Resumen de prensa

jueves, 18 de junio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El País	La Fed mantiene los tipos de interés, pero anticipa una subida antes de final de año	18/06/2026	28
4	El Economista	La gran banca reduce al 67% su cuota en hipotecas en plena investigación de la CNMC	18/06/2026	10
5	Expansión	CNMC y guerra hipotecaria: la madre de todas las paradojas	18/06/2026	20
6	Expansión	El saldo hipotecario bate récords de nueve años	18/06/2026	20
7	Expansión	Santander impulsa la inversión en vivienda de lujo para altos patrimonios	18/06/2026	19
8	Expansión	CaixaBank lanza una campaña para competir con neobancos	18/06/2026	21
9	Expansión	Qué ofrece la competencia	18/06/2026	21
10	Cinco Días	Bankinter consuma el giro estratégico de Gloria Ortiz tras dos años como CEO	18/06/2026	8
11	Expansión	Armengol dice que las ‘big tech’ desafían el negocio de la banca	18/06/2026	20
12	Diario de Avisos	Cajasiete premia un año más el esfuerzo de los estudiantes de las Islas	18/06/2026	11
13	Diario de Navarra	Caja Rural se impone en el Desafío Empresas por segundo año seguido	18/06/2026	26
14	Diario de Navarra	El desempleo debilita la salud mental de los mayores de 45 años	18/06/2026	23
15	Diario de Navarra	Los Amigos del Camino logran los fondos para la apertura de iglesias	18/06/2026	37
16	El Periódico de Extremadura	Caja Rural de Extremadura inaugura oficina para mejorar la atención al cliente	18/06/2026	15
17	Huelva Información	La exposición de la Cinta, en la Caja Rural	18/06/2026	17
18	Diario Alto Aragón	Caja Rural de Aragón refuerza su apoyo a las empresas con proyección exterior	18/06/2026	15
19	Diario de Teruel	Caja Rural renueva su compromiso con los Empresarios de la comarca	18/06/2026	14



Kevin Warsh, ayer en rueda de prensa en la Reserva Federal en Washington. ERIC LEE (REUTERS)

La Fed mantiene los tipos de interés, pero anticipa una subida antes de final de año

Kevin Warsh, presidente de la Reserva Federal elegido por Trump para aplicar recortes en los intereses, se estrena sin tocarlos y ante un consejo muy dividido

JESÚS SÉRVULO GONZÁLEZ
Washington

En el estreno de Kevin Warsh como presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, las paradojas de la política hacen que el tipo elegido por Donald Trump para bajar los tipos de interés se disponga a subirlos en los próximos meses ante la dificultad de controlar un consejo de gobierno del banco central que insiste en demostrar su independencia de las injerencias de la Casa Blanca.

La Fed decidió ayer dejar sin cambios los tipos de interés en un rango de entre el 3,5% y el 3,75%, cumpliendo las expectativas del mercado. Se trata de la cuarta reunión consecutiva en la que la institución financiera mantiene intacta su política monetaria pese a las presiones de la Administración Trump por una flexibilización para abaratar el coste de financiación de la economía.

A pesar de ello, los funcionarios del banco central estadounidense dejan entrever una próxima subida de los tipos de interés antes de final de año. Ese cambio en las expectativas hizo caer las Bolsas: un 1,2% el Nasdaq, y cerca del 1% el S&P500. Y el dólar avanzó un 1% frente al euro.

No obstante, las circunstancias que rodean a esta reunión son diferentes a las precedentes, con un nuevo presidente del agrado de Donald Trump y un recién nacido acuerdo de paz en Oriente Próximo. "Reconocemos que la inflación ha estado muy por encima del objetivo de inflación del 2% que la Reserva Federal ha declarado desde hace tiempo", comenzó diciendo Warsh durante la comparecencia ante los medios posterior a la reunión del Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC). "Esto ha estado ocurriendo durante más de cinco años. Los precios persistentemente altos son una carga para el pueblo estadounidense. Pero el pasado reciente no tiene por qué ser un preludio", manifestó al tiempo que remarcó: "Me complace informar que los miembros del FOMC son claros y unánimes. Este comité logrará la estabilidad de precios". Un mantra que señaló durante su encuentro con los periodistas. Aunque calificó como "útiles" las conferencias de prensa, dejo entrever que pueden reducirse estos encuentros posteriores a la toma de decisiones para cuando haya algo importante que decir.

Hace una semana, las apuestas de los analistas indicaban que la Fed abordaría de forma inminente una subida de tipos ante el repunte de la inflación. En mayo alcanzó el 4,2% el máximo en tres años, por la escalada de los precios energéticos como consecuencia del bloqueo del estrecho de Ormuz. La inflación subyacente, la que elimina de la ecuación los elementos más volátiles como la energía y los alimentos, escaló hasta el 2,9%, mucho más moderada, pero lejos del mandato del banco central de controlar los precios en el entorno del 2%.

Pero el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, informó el domingo de un principio de acuerdo de paz para poner fin a la guerra con Irán. El anuncio provocó una reacción inmediata en los mercados energéticos, con rebajas del precio del petróleo y el gas natural y cierta euforia bursátil. Tras conocer el acuerdo, los inversores enfriaron la expectativa sobre una subida de tipos, pese a que numerosos economistas auguran que las consecuencias del bloqueo del comercio del petróleo en el golfo Pérsico tendrán secuelas persistentes.

En este escenario, el Comité Federal de Mercado Abierto (FOMC), el organismo de la Fed que decide sobre el rumbo del precio del dinero, ha preferido esperar para tener más información sobre la evolución de los precios. Pero por si había dudas, ha eliminado la referencia "tendencia a la flexibilización monetaria" de su comunicado, una coletilla que sugiere que el próximo paso es una reducción del precio del dinero. Precisamente esa frase fue objeto de la mayor discusión en la reunión anterior celebrada en abril. "Es posible que ya hayan notado algo", dijo Warsh a los periodistas. "Una diferencia en la declaración de política de hoy. Es un poco más corto, un poco más simple, y prescinde de algunos términos antiguos. Esa declaración simplemente les da los hechos según nuestro mejor criterio. También falta la llamada orientación prospectiva, que acordamos que no era apropiada para la coyuntura política actual".

Warsh llega a la Reserva Federal en el momento de mayor división interna en décadas. Varios miembros abogan por tomar medidas ejemplares para dejar claro el compromiso del organismo contra la inflación. Otros, menos numerosos, pero más cercanos a las tesis de la Casa Blanca, prefieren mantener intactos los tipos o incluso preparar el terreno para futuras rebajas.

Como prueba de la división interna, las Proyecciones Económicas Trimestrales (SEP, en sus siglas en inglés) revelan que ocho miembros ven los tipos en 2026 como ahora, otro de los gobernadores cree que estarán un cuarto de punto más bajo; y tres prevén un alza de tipos, cinco dos alzas y uno de los miembros del FOMC tres alzas. Es decir, 9 de los 18 gobernadores de la Fed, sin contar a Warsh, se decantan por, al menos, una subida; otros ocho por mantenerse a la expectativa; y uno por reducir las tasas.

Wall Street reacciona con caídas al cambio de perspectivas y el dólar se revaloriza

Trump ha presionado para abaratar el coste de financiación de la economía

Las diferencias han aflorado en los últimos meses conforme Trump elevaba la presión sobre el anterior presidente de la Fed, Jerome Powell, para que rebajara los tipos de forma más decidida. Las injerencias llegaron a tal punto que la Administración Trump inició un burdo procesamiento contra Powell, que tuvo que abandonar ante las protestas del Congreso.

El nuevo presidente tendrá que hacer juego de malabares para lograr un consenso en su hoja de ruta para reformar la Reserva Federal. Más allá de tipos más reducidos, para lo que tendrá que esperar a que se relaje la tensión sobre los precios provocada por la guerra de Irán, Warsh también aboga por reducir el balance de la institución y por limitar la exposición pública de la Fed. Con esto, Warsh pretende reducir el contenido de los comunicados del FOMC para no dar pistas sobre los próximos pasos.

El economista nacido hace 56 años en Albany (Nueva York) considera que las orientaciones prospectivas condicionan la actuación del banco central. Eso explica, quizá, el comunicado más reducido que en ocasiones anteriores. Y sin pistas que sugieran próximos movimientos. Por un lado, esa nueva estrategia se puede interpretar como una pista libre para próximas subidas de tipos, pero por otro como un paso de Warsh en poner límites a la transparencia de la Fed.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 10	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	47 548 EUR (55,226 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	490,32 cm² (45,8%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	9108 EUR (10 579 USD)

Dossier de prensa unacc

La gran banca reduce al 67% su cuota en hipotecas en plena investigación de la CNMC

Los seis bancos analizados perdieron 70 puntos básicos en la tarta de negocio en 2025

E. Contreras MADRID.

La gran banca (Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja) perdió cuota de mercado el pasado año en el negocio hipotecario nacional. Su participación conjunta se redujo desde el 67,7% hasta el 67% de los 345.500 millones de euros concedidos en 2025 en préstamos para adquisición de viviendas, conforme a datos recabados por JP Morgan de las entidades.

La evolución individual presentó un ritmo dispar, como también ha ocurrido en el arranque de 2026. CaixaBank, que ha puesto foco en captar hipotecas en los últimos años, reforzó su posición en 20 puntos básicos, desde el 23,8 al 24%; y Banco Sabadell, con la máquina comercial a pleno pulmón en medio de la opa, agregó 10 puntos, hasta el 7,30%. El resto de grandes bancos cedieron entre 10 puntos básicos (en el caso de Bankinter, que bajó al 4,6% su cuota) y 30 puntos (ocurrió en Santander, que bajó el 11,6% y en BBVA, hasta el 13,8%). Unicaja recortó desde el 5,9 al 5,7%, conforme a los datos del banco de inversión.

Los expertos de JP Morgan reparan precisamente en dicha evolución como ejemplo de la feroz batalla que se libra en este campo en un informe publicado después de que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) incoase un procedimiento sancionador contra las seis entidades por una posible infracción de la normativa de competencia relacionada con la comercialización de hipotecas a tipo fijo.

Ve poco recorrido al expediente

El organismo detalló que la investigación se centra en determinadas declaraciones públicas realizadas por algunos directivos de estas entidades sobre "la política comercial futura del banco", en particular, relacionadas con los tipos de interés aplicados a las hipotecas a tipo fijo. "Tales declaraciones habrían permitido a las entidades del sector anticipar el comportamiento futuro de sus competidores", estimó la CNMC.

Los analistas de JP Morgan ven poco recorrido a las pesquisas del organismo. "Los bancos españoles ya han vivido situaciones similares y han salido indemnes", señala en alusión al expediente que abrió la CNMC en el verano de 2023 al recibir una denuncia contra Santander, BBVA, CaixaBank y Sabadell por la remuneración de sus depósitos frente a entidades homólogas europeas. "El 3 de febrero de 2026 –dos años y siete meses después de la apertura del expediente– la CNMC cerró el caso, sin encontrar pruebas de colusión, ni explícita ni tácita. El regulador reconoció que los bancos se habían comportado de forma similar, pero el mero paralelismo no era suficiente: en su opinión, sus precios reflejaban la dinámica habitual del mercado y no una estrategia concertada", rememora y augura un recorrido paralelo: "Prevemos un resultado similar en este caso".

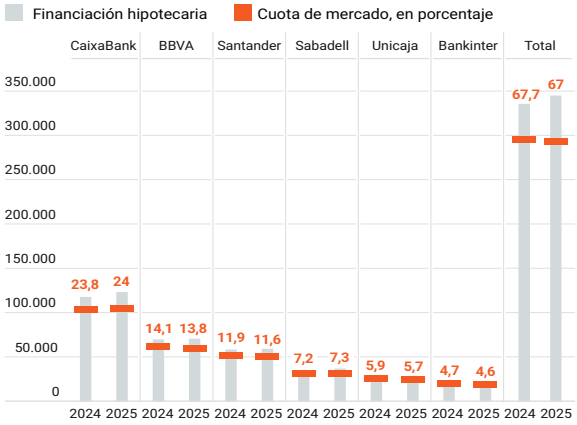
Limitados márgenes

Su diagnóstico lo efectúa en base a la batalla comercial que libran las entidades en este campo. "El mercado hipotecario español es, según la mayoría de los indicadores, uno de los más competitivos de Europa. Por ello, resulta aún más sorprendente que la autoridad antimonopolio española, la CNMC, haya abierto hoy una investigación sobre los bancos españoles cotizados por posibles infracciones del artículo 1 de la Ley de Competencia", infiere en su estudio.

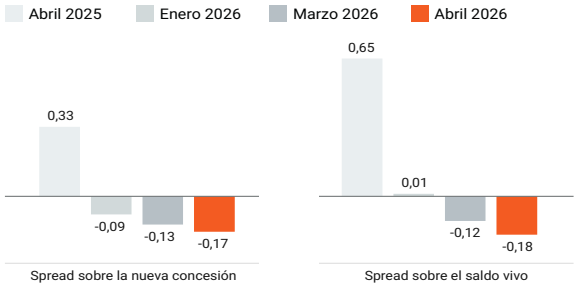
JP Morgan sostiene que las evidencias de rivalidad son "evidentes", tanto por la pérdida de cuota general como por la limitada rentabilidad de las operaciones. "Según los últimos datos del Banco de España, las entidades financieras siguen teniendo dificultades para repercutir el alza de los tipos de interés a los prestatarios", indica y pone foco en la baja rentabilidad de las operaciones. El interés en la nueva concesión se situó, con tipos al 2,8% en abril, 17 puntos básicos por debajo al *swap* a 8 años en euros y 18 puntos en el saldo vivo, detalla.

Los apretados márgenes de las hipotecas

Cuotas de mercado de los bancos cotizados



Spread de las hipotecas sobre el swap a 8 años



Fuente: Datos de JP Morgan con cifras de las entidades y del Banco de España. eE

> JP Morgan espera que el expediente de Competencia acabe sin impacto como con los depósitos

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	62 101 EUR (72,129 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	272,04 cm² (43,6%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	11 506 EUR (13 364 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander impulsa la inversión en vivienda de lujo para altos patrimonios

AUGE INMOBILIARIO/ Refuerza la línea de negocio SPREA Living, que ofrece a los clientes de banca privada acceso exclusivo a promociones residenciales de obra nueva y activos 'prime' antes de su salida al mercado.

M. Martínez /S. Sánchez. Madrid

Santander está impulsando los servicios prémium de asesoramiento inmobiliario para crecer en banca privada. El grupo quiere reforzar SPREA Living, línea de negocio que se enfoca en ofrecer a clientes de banca patrimonial acceso exclusivo a promociones residenciales de obra nueva y activos *prime* antes de su salida al mercado.

Santander está incorporando profesionales procedentes del sector inmobiliario para acelerar el crecimiento de esta actividad. El mercado global de la vivienda de lujo se está viendo favorecido por su posicionamiento como activo refugio en un contexto de incertidumbre, así como por la fortaleza de la demanda y la escasez de producto de calidad en ubicaciones clave.



Sede de Banco Santander en Boadilla del Monte.

Escalar el negocio

Santander comenzó a desarrollar la línea SPREA Living hace aproximadamente un año y ahora quiere "consolidarla y escalarla para posicionarse como referente en asesoramiento residencial *prime* y obra nueva".

El foco incluye a clientes UHNW (*Ultra High Net Worth*), aquellos con patrimonios superiores a 20 millones de euros.

El objetivo del banco es afianzar esta línea de negocio como unidad estratégica dentro de Sprea (Santander Private Real Estate Advisory), el paraguas global que agrupa el área de asesoramiento inmobiliario en la banca privada.

A través de la rama Living, Santander ofrece "acceso anticipado a producto en exclusiva, asesoramiento estratégico en adquisición residencial y coordinación con soluciones de financiación *premium*", con un "enfoque boutique".

Santander, a través de SPREA, tiene ya una cartera de más de 600 inmuebles a nivel global

Para acelerar la actividad, el banco trabaja, entre otros, en cerrar acuerdos con promotores, con condiciones preferentes para los clientes de Santander Banca Privada.

Además del residencial *prime* (Sprea Living), la unidad global de asesoramiento inmobiliario tiene otras dos líneas de negocio principales: la inversión directa y la coinversión y proyectos a medida.

Sprea, cuyo responsable global es Rodrigo Escrivá de Romaní, que se incorporó a Santander en 2020 procedente de la consultora JLL, cuenta con un equipo global de 15 profesionales. Están especializados en inversión inmobiliaria, con presencia local en España, Portugal, Estados Unidos, México, Brasil y Chile.

La cartera de inmuebles de Sprea en el conjunto de mercados del grupo ya supera los 600 activos, entre edificios residenciales, oficinas, locales comerciales, hoteles o instalaciones logísticas.

El banco pone el foco en clientes con patrimonios superiores a los 20 millones de euros

El área de asesoramiento inmobiliario analiza cada caso de manera individual, aunque generalmente trabaja operaciones a partir de dos millones de euros en inversión directa.

Gancho

El inmobiliario es uno los activos de inversión clave para los grandes patrimonios, especialmente para los españoles, que mantienen una elevada exposición al *real estate* dentro de la composición de sus carteras de inversión.

Aunque Santander ofrece este servicio a nivel internacional, el acceso exclusivo a activos *prime* es uno de los ganchos que el banco está utilizando para tratar de capturar gran parte del flujo de inversión que está llegando a España procedente de grandes fortunas latinoamericanas que buscan invertir en este tipo de activos.

Banca privada

Santander ha apostado por impulsar su servicio prémium de asesoramiento inmobiliario como parte de su estrategia por impulsar su negocio especializado en altos patrimonios.

Busca atraer a un mayor número de clientes de banca privada, especialmente del segmento de UHNW, para lo que está trabajando en ampliar su oferta con nuevos productos y servicios más sofisticados.

Santander considera la gestión patrimonial como uno de sus negocios estratégicos. Es una actividad de creciente atractivo para la banca, ya que genera comisiones e ingresos recurrentes sin consumir grandes cantidades de capital.

El grupo gestiona a través de Santander Wealth Management & Insurance, la división que incluye la banca privada del grupo, 545.000 millones de euros en activos bajo gestión a nivel internacional. En España, Santander es líder en el segmento de banca privada, donde gestiona más de 200.000 millones de euros de clientes con patrimonios altos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,20	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	58 498 EUR (67,944 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	229,01 cm² (36,7%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	10 189 EUR (11 834 USD)

Dossier de prensa unacc

INVESTIGACIÓN DE COMPETENCIA/ LA BANCA HA DUPLICADO LA CONCESIÓN DE NUEVAS HIPOTECAS EN LA PRIMERA MITAD DE LA DÉCADA DE LA MANO DE UNOS COSTES MUY COMPETITIVOS, CANALIZANDO UNA DEMANDA DE CRÉDITO MUY FUERTE.

CNMC y guerra hipotecaria: la madre de todas las paradojas

ANÁLISIS por Enrique Utrera

La investigación iniciada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) sobre los seis grandes bancos –Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja– por posibles prácticas anticompetitivas enmarcadas en la guerra hipotecaria puede convertirse en la madre de todas las paradojas.

La CNMC considera que los bancos podrían haber incurrido en prácticas contrarias al artículo 1 de la Ley de Defensa de la Competencia, y al 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, que prohíben pactos y prácticas concertadas que restrinjan la competencia. Pero un análisis exhaustivo del mercado hipotecario demuestra que la competencia ha sido brutal en los últimos años y que las entidades han seguido estrategias en algunos casos completamente distintas.

Las grandes cifras dicen que la gran banca española ha luchado por ganar cuota de mercado y atraer nuevos clientes. En lo que va de década, el volumen de nuevas operaciones casi se ha duplicado. El año pasado, los bancos concedieron casi 83.000 millones de euros, frente a los algo menos de 44.000 de 2020.



Hasta abril de 2026 los bancos han concedido un 4,2% más de hipotecas nuevas.

La máquina de la nueva producción sigue subiendo la intensidad en 2026. Según los últimos datos oficiales del Banco de España, la concesión crece algo más de un 4% en el primer cuatrimestre respecto al mismo período del año pasado. El conflicto bélico en Oriente Próximo no ha frenado la actividad, que tiende a acercarse a los niveles más altos desde 2008.

Pero más relevante incluso que el registro de actividad es la evolución de los precios. La enorme competencia y agresividad entre entidades ha dejado una estructura de precios muy competitiva. En abril, el tipo medio de las hipotecas se situaba en el 2,80%, más de un punto porcentual por debajo del promedio de la zona euro, que se sitúa en el 3,84%.

La actividad está en los niveles más altos desde 2008 y los precios son muy competitivos

Si la tendencia hubiera sido la contraria, la investigación de la CNMV podría haber tenido más consistencia. Pero la realidad es que, desde abril de 2025, la diferencia se ha ampliado desde los 94 hasta los 104 puntos básicos.

Estas cifras quieren decir que la banca está sacrificando margen. No de forma altruista, claro está. La hipoteca es una poderosísima vía de entrada de nuevos clientes, a los que las entidades pueden aplicar una agresiva venta cruzada de otros productos, asociados o no a las hipotecas, desde los seguros hasta las tarjetas, pasando por los fondos de inversión y de pensiones. Esta es una forma de fidelizar clientes durante la media de 25 años de duración que el INE calcula para una hipoteca para vivienda en España.

Pero también es evidente que, sin el esfuerzo de la banca en precios, las costuras del mercado hipotecario español habrían reventado hace tiempo por la imparable subida del precio de la vivienda, del 12,9% en el primer trimestre del año. Encadena 44 trimestres al alza.

La investigación de la CNMC pone el foco, sobre todo, en la oferta hipotecaria a tipo fijo. Un segmento por el que la banca ha apostado sin disimulo con un objetivo claro: asegurar mes a mes el mismo importe de la letra mensual, sin depender de las oscilaciones del euríbor.

Por lo demás, cuestionar las declaraciones públicas de los directivos sobre la estrategia en hipotecas (muchas de ellas respondiendo a la prensa o los analistas financieros, en un entorno de debate sobre una posible burbuja hipotecaria) que habrían dado pistas a los competidores parece un argumento débil. Que haya habido luz y taquígrafos significa transparencia.

A la espera de las conclusiones de la CNMC, todo indica que la banca va a seguir compitiendo al máximo en hipotecas con distintas estrategias. Ahora, algunas entidades como Bankinter y Sabadell han pisado el freno; mientras que otras, como CaixaBank o Santander pisan al máximo el acelerador.

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	28 730 EUR (33,369 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	132,92 cm² (21,3%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	7072 EUR (8214 USD)

Dossier de prensa unacc

El saldo hipotecario bate récords de nueve años

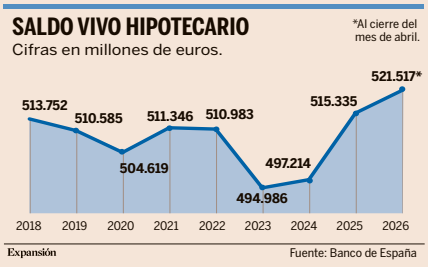
E. Utrera. Madrid

La cartera hipotecaria de la banca española crece sin descanso, también en el primer tercio de 2026. En abril, el saldo vivo hipotecario, que indica el volumen de préstamos para compra de vivienda que genera intereses para la banca, alcanzó los 521.517 millones de euros, según el Banco de España. Hay que remontarse hasta el mes de octubre de 2017 para encontrar una cifra más alta.

El saldo vivo encadena la friolera de 16 mejoras intermensuales consecutivas. No baja de un mes para otro desde diciembre de 2024, en una demostración de hasta qué punto ha engrasado el sector financiero la maquinaria de la concesión. Después de un excepcional primer tercio de 2026, la banca afronta lo que queda de ejercicio con la cartera hipotecaria a rebosar.

Las cifras son espectaculares. Solo en los cuatro primeros meses del año en curso, el saldo vivo hipotecario ha engordado en 6.182 millones de euros. La mejora alcanza los 28.693 millones si se toma como referencia el saldo vivo de 492.824 millones de euros de febrero de 2024, que es el nivel más bajo de la década. La remontada es el reflejo de un mercado hipotecario en ebullición.

A pesar de que la guerra de Oriente Próximo y el nuevo escenario de tipos de interés en la zona euro van a pesar en su evolución en los próximos meses, hasta abril no hay signos de desaceleración en la actividad. Los bancos han concedido en los cuatro primeros meses del año 27.665 millones de euros, un 4,2% más que en el mismo período del año pasado.



Por lo tanto, las grandes cifras del sector apuntan a que la nueva contratación puede volver a superar este año la cota de los 80.000 millones de euros que ya rebasó en 2025.

No obstante, los expertos advierten de una suave relajación en los niveles de actividad en mayo y en junio, asociada a la subida de los precios de los préstamos. El tipo medio subió hasta el 2,8% en abril, el nivel más alto en 14 meses.

Expectativas

En este contexto, los expertos creen que es razonable que se produzca una reducción del ritmo de crecimiento del saldo vivo. A una rebaja en cualquier caso suave de la actividad por el encarecimiento de la financiación hipotecaria se puede sumar que muchas familias empiecen a acelerar el ritmo de amortización de sus préstamos en un escenario económico incierto.

En cualquier caso, el grueso de los agentes del sector, desde los bancos hasta los brókeres hipotecarios, cree que no se va a producir un cambio de tendencia significativo a coto y medio plazo. El principal argumento es que el coste de la vivienda sigue creciendo a un elevado ritmo, lo que garantiza la demanda de quienes aceleran la contratación de la hipoteca para evitar nuevas alzas de los precios.

Expansión

Publicación	Expansión General, 21	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	31 159 EUR (36,190 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	156,32 cm² (25,1%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	7964 EUR (9250 USD)

Dossier de prensa unacc

CaixaBank lanza una campaña para competir con neobancos



El consejero delegado de CaixaBank, Gonzalo Gortázar.

Gorka Lorraz (Acba Press)

Matteo Allievi. Madrid

Con el comienzo del verano a la vuelta de la esquina, CaixaBank refuerza su oferta para los clientes que más viajan. El grupo lanza una campaña para facilitar los pagos en el extranjero sin coste adicional a través de su neobanco Imagin y de la tarjeta prepago MoneyToTravel.

Imagin unifica las condiciones de todas sus tarjetas (débito, crédito, MyCard y prepago) para que en ningún caso se cobren comisiones durante las estancias en el extranjero. Tanto los ya clientes como los nuevos no abonarán comisiones ni por cambio de divisas ni por retirada de efectivo, independientemente de la cantidad que se gaste o se retire del cajero, o del día de la semana que se haga.

Hasta la entrada en vigor de esos cambios, esas ventajas en comisiones existían en Imagin, pero estaban vinculadas con algún requisito, como la edad de los usuarios. En cambio, ahora se ofrecen sin condiciones. Imagin cuenta con más de cuatro millones de clientes en España, en su mayoría jóvenes menores de 35 años.

Por otra parte, CaixaBank bonifica la tarjeta de prepago MoneyToTravel sin ningún coste hasta el 31 de agosto. Esta fórmula permite pagar en el extranjero sin comisiones por cambio de divisa –gastando solo el importe recargado– y realizar dos retiradas de efectivo gratuitas al mes. Hasta el momento, MoneyToTravel contaba con un coste de emisión de 10 euros y una cuota mensual de mantenimiento de 2,95 euros. Estos gastos quedan suprimidos con motivo de la promoción.

Facilitará los pagos en el extranjero sin coste adicional a través de Imagin y MoneyToTravel

Suprime los costes de emisión y mantenimiento de MoneyToTravel hasta el 31 de agosto

Ventajas

La tarjeta incluye una serie de ventajas para los clientes a la hora de viajar. Entre ellas, destacan una e-SIM de 1GB para usar durante siete días, con un 10% de descuento en recargas adicionales, y un seguro de asistencia en viajes con cobertura médica de hasta 4.000 euros (se amplía a 6.000 euros en caso de viajes a Estados Unidos y Canadá). El seguro contempla el envío de medicamentos urgentes, servicios de traslado y repatriación en caso de incidentes graves y asistencia en caso de imprevistos como la localización o el envío de equipaje.

MoneyToTravel ofrece también un acceso a salas VIP seleccionadas en caso de retraso de vuelo de al menos 60 minutos y un servicio de gestión antifraude. Con esta promoción, CaixaBank se lanza a competir en un segmento específico, el de los pagos en el extranjero, en el que los neobancos como Revolut y N26 han sido pioneros. Estas entidades han construido su modelo de negocio sobre la ventaja que ofrecen a la hora de pagar y retirar dinero en el extranjero.

De hecho, Revolut nació en 2015 en Reino Unido como una tarjeta para viajes precisamente con este propósito. Sin embargo, en los últimos meses entidades tradicionales como Santander y BBVA han empezado a pugnar también por este mercado, con promociones puntuales.

Expansión

Publicación	Expansión General, 21	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	27 723 EUR (32,199 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	45,48 cm² (7,3%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	3417 EUR (3969 USD)

Dossier de prensa unacc

Qué ofrece la competencia

M. A. Madrid

Con esta campaña, CaixaBank se abre camino en un terreno mayoritariamente dominado por los neobancos. Revolut cuenta con cinco planes de suscripción que incluyen distintas ventajas a la hora de pagar en el extranjero en otras divisas. Por ejemplo, los usuarios del Plan Estándar están exentos de comisiones hasta 1.000 euros al mes y, una vez superado este límite, se aplica una comisión del 1%. El fin de semana el recargo se aplica incluso sobre importes menores, salvo para los clientes con planes Premium, Metal y Ultra. N26 no cobra ninguna comisión por pagar en otra divisa, aplicando siempre el tipo oficial de MasterCard. Recientemente, incluso Santander y BBVA han entrado en este mercado con promociones específicas para viajes. El grupo presidido por Ana Botín horneó en marzo una oferta para jóvenes menores de 29 años que les permite disfrutar de comisiones cero en pagos en moneda distinta del euro y de tres retiradas gratis en cajeros internacionales. De su lado, BBVA lanzó en febrero en España un nuevo *pack* 'Viajes Esencial' para facilitar compras en el extranjero. Con este paquete, los clientes pueden realizar compras de hasta 300 euros al mes con tarjeta en moneda distinta al euro sin comisiones, incluso los fines de semana.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 8	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 300	V. Comunicación	43 280 EUR (50,269 USD)
Difusión	15 800	Tamaño	248,06 cm² (39,7%)
Audiencia	67 000	V.Publicitario	8102 EUR (9410 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter consuma el giro estratégico de Gloria Ortiz tras dos años como CEO

La banquera ha optado por eliminar la marca Evo, fusionar el negocio irlandés, entrar en Países Bajos y salir de las hipotecas en España

ÁLVARO BAYÓN
MADRID

Bankinter vira el rumbo hacia una nueva era. Dos años después de que Gloria Ortiz asumiese el cargo de consejera delegada, en sustitución de la ahora presidenta María Dolores Dancausa, el banco ha acometido una serie de cambios estratégicos, como la desaparición de Evo o la reciente compra de la plataforma hipotecaria holandesa Tuyp. Todo ello con la máxima de apostar por los negocios más rentables y con el foco puesto en crecer en el extranjero.

Ortiz asumió el liderazgo de Bankinter en la primavera de 2024, tras obtener el plácet de la junta de accionistas. Y tomó su gran decisión estratégica tan solo unos meses después, en junio de ese año. Fue entonces cuando decidió fusionar el banco con Evo –que había adquirido su antecesora en 2019–, así como integrar en la entidad el negocio de Irlanda.

Este movimiento tuvo un efecto doble. Por el lado irlandés, supuso constituir una sucursal en ese país, de modo que pasaba a operar como una división dependiente de la matriz española. En los últimos meses, también ha completado su oferta financiera. Ha pasado de contar con una plataforma de tarjetas y crédito al consumo a apostar por las hipotecas, así como por depósitos y cuentas corrientes. En esta línea, ha evolucionado de una cartera hipotecaria de 2.200 millones a cierre de 2023, el año anterior a la llegada de Ortiz, a cerca del doble a cierre del ejercicio pasado. También de 800 millones en crédito al consumo a unos 1.000 millones. En conjunto, ganó 46 millones y obtuvo 118 millones de margen bruto en 2025.

Tuvo más impacto en España la fusión de Evo, que culminó el año pasado. Bankinter adquirió este banco con el objetivo de contar con un banco digital y diferenciado de Bankinter, que se enfocase al público joven, algo similar a lo que ha hecho el Santander con Openbank o CaixaBank con Imagin. Lo abordó con ofertas más agresivas, por ejemplo, en hipotecas. Mientras, Bankinter se centraba en sus negocios tradicionales y que más rendimiento le han dado, los altos patrimonios y la inversión. La evolución de Evo fue decepcionante, con frecuentes pérdidas e inyecciones de capital de la matriz. La banquera decidió terminar con esta marca y abandonar esa política de hipotecas baratas y clientes de un poder adquisitivo más bajo.

Precisamente la situación en el mercado hipotecario ha marcado estos dos años de mandato de Ortiz. La ejecutiva se ha desmarcado con declaraciones alertando de los bajos precios de las hipotecas en España, que en su opinión comprometen la rentabilidad de las operaciones. Este discurso ha sido más o menos replicado por otros competidores, si bien con diferente contundencia. También ha sido la que ha mostrado de forma más palmaria cómo estas palabras se trasladan a las cifras. En el primer trimestre del año, la producción hipotecaria en España descendió un 40%.

Todo ello confirma la máxima de Ortiz, antigua directora financiera del banco, de invertir solo allí donde obtenga buenas dosis de rentabilidad y se apoye la eficiencia del banco, dos métricas en las que lidera en España. El mercado español, al menos el de hipotecas, no es lo suficientemente interesante, a diferencia del portugués y el irlandés. La suma de los ingresos de ambas enseñas alcanza ya el 16% del margen bruto del banco y la idea es que la cifra suba. Este cuaderno azul ha dado ya sus resultados: el banco ha superado por primera vez los 1.000 millones de beneficios, con un récord de ingresos de más de 3.000 millones de margen neto y un dividendo récord de 545 millones.

La entrada en Países Bajos está en esta línea. Una de las incógnitas de los inversores era qué iba a hacer Bankinter con su exceso de capital, que se sitúa en el 12,72% frente al mínimo regulatorio del 8,36%. El resto de entidades ha optado por distribuirlo a los accionistas con recompras de títulos, pero ha sido una alternativa que Ortiz nunca ha visto con buenos ojos. Siempre ha dicho que emplearán el capital sobrante para crecer y no era ningún secreto que querían crecer en otros países.

Tuyp, no obstante, no es un banco propiamente dicho; es una especie de bróker hipotecario que conecta a los asesores financieros con las ofertas de los bancos. No compromete el balance, sino que se trata de una actividad que engrosará el negocio de comisiones del grupo, precisamente una de las joyas de sus cuentas, que le permite estar blindado a los tipos de interés con un fuerte peso de negocios como la banca privada o los fondos de inversión. Resulta, una vez más, especialmente rentable. Está por ver si es solo un primer paso para seguir desplegándose en el futuro en ese país, ya con negocio típicamente bancario, en línea con el modelo irlandés.



La consejera delegada Bankinter, Gloria Ortiz Portero. EFE

Su máxima es invertir solo allí donde obtenga buenas dosis de rentabilidad

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	12 864 EUR (14,941 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	42,77 cm² (6,9%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	3288 EUR (3819 USD)

Dossier de prensa unacc

Armengol dice que las 'big tech' desafían el negocio de la banca

Matteo Allievi. Madrid

Las grandes firmas tecnológicas ya compiten de tú a tú con la banca, al ofrecer cada vez más servicios financieros a sus clientes. "Pueden suponer una amenaza para un *pool* de ingresos que tiene la banca", apuntó ayer el consejero delegado de Sabadell, Marc Armengol, en un encuentro organizado por la Cámara de Comercio.

"Lo hemos visto en pagos con la irrupción de Apple Pay. Tienen un foco en la primacía de relación con el cliente y juegan esta batalla con la IA en cómo el cliente va a consumir servicios", añadió el banquero.

Grandes empresas como Amazon y Apple ofrecen opciones de financiación y tarjetas que constituyen una alternativa a la banca tradicional. Además, estas firmas cuentan con una amplia base de usuarios que les permite escalar rápidamente estos servicios

No obstante, Armengol considera que hay una parte de este negocio que le toca al sector financiero y no cree que las *big tech* quieran convertirse en bancos.

El nuevo CEO insistió una vez más en la apuesta por el proyecto en solitario y no ve una integración con otra entidad a corto plazo, ni siquiera de forma amistosa. "Nos parece que tiene lógica industrial cierta consolidación entre bancos pequeños y medianos pero no vemos las circunstancias para que suceda", dijo.

Diario de Avisos

Publicación	Diario de Avisos General, 11	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	11 003	V. Comunicación	4 256 EUR (4,943 USD)
Difusión	10 263	Tamaño	147,55 cm² (27,6%)
Audiencia	38 000	V.Publicitario	1162 EUR (1350 USD)

Dossier de prensa
unacc

Cajasiete premia un año más el esfuerzo de los estudiantes de las Islas

La entidad financiera ya ha abierto el periodo de solicitudes para la convocatoria de la XVIII edición de la iniciativa Ingreso Sobresaliente

DIARIO DE AVISOS
Santa Cruz de Tenerife

La entidad financiera canaria Cajasiete ha abierto, a través de su programa para jóvenes Gen 8, las solicitudes para la convocatoria de la XVIII edición del Ingreso Sobresaliente, con la que premia el esfuerzo académico del colectivo joven de Canarias que estudian 2º de Bachillerato, Ciclos Formativos de Grado Superior y Universidad en el curso 2025/2026.

La cooperativa de crédito pone en valor el esfuerzo académico y continúa apoyando, mediante el Ingreso Sobresaliente, a jóvenes estudiantes canarios para que puedan conseguir el objetivo de labrarse un gran futuro.

A igual que en años anteriores, el incentivo consiste en el abono en cuenta de una cantidad económica por cada sobresaliente obtenido en el presente curso escolar 2025/2026, dentro de "un conjunto de bases muy sencillas para el colectivo en cuestión". Con el objetivo de llegar al público de esta iniciativa, Gen 8 ha lanzado una campaña muy especial en la que, a través de un anuncio protagonizado por la diseñadora y creadora de contenido palmera Paola Barreto, pondera el poder de las decisiones y el futuro de las nuevas generaciones canarias.

A través de la página web *www.ingresosobresaliente.com* se hará la participación y entrega de documentación.



LA DISEÑADORA Y CREADORA DE CONTENIDOS PALMERA PAOLA BARRETO. DA

DIARIO DE NAVARRA

Publicación	Diario de Navarra General, 26	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 700	V. Comunicación	7 678 EUR (8,918 USD)
Difusión	31 300	Tamaño	424,66 cm² (39,7%)
Audiencia	113 000	V.Publicitario	2186 EUR (2539 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural se impone en el Desafío Empresas por segundo año seguido

• La competición ha reunido este año a 3.200 participantes, con Nordex en la segunda plaza y CPEN en la tercera, y Esparplant como mejor pyme

DN Pamplona

Caja Rural de Navarra tiene ya dos estrellas en su palmarés en el Desafío Empresas, dos triunfos consecutivos en tres participaciones que le consolidan como el rival a batir en una futura edición. Los verdes han subido al podio en 20 ocasiones de las 33 posibles, una efectividad que se ha traducido en puntos que le han alzado a lo mas alto de la general combinada.

Tras Caja Rural se ha situado Nordex Acciona Windpower, que también ha demostrado una gran competitividad en las 17 pruebas realizadas en esta edición con 6 podios en su haber, y CPEN, con 8 subidas al cajón. Esparplant consigue el trofeo a la mejor empresa pyme, con su segunda plaza en bowling y la tercera plaza de Juan Comas en la Rebecos corta y otras posiciones que también le han ayudado a sumar 47 puntos .

La última de las jornadas del interempresas de Navarra, en el que este año han participado 3.200 personas, tenía reservada la competición de Láser Tag en donde CYC destacó colocando a dos de sus equipos en semifinales, pero en la que acabó ganando el equipo 2 de Nordex con Íñigo Lara, Guillermo Dean, Javier Lozano y Joseba Zárate. También el domingo acabaron por pasar todos los equipos que este año han hecho el escape Room de Exitum, el Taller Secreto de Da Vinci. CPEN 11 Tracasa Global, con Amaya Martínez, Ander Escribano, Mikel González, David Rivero y Vicente Urdánoz, resolvió las pruebas en el mejor tiempo.



Podio final en la prueba de Láser Tag, con un equipo de Nordex como ganador y dos de CYC. CEDIDA

CLASIFICACIÓN FINAL

EMPRESA	TOTAL
1. CAJA RURAL DE NAVARRA	276
2. NORDEX	209
3. CPEN	192
4. CINFA	155
5. ZABALA INNOVATION	139
6. 3PBIOVIAN	92
7. LOGISNEXT	86
8. INGETEAM	83
9. SMURFIT WESTROCK CORDOV.	73
10. KNORR BREMSE	71
11. CYC	65
12. KYB	59
13. SCHNEIDER ELECTRIC	59
14. MUTUA NAVARRA	53
15. ESPARPLANT	47
16. VISCOFAN	47
17. TRUCK & WHEEL GROUP	45
18. OBRAS ESPECIALES	44
19. MAQUINARIA Y SERVICIOS ECA	41
20. ELECTROLUMEN	38
21. AMCOR	37
22. AZKOYEN	37
23. ZEO TECHNOLOGY	33
24. TIGLOO. Sein Tic	32
25. ETXE HOLZ	29
26. IRUMOLD	29
27. GRUPO IMQ NAVARRA	28
28. GKN AUTOMOTIVE	26
29. LACUNZA HERMANOS	26
30. VOLKSWAGEN GROUP SERVICES	26
31. GAM FAMILY	25
32. GABYL	23
33. MOTHERSON SAS	23
34. INDUSTRIAS PEVI CABLES	22
35. PRODEIN	21
36. DANA	20
37. GRUPO COSMOS XXI	20
38. OSÉS	19
39. GRUPO LA INFORMACION	18
40. TIMAC AGRO	18
41. ARDENA	16
42. ARSAN	15
43. EOSOL	15
44. FLORETTE	15
45. ULZAMA DIGITAL	15
46. APTIV	13
47. BARRANQUESA	13
48. FORVIA	13
49. SALESIANOS PAMPLONA	12
50. LOXIN	11
51. COOPERATIVA DE HOSTELERIA	10
52. GRAFICAS ULZAMA	10
53. PFK ATTEST	10
54. PROGESPORT	9
55. SATELEC ALDAKIN	8
56. ESCALERAS AGUERRI	4
57. SUNGROW	4
58. CONSTRUCCIONES ECAY	2
59. CONTENEDORES Y PROCESOS	2
60. FUNDACION SAN JERÓNIMO	2
61. ARKAL	1
62. GLORIA PETS	1
63. REPLASA	1

DIARIO DE NAVARRA

Publicación	Diario de Navarra General, 23	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 700	V. Comunicación	6 344 EUR (7,367 USD)
Difusión	31 300	Tamaño	319,85 cm² (29,9%)
Audiencia	113 000	V.Publicitario	1806 EUR (2098 USD)

Dossier de prensa
unacc

El desempleo debilita la salud mental de los mayores de 45 años

• Fundación Adecco y Acción Social de Caja Rural de Navarra tratan de romper, a través de un informe, el edadismo laboral

LEIRE IRIARTE
Pamplona

Al 88% de las personas que sufren el desempleo y tienen más de 45 años les está afectando emocionalmente o incluso han perdido totalmente su autoestima. La Fundación Adecco, junto a Acción Social de Caja Rural de Navarra, presentó ayer las conclusiones del 18.º informe de #TuEdadEsUnTesoro. Este estudio contempla el coste emocional del desempleo senior y se realizó a través de 936 personas encuestadas, de las cuales, el 5% eran navarros.

Uno de los datos que destaca esta evaluación es que el 53% de las personas que contestaron llevaban más de un año desempleadas y que una de cada tres estaban en una franja de edad entre los 50 y los 55 años. Por lo que la cronificación del desempleo es un factor importante a tener en cuenta. Hace 10 años, en 2016, se hablaba de una cronificación del 35%; actualmente es más de un 53%.

Por ese motivo, dentro de este informe, la asociación tiene una serie de objetivos "muy claros". Entre ellos está la visibilización de las consecuencias que tiene el desempleo en mayores de 45 años y que llevan más de un año en desempleo; dar a conocer la consecuencia emocional que supone el hecho de no tener trabajo u, otro de los objetivos, sensibilizar sobre el edadismo. "Tenemos que romper, a través de este informe, todos los estereotipos que sufren las personas que tienen más de 45 años y que padecen edadismo", reivindicaba la directora regional de Navarra de la Fundación Adecco, Marta Basterra. "El futuro de la fuerza laboral pasa por el talento senior", recalcaba la directora de la fundación.



Juan Mari Ayechu, representante de Acción Social Caja Rural de Navarra y Marta Basterra, directora regional de la Fundación Adecco. MIGUEL OSÉS

Basterra identificaba dos posibles situaciones o causas en las que los desempleados senior se pueden ver reflejados. Las causas endógenas: "Son personas que llevan muchísimos años trabajando y que, tras perder el empleo, no saben cómo afrontar el retorno al mercado laboral". Y las exógenas: "El edadismo laboral es uno de los prejuicios. Considerar que un profesional de 50 años está obsoleto es increíble, pero sigue sucediendo", explicaba.

"Lo más duro no es encontrar trabajo, sino sentir que ya no cuentan contigo. Es pasar de tener responsabilidades y experiencia a sentir que nadie espera nada de ti", relataba Basterra el testimonio de una de las mujeres entrevistadas de más de 45 años y en situación de desempleo. Pero ella no era la única, porque el 75% de estas personas dicen haber experimentado discriminación en un proceso de selección en los últimos dos años.

Un proyecto posible

Una de las entidades que han hecho posible que este tipo de discriminación disminuya ha sido la Acción Social Caja Rural de Navarra, que, junto con la Fundación Adecco, lleva 17 años impulsando este informe. "Estamos encantados con este proyecto", explicaba orgulloso Juan Mari Ayechu, representante de Acción Social Caja Rural de Navarra. "Creo que es un gravísimo error pensar que una persona mayor de 45 años sea un despojo para el mundo laboral", recalcaba.

DIARIO DE NAVARRA

Publicación	Diario de Navarra General, 37	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 700	V. Comunicación	5 223 EUR (6,066 USD)
Difusión	31 300	Tamaño	238,86 cm² (22,3%)
Audiencia	113 000	V.Publicitario	1487 EUR (1727 USD)

Dossier de prensa
unacc

Los Amigos del Camino logran los fondos para la apertura de iglesias

• Acción Social de Caja Rural conoció la iniciativa y ha decidido prestar este apoyo a la asociación de Estella, la más antigua de España

DN
Estella

Los Amigos del Camino de Santiago de Estella van a ver cumplido uno de los objetivos incluidos en su programación para el año 2026, la apertura de las iglesias más emblemáticas cerradas en la ruta jacobea. Desde la asociación se explicó ayer que, al conocer esta iniciativa, Acción Social de Caja Rural de Navarra ha decidido respaldarla aportando al proyecto una donación. Los Amigos del Camino de Estella son una entidad sin ánimo de lucro dedicada desde 1962 a trabajar por la ruta jacobea y quienes la recorren.

La aportación económica está destinada a facilitar que se abran las iglesias para los peregrinos y a la realización de conciertos en templos de Tierra Estella de la mano de Emilio Arias, trovador y luthier que ha organizado ya distintos recitales de música medieval en este entorno. Edurne Marín Ezcurra, jefa de zona de Tierra Estella, indicó que el objetivo es devolver a la sociedad los beneficios que ha generado gracias a sus clientes y por eso quiere apoyar, entre otras áreas, iniciativas vinculadas a la cultura, el desarrollo local y la conservación de las tradiciones locales. "La asociación encaja muy bien en ese marco, es la entidad jacobea más antigua de España, destaca por su actividad y longevidad, y tiene una trayectoria contrastada y consolidada", afirmó ante el presidente de los Amigos, Maxi Ruiz de Larramendi, y el tesorero, Fernando Remírez.



Maxi Ruiz de Larramendi, Edurne Marín Ezcurra y Fernando Remírez, durante la firma del acuerdo. JESÚS RABAL

Se trata de atender una petición que les trasladan muchos peregrinos cuando en su caminar hacia Santiago quieren conocer los templos pero se encuentran con algunos cerrados. Localidades como Villatuerta, Viana o la Estella ya hacen esta labor de abrir y mostrar las iglesias gracias a grupos de voluntarios.

el Periódico Extremadura

Publicación	El Periódico de Extremadura General, 15	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	4171	V. Comunicación	3 670 EUR (4,262 USD)
Difusión	3182	Tamaño	205,40 cm² (32,9%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	1060 EUR (1231 USD)

Dossier de prensa unacc

Expansión

Caja Rural de Extremadura inaugura oficina para mejorar la atención al cliente

Es un espacio abierto y funcional ubicado en la céntrica Avenida de Alfonso VIII

REDACCIÓN
Plasencia

Caja Rural de Extremadura ha inaugurado oficialmente su nueva oficina en Plasencia, con unas instalaciones que buscan mejorar la atención a los clientes y mejorar el espacio de trabajo para los empleados de la entidad.

La nueva sucursal se ubica en la céntrica Avenida de Alfonso VIII número 24 y se ha diseñado conforme a la nueva imagen corporativa de Caja Rural de Extremadura, más moderna e incorporando un concepto de espacio abierto y funcional que prioriza la comodidad del cliente y la eficiencia en el servicio.

El resultado es un entorno más actual, luminoso y acogedor, alineado con la evolución del modelo de atención de la entidad, que cuenta con cuatro puestos para la atención de los clientes, además del despacho del director, lo que facilita una organización óptima del trabajo.

EL PERIÓDICO



Urbano Caballo, presidente, y Rocío Morales, directora general, junto a directivos y trabajadores de la nueva oficina en Plasencia.

Lugar estratégico

La oficina de Plasencia desempeña un papel estratégico, no solo por su ubicación en la capital placentina, sino por su capacidad de servicio a toda la comarca, siendo un punto de referencia para clientes del municipio y de su entorno, en el norte de la provincia.

Esta nueva oficina se suma a la renovación de diferentes sucursales en los últimos meses como la de Navalmoral de la Mata, Jarandilla de la Vera o Cáceres con el objetivo de mejorar la atención a los clientes y seguir apostando por generar valor en la tierra.

El acto de inauguración ha contado con la presencia del presidente de la entidad, Urbano Caballo, la directora general, Rocío Morales, y el director de la oficina, David Bayle, junto a David Dóniga, alcalde en funciones del Ayuntamiento de Plasencia.

Asimismo, han asistido representantes del tejido empresarial y cooperativo de la zona y deportistas que cuentan con el patrocinio de la entidad, como la joven piloto de motocross Triana López.

Entidad líder

Caja Rural de Extremadura se ha consolidado como entidad de referencia en la región con una cuota de mercado que supera el 10%, con más de 163.000 clientes y 62.000 socios.

Actualmente, la entidad suma 110 oficinas, más de 130 cajeros y un equipo que supera los 300 profesionales, lo que garantiza una presencia cercana y permanente en el territorio.

Durante el último ejercicio, Caja Rural de Extremadura ha experimentado un importante crecimiento, alcanzando un beneficio histórico de 33,6 millones de euros netos. Además, la entidad ha superado los 4.400 millones de euros de Volumen de Negocio tras crecer un 9% en 2025.

El Fondo de educación y Promoción destinó en el último ejercicio más de 2,8 millones de euros para atender a cerca de un millar de peticiones de entidades sociales.

Con esta actuación, Caja Rural de Extremadura refuerza su compromiso con la cercanía y el desarrollo económico de Plasencia y su comarca.

Huelva Información

Publicación	Huelva Información General, 17	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	8000	V. Comunicación	2 718 EUR (3,156 USD)
Difusión	7100	Tamaño	125,43 cm² (20,1%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	785 EUR (912 USD)

Dossier de prensa unacc



JOSUÉ CORREA

La exposición de la Cinta, en la Caja Rural

Desde este jueves, el Centro Cultural José Luis García Palacios de la capital onubense acoge una muestra organizada por la Hermandad de la Cinta de Huelva con la exposición 'La Virgen de la Cinta en la devoción privada', en el marco del 625 aniversario del hallazgo y puesta al Culto de la Patrona de Huelva. Una buena ocasión, sin duda, para que los onubenses devotos de la Patrona se acerquen a conocer algunos de los elementos e historias singulares que durante siglos han vinculado a la ciudad y a la 'Virgen Chiquita'.

Diario del Alto Aragón

Publicación	Diario del Alto Aragón General, 15	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5342	V. Comunicación	5 851 EUR (6,795 USD)
Difusión	4512	Tamaño	410,13 cm² (65,8%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	1850 EUR (2149 USD)

Dossier de prensa
unacc

Caja Rural de Aragón refuerza su apoyo a las empresas con proyección exterior

LA ENTIDAD OFRECE CERCANÍA, ESPECIALIZACIÓN Y CONOCIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL PARA APOYAR A LAS COMPAÑÍAS ARAGONESAS EN TODAS LAS FASES DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

Sandra Alquézar

BINÉFAR.- La internacionalización se ha convertido en una vía de crecimiento cada vez más importante para muchas empresas aragonesas, pero la apertura a nuevos mercados y el refuerzo de la actividad exportadora exigen planificación, capacidad financiera y una gestión adecuada de los riesgos. Para debatir sobre ello, Caja Rural de Aragón participa como ponente y patrocinador en el desayuno que DIARIO DEL ALTOARAGÓN celebra este jueves en Binéfar, un encuentro que permitirá reflexionar sobre los retos y oportunidades que afronta el tejido productivo en su salida al exterior.

La entidad estará representada por Francisco Navarro, gerente de Empresas de Caja Rural de Aragón, quien subraya que este tipo de foros tienen "un doble valor" para ellos. "Por un lado, nos permiten estar cerca del tejido empresarial, escuchar de primera mano sus inquietudes, retos y oportunidades. Y, por otro, son una buena ocasión para aportar conocimiento y acompañamiento, reforzando nuestro papel no solo como financiadores, sino como socios estratégicos", explica.



CAJA RURAL DE ARAGÓN

Francisco Navarro, gerente de Empresas del Centro de Empresas de Aragón y La Rioja de Caja Rural de Aragón, en la provincia de Huesca.

Necesidades diversas

Esta cercanía con las empresas es especialmente importante en un ámbito como el comercio exterior, donde cada operación puede requerir soluciones muy diferentes. Según Navarro, "las necesidades evolucionan según la fase en la que se encuentre cada empresa, pero hay algunas comunes".

Entre ellas, destacan la liquidez para financiar circulante internacional, la cobertura de riesgos vinculados al tipo de cambio o al país de destino, el conocimiento de los medios de pago internacionales, la seguridad jurídica y operativa o el acceso a información sobre mercados y clientes. Además, el gerente de Empresas de Caja Rural comenta que "en fases más avanzadas, existe una mayor demanda de una estructuración financiera más sofisticada y apoyo en la implantación exterior".

En este sentido, el salto al exterior no está exento de dificultades. El desconocimiento del mercado de destino, el riesgo de impago, la falta de experiencia en medios de pago internacionales, las barreras logísticas y regulatorias o la volatilidad de las divisas son algunos de los factores que pueden complicar una operación. "Muchas veces, la dificultad está en cómo gestionar las oportunidades que surgen sin que afecte negativamente a las empresas", señala Navarro.

Acompañamiento cercano

En este escenario, el papel de una entidad especializada va mucho más allá de proporcionar financiación. Para el gerente de Empresas, Caja Rural de Aragón actúa como "facilitador y mitigador de riesgos", ayudando a las empresas a elegir los medios de pago más seguros, estructurar operaciones internacionales, cubrir riesgos de divisa o impago y generar confianza entre compradores y vendedores. "En definitiva, aportamos tranquilidad y profesionalización a la operativa internacional", concluye.

De hecho, la entidad acompaña a las empresas con un conjunto de soluciones adaptadas al tamaño, la experiencia y las necesidades de cada proyecto. Entre ellas se incluyen créditos documentarios de importación y exportación, remesas documentarias, avales internacionales, financiación de exportaciones e importaciones, coberturas de tipo de cambio, confirming y factoring internacional, así como líneas de crédito específicas para comercio exterior.

Además, Caja Rural de Aragón presta apoyo durante todas las etapas del proceso de internacionalización. En la fase inicial, se ayuda a las empresas a familiarizarse con los medios de pago, mientras que, en la etapa de expansión, el acompañamiento se centra en la financiación de operaciones y en la gestión de divisas. Cuando la actividad exterior ya está consolidada, cobran más protagonismo las soluciones estructuradas y la optimización de riesgos.

Asimismo, en procesos de implantación exterior, la entidad puede ofrecer apoyo financiero a inversiones o filiales. "La clave es que el acompañamiento es progresivo y personalizado", apunta Navarro.

Apoyo en el crecimiento

La financiación, en todo caso, sigue siendo un factor crítico. Muchas oportunidades comerciales en otros mercados implican plazos de cobro más largos, producción anticipada o adaptación a condiciones exigentes por parte del comprador. "Sin una financiación adecuada, muchas empresas tienen dificultades para competir en igualdad de condiciones", explica el gerente. "Frente a esa realidad, la financiación permite, simultáneamente, operar y ganar competitividad".

Esta necesidad de respaldo financiero cobra especial importancia en una comunidad como Aragón, donde conviven grandes empresas exportadoras con pymes que comienzan a mirar más allá del mercado nacional. De hecho, la comunidad cuenta con una base exportadora muy sólida, en la que destacan sectores como el agroalimentario, la automoción, la maquinaria industrial, las energías renovables, la logística y el sector químico y farmacéutico. Además, Navarro asegura que "cada vez vemos más pymes industrializadas con vocación internacional desde fases tempranas".

Así, en un escenario complejo y competitivo, Caja Rural de Aragón reivindica su combinación de cercanía, conocimiento del tejido empresarial local, agilidad en la toma de decisiones, atención personalizada y especialización en comercio exterior. "A diferencia de las grandes entidades, ofrecemos un trato cercano, con interlocutores que entienden el negocio del cliente y pueden acompañarle de forma constante", destaca el gerente de Empresas.

Con su participación en el desayuno, Caja Rural de Aragón refuerza su acompañamiento a las compañías aragonesas en sus proyectos de crecimiento exterior. Y es que, tal y como apunta Navarro, "además de ser una entidad financiera, somos un aliado estratégico en el proceso de internacionalización de las empresas". ●

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 14	Fecha	18/06/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	1 498 EUR (1,739 USD)
Difusión	3320	Tamaño	122,65 cm² (19,7%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	489 EUR (568 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural renueva su compromiso con los Empresarios de la comarca

Firmado un nuevo convenio de colaboración

Redacción
Teruel

Caja Rural de Teruel y la Asociación Comarcal de Empresarios de Cuencas Mineras han renovado su convenio de colaboración, con el que los asociados a esta organización pueden acceder a la amplia gama de productos y servicios de la entidad turolense en condiciones preferentes y adaptadas a sus necesidades. El acuerdo incluye también una colaboración económica destinada a jornadas formativas dirigidas a los asociados, informa la cooperativa de crédito en una nota.

La firma del convenio tuvo lugar en la oficina de Caja Rural de Teruel en Montalbán y contó con la presencia de Carlos Sánchez, presidente de la Asociación Comarcal de Empresarios de la Cuencas Mineras; Carlos Gracia, director Zona Este de Caja Rural de Teruel, y Santiago Gimeno, director de la oficina de la entidad en la localidad.

Desde Caja Rural de Teruel se continúa colaborando de forma activa con las organizaciones empresariales de la provincia.



Caja Rural y los empresarios de Cuencas Mineras renuevan su convenio. CRT

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