «Cada uno tiene que ser responsable de los actos que hace, tiene que asumirlos y no lanzar ningún tipo de sospechas».

Prieto hizo estas declaraciones durante la presentación de las activicades sociales de navegación de 2026 del Club Deportivo de Actividades Náuticas, dirigidas a personas con discapacidad, refugiados, menores, pacientes oncológicos y personas en riesgo de exclusión, entre otros colectivos sociales.



Narciso Prieto. ICAL

El programa de inclusión social mediante Barco Dragón y Piragua, recogido en la memoria técnica desarrollada por el Club Actividades Náuticas promueve la inclusión social, la actividad física, la igualdad de oportunidades y la utilización del río Duero como espacio deportivo y de convivencia para colectivos vulnerables, con el objetivo general de favorecer la integración social y el bienestar físico y emocional a través de esas actividades deportivas.

«Las actividades que presentamos son de carácter social y apenas tienen visibilidad pero el objetivo del Club Deportivo Actividades Náuticas, desde el inicio del año 2022, cuando empezamos a generar actividades, fue iniciar este tipo de acciones», señaló Juan José Román, una de las figuras más relevantes de la historia del piragüismo y representante de la organización de las actividades.

«El programa constituye una iniciativa de alto valor social que contribuye al bienestar, la cohesión social y la promoción del deporte inclusivo en la ciudad de Zamora».

Asimismo, expresó su agradecimiento por la «acogida» brindada a los programas a la Fundación Caja Rural de Zamora, al Ayuntamiento de Zamora, a la Diputación de Zamora y a las entidades participantes, concretamente, Cáritas Diocesana de Zamora, a través del Programa Terapéutico y del Centro de Atención al Menor; la Asociación Zamorana de Ayuda Frente al Cáncer, el Hogar de Acogida 'Ángel', con el Centro Menesiano Zamora Joven; Cruz Roja, a través del Programa de Refugiados; la Fundación Personas, la Fundación Intras y usuarios individuales con capacidades diferentes, además del Colegio Virgen del Castillo, pendiente de la firma del convenio.

«Todas estas actividades son lúdicas, deportivas, principalmente, y de carácter gratuito. El programa se realiza en el río Duero y con embarcaciones estables como el conocido Barco Dragón, y con piraguas. Iniciamos las actividades en mayo, ya que el río estaba en condiciones de navegabilidad y se prolongarán hasta el mes de octubre o noviembre, en función de la demanda», explicó.

Asimismo, comentó que el número anual de participantes que practican con regularidad oscila entre 130 y 150. «Una vez avanzada la temporada, se celebra el Festival Inclusivo donde nos acompañarán la mayoría de los participantes, familiares, menores y adultos. Es una jornada inclusiva y de ocio», dijo.

Por su parte, el director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Caja Rural de Zamora aseguró a Román Mangas que, aunque las actividades «puedan tener poca visibilidad pública, en el alma y en el corazón, son grandes actividades, que tienen un mérito extraordinario» y apostilló: «Por eso, es importante, de poder ver a tanta gente que ayudáis y, sobre todo, a tanta gente que hacéis sonreír. Cuando nosotros participamos en la felicidad de la gente, eso da sentido a lo hacemos todos los días».

La concejala de Servicios Sociales, Auxiliadora Fernández, expresó el «reconocimiento» a las personas que «hacen posible» este tipo de actividades. «Estamos encantados con ver la proyección que tiene este tipo de actividades, que se extienden a colectivos que requieren nuestra atención y que, muchas veces, no tienen la posibilidad de acceder a ello», señaló. «Llamo a la continuidad y a la mejora. Hacen falta muchos recursos y creo las administraciones podemos aunar esfuerzos», agregó.

La presidenta de Azayca, Pilar de la Higuera, consideró un «lujo» poder compartir los esfuerzos con otras asociaciones y de «muy interesante» el camino emprendido con varias actividades. «Apostamos por que se extienda en muchas más. Muchísimas gracias por compartirlo», recalcó, además de destacar el trabajo realizado por Juan José Román.

Huelva Información

Publicación	Huelva Información General, 7	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	8000	V. Comunicación	3 116 EUR (3,574 USD)
Difusión	7100	Tamaño	155,38 cm² (24,9%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	900 EUR (1032 USD)

Dossier de prensa
unacc



M.G.

La Fundación Caja Rural del Sur entrega el dinero de los conciertos a la AECC

El presidente de la Asociación de Lucha contra el Cáncer de Huelva, Tomás Giménez Villanueva, ha recibido la recaudación obtenida en el ciclo Ritmos y otras músicas, que organizó la Fundación Caja Rural del Sur, junto a Música Fundamental. En la entrega del talón estuvo el director de la Fundación, Emilio Ponce, y la responsable de los Centros Culturales, María Luisa García-Palacios Álvarez.

LA GACETA REGIONAL DE SALAMANCA

Publicación	La Gaceta de Salamanca General, 6	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 154	V. Comunicación	3 684 EUR (4,226 USD)
Difusión	9923	Tamaño	128,02 cm² (20,5%)
Audiencia	48 000	V.Publicitario	1064 EUR (1221 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural y Fundación Real Madrid, unidas por la inclusión

Salamanca— La Fundación Real Madrid y Caja Rural Salamanca firmaron un acuerdo para apoyar las escuelas sociodeportivas de fútbol y baloncesto que la entidad desarrolla junto a Casa Escuela Santiago Uno en Salamanca. El proyecto, iniciado en la temporada 2024-2025, beneficia cada año a una veintena de niños y adolescentes de entre 8 y 17 años en situación de vulnerabilidad. Las actividades se desarrollan semanalmente en el Polideportivo Lazarillo de Tormes y combinan la práctica deportiva con una metodología educativa basada en valores como el respeto, la autoestima, el compañerismo, la autonomía y la inclusión social. Su finalidad es favorecer el desarrollo personal y social a través del deporte. Durante la firma del acuerdo, celebrada en la Ciudad Real Madrid, Emilio Butragueño destacó que el deporte es una herramienta capaz de "transmitir valores, generar confianza y abrir oportunidades". Por su parte, el director general de Caja Rural Salamanca, José Ignacio Juez Marín, aseguró que la entidad comparte el objetivo de impulsar la educación en valores y crear oportunidades para los jóvenes.



Los representantes de Fundación Real Madrid y Caja Rural Salamanca durante la firma un acuerdo.

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 16	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	3 372 EUR (3,868 USD)
Difusión	4377	Tamaño	251,17 cm² (40,2%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	1101 EUR (1263 USD)

Dossier de prensa
unacc

Alianza estratégica entre la Caja Rural de Jaén y Geolit

El acuerdo busca retener el talento e impulsar el dinamismo económico

MARÍA PRADOS

La Caja Rural de Jaén y el Parque Científico y Tecnológico Geolit sellaron una alianza de gran trascendencia con el objetivo de mejorar el bienestar económico y la planificación financiera de los trabajadores del complejo tecnológico. El convenio lo suscribieron formalmente la diputada de Fondos Europeos y Geolit, Lourdes Martínez Gómez y el presidente de Caja Rural de Jaén, Juan Núñez Pérez.

A través de este acuerdo, la entidad financiera pone a disposición de todo el personal empleado en las empresas ubicadas en Geolit, un catálogo exclusivo de productos de financiación y servicios bancarios de alta fidelización en condiciones marcadamente preferentes al domiciliar su nómina.

La diputada de Fondos Europeos y Geolit, detalló: "Este acuerdo supone un paso adelante en nuestra misión de consolidar Geolit no solo como un espacio de vanguardia empresarial y tecnológica, sino también como un entorno comprometido con la calidad de vida y el bienestar de los profesionales que aquí desarrollan su actividad diaria. Facilitar soluciones que ayuden en la economía doméstica de nuestros trabajadores contribuye directamente a fidelizar el talento altamente cualificado dentro de nuestra provincia y fortalece el vínculo entre las empresas y sus plantillas".

Por otro lado, el presidente de Caja Rural de Jaén destacó que la entidad bancaria mantiene un "compromiso indisoluble" con el tejido productivo, el desarrollo económico y el progreso social de "nuestra tierra". En este sentido,



CONVENIO. *Juan Gallego, Luis Jesús García-Lomas, Lourdes Martínez, Juan Núñez y Blas Alabarce.*

Juan Núñez quiso incidir de manera directa en el impacto humano que supone la alianza, señalando textualmente durante su intervención: "Con dicha sinergia queremos ser el soporte financiero que impulse los proyectos personales y familiares de los profesionales de Geolit. Ofrecemos herramientas de financiación sumamente ventajosas y preferentes". Con esta declaración, el directivo de la entidad bancaria remarcó su interés en la iniciativa por las personas que integran el parque tecnológico. Por tanto, el objetivo principal de este acuerdo estratégico está basado en la promoción de forma integral del bienestar de los trabajadores a través de facilidades financieras específicas. Para alcanzar este propósito, se busca impulsar la movilidad sostenible a través de préstamos preferentes para vehículos ecológicos y el acceso a la vivienda habitual mediante fórmulas de financiación combinada. Asimismo, la alianza simplifica la gestión del día a día ofreciendo la opción de solicitar adelantos sobre los haberes mensuales sin tener que asumir ningún tipo de gastos de intervención. A esta flexibilidad diaria se suma, además, la incorporación de una cobertura gratuita de protección personal por accidente con validez a nivel internacional.

Por último, el acuerdo contempla remitir las comisiones de mantenimiento en cuentas y tarjetas. Esta ventaja no solo será aplicable para los propios empleados de Geolit, sino que se hace extensible también a sus hijos jóvenes, aplicándose de acuerdo al nivel de vinculación bancaria que mantengan con la entidad.

Lanza

Publicación	Lanza General, 19	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6842	V. Comunicación	5 840 EUR (6,699 USD)
Difusión	6842	Tamaño	776,92 cm² (74,6%)
Audiencia	9150	V.Publicitario	1907 EUR (2188 USD)

Dossier de prensa unacc

Eurocaja Rural refuerza su cercanía, financiación y apoyo integral al crecimiento de las cooperativas

Eurocaja Rural se constituyó hace más de 60 años por un grupo de cooperativas y personas vinculadas al sector agrario, con el objetivo de dar respuesta a sus necesidades de desarrollo, identificar sus requerimientos, canalizar el ahorro y facilitar la inversión productiva, generando riqueza e impulsando, fundamentalmente, al sector primario.

De hecho, en los propios estatutos fundacionales de la Caja está recogida la misión de aportar soluciones financieras al desarrollo económico y social de su entorno, con especial atención a los agricultores y ganaderos, que fueron los agentes activos en su creación.

Desde sus inicios, por tanto, el mundo cooperativo ocupa un espacio primordial en la actividad de Eurocaja Rural, desarrollándose desde la Entidad soluciones integrales dirigidas a las cooperativas, combinando trasformación digital y gestión inteligente, seguros y gestión de riesgos (automóviles y flotas, responsabilidad civil, accidentes, etc.) o financiaciones a medida, impulsando con ello la competitividad de los productos de nuestra tierra.

Servicio de transformación digital

La entidad financiera optimiza procesos, mejora la eficiencia y centraliza la gestión de las cooperativas mediante un sistema de gestión integral (ERP Cooperativo), actualmente implantado en más de 165 cooperativas, entre ellas almazaras, bodegas, cerealistas, hortofrutícola, carburantes, entre muchas otras.

Eurocaja Rural ofrece, en todo su ámbito de actuación (está presente actualmente en 11 comunidades autónomas con una red comercial de 521 oficinas -55 en la provincia de Ciudad Real-), soluciones que abarcan la gestión de entradas, producción y almacén; el control completo de la trazabilidad del producto; la gestión de socios, proveedores y clientes; así como la facturación y la contabilidad. Asimismo, la entidad pone a disposición de las cooperativas una plataforma con múltiples funcionalidades y conectividad, entre las que destacan la tienda online, el soporte técnico continuo, la formación y las actualizaciones periódicas.

Soluciones financieras y gestión integral para cooperativas

La cooperativa de crédito ofrece un completo ecosistema de servicios orientados a cubrir los requerimientos financieros de las cooperativas, proporcionando flexibilidad y soluciones adaptadas a su propio ritmo y necesidades.

En el ámbito de acceso al crédito, Eurocaja Rural pone a disposición del sector cooperativo préstamos para inversión y explotación, pólizas de crédito, anticipo de subvenciones y anticipo de fruto para socios. A ello se suma una amplia gama de servicios complementarios, como avales, confirming o leasing de maquinaria y equipamiento, diseñados para facilitar la inversión, mejorar la liquidez y acompañar el crecimiento del proyecto cooperativo. Del mismo modo, la Caja optimiza la operativa diaria de las cooperativas y automatiza los procesos internos y la gestión del excedente, ofreciendo soluciones para cobros y pagos, gestión operativa SEPA (C19 y C34), TPV físicos y virtuales y productos de ahorro e inversión, incluyendo depósitos a plazo, adaptados a las necesidades de liquidez de cada cooperativa.

Servicio especializado de Laboratorio

Eurocaja Rural cuenta con un servicio de Laboratorio donde se realizan análisis de suelos, agua, aceitunas, vino, aceite y material vegetal, entre otros. El Laboratorio cuenta con más de treinta años de experiencia y en 2025 el número de muestras recibidas y analizadas fue de 4.015.

El Laboratorio cuenta además con un reconocimiento de competencia técnica con la acreditación de la ENAC para análisis de aceite de oliva, lo que asegura su aptitud técnica en estas analíticas, así como la validez internacional de sus resultados analíticos y del sistema de gestión de calidad implantado en el Laboratorio.

La apuesta de Eurocaja Rural por el sector cooperativo representa una firme defensa del medio rural y de la mejora de sus empresas y productores, favoreciendo su acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales. Con este compromiso, la Entidad contribuye a fijar población, generar empleo y promover un modelo de desarrollo sostenible en los municipios en los que está presente. ●



La Tribuna ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 10
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	17/07/2026
País	España
V. Comunicación	3 375 EUR (3,871 USD)
Tamaño	349,09 cm² (56,0%)
V.Publicitario	1102 EUR (1264 USD)

Dossier de prensa unacc



Cedro

Durante el acto de clausura del programa, los alumnos recibieron los diplomas que acreditan que han concluido con éxito su formación y las prácticas tutorizadas. / A. P.

Fundación Globalcaja HXXII ayuda a jóvenes a acceder al empleo

Unos 200 alumnos, menores de 30 años, participan en la IV edición de la Escuela Regional de Ventas y una decena de ellos ya han encontrado un trabajo en diferentes empresas

JOSECHU GUILLAMÓN / ALBACETE

Hasta 45 alumnos participan en la IV edición de la Escuela Regional de Ventas de la Fundación Globalcaja HXXII, que finalizará el próximo 31 de julio, aunque celebró ayer su clausura oficial, que contó con la presencia del presidente de la Fundación, Rafael Torres Ugena; el director general de ESIC Business and Marketing School, Enrique Benayas y el delegado de Educación, Cultura y Deportes, Diego Pérez.

Torres Ugena agradeció a la Consejería su disposición y colaboración y valoró la labor formativa realizada por ESIC. El presidente de la fundación recordó que el programa nació para favorecer tanto a jóvenes como a las empresas de Castilla-La Mancha que les acogen durante las prácticas, creando un punto de encuentro en el que converjan sus intereses y donde puedan surgir nuevas relaciones profesionales. «Nuestra misión es ayudar a los jóvenes que empiezan a situarse en el mercado laboral, instruyéndolos en temas tan importantes como son la comercialización y la inteligencia artificial».

El presidente de la Fundación, recordó que en sus cuatro años de funcionamiento se han formado en la escuela más de 200 alumnos de los cuales han encontrado trabajo más de 50 alumnos. Además señaló que del curso actual «creo que salen ya colocados 10 alumnos». «La colaboración público-privada está dando unos resultados extraordinarios y vamos a seguir en esta sintonía, buscando como compañeros de viaje a los mejores, en este caso el ESIC que nos han acompañado ya en varios cursos y con ellos tenemos siempre asegurado el éxito».

ALTO IMPACTO. Por su parte, el director general de ESIC Business & Marketing School, Enrique Benayas, afirmaba que la Escuela de Ventas «es un programa de alto impacto porque responde a las necesidades del tejido empresarial y sirve para incrementar la productividad y la empleabilidad de las empresas de Castilla la Mancha».

En la misma línea añadía que «es un programa enfocado a grandes capacidades, muy especialmente a capacidades comerciales de venta y de tecnología, especialmente inteligencia artificial aplicada a las ventas y al proceso comercial, dos competencias absolutamente demandadas por cualquier empresa».

El delegado de Educación destacó que el programa «es un ejemplo de colaboración entre instituciones, entre entidades, entre empresas, entre asociaciones para fundamentalmente promocionar la igualdad de oportunidades».

También añadía que «la formación profesional y la formación específica como ésta tiene que ir de la mano de las empresas, de tal manera que sean las empresas las que dicten un poco las trayectorias y las necesidades, porque nos estamos haciendo un beneficio mutuo, estamos mejorando la empleabilidad de los alumnos, estamos mejorando su cualificación profesional, pero estamos mejorando las expectativas que las empresas tienen a la hora de gestionar sus recursos humanos».

Durante el acto de clausura del programa, los alumnos recibieron los diplomas que acreditan que han concluido con éxito su formación académica y el período de prácticas tutorizadas en las 37 empresas participantes de la región. Por su parte, los responsables de las empresas acogedoras en el período de prácticas recibieron un reconocimiento como agradecimiento por su compromiso con la empleabilidad de menores de 30 años.

El programa cuenta con una duración total de 502 horas, de las cuales 162 han sido de formación académica (presencial y *online*), 40 de formación en inglés y 300 horas de formación práctica en 37 empresas de la región.

DECLARACIONES

RAFAEL TORRES UGENA
PDTE. FUND. GLOBALCAJA HXXII

«Nuestra misión es ayudar a los jóvenes que empiezan a situarse en el mercado laboral»

ENRIQUE BENAYAS
DIRECTOR GENERAL DE ESIC

«Es un programa de alto impacto porque responde a las necesidades del tejido empresarial»

DIEGO PÉREZ
DELEGADO DE EDUCACIÓN

«Es un ejemplo de colaboración para promocionar la igualdad de oportunidades»

Diario de Ávila

Publicación	Diario de Ávila General, 12	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2357	V. Comunicación	1 660 EUR (1,904 USD)
Difusión	2032	Tamaño	98,32 cm² (15,8%)
Audiencia	9000	V.Publicitario	542 EUR (622 USD)

Dossier de prensa unacc

SOCIEDAD | CONVENIO

Caja Rural Salamanca firma un convenio para apoyar escuelas deportivas

Alcanza un acuerdo con la Fundación Real Madrid para atender a niños y adolescentes en situación de vulnerabilidad

REDACCIÓN / ÁVILA

La Fundación Real Madrid y Caja Rural Salamanca han formalizado una alianza para apoyar las escuelas sociodeportivas de fútbol y baloncesto que la Fundación desarrolla junto a Casa Escuela Santiago Uno, en Salamanca.

El proyecto, puesto en marcha en la temporada 2024-25, atiende cada año a una veintena de niños, niñas y adolescentes de entre 8 y 17 años en situación de vulnerabilidad.

A través de esta iniciativa, los participantes encuentran un espacio seguro donde practicar deporte, sentirse parte de un equipo y contar con la referencia de entrenadores y educadores que los acompañan en su proceso de crecimiento personal. Además del aprendizaje deportivo, el programa fomenta valores como el respeto, la autonomía, el compañerismo, la autoestima y la igualdad.

Durante el acto celebrado en la Ciudad Real Madrid, Emilio Butragueño destacó la importancia de este tipo de colaboraciones: «el deporte, cuando se utiliza bien, es mucho más que una actividad física. Es una herramienta educativa, social y transformadora, capaz de transmitir valores, generar confianza y abrir oportunidades. Gracias al apoyo de Caja Rural Salamanca podemos seguir acompañando a estos jóvenes y consolidar un proyecto que contribuye a su desarrollo personal y social».

Por su parte, José Ignacio Juez Marín, director general de Caja Rural Salamanca, señaló: que «para Caja Rural Salamanca es un orgullo unirnos a un proyecto que utiliza el deporte para generar oportunidades reales. Compartimos la convicción de que la educación en valores y el acompañamiento a los jóvenes son esenciales para construir una sociedad más justa».

Los beneficiarios son menores tutelados que viven en la Casa Escuela Santiago Uno, en contextos personales y familiares complejos, y para quienes el acceso a oportunidades educativas, deportivas y de desarrollo personal resulta especialmente relevante.

En este contexto, el deporte se convierte en una herramienta capaz de generar confianza y reforzar habilidades fundamentales para su futuro.

Con esta colaboración, Caja Rural Salamanca se suma al compromiso de la Fundación Real Madrid de utilizar el deporte como herramienta para mejorar la vida de los jóvenes que más lo necesitan.

NUEVA ALCARRIA

Publicación	Nueva Alcarria General, 30	Fecha	17/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2329	V. Comunicación	2 392 EUR (2,743 USD)
Difusión	1699	Tamaño	551,57 cm² (47,7%)
Audiencia	4215	V.Publicitario	781 EUR (896 USD)

Dossier de prensa unacc

DESARROLLO RURAL

Recamder y Eurocaja Rural firman un convenio para impulsar el desarrollo rural

■ Este facilitará la ampliación y creación de empresas y combatirá la despoblación

GUADALAJARA
REDACCIÓN

La Red Castellano Manchega de Desarrollo Rural (Recamder) y Eurocaja Rural han firmado un convenio financiero por valor de 60 millones de euros para continuar impulsando el desarrollo rural, facilitar la ampliación y creación de empresas en las zonas rurales de Castilla-La Mancha y combatir la despoblación.

El convenio ha sido suscrito por el presidente de Recamder, Jesús Ortega, y el presidente de Eurocaja Rural, Javier López Martín, en un acto celebrado en presencia del consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Julián Martínez Lizán, y del director general de Desarrollo Rural, José Juan Fernández.

El presidente de Recamder, Jesús Ortega, ha destacado que "la colaboración con Eurocaja Rural comenzó en el año 2021 y, desde entonces, este acuerdo se ha renovado anualmente para poner a disposición del medio rural líneas de financiación en condiciones ventajosas destinadas a respaldar proyectos, crear o ampliar empresas y contribuir a fijar población en los pueblos de Castilla-La Mancha".

Ortega ha explicado que "este convenio supone un estímulo y un respaldo muy importante para emprendedores y empresarios rurales", ya que las ayudas Leader gestionadas por los Grupos de Desarrollo Rural pueden cubrir hasta el 65% de la inversión subvencionable en zonas afectadas por la despoblación, pero no cubren la totalidad del proyecto. "Esta línea de financiación permite afrontar la parte de inversión que debe aportar el propio emprendedor, el autónomo o el pequeño empresario, facilitando que muchas iniciativas puedan hacerse realidad", señala el presidente de Recamder.



Javier López Martín, Julián Martínez Lizán y Jesús Ortega.

Asimismo, ha resaltado que este acuerdo ofrece la posibilidad de anticipar hasta el 90% del importe de la subvención concedida desde el mismo momento de su aprobación, sin necesidad de esperar al cobro definitivo de la ayuda, que se produce una vez ejecutado, certificado y justificado el proyecto.

El convenio también beneficia al funcionamiento de los propios Grupos de Desarrollo Rural, que podrán disponer de pólizas de crédito para "anticipar pagos a los beneficiarios y continuar desarrollando su labor de apoyo al territorio, impulsando el emprendimiento, la inversión y el desarrollo económico en las zonas rurales de Castilla-La Mancha, contribuyendo a generar oportunidades, crear empleo y construir futuro para los pueblos de la región".

El presidente de Recamder también ha recordado que la programación Leader 2023/2027 incorpora ayudas de 27.000 euros a fondo perdido para nuevos emprendedores en el medio rural, "una ayuda muy importante pero que puede resultar insuficiente en determinados proyectos con elevadas inversiones en instalaciones o maquinaria, por lo que disponer de financiación complementaria supone un respaldo decisivo para quienes quieren emprender y generar riqueza en el medio rural".

Por su parte, el consejero de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Julián Martínez Lizán, que ha asistido al acto, ha señalado que este convenio representa el compromiso de Eurocaja Rural con el medio rural y el respaldo a los Grupos de Desarrollo Rural por el trabajo bien hecho.

Asimismo, ha apuntado que en la programación actual 2023-2027 ya se han comprometido dos tercios de los 94 millones de euros de fondos públicos con los que se cuenta y se han ejecutado y pagado un tercio de los mismos. En este sentido, ha insistido en la importancia de seguir reclamando a la Unión Europea que mantenga los fondos Leader más allá de 2028, porque es fundamental para seguir "generando oportunidades, empleo, actividad socioeconómica y, por tanto, vida y mantenimiento de nuestros pueblos".

Por último, el presidente de Eurocaja Rural, Javier López Martín, ha recordado que tanto la entidad financiera como Recamder y el Gobierno regional comparten los mismos objetivos: el progreso, la cohesión territorial y la mejora de la calidad de vida del mundo rural. Además de recordar que Eurocaja Rural lleva más de 60 años luchando contra la exclusión financiera, ha mostrado su satisfacción por contribuir a que el medio rural "al que tanto queremos, apreciamos y respetamos" pueda seguir trabajando.

Los beneficiarios del convenio podrán acogerse a múltiples modalidades de financiación y productos adaptados a sus necesidades. Entre sus ventajas, destacan la posibilidad de anticipar hasta el 90% de las ayudas concedidas por los Grupos de Desarrollo Rural, así como financiar hasta el 70% de la inversión para ejecutar los proyectos mediante préstamos personales o hipotecarios. Además, incorpora líneas específicas para atender necesidades de circulante y para financiar la adquisición de maquinaria, vehículos, equipos y mobiliario, pudiendo alcanzar en este último caso hasta el 100% de la factura sin IVA.

La Opinión El Correo de Zamora

Publicación	La Opinión de Zamora General, 3
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	5881
Difusión	4713
Audiencia	23 000
Fecha	17/07/2026
País	España
V. Comunicación	3 368 EUR (3,863 USD)
Tamaño	288,07 cm² (46,2%)
V.Publicitario	987 EUR (1132 USD)

Dossier de prensa unacc

Empresarios

Caja Rural: «Las relaciones con la Cámara de Comercio llevan cuatro años rotas»

La cooperativa de crédito critica «comportamientos financieros amorales» en el órgano empresarial, pero asegura que sigue «comprometida con Zamora»

ALBERTO FERRERAS
Zamora

Cedida



Narciso Prieto, director de Comunicación de Caja Rural de Zamora.

El director de Comunicación de Caja Rural de Zamora, Narciso Prieto, ha roto el silencio de la entidad sobre las discrepancias que mantiene con la actual presidencia de la Cámara de Comercio, Industria y servicios de Zamora, Enrique Oliveira, y ha admitido que las relaciones están «rotas desde hace cuatro o cinco años». Al respecto, Narciso Prieto ha lamentado que haya habido «comportamientos financieros amorales» y ha subrayado que la cooperativa de crédito sigue «absolutamente comprometida con Zamora».

Al ser preguntado este jueves por los periodistas por las declaraciones realizadas por el presidente de la Cámara, Enrique Oliveira, que tras su reelección aseguró que había buena sintonía con la entidad, y sobre si esas palabras de Oliveira significaban que Caja Rural volvía a contar con representación en el órgano cameral, el Dircom de Caja Rural de Zamora ha respondido que las palabras tienen que ir acompañadas de hechos y estos deben corroborar lo manifestado.

«Hay que recordar, porque hay poca memoria, que desde hace cinco o cuatro años, las relaciones institucionales entre Caja Rural de Zamora, la Cámara de Comercio presidida por Enrique Oliveira, la CEOE-Cepyme y Azeco están rotas», ha desvelado. Al respecto, ha explicado que Caja Rural fue excluida de la Cámara de Comercio cuando antes había sido representante cameral en representación de CEOE. A ese primer desplante se sumó que en el seno de la asociación para el desarrollo Zamora10 que el director general de Caja Rural, Cipriano García, tuvo que dimitir de la presidencia de Zamora 10 «porque quisieron echar a los queseros de Eilza de la sede de Zamora10, hay actas que lo corroboran», ha revelado Narciso Prieto.

El recordatorio de esas circunstancias lo ha hecho para que se entienda que las «buenas palabras» tienen que ir acompañadas de hechos, «no se puede decir unas cosas y hacer otras». Ha abundado en la cuestión al aludir también a la expulsión de Azehos de Zamora10, una asociación empresarial que estaba pasando un mal momento, había que colaborar con ella y no expulsarla, y fue expulsada también, se marcharon antes de expulsarla, pero fueron expulsados», ha detallado.

A esos episodios ocurridos durante los cinco últimos años se suman comportamientos que «no han sido de buena vecindad» y que incluso han llegado a ser «financieros amorales». Por todo ello, ha restado credibilidad a Enrique Oliveira cuando ha hablado de que había buena sintonía porque «lo que uno hace todos los días tiene que corroborar lo que uno dice» y «todos los empresarios de Zamora saben lo que ha pasado aquí en los últimos cinco años».

Ha admitido que el hecho de que lleven cuatro o cinco años sin relaciones institucionales «es evidente que no es la mejor situación, ni la más idónea, ni para Zamora, ni para los empresarios» de la provincia, pero ese panorama puede seguir así otros cincuenta años porque «la vida sigue y cada uno lleva su camino y toma sus decisiones, pero, repito, la verdad es que las conductas y los comportamientos no han sido los más adecuados», ha añadido a su reflexión Narciso Prieto. Igualmente, ha reconocido que hasta ahora desde Caja Rural de Zamora siempre han guardado silencio porque «entendemos que hay que intentar aunar y consensuar».

Hechos en el día a día

También ha insistido en que «las grandes proclamas quedan muy bonitas», pero deberían ir acompañadas de hechos en el día a día y lo que ha pasado es que «no ha habido el comportamiento que debería haber habido» con Caja Rural de Zamora, por lo que las relaciones institucionales están rotas.

«Quizá hace falta un poco más de humildad y menos soberbia, y decir que todos en la vida nos hemos equivocado muchas veces y sabemos pedir perdón y pedir disculpas para entablar nuevas rutas y nuevos caminos», ha reflexionado el Dircom de Caja Rural de Zamora, que ha admitido que eso no ha sucedido en estos últimos años y «por eso estamos cada uno donde estamos».

Ha criticado además que se hagan «proclamas» que den «la sensación de que Caja Rural no quiere colaborar» cuando en realidad la cooperativa de crédito zamorana está «absolutamente comprometida con Zamora, en todo lo que acontece desde hace ya muchos años», por lo que «no se ha merecido el comportamiento institucional que se ha tenido con ella», dijo. ■

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