Resumen de prensa

martes, 21 de julio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	El Gobierno respalda a De Cos, candidato español a presidir el BCE	21/07/2026	13
4	Expansión	Una oportunidad histórica para la banca europea	21/07/2026	43
5	El Economista	Un juzgado lleva al TJUE la negativa del Supremo a anular las hipotecas IRPH	21/07/2026	31
6	El Economista	La banca y el Banco de España blindan los pagos 'offline' frente a apagones o DANA	21/07/2026	5
7	El Economista	"Es urgente la reforma bancaria, va el futuro de Europa en ello y de las empresas y hogares"	21/07/2026	8
8	Expansión	Santander desplegará su plataforma de pagos en Europa a partir de octubre	21/07/2026	15
9	Cinco Días	El Santander pesca en el BBVA piezas clave para su equipo de inteligencia artificial	21/07/2026	5
10	Expansión Verano	BBVA se articula para extraer el jugo a la IA	21/07/2026	1
11	El Economista	CaixaBank estudia comprar Cetelem a BNP Paribas para reforzarse en crédito al consumo	21/07/2026	6
12	Expansión	"El objetivo de Bankinter en Empresas es crecer por encima de la competencia"	21/07/2026	14
13	El País	El inversor David Martínez se desprende de un 1,5% del Sabadell	21/07/2026	29
14	Expansión	Deutsche, condenado a pagar 4.000 euros a un cliente estafado	21/07/2026	13
15	La Opinión de Murcia	Grupo Cajamar impulsa un turismo con raíces en el territorio	21/07/2026	17
16	Diario de León	Nuevos abonos para la Deportiva	21/07/2026	31
17	Granada Hoy	La Fundación Caja Rural reconoce una investigación pionera del CNIC	21/07/2026	10
18	El Progreso	La USC, Caixa Rural y la CEL renuevan su compromiso con el talento lucense	21/07/2026	19
19	El Día de Segovia	Más de 200 pacientes del Hospital se benefician de la musicoterapia de Fundación Caja Rural	21/07/2026	6
20	Diario Jaén	Un acuerdo a beneficio de los comerciantes y emprendedores	21/07/2026	22

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	83 321 EUR (95,291 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	657,56 cm² (61,4%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	14 465 EUR (16 543 USD)

Dossier de prensa unacc

El Gobierno respalda a De Cos, candidato español a presidir el BCE

ESPAÑA BUSCARÁ LIDERAR EL BANCO CENTRAL POR PRIMERA VEZ EN LA HISTORIA/ Las conversaciones entre el Ministerio de Economía y el banquero central español "son periódicas" y se le considera la única opción.

Andrés Stumpf. Bruselas

España apunta a lo más alto en el juego de las sillas del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo (BCE). El Gobierno ve una oportunidad real para presidir la autoridad monetaria europea por primera vez en la historia y ha elegido como candidato a Pablo Hernández de Cos, director general del Banco de Pagos Internacionales y ex gobernador del Banco de España, según aseguran a EXPANSIÓN cinco fuentes cercanas al proceso.

Las conversaciones entre De Cos y el equipo de Carlos Cuerpo, el vicepresidente primero del Gobierno y ministro de Economía, Comercio y Empresa son "periódicas", según estas fuentes. Coinciden en que hace meses que se trabaja en la misión de llevar al español al despacho de la planta 40 de la Torre Sur del número 20 de Sonnemannstrasse, donde desempeña su labor Christine Lagarde, cuyo mandato vence en octubre de 2027.

De Cos prefiere no hacer declaraciones sobre el proceso. Por su parte, desde el Ministerio de Economía se limitan a señalar que "España es una de las principales economías de la zona euro y uno de los principales accionistas del BCE y aspira, con naturalidad, a tener un papel importante en la institución en su próxima etapa. Cuando llegue ese momento, España presentará una candidatura a la altura de ese objetivo".

Apoyo indispensable

El apoyo del Gobierno a De Cos es un elemento indispensable para que la futura candidatura a presidir el BCE pueda llegar a buen puerto. Ha habido aspirantes a otros puestos del Comité Ejecutivo que no han contado con respaldo de sus países de origen y nunca han logrado el objetivo, que requiere todo un ejercicio de diplomacia europea.

En el caso de De Cos, aclarar que tiene el apoyo del Gobierno resulta especialmente relevante después de informaciones que reflejaban posibles dudas de Moncloa. Se indicaba que habrían surgido tensiones como consecuencia de los choques durante su etapa como gobernador por la posición del Banco de España respecto a las subidas del salario mínimo o de las pensiones.



Christine Lagarde, presidenta del BCE, y Pablo Hernández de Cos, director general del BIS.

El Gobierno buscaría alternativa a De Cos solo si tiene que apostar por otro de los sillones del BCE

Pero nada más lejos de la realidad, según las fuentes consultadas, que señalan que en todo momento el Ministerio de Economía ha sabido que De Cos es la única baza real para presidir el BCE y una oportunidad que no se puede dejar pasar. Porque es un candidato potente para España que cuenta con un gran reconocimiento a escala internacional. Este año, el banquero se colocó a la cabeza de encuestas relevantes a economistas que le consideran el más preparado para ocupar el timón del BCE.

El proceso

El presidente del BCE se elige para un mandato no renovable de ocho años y debe tener reconocido prestigio y experiencia profesional en asuntos monetarios o bancarios. Sin embargo, la fortaleza técnica del candidato no otorga el puesto más ansiado de Fráncfort, sino que depende también de un ejercicio de negociación política.

El presidente del BCE se decide en el seno del Consejo de la Unión Europea (ministros de los Estados miembros) en formato de Eurogrupo, donde los países pertenecientes al euro presentan y votan una lista de candidatos hasta que uno de ellos alcanza una mayoría cualificada. Después, ese aspirante comparece ante la Comisión de Asuntos Económicos y Monetarios del Parlamento Europeo y debe recibir un dictamen de no oposición del Consejo de Gobierno del BCE.

El apoyo del Gobierno no es requisito, pero, en la práctica, resulta indispensable para llegar al BCE

Finalmente, el Consejo Europeo (presidentes y jefes de Estado de la UE), en su formato para la zona euro, decide quién será el presidente del BCE atendiendo a la recomendación del Eurogrupo.

Esto es así para cualquier miembro del Comité Ejecutivo del BCE, aunque para la presidencia, en ocasiones, ha sido directamente el propio Consejo Europeo el que ha propuesto al candidato único después de un acuerdo de los líderes. Así fue en el caso de Christine Lagarde. Por el camino, no se suelen lanzar candidaturas oficiales, pero hay una serie de candidatos conocidos por la opinión pública.

En el caso actual, De Cos se baraja junto al neerlandés Klaas Knot y los alemanes Joachim Nagel e Isabel Schnabel.

Solo para la presidencia

De Cos sólo dejará Basilea por Fráncfort si es para presidir el BCE. Su perfil, aclaran diferentes fuentes, no tendría encaje en el resto de puestos del Comité Ejecutivo que se debatirán próximamente, como el de economista jefe de la institución o el de responsable de Operaciones de Mercado.

La presidencia de la autoridad monetaria sería el único paso adelante real para la carrera de De Cos teniendo en cuenta su posición actual como director general del BIS.

Por ese motivo, si en un momento dado el Gobierno viera claro que no puede materializar sus aspiraciones a la presidencia del BCE, optaría por otro candidato para tratar de amarrar otro cargo.

El Ministerio de Economía tiene claro que España no puede permitirse quedarse sin representación en el Comité Ejecutivo del BCE, como ocurrió desde la salida de José Manuel González-Páramo (miembro del Comité Ejecutivo y del Consejo de Gobierno del BCE entre 2004 y 2012) hasta la llegada de Luis de Guindos (vicepresidente del BCE de 2018 a 2026).

La posible salida prematura de Christine Lagarde, que ha abierto la puerta a dejar el BCE antes de finalizar su mandato, ha acelerado los plazos de la sucesión y se espera que los debates cojan fuerza a la vuelta del verano.

Una trayectoria muy ligada a Fráncfort

Pablo Hernández de Cos es banquero central europeo de profesión. Su trayectoria profesional ha estado extremadamente ligada a la institución con sede en Fráncfort, uno de los motivos por los que conoce bien el funcionamiento de la autoridad monetaria y que le ha granjeado históricamente el apoyo y el aprecio de gran parte del BCE. Al margen de ser miembro del Consejo de Gobierno con voto durante su etapa como gobernador del Banco de España, en el pasado formó parte del Grupo de Trabajo sobre Finanzas Públicas en el BCE y ejerció como asesor del Comité Ejecutivo. Durante la etapa de Luis María Linde en el Banco de España, De Cos fue su alterno ante el BCE.

Editorial / Página 2

Expansión

Publicación	Expansión General, 43	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	36 241 EUR (41,448 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	341,30 cm² (31,9%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	9263 EUR (10 594 USD)

Dossier de prensa unacc

Una oportunidad histórica para la banca europea



Álvaro Benzo

El pasado viernes, la Comisión Europea dio un paso fundamental para reforzar la competitividad del sector bancario europeo. En su comunicación, establece nuevos principios que deberían guiar la actuación de los reguladores europeos en el ámbito financiero y anticipa una serie de medidas que pretenden simplificar nuestro complejo marco normativo, reducir la fragmentación, racionalizar los requerimientos prudenciales (de solvencia y liquidez) e introducir incentivos más adecuados para fomentar la innovación y favorecer el crédito a la economía.

En los últimos tiempos se había generado un cierto escepticismo sobre el grado de ambición real de los reguladores europeos en este proceso de simplificación normativa. Sin embargo, la Comisión Europea no elude ninguno de los temas más relevantes que el sector financiero había puesto sobre la mesa, sienta unas bases adecuadas para el desarrollo de las medidas que están por llegar y da un claro golpe de timón en lo que podemos llamar cultura regulatoria y de supervisión en la UE.

La Comisión Europea aboga por reducir la prolijidad de normas de nivel 2 y 3 (normas de desarrollo del nivel 1) y el exceso de discrecionalidades nacionales que generan mucha complejidad y heterogeneidad en la Unión Europea. Para ello, propone apoyarse más en reglamentos europeos de aplicación directa en todos los Estados miembros.

De todas las medidas anunciadas, las que pueden tener un mayor impacto se refieren al capital de las entidades. Se plantean medidas importantes que podrían aliviar tanto el consumo de capital de las inversiones en innovación y digitalización (*software*) como el de determinadas operaciones de crédito, favoreciendo el flujo de financiación a la economía. Además, la Comisión reconoce que en las actuaciones de los reguladores europeos ha faltado coordinación, visión de conjunto (holística) e incluso, que puede haber solapamiento en los requerimientos impuestos a las entidades por lo que propone nuevos mecanismos para fijar estas necesidades de capital.

Un segundo bloque de medidas busca simplificar y aligerar cargas administrativas. El legislador se compromete a aliviar algunos procesos de supervisión y escrutinio y a seguir reduciendo las necesidades de información que las entidades reportan a las autoridades (que ya se han reducido en un 50% en 2026). El legislador europeo también reconoce la necesidad de aplicar un mayor grado de proporcionalidad en las exigencias a las entidades europeas, reduciendo la carga de las entidades más pequeñas.

Finalmente, aborda una de las grandes asignaturas pendientes. Aunque no parece realista insistir en el ansiado mecanismo europeo de garantía de depósitos, el legislador propone medidas para mutualizar recursos que apoyen la liquidez de los fondos de garantía de depósitos nacionales y la resolución de entidades en situaciones de crisis. En resumen, el comunicado de la Comisión Europea tiene un elevado grado de ambición, hace una encomiable labor de autocrítica y plantea medidas de importante calado.

Difíciles consensos

No obstante, ahora empieza un camino con retos importantes. En primer lugar, ninguna de las reformas propuestas puede salir adelante sin el respaldo del Consejo y el Parlamento europeos: hace falta una verdadera voluntad por parte de los Estados miembros de la Unión de llegar a acuerdos ambiciosos, generosos y valientes. La complejidad normativa no es solamente consecuencia de la multitud de autoridades y reguladores comunitarios, como muchas veces se apunta, sino en gran medida también, de la dificultad para alcanzar consensos entre Estados. Las opciones de discrecionalidad nacional y los mandatos a la EBA para que desarrolle normas de nivel 2 y 3 se han convertido en una técnica de negociación muy extendida para sacar adelante las iniciativas legislativas.

Hace falta voluntad real de los Estados miembros de llegar a acuerdos ambiciosos, generosos y valientes

El segundo gran escollo es que la efectividad de las medidas se diluya en su proceso de calibración. La propia Comisión advierte de ello. El calibrado de algunas medidas podría hacer incluso que los requerimientos de capital aumentaran en algunos casos. Europa no se puede permitir otro disparo en el pie cuando la Reserva Federal ha mostrado un alto grado de ambición concretando sus medidas en rebajas en torno al 5% de las exigencias de capital a las entidades más grandes y hasta el 8%, en media, en las más pequeñas.

El supervisor también tiene que comprometerse con este proceso. De nada sirve que se cree un nuevo marco normativo si este se ve superado por vueltas de tuerca adicionales del supervisor en la zona euro (el BCE), en forma de expectativas supervisoras más o menos formalizadas en guías del supervisor, con el objetivo de mantener el *statu quo* actual. Hay ejemplos bien conocidos donde el estándar supervisor desbanca a la norma.

Por tanto, tras esta meritoria comunicación llega la hora de la concreción y los acuerdos. Tenemos una oportunidad única de dar pasos decisivos para fomentar la competitividad del sistema financiero. Las expectativas son altas. Los reguladores europeos y también los Estados miembros tienen la responsabilidad de cumplir con esas expectativas o de lo contrario ahondar en la pérdida de relevancia geopolítica... Y no nos van a defraudar.

Socio responsable de Riesgos y Regulación Financiera en PwC

elEconomista

Publicación	El Economista General, 1,31	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	49 390 EUR (56,485 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	492,47 cm² (46,0%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	9141 EUR (10 454 USD)

Dossier de prensa unacc

Un juzgado lleva al TJUE la negativa del Supremo a anular las hipotecas IRPH

Abre la puerta a que consumidores recuperen lo pagado de más por estos créditos

Eva Díaz MADRID.

El Juzgado de Instancia número 8 de San Sebastián cuestiona la última jurisprudencia del Tribunal Supremo que dificulta la anulación de las hipotecas ligadas al IRPH (Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios) por falta de transparencia y remite hasta trece nuevas cuestiones al Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) para que aclare si la doctrina del alto tribunal tiene encaje con el Derecho europeo.

Este paso de la magistrada Eva Cerón Ripoll da un nuevo balón de oxígeno a los consumidores con este tipo de préstamos para poder recuperar lo pagado de más por tener el crédito ligado a este índice en vez de al euríbor.

El Tribunal Supremo, en dos sentencias del 11 de noviembre de 2025, marcó el camino a los jueces para analizar estas hipotecas y dificultó la posibilidad de anularlas por falta de transparencia. El alto tribunal eximió a los bancos de informar a los clientes del método de cálculo del IRPH siempre que, al menos, en el contrato se mencionara que se publica periódicamente en el BOE. También les perdonó de tener que explicar a los consumidores que este índice se configura a través de la TAE y por tanto necesita que las entidades apliquen un diferencial negativo para igualar el coste del préstamo con el del mercado, siempre que hicieran mención en el contrato a la Circular de 1994 del Banco de España que lo indicaba.

Ahora, el juzgado de San Sebastián, instado por Abogados Res, despacho que lleva la defensa del cliente, cuestiona abiertamente al alto tribunal. La jueza pide al TJUE que aclare si una doctrina como la del Tribunal Supremo que considera que la mera mención a la Circular basta para garantizar la transparencia es acorde al Derecho de la UE.



Vivienda en venta. ISTOCK

> Europa tendrá que aclarar si la doctrina española es contraria al Derecho de la UE

Además, señala que esta Circular estaba dirigida a los bancos y no a los clientes, por lo que tiene un lenguaje técnico difícil de comprender para cualquier consumidor medio.

Asimismo, la jueza considera que para hacer el juicio de transparencia se tienen que tener en cuenta aspectos como que en el momento del contrato el consumidor pudo no haber tenido acceso a internet para mirar dicha Circular, que la entidad podía no tener oficinas presenciales o que el lenguaje del documento es complejo, y pide al TJUE que se pronuncie al respecto.

El Supremo, además, en una reciente sentencia del 3 de junio de 2026 ha fijado que los clientes con hipotecas IRPH que ya conozcan cuál va a ser la resolución judicial de su caso tras la doctrina de noviembre de 2025 y, aún así, sigan pleiteando en vez de tratar de llegar a un acuerdo extrajudicial con su banco, tendrán que asumir las costas.

El auto del Juzgado de San Sebastián, de este 10 de julio, pregunta al tribunal europeo si esa doctrina es contraria al Derecho de la UE.

Condiciones abusivas

El Tribunal vasco ha recibido el caso de un cliente que firmó una hipoteca en septiembre de 2012 con Unión de Créditos Inmobiliarios (UCI) por 455.000 euros a 30 años. El hecho de que estuviera ligada al IRPH le supuso el pago de un 44% de intereses respecto al capital prestado, es decir, 203.214 euros.

La doctrina del Supremo, sin embargo, cierra la puerta a analizar la abusividad del préstamo si considera que es transparente, es decir, que se dio información suficiente al consumidor para entender el funcionamiento del IRPH, como la mención al BOE y a la Circular del Banco de España.

La magistrada del juzgado vasco también pregunta al TJUE sobre la legalidad de no examinar la abusividad del crédito por el hecho de que pase el control de transparencia.

@ Más información en **www.eleconomista.es/ecoley**

elEconomista

Publicación	El Economista General, 5	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	66 721 EUR (76,306 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	13 100 EUR (14 982 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca y el Banco de España blindan los pagos 'offline' frente a apagones o DANA

La capacidad de operar sin conexión pasa de un extra a ser obligatoria en los dispositivos

Comercios, bancos e infraestructuras adoptan planes para "levantar" el servicio en minutos

E. Contreras MADRID.

La banca y el Banco de España han reforzado los mecanismos para seguir pagando con tarjetas, incluso, cuando las comunicaciones fallan. El objetivo es que un apagón, un ciberataque o la caída de un sistema no vuelvan a poner en riesgo la continuidad de los pagos en comercios como ocurrió con la DANA en 2024 y, sobre todo, con el apagón del año pasado, explican fuentes financieras. El sector ha desplegado medidas, impulsadas por el organismo supervisor y la Dirección General del Tesoro, que convierten en obligatorias dos capacidades que hasta ahora no estaban extendidas entre todos los participantes del sistema: la reconexión automática de los sistemas cuando se interrumpe el servicio y la posibilidad de procesar operaciones en modo *offline*.

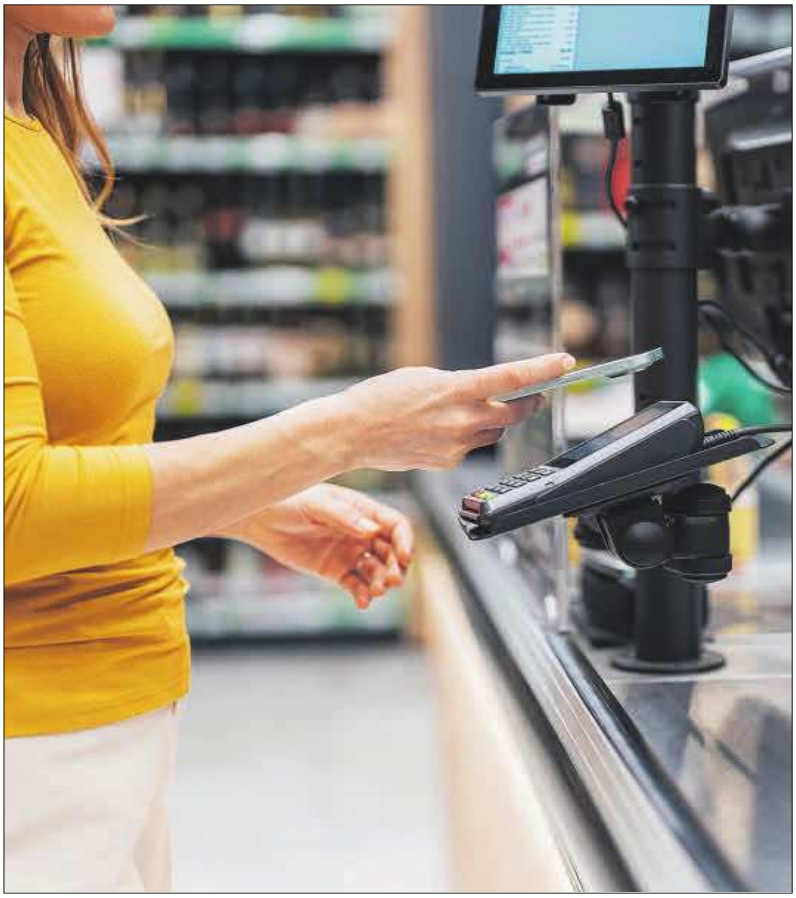
Uno de los cambios tiene que ver con la capacidad de recuperar las transacciones cuando un operador o una de las vías por las que se tramitan deja de estar disponible. Aquí la banca ha trabajado con Redsys, que hasta el 2023 ensayaba la reconexión y redirección del tráfico de las operaciones hacia otras vías alternativas de manera mensual con grandes operadores y trimestralmente con el resto. Tener que hacer este ejercicio de manera manual provocaba que, en algunas incidencias, se haya prolongado precisamente la indisponibilidad del servicio porque los establecimientos tardaban en recanalizar el circuito.

Reconectar el tráfico

A partir de ahora, esa tarea deberá realizarse obligatoriamente de forma automática, reduciendo el tiempo de recuperación "a menos de un segundo", indican las fuentes consultadas. Redsys tiene una veintena de puntos de conexión que hacen el 90% del tráfico, de forma que el "levantamiento" casi instantáneo de esos "nodos" garantiza, en la práctica, la disponibilidad permanente del servicio.

Por otro lado Redsys ha bajado el tiempo de indisponibilidad, quedando así un pequeño margen por temas de seguridad. Se mantiene dicho margen para imprevistos como podría ser una alerta de virus, donde la compañía cortaría el tráfico para hacer un test durante esos minutos a fin de garantizar que todo está bien y proteger la red donde están conectados todos los bancos, los emisores de tarjetas (Visa, MasterCard, Amex...) y los grandes comercios con conexiones directas.

La segunda medida consiste en generalizar el uso de los pagos *offline*, una tecnología existente desde mediados de la década de 2000, pero que no todos los participantes habían desarrollado plenamente o tenía habilitado en sus terminales. Este sistema permite autorizar una operación sin conexión siempre que se cumplan determinados requisitos de seguridad.



Una mujer abona una compra con su teléfono móvil en el terminal de un comercio. ISTOCK

Se cuela entre las prioridades de Europa

Garantizar la resiliencia de los pagos, incluso en la modalidad 'offline', se ha convertido en una prioridad para Europa, volcada en asegurar la soberanía en una materia tan crítica. El euro digital incluye, de hecho, las operaciones sin conexión entre sus casos de uso, como Bizum. El Banco de España creó siete grupos de trabajo para reforzar el sistema de pagos y uno cubre dichas operaciones. El Banco Central Europeo (BCE) pidió tal ejercicio a los bancos centrales del Eurosistema buscando también identificar las mejores prácticas para extenderlas.

En primer lugar, el sistema debe comprobar que la tarjeta es auténtica, que no ha sido clonada, y segundo, que pertenece a quien la está usando, exigiendo una autenticación con el PIN o mediante biometría (los dispositivos inteligentes pueden comprobar la identidad del titular mediante la huella dactilar, el reconocimiento facial o, en algunos casos, el iris). Si esos requisitos se cumplen, la compra puede completarse, incluso, aunque exista una interrupción temporal de las comunicaciones tanto con la tarjeta como con el móvil. La instauración de estos protocolos y obligaciones ha permitido que algunos grandes operadores hayan podido operar sin sufrir indisponibilidad ya durante la DANA ni el apagón, explican las fuentes consultadas.

Otra pata para reforzar la resiliencia, pero ya en manos de los comercios es que se doten de grupos electrógenos para garantizar la suficiente autonomía a sus datáfonos. Con el apagón, el evento que ha acelerado precisamente la adopción de estas medidas, no falló la banca, fallaron los terminales de pago a medida que consumían las baterías.

Los pagos *offline* pueden producirse por múltiples circunstancias: desde la caída de un operador, una actualización de software, un apagón o, incluso, un corte preventivo para contener un ciberataque de uno de los múltiples operadores conectados a la red (bancos, comercio, infraestructuras y procesadores como CECA o Redsys). También por problemas de cobertura en algunas zonas.

> Se fijan límites de importe, en número de operaciones por terminal y exigen autentificar el pago

Parámetros de seguridad

Para evitar el fraude se fijan ciertos parámetros como límite de operaciones que pueden hacerse offline en un terminal, un importe máximo que se puede aceptar y se seleccionan sectores críticos. En sitios como joyerías o tiendas de electrónica, por ejemplo, se introducen controles más exhaustivos que en establecimientos esenciales como son las farmacias o un supermercado.

"En los últimos cinco años, el fraude acumulado que se ha hecho en transacciones *offline* es mínimo", explican las fuentes consultadas. Según sus datos, todos los días se hacen transacciones así, "que pueden ser 5.000 u 80.000". En el transporte, y para facilitar ese *offline*, se utilizan también listas negras de fraude. "En esta resolución *offline* no hay fraude. En los últimos dos años: 5.000 euros de fraude y cosas muy contadas", refieren las fuentes consultadas.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	63 549 EUR (72,678 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	13 100 EUR (14 982 USD)

Dossier de prensa
unacc

María Abascal Directora general de la AEB y presidenta del Comité Ejecutivo de la Federación Bancaria Europea (EBF)

"Es urgente la reforma bancaria, va el futuro de Europa en ello y de las empresas y hogares"

E. Contreras MADRID.

La Comisión Europea ha puesto sobre la mesa la mayor revisión del marco bancario desde la crisis financiera con un objetivo claro: reforzar la competitividad del sector para movilizar la financiación que necesita Europa. María Abascal, quien se ha fajado en defender las prioridades de la industria desde la Asociación Bancaria Española (AEB) y la Federación Bancaria Europea, considera que las propuestas avanzan en la dirección correcta, pero echa en falta mayor ambición para completar la Unión Bancaria. Lanza un mensaje clave: la reforma no puede demorarse porque condiciona la capacidad de Europa para financiar su crecimiento.



EE

¿La Comisión Europea ha sido suficientemente ambiciosa?
Es un hito muy importante. Probablemente sea la reforma regulatoria y supervisora más relevante desde 2008. La Comisión reconoce expresamente el papel del sector bancario para que la economía funcione adecuadamente e insiste en que sin bancos rentables, saneados y bien capitalizados no es posible que el crédito fluya adecuadamente. La propuesta incorpora buena parte de las reivindicaciones del sector y se articula sobre tres pilares: reforzar la integración y la escala de los bancos, profundizando en la Unión Bancaria; aplicar los estándares internacionales con mayor proporcionalidad y teniendo en cuenta las especificidades europeas; y simplificar la regulación y la supervisión. Quizá el cambio más importante sea el cultural. Habla de cambiar el chip, el *mindset*: simplificar siempre que no se comprometa la estabilidad financiera. Reconoce que el marco regulatorio europeo se ha vuelto excesivamente complejo, con unos costes de cumplimiento de unos 24.000 millones de euros para la banca, lo que resta competitividad. Ese cambio de enfoque interpela a autoridades, políticos y también a los propios bancos.

¿Dónde cree que se queda corto?
Es muy importante que se reafirme la necesidad de fortalecer la integración y completar la Unión Bancaria, pero se descarta o retira la propuesta del EDIS de 2015 (el Fondo de Garantía Común) y dice que se trabaja en un mecanismo revisado que queda un poco más difuso. Lo que vimos en 2012 es que esto es fundamental porque si nos creemos que tenemos una Unión Bancaria, un mercado único, los depósitos de todos los ciudadanos deberían tener el mismo nivel de protección y esto ayuda además a romper el vínculo entre riesgo soberano y riesgo bancario. Creo que las medidas que se plantean ahora son buenas porque se abordan como un todo: ver cómo se completa ese mecanismo de fondos de garantía de depósitos, cómo gestionar mejor el capital y la liquidez dentro de esa jurisdicción única, también la parte de la deuda soberana y la liquidez en resolución... Es una conversación complicada, pero es el momento de tenerla porque las cosas están bien y los fondos ya están dotados.

Plazos: "Es ahora o nunca: retrasar la reforma tendría un coste en crecimiento y productividad"

El "Riesgo cero": "Ha desplazado la financiación hacia actores menos regulados y supervisados"

Solvencia: "No esperamos una rebaja del capital, sino un marco más ordenado y menos complejo"

Ustedes estimaban que, aplicando las medidas propuestas por el sector, podrían movilizar dos billones extras en financiación en Europa. ¿Hasta dónde se llega con la reforma anunciada?
Las propuestas legislativas llegarán previsiblemente en marzo de 2027 y después comenzará toda la negociación. Lo importante es que, a medida que las reformas entren en vigor, la banca podrá ir aceptando más riesgo y financiar esos proyectos estratégicos: en defensa, seguridad energética, en construcción de centros de datos... A veces me preguntan ¿qué ocurre si no actuamos? Significa privar de financiación a reformas que son muy importantes: Podrías no hacerlo, pero va a tener un coste en términos de crecimiento, de productividad, de relevancia y posiblemente de seguridad de tu cadena de suministros. Es ahora o nunca, es importantísimo que esto se quede hecho en esta legislatura.

Han insistido en la urgencia...
Sí, es uno de los principales retos. Deberíamos llamar a la urgencia a nuestros líderes tanto en el Consejo Europeo como a los representantes en el Parlamento para que agilicen las negociaciones porque va el futuro de Europa en ello, el futuro de las empresas. Como dijo la propia comisaria, esto no va de la banca; es por la fortaleza y por la competitividad de la economía europea.

La Comisión se ha reivindicado como la autoridad que debe velar por la competencia ¿por qué es mejor que ese mandato lo asuman los supervisores?
No es que queramos quitar a la Comisión la competitividad, lo que decimos es que es importante que se produzca ese cambio de mirada, ese cambio cultural, y que los supervisores incorporen en su análisis el impacto en la competitividad junto al de la estabilidad financiera. Uno de los elementos más relevantes del informe es que la Comisión que deja claro la importancia de hacerlo así.

Pide eliminar divergencias regulatorias nacionales. También las hay en Europa ¿cuáles son las más gravosas?
Hay ejemplos claros de *gold plating* nacional y europeo. En Europa dos ejemplos muy ilustrativos es el *systemic risk buffer*, que no existe en Basilea, y también un *backstop* para los *NPL* (préstamos dudosos) que, además, el supervisor endurece todavía más. Pedimos que se elimine. A nivel nacional, aunque exista un single *rulebook*, persisten diferencias en protección de datos, insolvencias o fiscalidad que impiden ofrecer los mismos productos en todos los países y frenan la integración.

¿Cuánto cuesta esa dispersión?
Hay una estimación del Fondo Monetario Internacional que cuantifica esas fricciones y esas barreras en el mercado único –dice que su coste equivale a un arancel del 44%-45% para los bienes y de alrededor del 110% para los servicios–.

¿Las propuestas sobre los ratios de capital son suficientes?
Es buena noticia que se simplifique el marco macroprudencial. Se propone la fusión del *systemic risk buffer* con el *countercyclical buffer* (colchón sistémico y anticíclico) y centrar la supervisión en los riesgos materiales hará el sistema más eficiente y proporcional. No esperamos una reducción del capital, sino un marco más ordenado y menos complejo.

También pone deberes a los bancos: que no pidan tantas aclaraciones que acaban traduciéndose en costes...
Es muy importante que el cambio cultural empiece a rodar. Venimos de 20 años donde solo hemos ido en la dirección de endurecer y de más regulación. Que nos hayamos ido a la búsqueda de ese "riesgo cero" lo único que ha hecho es desplazar el riesgo hacia otros agentes y sectores que, por supuesto, ni están igual de regulados ni de supervisados, cuando el que está mejor preparado para financiar la economía es la banca. Se trata de, por un lado, poder absorber más riesgo. La banca tendrá que hacer su ejercicio y no pedir tantas aclaraciones al supervisor y del otro lado avanzar menos hacia guías. Tendremos que hacer este viaje juntos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	75 620 EUR (86,484 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	673,11 cm² (62,9%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	14 687 EUR (16 797 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander desplegará su plataforma de pagos en Europa a partir de octubre

ESTARÁ EN MÁS DE 30 PAÍSES EN LOS QUE YA TIENE LICENCIA/ Prestará servicio también a no clientes del banco y el objetivo es centrarse en grandes multinacionales y en el comercio electrónico.

Matteo Allievi. Madrid

Banco Santander prepara el mayor salto internacional de Getnet en Europa. El grupo presidido por Ana Botín desplegará a partir de octubre su plataforma de pagos en más de 30 países europeos en los que ya tiene licencia, con el objetivo de centrarse en grandes multinacionales y en el comercio electrónico.

El grupo ataca estos segmentos porque busca aprovechar las relaciones que durante años ha entablado con sus clientes internacionales, sobre todo gracias al equipo de banca corporativa y de inversión (CIB, por sus siglas en inglés). Considera, además, que el sector del *e-commerce* abre la puerta a una mayor oportunidad de crecimiento frente al negocio tradicional de terminales físicos, que suele ser más costoso.

La expansión europea llega después de que Getnet haya transformado su modelo comercial en España y Portugal, los dos países en los que opera actualmente. La filial de pagos supera el 20% de cuota por número de clientes en ambos mercados. Dentro de España y Portugal, Getnet es el segundo adquirente en cuanto a tamaño y volumen, pero en los últimos cinco años es la entidad de pagos que más ha crecido en ambos mercados.

Hasta hace un año, trabajaba exclusivamente con empresas clientes de Banco Santander. Sin embargo, en los últimos meses ha desarrollado una infraestructura que le permite prestar servicio también a compañías que operan con otras entidades financieras, así como a plataformas tecnológicas, proveedores de software de gestión y *payment facilitators*. La ventaja de contar con un sistema propio es clave para propiciar el despliegue fuera del mercado ibérico, al eliminar la necesidad de vincular el servicio de pagos a una cuenta del banco, según apuntan fuentes de Santander.

Años de preparación

Santander lleva años preparando el salto de Getnet a Europa. Tras apoyarse inicialmente en los activos tecnológicos adquiridos de la alemana Wirecard para acelerar su expansión, el grupo reorientó su estrategia y optó por desarrollar una plataforma propia.

A diferencia de su actividad tradicional en España y Portugal, el desembarco europeo estará centrado en el negocio de adquirencia para comercio electrónico. Getnet permitirá procesar pagos con tarjetas internacionales y con los principales medios de pago locales de cada mercado europeo.

El despliegue no se realizará país por país, sino que se hará de forma simultánea en todos los mercados en los que Getnet ya cuenta con licencia para operar.

El objetivo es ofrecer una única solución de pagos a empresas que operan de forma simultánea en varios mercados europeos.

Actualmente, un 90% de los clientes de Getnet operan también con Banco Santander. El banco seguirá siendo el canal principal para la filial de pagos, al ofrecerle una ventaja competitiva, aunque el propósito es ir aumentando progresivamente el peso de los clientes que no tienen relación con Santander.

Dentro de Europa, Francia e Italia figuran entre los mercados prioritarios por tamaño y por las sinergias existentes con clientes que ya operan en ambos países. Para apoyar el desembarco, Santander comenzará a crear pequeños equipos comerciales locales en estos mercados.

La intención es replicar el modelo desarrollado previamente en Asia, donde Getnet creó un *hub* especializado con profesionales de habla china para atender a clientes asiáticos, una estructura que ha ido ampliándose conforme aumentaba la actividad y que ahora presta servicio también a Latinoamérica. Fuentes de Santander aseguran que disponer de un equipo local ha sido fundamental para apoyar el crecimiento, ya que incluso a grandes clientes como Temu y Shein les gusta relacionarse en su propio idioma.

En Europa, el grupo prevé iniciar la actividad con dos profesionales locales en Francia y otros dos en Italia e ir ampliando los equipos a medida que crezca el negocio. Posteriormente, replicará el modelo en otros mercados clave, como Bélgica y los países nórdicos, aunque aún no ha establecido un calendario específico.

Latinoamérica

La expansión europea se produce mientras Getnet continúa reforzando su presencia en Latinoamérica. La compañía ha completado recientemente su despliegue en la región con el lanzamiento de operaciones en Perú y Colombia, los dos grandes mercados donde todavía no estaba presente. Brasil es la geografía que más aporta a Getnet en volumen de pagos, seguido por España, Portugal y México.



Ana Botín, presidenta de Santander.

El objetivo es ofrecer una única solución de pagos a empresas que operan en varios mercados europeos

Francia e Italia figuran entre los mercados prioritarios por tamaño y por las sinergias con clientes

La inteligencia artificial, un pilar de Getnet

Payments es una de las cinco grandes líneas de negocio en las que Santander reorganizó su estructura global hace tres años. En el primer trimestre, registró un beneficio de 20 millones, un 340% más que un año antes.

La inteligencia artificial (IA) se ha convertido en otro de los pilares de la estrategia de Getnet. La firma está incorporando esta tecnología en procesos internos para automatizar tareas, generar informes de negocio y mejorar la gestión operativa. Getnet cuenta con un equipo específico de diez especialistas dedicado exclusivamente al desarrollo de nuevos casos de uso.

Entre las aplicaciones ya desplegadas figuran modelos predictivos capaces de anticipar fallos en los terminales de pago antes de que se produzcan, detectar comercios que están facturando menos o mejorar el servicio ofrecido a los clientes.

En paralelo, Santander sigue desarrollando su arquitectura para el comercio agéntico, tras completar el pasado marzo junto a Mastercard el primer pago real ejecutado por un agente de IA en Europa. Getnet creó una especie de arquitectura a la que incorporó los principales protocolos de IA y los clientes utilizan los que están disponibles en la geografía en la que operan.

Fuentes de Santander consideran que la adopción masiva de este tipo de compras dependerá no solo de la evolución tecnológica, sino también del cambio en los hábitos de los consumidores y de la confianza que éstos depositen en la inteligencia artificial para realizar estas transacciones.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 5	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	48 891 EUR (55,915 USD)
Difusión	16 800	Tamaño	305,51 cm² (49,0%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	9454 EUR (10 812 USD)

Dossier de prensa unacc

El Santander pesca en el BBVA piezas clave para su equipo de inteligencia artificial

Los directivos Jon Ander Beracoeche y Álvaro Martín se unen a Ricardo Martín, actual responsable de IA del Santander ► El banco de Ana Botín ha lanzado una ofensiva de fichajes contra su rival

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

El Santander ha puesto el foco en la inteligencia artificial (IA). Para ello, el se decidió a reforzar su equipo con una ofensiva de fichajes lanzada directamente contra su gran rival español, el BBVA. Así, además de arrebatarles al responsable de esta división, Ricardo Martín, acabó de fichar a otros dos ejecutivos más de su primera línea directiva en este área, de especial importancia en las estrategias de crecimiento de las entidades, según indicaron fuentes financieras.

El principal golpe se lo dio el Santander al BBVA hace algo más de un año. Fue entonces cuando fichó a Ricardo Martín Manjón, que hasta entonces era el responsable de datos e inteligencia artificial, con asiento en el comité de dirección en la entidad que preside Carlos Torres. Desde ahí fue captado por el Santander y ocupa ahora el puesto de responsable de *data & AI officer* en la entidad de Ana Botín.

El fichaje de Martín no ha sido el único que ha hecho el Santander en los últimos tiempos en esta área. En las últimas semanas ha pescado en las redes de su gran competidor a otros dos directivos del ramo para encabezar la aplicación de la inteligencia artificial en sendas ramas del banco. Uno de ellos se trata de Jon Ander Beracoeche, hasta ahora *chief data scientist* (científico de datos) en el BBVA, donde ha trabajado más de 12 años, todos ellos desempeñando diversas tareas dentro de la gestión de los datos. Su papel en el Santander, sin embargo, será ligeramente diferente y aún está por decidir el cargo concreto, según explican las fuentes consultadas. Su cometido, en esencia, será ayudar a que el banco apueste por las iniciativas más adecuadas en inteligencia artificial y reforzar la disciplina en la asignación de capital. Reportará directamente a Martín Manjón y jugará un papel importante en el escalado en el uso de la inteligencia artificial en el grupo.

Paralelamente, el otro fichaje es el de Álvaro Martín. En el BBVA se encargaba de aportar soluciones de inteligencia artificial primero en el negocio de banca de inversión y en los últimos meses en el de banca corporativa. En el Santander desempeñará funciones similares. Martín ha sido todo un pionero en inteligencia artificial, ya que trabaja en ello desde el año 2019, cuando esta tecnología era mucho menos popular que ahora, en el área que el BBVA montó para ello. También fue el responsable de datos del BBVA en España.



La presidenta del Banco Santander, Ana Botín.
EUROPA PRESS

El Santander situó la adopción de la IA como elemento clave en su último plan estratégico

Nuevo equipo

El banco de Ana Botín ha completado el equipo con perfiles internos y también con fichajes de otras entidades. Así, situó justo debajo de Martín Manjón en el organigrama a Iñaki Bernal, miembro del equipo tecnológico del banco. Junto a él, Marco Bessant es el científico de datos del banco, fichado en el año 2025, y José Manuel de la Chica, el responsable del laboratorio de inteligencia artificial. Entre los fichajes destacan también los de Natalia Clavero, de Minsait, y Arantxa Sarasola, de ING.

El Santander situó la adopción de la inteligencia artificial como uno de los elementos clave en su último plan estratégico. Espera generar por esta vía 1.000 millones de negocio en los próximos tres años. El reto que se fijó para el área en estos años es escalar la aplicación de sus primeros proyectos en todo el banco. Según las últimas cifras publicadas, espera generar ya 200 millones de euros este año, de los que 35 millones ya los ha registrado en el primer trimestre.

El BBVA se enfrenta a un reto similar. Para ello diseñó un plan, conocido internamente como The Frame, para industrializar la creación de agentes en todo el banco. También ha movido ficha en clave de organización interna después de la salida de Manjón. Nombró a Antonio Bravo –con 14 años de experiencia y una trayectoria en puestos de banca de inversión o sostenibilidad– para liderar una nueva área, que ha bautizado como IA Transformation, una evolución de su antigua área de data, junto con las capacidades tecnológicas críticas para industrializar la creación, despliegue y gestión de agentes de inteligencia artificial en toda la organización. El objetivo de pilotar todas las iniciativas en inteligencia artificial en todo el grupo. La idea es, con esta evolución, acelerar la transformación del banco. Igualmente está en incrustada en la cúpula de la entidad, como una división más dentro de su comité de dirección.

Expansión

Publicación	Expansión Suplemento, 1	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	56 002 EUR (64,047 USD)
Difusión	32 600	Tamaño	790,81 cm² (74,0%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	13 177 EUR (15 070 USD)

Dossier de prensa
unacc

BBVA se articula para extraer el jugo a la IA

POTENCIAL El banco tiene planes activos para mejorar su rendimiento gracias a esta tecnología.

A. Montoro. Madrid

La inteligencia artificial generativa se ha convertido en mucho más que una palanca con la que la banca puede mejorar los procesos financieros, automatizar y agilizar gestiones internas y mejorar los servicios para los clientes. La que es considerada por miles de expertos la tecnología más disruptiva de la historia reciente ya es una de las patas estratégicas de varias de las entidades financieras más importantes del globo.

BBVA entra en esa terna de bancos sistémicos. El grupo presidido por Carlos Torres entiende la inteligencia artificial como una de sus principales puntas de lanza para el negocio internacional y un instrumento para catapultar al banco al siguiente nivel de las finanzas. Tan importante es la inteligencia artificial en la cotidianidad de BBVA que se ha articulado en base a esta tecnología para extraerle todo su jugo.

El banco anunció a finales del pasado mes de mayo la creación de una dirección enfocada en la transformación que provoca la inteligencia artificial y, que con seguridad, provocará en un futuro reciente. La denominó *AI Transformation*, y está dirigida por Antonio Bravo, responsable global de IA y Data en BBVA.

El directivo explica en declaraciones a EXPANSIÓN que la creación de esta dirección no parte de cero, sino que es un proceso motivado por la pujanza de las nuevas tecnologías, donde el potencial del dato tampoco pasa desapercibido. "El racional de la nueva dirección es dar un impulso muy determinado hacia la industrialización de la inteligencia artificial y la creación de capacidades técnicas y de procesos que nos tienen que ayudar a escalar más rápido en el desarrollo de agentes inteligencia artificial", indica Bravo.

BBVA ya tenía previamente direcciones y subsegmentos especializados en las nuevas tecnologías. La diferencia es que la nueva dirección integra todo el talento de las áreas dedicadas expresamente a explotar el potencial de la digitalización. "Hemos traído a la unidad de *AI Transformation* (antes denominada Data) a los equipos globales de arquitectura, encargados de diseñar las capacidades técnicas, lo que ahora llamamos *AI Tech*; también a los equipos globales de procesos, a cuya unidad hemos renombrado como *AI Processes*, porque pensamos que todos los procesos tenemos que rediseñarlos para ser *AI Ready*; y, también, hemos traído a los equipos que gestionan las plataformas de datos del grupo", detalla el directivo.

¿Objetivo? Catalizar el desarrollo de nuevas capacidades y procesos que permitan a la entidad financiera industrializar la inteligencia artificial con control y buen gobierno. ¿Cómo? Asentando la *cultura inteligencia artificial* en todo el grupo a sabiendas de los beneficios que puede suponer tanto para los empleados como para los clientes.



Pablo Corral (Araba Press)

Carlos Torres, presidente de BBVA, y Onur Genç, consejero delegado.

Planes

La entidad viene trabajando en los últimos años en tres planes, u olas, como las denominan en el ecosistema BBVA, con los que pretende abrazar las nuevas herramientas inteligencia artificial y capturar sus bondades; identificar las áreas en las que la tecnología puede ser realmente transformadora; y sistematizar y tener control total sobre los avances que se logren con el uso de la inteligencia artificial. Son planes acumulativos, no se superponen.

La primera ola, y la más elemental, es la adopción. Busca fomentar el uso de las herramientas respaldadas por la inteligencia artificial.

La entidad tiene tres planes, u olas, activos para explotar el potencial de las nuevas tecnologías

Pone a disposición de más de 100.000 empleados herramientas avanzadas de inteligencia artificial

BBVA trabaja con un modelo multiproveedor, con herramientas de varias de las principales multinacionales tecnológicas, como Google, OpenAI o Anthropic, entre otras.

BBVA pone a disposición de más de 100.000 empleados herramientas de inteligencia artificial a la vanguardia. Según sus cálculos, el 70% de la plantilla ya utiliza a diario la amalgama de herramientas de las que el banco dispone, como ChatGPT Enterprise. "Los empleados declaran ahorros semanales de tres horas en tareas diarias", detalla Bravo. Aunque el directivo está satisfecho con los datos de adopción y penetración de las nuevas tecnologías en el grupo, cree que aún pueden mejorar y, por ello, la primera ola sigue activa.

La segunda ola, *Los ocho*, abarca una estrategia global basada en un ecosistema con seis robots (herramientas especializadas) y dos pilares tecnológicos con los que BBVA busca identificar las áreas de la cadena de valor en las que la inteligencia artificial puede ser transformadora.

La tercera ola, *El Marco*, pretende escalar y sistematizar para ir más rápido en el desarrollo de nuevos procesos, pero siempre con control, que es una de las demandas de los supervisores. Bravo deja claro que los planes activos en inteligencia artificial están sujetos a cambios derivados de la propia velocidad con la que avanza la tecnología. "Operamos en un entorno súper dinámico de transformación en el que los nuevos modelos y la forma de construir agentes cambian casi de forma semanal. Somos muy conscientes en el banco de la importancia de tener *partners* sólidos que nos lleven al estado del arte de la tecnología", afirma Bravo.

BBVA ya registra mejora de sus resultados gracias a la inversión en tecnología, que en 2025 rozó los 4.000 millones de euros.

Efectos de la IA

- La dirección de la entidad pone a disposición de los más de **100.000 empleados** que BBVA tiene en todo el mundo diversas herramientas sofisticadas basadas en inteligencia artificial. Los casos de uso crecen progresivamente y los empleados declaran un ahorro de hasta tres horas semanales gracias al uso de estas herramientas.
- BBVA tiene un plan estratégico hasta 2029 en el que espera que la **ratio de eficiencia** (mide la relación entre gastos e ingresos y es mejor cuanto más baja) se ubique en el 35%. El banco incorpora en ese objetivo las potenciales ganancias de productividad derivadas de la aplicación de las nuevas tecnologías en todos los procesos.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 6	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	54 449 EUR (62,271 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	615,46 cm² (57,5%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	10 751 EUR (12 296 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank estudia comprar Cetelem a BNP Paribas para reforzarse en crédito al consumo

La entidad copa un 10% del mercado en España, con 11.700 millones en financiación

E. C. MADRID.

CaixaBank analiza la compra de Cetelem en España, la filial de BNP Paribas para dar un salto de tamaño en el disputado negocio de la financiación al consumo. La entidad liderada por Gonzalo Gortázar copa un 19,5% de la tarta de mercado y Cetelem controla alrededor del 10%, con una notable presencia además en la financiación punto de venta. La operación podría alcanzar un valor de entre 900 y 1.500 millones de euros, según la información adelantada por *The Objetive*, que enmarca la transacción dentro de una reestructuración de los activos en Europa del gigante bancario galo. Ni CaixaBank ni BNP han querido realizar comentario alguno sobre dichas informaciones, confirmadas por este diario.

La transacción consolidaría a CaixaBank en una línea de negocio considerada estratégica por sus mayores márgenes. La entidad genera ahí apenas del 6% del crédito total, pese a gestionar cerca del 20% de la actividad nacional. Con números absolutos, el volumen de crédito al consumo alcanzaba a finales de marzo los 24.500 millones de una cartera financiada global de 388.200 millones, siendo además la línea con mayor expansión, ya que crecía al 11,9% interanual. El grueso de su porfolio es préstamo hipotecario, con 143.300 millones en saldo y alzas del 6,7% interanual; y financiación a empresas, cuyo volumen aumentó a su vez un 8,8%, hasta los 182.800 millones.

Foco estratégico

Su plan estratégico 2025-2027 pone precisamente foco ahí. Fija por ambición crecer un 4% anual en crédito espoleando las actividades de mayor margen: con avances del 6% en financiación al consumo al año y del 5% en empresas, frente al 2% proyectado en hipotecas. La progresión entre 2022 y 2023 se limitó al 4% y quiere acelerar para acercar la cuota de mercado a sus niveles naturales, enriqueciendo su oferta y ampliando las alianzas, por ejemplo, con fabricantes de vehículos.



Gonzalo Gortázar, CEO de CaixaBank. GUILLERMO LUCAS



María Ruiz-Manahan, CEO de BNP Paribas Personal Finance. C. T.

> El banco colocó la financiación al consumo entre las prioridades de su estrategia hasta 2027

Cetelem agregaría de golpe varios millones de clientes, elevando al 30% la cuota de mercado tras sumar una cartera financiada superior a los 11.700 millones –el pasado año aumentó un 15,9% la nueva producción, con 4.558 millones en nueva concesión–; además de reforzar su posición en la codiciada actividad de financiación en el punto de venta. Y es que Cetelem, marca de BNP Paribas Personal Finance, está presente en España en más de 10.000 puntos de venta y en más de 2.000 concesionarios. Es un gran especialista en financiación al consumo y crédito para automoción, tanto en vehículos nuevos como usados. Este año ha suscrito una alianza estratégica con Geely Auto España (Zhejiang Geely Holding Group) para ofrecer soluciones de financiación adaptadas a la comercialización de sus vehículos en el país, y cuenta con acuerdos similares con Volvo, Hyundai, Land Rover, Smart o Polestar.

La entidad dio un giro estratégico además en 2021 y lanzó el negocio de "banca digital" para equilibrar su balance plantando batalla también en captación de depósitos, abaratando así su fondeo para financiar. Su oferta incluye también tarjetas, además de cuentas corrientes y de ahorro remuneradas y depósitos. Al cierre del pasado año superaba los 941 millones en ahorros de clientes, de los que 573,18 millones se encontraban en depósitos y 367,86 millones en cuentas corrientes y de ahorro.

En 2024 dio un paso más con la compra por parte de BNP Paribas de la cartera de clientes de Orange Bank en Francia y España, cuando la teleco decidió desprenderse del banco móvil lanzado en el país galo en 2017 y que desembarcaba aquí en 2019. Con la operación, incorporó más de 200.000 clientes de clientes con depósitos y una alianza con la teleco para prescribir productos y servicios entre sus usuarios –financia los dispositivos móviles ofertados por Orange–. No incorporó la plataforma informática, que compró Ibercaja.

El pasado año renovó el contrato con la teleco e incorporó varias entidades del Grupo MasOrange a la alianza, lo que le permite realizar, con carácter exclusivo, ventas cruzadas con sus productos. En 2016 había rubricado una alianza similar con Yoigo, recién adquirida por entonces por MásMóvil, para la financiación de terminales móviles. Fruto del acuerdo crearon la *joint venture* conjunta Xfera Consumer Finance para gestionar los servicios financieros del operador, aunque el año pasado la resolvieron y Cetelem adquirió el 49% que no controlaba de Xfera.

La filial de BNP mantiene además una *joint venture* para rodar el negocio de financiación al consumo con Cajamar desde 2018, cuya vigencia acaba de confirmar hasta 2028.

Si cristaliza, sería la primera operación de CaixaBank desde la absorción de Bankia en 2021 y tras intentar, sin éxito, pujar por Novo Banco el pasado año ante la negativa del Gobierno luso a que se reforzase allí la banca española.

> La transacción superaría los 900 millones de valor y elevaría al 30% de cuota de mercado

La historia de la entidad es de crecimiento orgánico, aunque en las últimas décadas ha anexionado ciertas piezas para reforzarse en algunos negocios como la compra de la banca privada en España de Morgan Stanley en 2008 y en 2015 de Barclays. En 1999 se había quedado Caixa Girona Gestión, entidad que absorbería en 2010. También participó en la reestructuración del sector con la adjudicación en 2011 de Banco de Valencia, e integrando en 2012 Banca Cívica. Las mayores operaciones han sido la opa sobre el luso BPI en 2017, y la integración de Bankia.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	75 756 EUR (86,639 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	675,37 cm² (63,1%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	14 719 EUR (16 834 USD)

Dossier de prensa unacc

"El objetivo de Bankinter en Empresas es crecer por encima de la competencia"

ENTREVISTA MAITE CAÑAS Directora de Banca de Empresas de Bankinter / El banco cree que aún tiene mucho recorrido por cuota y ve oportunidades en negocio internacional, banca de inversión y Administraciones Públicas.

M. Martínez. Madrid

Maite Cañas (Bilbao, 1980) asumió hace año y medio las riendas de la banca de empresas de Bankinter, el puntal del grupo junto a la banca comercial de personas físicas.

"El área de Empresas ha tenido una evolución muy positiva tras la última transformación realizada en 2015, pero en 2025 nos planteamos: si nuestra ambición es ser un banco de referencia para las empresas en España, ¿qué más podemos hacer ahora?", plantea Cañas, ligada a la entidad desde hace dos décadas.

Con esta perspectiva, Bankinter ha establecido un nuevo modelo de segmentación para adaptarse mejor a las necesidades de las empresas (ver texto adjunto).

Resultado, entre otros, de esta estrategia, la banca de empresas está creciendo con fuerza, con un aumento de la cartera de crédito del 8% en España en el primer trimestre, frente al 3% del sector.

El banco cree que puede potenciar estas dinámicas, por la combinación de sus propias ventajas competitivas y el momento dulce que atraviesa la empresa española.



Luis Camacho

> "En Grandes Corporaciones, vamos a establecer *hubs* y equipos en la Zona Norte, Levante, Baleares y Cataluña"

> "La cuenta remunerada para pymes es una puerta muy importante de captación de empresas"

> "No vemos –como tampoco lo hemos hecho en otros momentos recientes– una intensidad especial en precios"

> "Las empresas buscan algo diferente en cada banco; nosotros, frente a competidores de más tamaño, somos muy ágiles"

Maite Cañas, directora de Banca de Empresas de Bankinter.

Nueva segmentación de Empresas

Bankinter prestará servicio a las empresas bajo un modelo con cuatro segmentos, frente a los tres anteriores.
1.- Pymes, donde se agruparán firmas con una facturación anual de hasta 10 millones. Mantendrá como eje la cercanía a través de los gestores en oficina, pero también potenciará la eficiencia y digitalización de servicios a través de los canales remotos, especialmente la aplicación móvil.
2.- La rama de Empresas Medianas, cuyo rango de facturación se ha ampliado a entre 10 y 150 millones, atenderá a compañías que empiezan a tener necesidades más sofisticadas derivadas, por ejemplo, de su salida al exterior.
3.- Corporativa, con un umbral de negocio de hasta 1.000 millones. En este segmento, con exigencias de gestión y financiación más especializadas, se contará con operaciones y productos a medida.
4.-Ésta también será la filosofía en Grandes Corporaciones (más de 1.000 millones), donde junto a productos *ad hoc*, el banco está impulsando la sectorización.

Estructura adecuada

"Tenemos una cuota de mercado de en torno al 6,6%, frente a los niveles del 6,3%-6,4% del año anterior. El objetivo de Bankinter es seguir creciendo por encima de la competencia. Tenemos aún mucho recorrido, ya no solo por nuestro tamaño y cuota, sino por las oportunidades que identificamos", indica Cañas.

Entre los vectores de crecimiento, Bankinter prevé potenciar determinados servicios –Negocio Internacional, mayores soluciones de Negocio Transaccional y Banca de Inversión–, así como negocios donde hasta ahora no había puesto tanto foco, como Administraciones Públicas, que está impulsando desde finales del pasado año.

"El tejido empresarial español es muy fuerte y la empresa privada tira de la economía. Por nuestro perfil de banco local, trabajamos fundamentalmente con empresas españolas, pero la mayoría de ellas opera en el exterior o está internacionalizándose. Tenemos recorrido aquí, ayudando a su negocio en España, pero también a su desarrollo en el extranjero", incide.

Bankinter considera que su infraestructura física –tradicionalmente más ajustada que la de otros competidores– y su huella internacional –sin el alcance de los grandes grupos españoles– le permiten seguir creciendo.

"Disponemos de una amplia red de corresponsalías para dar soluciones de negocio internacional y también podemos dar financiación en España a empresas no residentes", detalla Cañas.

Los gestores de pymes, a su vez, se apoyan en la red y el banco también dispone de más de un centenar de centros para Empresas y Corporativa. "En Grandes Corporaciones, como novedad, contaremos con un centro en Madrid que concentrará el mayor volumen de negocio, pero también vamos a establecer *hubs* y equipos en la Zona Norte, Levante, Baleares y Cataluña", concreta Cañas.

"Tenemos una estructura sin ineficiencias, adecuada para competir. Estamos utilizando la inteligencia artificial para hacer eficientes tareas y centrarnos en el cliente", dice.

Resalta, además, otras fortalezas derivadas de la dimensión de Bankinter: "Las empresas buscan algo diferente en cada banco. Nosotros, frente a otros competidores de mayor tamaño, somos muy ágiles. Las compañías nos eligen, entre otros, por la rapidez en la decisión y la calidad de servicio de nuestros gestores", explica la directiva.

El banco descarta que la presión competitiva pueda llevarle a replegarse en Empresas, escenario que algún competidor dejó entrever meses atrás, coincidiendo con la opa de BBVA sobre Sabadell.

"No estamos identificando –ni tampoco lo hemos percibido en otros momentos recientes– una intensidad especial en precios. Bankinter, por otra parte, no es un banco de operación por precio, sino de relación y consistencia a través del equilibrio entre rentabilidad y volumen", afirma.

Cañas también anticipa la intención de Bankinter de mantener en su escaparate la cuenta remunerada para pymes, la versión en Empresas de la tradicional *Cuenta Nómina*. Ofrece un interés del 3% el primer año y del 1,5% el segundo.

"El producto está teniendo muy buen resultado y es una puerta muy importante de captación de empresas. Por el momento, no hemos valorado introducir cambios en las condiciones", concluye.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 29	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	285 300	V. Comunicación	131 074 EUR (149,905 USD)
Difusión	219 700	Tamaño	189,53 cm² (30,4%)
Audiencia	856 000	V.Publicitario	34 837 EUR (39 842 USD)

Dossier de prensa
unacc



El inversor mexicano David Martínez, en una imagen del Banco Sabadell.

El inversor David Martínez se desprende de un 1,5% del Sabadell

MARC ROVIRA
Barcelona

Movimientos en el Banco Sabadell antes de afrontar las vacaciones. La entidad catalana da cuenta esta semana de los resultados correspondientes al segundo trimestre del año, en un acto que supondrá el estreno del nuevo consejero delegado, Marc Armengol. Y su bienvenida se solapa con una despedida, la del inversor mexicano David Martínez Guzmán, quien ha dicho adiós al 1,558% de la participación que mantenía en el Sabadell. Con ello, acentúa su distanciamiento del banco que preside Josep Oliu, y reduce su peso en el capital desde el 3,495% hasta el 1,937%. Martínez Guzmán cesó como consejero del Sabadell en noviembre, después de haber actuado como verso suelto en el proceso de la opa que intentó el BBVA. El consejo del Sabadell se opuso frontalmente y en bloque a la estrategia de absorción que pretendía el BBVA, pero Martínez Guzmán apoyó y defendió los planes de la entidad presidida por Carlos Torres.

La participación del multimillonario mexicano se compone únicamente de derechos de voto atribuidos a las acciones (1,937%), por lo que no mantiene ningún título a través de instrumentos financieros, según ha informado la agencia Europa Press.

Así, tras el ajuste, el inversor mexicano pasa a tener en posesión 4,88 millones de acciones, que, a cierre de mercado de este lunes (3,2 euros por título), suponen un valor de más de 15,64 millones de euros.

Banco Sabadell ha culminado el programa de recompra de acciones de 365 millones de euros que inició el 1 de junio, según ha notificado la entidad financiera a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

El programa ha finalizado con la adquisición de 119,75 millones de acciones, que son representativas del 2,45% del capital social de Banco Sabadell. La entidad vallesana tenía de plazo hasta final de año para ejecutar su programa de recompra y tiene previsto amortizar los títulos que ha recomprado.

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	12 281 EUR (14,045 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	68,10 cm² (6,4%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	3139 EUR (3590 USD)

Dossier de prensa unacc

Deutsche, condenado a pagar 4.000 euros a un cliente estafado

Expansión. Madrid

El Tribunal de Instancia de Valencia ha condenado a Deutsche Bank a devolver 4.000 euros a un cliente que fue víctima de una estafa informática mediante la técnica conocida como *vishing*, al considerar que la entidad no logró acreditar que el usuario actuara con negligencia grave. La resolución impone, además, al banco el pago de las costas procesales.

Los hechos se remontan a marzo de 2025, cuando el afectado recibió un enlace aparentemente relacionado con su entidad bancaria y, poco después, una llamada telefónica de una persona que se identificó como empleado del banco. Tras advertirle de supuestas operaciones fraudulentas en su cuenta, el interlocutor le indicó los pasos que debía seguir desde la aplicación móvil para bloquearlas.

La llamada procedía de un número fijo que aparecía identificado en Internet como perteneciente a Deutsche Bank. El cliente autorizó varias operaciones que finalmente permitieron a los estafadores sustraer 4.000 euros.

La Opinión de Murcia

Publicación	La Opinión de Murcia General, 17	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	6650	V. Comunicación	1 665 EUR (1,904 USD)
Difusión	30 000	Tamaño	173.43528634259 cm² (27,8%)
Audiencia	30 000	V.Publicitario	474 EUR (542 USD)

Dossier de prensa unacc

Grupo Cajamar



Acuerdo suscrito entre Grupo Cajamar y Rusticae.

Colaboración

Grupo Cajamar impulsa un turismo con raíces en el territorio

Su alianza con Rusticae está basada en valores como la proximidad, la sostenibilidad y el compromiso con la hotelería independiente

LA OPINIÓN

Grupo Cajamar y Rusticae han formalizado un acuerdo de colaboración que nace de una visión compartida: impulsar un modelo turístico más cercano, sostenible y vinculado al territorio, capaz de generar valor tanto para quienes viajan como para quienes viven y emprenden en él.

La alianza une a dos entidades con una fuerte identidad propia y una mirada común sobre el desarrollo local. Rusticae, como club de alojamientos con encanto referente en España, reúne una cuidada selección de hoteles independientes que apuestan por la autenticidad, la calidad experiencial, el trato cercano y el respeto por el entorno. Grupo Cajamar, por su parte, como cooperativa de crédito, mantiene un firme compromiso con la economía real, el tejido empresarial y el acompañamiento financiero de proyectos que contribuyen al desarrollo sostenible de los territorios.

A través de esta colaboración, Grupo Cajamar se integrará en el ecosistema profesional de Rusticae, generando espacios de relación, conocimiento y confianza con los hoteleros del club. El objetivo es acercar soluciones financieras especializadas, adaptadas a las necesidades reales de un segmento clave para el turismo nacional: pequeños hoteles con alma, arraigados en su entorno y capaces de dinamizar la economía local desde una propuesta diferencial. ■

Diario de León

Publicación	Diario de León General, 31	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	2 982 EUR (3,410 USD)
Difusión	14 200	Tamaño	119,59 cm² (21,2%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	837 EUR (957 USD)

Dossier de prensa unacc

Nuevos abonos para la Deportiva

El inicio de la campaña de abonados de la Ponferradina comenzará mañana miércoles 22 de julio. Además, sinergias con Caja Rural

G.M.F | REDACCIÓN

Este miércoles 22 comienza la campaña de abonados de la Deportiva Ponferradina para la temporada 2026-2027. Como en otros años, el club berciano contará con el apoyo y patrocinio de Caja Rural. Ambas entidades han renovado su pacto durante la presentación de una la campaña conjunta. La sinergia creada para todos los bercianos permitirá a los nuevos clientes de la entidad financiera obtener de forma gratuita el abono y la camiseta oficial del club blanquiazul (la nueva con la franja roja central) al domiciliar su nómina como nuevos clientes.

El consejero delegado de la Ponferradina, Eduardo Domínguez, mostró su agradecimiento ante el respaldo constante de la entidad financiera y destacó que «es importante saber que siempre están y que nos apoyan incondicionalmente».

«Nuestro modelo de banca social crece con la comarca de El Bierzo y con sus colores (rojo, azul y blanco)», afirmó Narciso Prieto Martín, director de Comunicación y Relaciones Institucionales de Caja Rural, quien recordó que la colaboración entre ambas entidades alcanza ya la mayoría de edad, o lo que es lo mismo, los 18 años.



Narciso Prieto Martín y Eduardo Domínguez. L. DE LA MATA

«Somos lo que somos gracias a El Bierzo, con el que hemos compartido todas las emociones. Estamos encantados de compartir cantera y valores con la Ponferradina», completó. El representante de la caja zamorana también expresó su deseo de que la temporada pueda llegar a culminar con el regreso del conjunto berciano a Segunda División, algo que rozó este año. A la tercera va la vencida dicen, tras las derrotas en las finales por el ascenso contra el Andorra y el Celta Fortuna.

Granada Hoy

Publicación	Granada Hoy General, 10	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3666	V. Comunicación	3 730 EUR (4,265 USD)
Difusión	2989	Tamaño	228,68 cm² (36,7%)
Audiencia	11 000	V.Publicitario	1093 EUR (1250 USD)

Dossier de prensa
unacc

La Fundación Caja Rural reconoce una investigación pionera del CNIC

El jurado otorga el galardón a David Sancho y su equipo por el hallazgo sobre la conexión entre la microbiota intestinal y la enfermedad cardiovascular

R. L.

La comunidad científica ha descubierto en los últimos años que la microbiota (conjunto de microorganismos que viven en nuestro intestino), influye en muchos aspectos de la salud, incluyendo la cardiovascular. Una investigación liderada por el jefe del laboratorio de Inmunobiología del Programa de Nuevos Mecanismos de Aterosclerosis del Centro Nacional de Investigaciones Cardiovasculares (CNIC), David Sancho Madrid, que consiguió el XXII Premio Ciencias de la Salud ofrecido por Fundación Caja Rural Granada.

Este reconocimiento dotó con 25.000 euros de premio al trabajo El propionato de imidazol es un nuevo factor causante y posible objetivo terapéutico en aterosclerosis. Un premio organizado junto a la Fundación Pública Andaluza Parque Tecnológico de la Salud, con la colaboración de la Junta de Andalucía, la UGR y los Colegios de Médicos y Farmacéuticos de Granada y también el CSIC.

Este estudio recuerda cómo las enfermedades del corazón representan una de las principales causas de mortalidad. Estas tienen su inicio en la aterosclerosis, una enfermedad en la que las arterias se endurecen y estrechan progresivamente debido a la acumulación de placas inflamatorias en sus paredes. Si se rompen, se forman trombos asociados a infartos o ictus. Aunque factores como el colesterol elevado, el tabaquismo o la hipertensión aumentan el riesgo, también existen personas que padecen la enfermedad sin presentar estos factores, lo que indica que deben existir otros mecanismos todavía desconocidos.



G. H.

David Sancho, líder del grupo premiado por la Fundación Caja Rural.

El equipo del doctor Sancho identificó una molécula semejante producida por determinadas bacterias intestinales, denominada 'propionato de imidazol'. Esta molécula favorece la formación de la placa aterosclerótica de forma independiente al colesterol. El estudio en humanos mostró que los niveles de esta molécula se encuentran elevados en personas que presentan las primeras etapas de la aterosclerosis, incluso antes de que aparezcan síntomas.

Además, los investigadores demostraron en modelos experimentales que el propionato de imidazol contribuye directamente al desarrollo de la aterosclerosis al activar determinadas células inmunitarias implicadas en la inflamación de las arterias. Gracias a este descubrimiento, se permitió establecer una relación causal entre este metabolito y la propia enfermedad.

La importancia de este hallazgo y estas conclusiones se refuerza aún más cuando el equipo logró bloquear la acción de la molécula. Al impedir su interacción con las células inflamatorias, se evitó la progresión de la aterosclerosis en todos los modelos estudiados.

David Sancho es el jefe del Grupo de Inmunobiología del CNIC y lidera una línea de investigación de referencia internacional centrada en el estudio de la función del sistema inmunitario y en el desarrollo de nuevas estrategias de inmunoterapia para el tratamiento de enfermedades cardiovasculares, inflamatorias y cáncer. "Es un honor recibir este premio por un trabajo que refleja el talento y la dedicación de un equipo extraordinario", destacó Sancho.

Este descubrimiento abre dos importantes vías para el futuro. Por una parte, la medición de los niveles de propionato de imidazol en personas aparentemente sanas podría ayudar a identificar a tiempo el riesgo de desarrollar aterosclerosis. Y, por la otra, el desarrollo de tratamientos que bloqueen la acción de esta molécula podría ofrecer nuevas opciones terapéuticas para prevenir o tratar las enfermedades cardiovasculares.

ELPROGRESO

Publicación	El Progreso General, 19	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	18 300	V. Comunicación	5 358 EUR (6,127 USD)
Difusión	14 600	Tamaño	245,37 cm² (42,3%)
Audiencia	55 000	V.Publicitario	1570 EUR (1796 USD)

Dossier de prensa
unacc

La USC, Caixa Rural y la CEL renuevan su compromiso con el talento lucense

▶ La entidad financiera apoyará proyectos de I+D surgidos en el Campus Terra y el tejido empresarial de la provincia colaborará en la búsqueda de socios para los investigadores

IVET NÚÑEZ

LUGO. La USC, Caixa Rural Galega y la Confederación de Empresarios de Lugo (CEL) renovaron este lunes el convenio de colaboración que mantienen desde 1995 para fomentar la investigación tecnológica y estrechar la relación entre el campus de Lugo y las empresas de la provincia.

El acuerdo fue firmado en el Pazo de Montenegro por la rectora de la USC, Rosa Crujeiras; el presidente de Caixa Rural Galega, Manuel Varela, y el secretario general de la CEL, Jaime López.

La rectora destacó la continuidad de una colaboración que calificó de "sólida, continuada no tempo e profundamente comprometida co noso territorio" y subrayó que, en un contexto en el que se reclama una mayor implicación de las instituciones con el entorno, "é necesario recoñecer a aquelas que levan décadas apostando por el".

Crujeiras recordó que el convenio nació "para poñer en contacto o talento da universidade coas necesidades das empresas do territorio" y defendió que esa necesidad sigue vigente. "A USC está chamada a dialogar coa sociedade e contribuír ao seu desenvolvemento. Iso é o que entendemos por transferencia: que o coñecemento contribúa á creación de emprego de calidade", afirmó.

La rectora puso además el foco en el Campus Terra, que "seguirá desenvolvendo un papel esencial a través da súa capacidade de innovación e da súa estreita relación co territorio".

El presidente de Caixa Rural Galega, Manuel Varela, defendió la colaboración entre universidad y empresa como una herramienta clave para el desarrollo económico. "O progreso só é posible cando o talento, a universidade e a empresa traballan na mesma dirección", señaló.

Varela recordó que esta apuesta por la transferencia de talento se remonta a más de30 años y destacó que el convenio encaja con su visión de la banca, "profundamente arraigada ao territorio".

Por su parte, el secretario general de la CEL, Jaime López, aseguró que el convenio demuestra "o traballo conxunto entre as empresas do territorio e o coñecemento que aporta a universidade".


USC
CAMPUS DE LUGO
USC
USC
USC

El Día de Segovia

Publicación	El Día de Segovia General, 6	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4300	V. Comunicación	1 332 EUR (1,523 USD)
Difusión	3885	Tamaño	102,61 cm² (16,5%)
Audiencia	11 655	V.Publicitario	435 EUR (497 USD)

Dossier de prensa unacc

SANIDAD | TERAPIA CON MÚSICA

Más de 200 pacientes del Hospital se benefician de la musicoterapia de Fundación Caja Rural

Los responsables de este proyecto, en colaboración con la Fundación Diversión Solidaria, afirman que se ha consolidado como una herramienta «eficaz» para humanizar la atención sanitaria

ICAL / SEGOVIA

Más de 200 pacientes del Hospital General Universitario de Segovia han participado en el programa de musicoterapia impulsado por la Fundación Caja Rural junto a la Fundación Diversión Solidaria. Una iniciativa que ha consolidado la música como herramienta «eficaz» y complementaria para mejorar el bienestar emocional, humanizar la atención sanitaria y acompañar a personas que atraviesan procesos complejos.

Desde su puesta en marcha en junio de 2024, el proyecto ha desarrollado un total de 64 sesiones en el Hospital de Día Oncológico, la Unidad de Cuidados Intensivos para adultos y diferentes recursos del área de Salud Mental. La intervención ha permitido trabajar aspectos como la ansiedad, la expresión emocional, la autoestima, la comunicación, la socialización y el sentimiento de pertenencia. También ha contribuido a reducir sensaciones de soledad, apatía o desesperanza y a crear espacios de conexión humana dentro del entorno hospitalario.

Para el presidente de Fundación Caja Rural de Segovia, Ángel Luis Llorente, «humanizar la asistencia sanitaria significa atender a la persona en todas sus dimensiones, no solo desde el punto de vista clínico». «La música tiene la capacidad de acompañar, aliviar y generar emociones positivas en momentos de especial vulnerabilidad. Los resultados de este programa nos animan a seguir apoyando iniciativas que mejoran de forma real la calidad de vida de las personas», añade.

En las intervenciones se emplearon instrumentos como xilófonos, pequeña percusión, oboe y ukelele.

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 22	Fecha	21/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	3 507 EUR (4,010 USD)
Difusión	4377	Tamaño	265,39 cm² (42,5%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	1145 EUR (1309 USD)

Dossier de prensa unacc

Un acuerdo a beneficio de los comerciantes y emprendedores

Caja Rural y Cámara de Comercio firman un ambicioso convenio estratégico

ANA BELÉN PORTELLANO

La Caja Rural de Jaén y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Linares formalizaron un ambicioso convenio de colaboración con el objetivo de estrechar lazos institucionales y dinamizar el tejido empresarial, comercial y agrícola de la comarca. El acuerdo contempla el despliegue de una línea especial de financiación diseñada de forma específica para dotar de liquidez y músculo financiero a los profesionales locales. La firma fue ratificada por los máximos representantes de ambas instituciones, quienes coincidieron en señalar la relevancia crítica de facilitar el acceso al crédito para consolidar el desarrollo industrial y comercial de la zona. Los beneficiarios serán los comerciantes asociados a la Cámara de Comercio e Industria de Linares, así como empresa y emprendedores adscritos activamente al ecosistema local "Emprende en Linares".

Durante el acto de firma, el presidente de la Cámara de Comercio de Linares, José María Villén, destacó el impacto directo que este acuerdo tendrá sobre la economía de la ciudad: "Este convenio representa un pilar fundamental para nuestros comerciantes y empresas. En un momento clave para la transformación económica de Linares, contar con el respaldo de una entidad que entiende perfectamente la realidad local nos permite ofrecer a nuestros asociados herramientas reales para crecer, consolidarse y seguir generando empleo. Alianzas como esta demuestran que la colaboración institucional es el camino idóneo para fortalecer nuestro tejido productivo".

Por su parte, el director general de Caja Rural de Jaén, Fernando Planelles, reafirma el papel de la entidad como motor de desarrollo de la provincia: "Nuestra vocación como cooperativa de crédito siempre ha sido estar al lado de quienes levantan la persiana cada día. Con la firma de este convenio estrechamos aún más nuestro vínculo con Linares, poniendo a disposición de sus empresarios y jóvenes emprendedores una oferta financiera altamente competitiva y adaptada a sus necesidades reales de inversión. Queremos ser el compañero de viaje que financie sus proyectos de presente y futuro".



CONVENIO. *Patricio Lupiáñez, José María Villén, Fernando Planelles, María Jerez y Juan Gallego durante la firma.*

Habrá pólizas de crédito, préstamos para adquisición de negocios o bonificaciones

El catálogo de productos de crédito y servicios financieros incluidos en el convenio destaca por su alta competitividad y su adaptación a las necesidades reales de circulante e inversión. Entre los servicios está la habilitación de pólizas de crédito bajo condiciones muy favorables, con comisiones de apertura reducidas y liquidación periódica, préstamos orientados a la adquisición de negocios, nuevas instalaciones o mejoras tecnológicas con plazos e intereses preferenciales, acceso a estructuras financieras internacionales, inclusión de las exclusivas cestas hipotecarias de Caja Rural de Jaén con bonificaciones especiales por vinculación, así como exenciones y rebajas sustanciales en comisiones de mantenimiento de cuentas, emisión de tarjetas de crédito y transferencias a través de los canales digitales de la entidad.

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