Resumen de prensa

jueves, 02 de julio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	Lagarde ve menos riesgo en la inflación y aleja más subidas de tipos	02/07/2026	15
4	Expansión	Los fondos captan 7.000 millones menos que en la primera mitad de 2025	02/07/2026	20
5	La Voz de Galicia	El Supremo prohíbe a la banca imponer seguros de prima única vinculados a la hipoteca	02/07/2026	28
6	Expansión	BBVA lanza su propio 'family office' para clientes con más de 30 millones	02/07/2026	17
7	Cinco Días	El BBVA sigue a CaixaBank y al Santander y crea una □lial para clientes ultrarricos	02/07/2026	19
8	Expansión	BBVA se une a 140 entidades para emitir una 'stablecoin' en dólares	02/07/2026	17
9	El Economista	Ofensiva de CaixaBank en Marruecos: dobla su negocio y crece en empresas	02/07/2026	9
10	El País	El Santander releva a los responsables de sus negocios globales	02/07/2026	25
11	Diario de Sevilla	Convenio de colaboración entre la Caja Rural del Sur y Economistas	02/07/2026	14
12	Diario de Navarra	Acuerdo entre Caja Rural y empresas de automoción	02/07/2026	34
13	Ideal Granada	Caja Rural Granada y su Fundación apoyan a las víctimas del doble terremoto	02/07/2026	10
14	Diario Alto Aragón	Caja Rural de Aragón activa una nueva campaña de préstamos ICO	02/07/2026	2
15	La Tribuna de Ciudad Real	La Fundación Globalcaja y Afammer renuevan su colaboración estratégica	02/07/2026	6
16	La Tribuna de Ciudad Real	Eurocaja Rural recibe a 93 estudiantes para hacer prácticas	02/07/2026	3
17	Diario de Teruel	Caja Rural de Teruel facilita el acceso al crédito al sector agroalimentario	02/07/2026	8

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,15	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	80 375 EUR (91,589 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	548,19 cm² (51,2%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	12 905 EUR (14 706 USD)

Dossier de prensa unacc

Lagarde ve menos riesgo en la inflación y aleja más subidas de tipos

El BCE partía de tipos más bajos que el resto de bancos centrales y ha sido el único en elevarlos

Lagarde destaca la necesidad de que el BCE sea flexible ante la velocidad con la que cambian los datos

LA CAÍDA DE LOS PRECIOS DE LA ENERGÍA ALIVIA LAS URGENCIAS/ La presidenta del BCE suaviza el tono tras el buen dato de inflación y deja entrever que el precio del dinero se mantendrá en el 2,25% todo el verano.

Andrés Stumpf. Sintra (Portugal)

El Banco Central Europeo (BCE) no tocará los tipos de interés en su reunión de julio. Los expertos ya concedían pocas probabilidades a un nuevo ajuste al alza del precio del dinero después de la subida de julio y Christine Lagarde, presidenta de la autoridad monetaria, se encargó de disipar las últimas dudas.

En su intervención en el panel monetario del Foro de Bancos Centrales que organiza cada año el BCE en Sintra (Portugal), la presidenta del eurobanco destacó que "los riesgos ahora están más equilibrados que hace dos semanas". La amenaza de que los precios se disparen es menor después del acuerdo entre Estados Unidos e Irán para reabrir el estrecho de Ormuz, lo que reduce la necesidad de que el BCE tenga que actuar deprisa y de forma contundente.

Los tipos de interés permanecerán, por lo tanto, todo el verano en el 2,25% en el que quedaron fijados en la última cumbre monetaria celebrada hace dos semanas en Fráncfort. Después, ya en septiembre y con nuevas proyecciones macroeconómicas, el Consejo de Gobierno del BCE volverá a evaluar la situación.

Lagarde apuntó a la mayor velocidad a la que cambian factores como el precio del petróleo en estos tiempos inciertos. Según la presidenta del BCE, los bancos centrales deben estar preparados para medir los riesgos de manera más precisa y rápida, utilizando incluso herramientas de IA para fortalecer la robustez de sus decisiones bajo distintos escenarios.



ECB

Kevin Warsh, presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, y Christine Lagarde, presidenta del Banco Central Europeo, en Sintra.

Buen dato

Justo ayer, la inflación en la zona euro proporcionó una grata sorpresa al BCE al caer al 2,8% en junio, lo que supone una bajada de cuatro décimas frente a mayo y pone fin a una racha de cuatro meses de alzas.

El crecimiento de los precios sigue por encima del objetivo de estabilidad de precios que se marca el banco central, pero las urgencias se reducen.

En el análisis sobre la mejoría de las perspectivas de la inflación coincidieron también el resto de participantes del panel monetario: Kevin Warsh, presidente de la Reserva Federal; Andrew Bailey, gobernador del Banco de Inglaterra, y Tiff Macklem, gobernador del Banco de Canadá. A diferencia del BCE, estos líderes de la política monetaria no han llegado todavía ni a subir sus tipos de interés

"Partíamos de situaciones y circunstancias diferentes", replicó Lagarde sobre por qué el BCE sí había optado en junio por elevar el precio del dinero. La presidenta de la autoridad monetaria europea apuntó a las tasas del 2% con las que el BCE iniciaba este nuevo ciclo frente a tasas muy por encima del 3% del resto.

Pese a que el reconocimiento de la evolución por parte de Lagarde hace evidente que no habrá movimiento en los tipos de interés en la próxima reunión, la presidenta del BCE se mantiene fiel a su estrategia de evitar comprometerse con el mercado. De hecho, en su intervención en el panel, la banquera central expresó que uno de sus arrepentimientos fue sentirse obligada por esa comunicación a mercado a no subir los tipos a tiempo en el anterior ciclo inflacionista.

Por ello, Lagarde ahora aboga por lo que ha denominado como *"framework guidance"* (orientación del marco), que busca informar a los inversores sobre el proceso de toma de decisión del BCE y los indicadores y los riesgos que tienen más presentes en sus decisiones. De esta forma, las expectativas pueden fluctuar conforme lo hacen también los datos y el entorno.

"Tendrán que trabajar un poco más, tendrán que mirar los indicadores que se enviaron para apreciar nuestro proceso intelectual y a qué estamos especialmente atentos", concluyó Lagarde.

Editorial / Página 2

Expansión

Publicación	Expansión General, 20	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	45 626 EUR (51,992 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	451,68 cm² (42,2%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	11 231 EUR (12 798 USD)

Dossier de prensa unacc

Los fondos captan 7.000 millones menos que en la primera mitad de 2025

BALANCE DEL SEMESTRE/ Las gestoras españolas atraen en el año 10.528 millones de euros de dinero nuevo, mientras que a estas alturas de 2025 captaban más de 17.300 millones de euros netos.

Sandra Sánchez. Madrid

Las gestoras de activos españolas pisan el freno en la distribución de fondos de inversión. A cierre de junio, las gestoras nacionales habían captado 10.528 millones de euros de dinero nuevo en sus productos de inversión. La cifra es significativa, para un mercado de 478.000 millones de euros, pero es sensiblemente inferior a la de los años anteriores.

En 2026, los fondos han atraído 6.779 millones de euros menos que en la primera mitad de 2025, cuando las gestoras españolas sumaron 17.307 millones de euros. Esto es, un 64% menos, según datos de Inverco.

La diferencia entre un año y otro está fundamentalmente en las inversiones más conservadoras. El año pasado, a cierre del primer semestre, los fondos monetarios y de renta fija captaron 19.631 millones de euros netos, coincidiendo con un periodo de relajación monetaria en el que el Banco Central Europeo realizó cuatro recortes de los tipos de interés de 25 puntos básicos cada uno.

Este año, en cambio, las categorías de fondos más prudentes han captado 4.955 millones de euros, según los datos de Inverco.

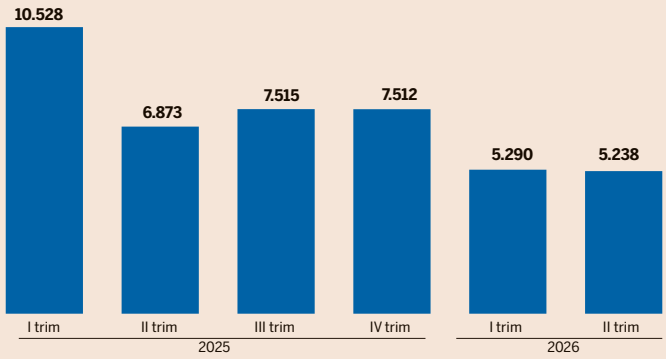
Aunque la entrada de dinero neto ha bajado de forma drástica, especialmente acusada entre algunas de las mayores gestoras del sector (como es el caso de CaixaBank Asset Management), los fondos de renta fija siguen siendo los favoritos del partícipe español, con alrededor de 5.900 millones de euros en entradas.

A cierre del primer semestre de 2025, los fondos monetarios ofrecían una rentabilidad media del 1,07%, mientras que en los últimos seis meses han rentando un 0,79%.

Los productos de renta fija llegaban a subir de media un 1,52% a mitad del año pasado, pero en los últimos seis meses esa categoría rinde poco más de la mitad: el 0,79%.

CUÁNTO CAPTAN LOS FONDOS DE INVERSIÓN

Suscripciones, en millones de euros



Expansión — Fuente: Inverco

El patrimonio de las gestoras españolas se sitúa en 478.028 millones de euros a cierre de junio

Renta variable

En cambio este año, el apetito por algunos activos de riesgo se ha reactivado. En los fondos de renta variable internacional han entrado más de 2.826 millones de euros. Se trata de la segunda categoría de fondos que más dinero atrae, por delante de los fondos globales y de los de renta fija mixta, según la patronal del sector.

Rentabilidad

Al margen de las entradas de dinero nuevo, a cierre del primer semestre, los fondos de inversión han ofrecido de media una rentabilidad del 4,04%.

Los fondos índices (aquellos que replican el comportamiento de las bolsas) y los productos de renta variable internacional son los más rentables, con retornos medios superiores al 13%.

Todas las categorías de fondos están en positivo en 2026.

Los inversores reducen las aportaciones a productos conservadores

Junio

Los fondos de inversión cerraron el mes de junio con un nuevo incremento en su volumen de activos, gracias tanto en la evolución favorable de los mercados financieros como a las aportaciones netas de los partícipes.

El patrimonio de las gestoras españolas aumentó en 2.823 millones de euros, (un 0,6% más respecto a mayo), hasta situarse en 478.028 millones de euros.

Según explica Inverco, "el 63% del incremento del volumen de activos en junio se debió a los nuevos flujos de entrada registrados, mientras que el 37% restante se debió a revalorizaciones en las carteras por efecto de mercado".

En lo que va de año, las carteras de los fondos españoles acumulan un incremento del volumen de 26.960 millones de euros.

La Voz de Galicia

Publicación	La Voz de Galicia Vigo, 28	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	104 000	V. Comunicación	2 401 EUR (2,736 USD)
Difusión	77 000	Tamaño	94,40 cm² (15,1%)
Audiencia	312 000	V.Publicitario	674 EUR (768 USD)

Dossier de prensa unacc

El Supremo prohíbe a la banca imponer seguros de prima única vinculados a la hipoteca

L. P. MADRID / COLPISA

El Tribunal Supremo asestó un nuevo golpe a la banca por las prácticas abusivas en los contratos de hipotecas, en esa letra pequeña que los clientes firman y que encarecen el préstamo. En concreto, los magistrados declaran «nulo» el cobro de un seguro de prima única vinculado a la hipoteca. Así concluye una sentencia del 11 de junio, que considera «abusiva» esta práctica porque el cliente tuvo que contratar el seguro con una compañía elegida por la entidad, pagar por anticipado la cobertura durante años y financiar su coste dentro de la propia hipoteca. Es decir, la prima se abonó íntegramente al firmar el préstamo y se incorporó al capital hipotecario, de manera que el consumidor también pagaba intereses por el importe del seguro.

El litigio se remonta a enero del 2017, cuando el demandante concertó con el entonces Banco Popular (hoy Banco Santander) un préstamo hipotecario de 151.547,62 euros para su vivienda habitual. El contrato le obligaba a realizar una transferencia de 24.467,62 euros —detraídos del capital del préstamo— a una aseguradora del mismo grupo bancario en concepto de seguro de vida de prima única.

El alto tribunal destaca que la escritura de préstamo no contenía mención alguna al contrato de seguro, ocultación que impidió que el consumidor conociera la tasa anual equivalente (TAE) real de su operación y el coste real de la financiación que asumía. En este sentido, el Supremo subraya la «enorme trascendencia económica» para el cliente, ya que el importe del seguro suponía más del 16 % del capital total del préstamo. Además, el banco se autodesignó tomador y beneficiario del seguro, reduciendo al cliente a una condición pasiva.

Reclamaciones

El Supremo fundamenta su decisión en dos puntos: la entidad no ofreció al cliente la posibilidad de contratar el seguro con otras compañías ni la opción de una prima periódica anual, que hubiera sido menos gravosa; y la práctica contraviene la directiva comunitaria, que prohíbe que el prestamista dificulte al consumidor la elección de su propio proveedor de seguros siempre que la póliza tenga un nivel de garantía equivalente. Como consecuencia de la nulidad, el Tribunal Supremo ha condenado al banco a la devolución de la prima única cobrada, con intereses, aunque restando la parte de la prima ya consumida.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	65 131 EUR (74,219 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	507,12 cm² (47,4%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	12 219 EUR (13 924 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA lanza su propio 'family office' para clientes con más de 30 millones

BANCA PRIVADA/ El banco sigue los pasos de CaixaBank, Bankinter y Santander y lanza un filial de asesoramiento independiente a clientes ultrarricos, con hasta 300 millones de euros de patrimonio.

Sandra Sánchez. Madrid

BBVA estrena su propio *multifamily office* para clientes de grandes patrimonios. El banco dirigido por Carlos Torres da un nuevo paso en su estrategia de banca privada y lanza una sociedad para ofrecer asesoramiento a grandes clientes independientemente del banco donde tengan depositado su dinero, siguiendo los pasos de CaixaBank, Bankinter y Santander.

España será el país de lanzamiento del *family office* pero el objetivo es ir replicando los servicios a nivel global, en los países donde BBVA tiene presencia. La entidad ofrecerá este servicio a clientes con más de 30 millones y hasta 250-300 millones de patrimonio invertible.

Al frente del *family office* estará César Solera, que hasta ahora era director de Patrimonios en la Territorial Este del banco.

El nuevo proyecto, que todavía no tiene marca (el banco espera estrenarla a finales de año), nace con el objetivo de asesorar a grandes clientes sobre todo su patrimonio, más allá del financiero.



Fernando Ruiz, responsable de Banca Privada de BBVA.

Servicios

En este sentido, el *family office* de BBVA prestará asesoramiento en servicios como gobernanza familiar, filantropía, planes de sucesión, etcétera, tal como haría una sociedad de asesoramiento financiero especializada en grandes fortunas convencional.

"Los altos patrimonios tienen una cartera de activos cada vez más diversa, buscan una diversificación geográfica de sus inversiones y trabajan con varios bancos a la vez, hasta cinco", explica Solera.

La operativa multibanco y el modelo de arquitectura abierta con el que nace este servicio permitirá al cliente consolidar la información patrimonial con independencia de las entidades en las que tenga depositado su patrimonio o través de las que realice sus inversiones.

Estructura

El banco lanza el *family office* a través de una filial independiente no regulada, controlada al 100% por el grupo, igual que han hecho el resto de grandes bancos españoles. El objetivo es que la sociedad tenga autonomía financiera y comercial. Es más, el proyecto contará con sus propias oficinas, ubicadas en localizaciones *prime*, independientes de las sucursales de BBVA.

La entidad no ha desvelado el objetivo de crecimiento con este nuevo servicio y en cuanto al equipo, la nueva filial parte con un equipo de diez profesionales, con experiencia en banca privada.

En el arranque, el área estará formado por cuatro especialistas, que buscan ofrecer asesoramiento en profundidad en activos determinados (como pueden ser activos de *real estate, private equity*...), dos profesionales de apoyo al cliente y operaciones tecnológicas, y dos profesionales de relación con el cliente.

Banca privada

"Con este lanzamiento, BBVA da un paso más en su posicionamiento en el segmento de grandes patrimonios en España y responde a la evolución del negocio de banca privada hacia modelos más integrales, en los que el cliente demanda una visión global de su patrimonio y una mayor coordinación entre todos los ámbitos que lo componen", explica Fernando Ruiz, director de Banca Privada y Banca Personal de BBVA en España.

BBVA gestiona en España 169.567 millones de euros de patrimonio a través de su banca privada. La entidad cuenta con una cartera superior a los 192.000 clientes, con más de 500.000 euros de patrimonio. En lo que va de año, ha sumado más de 12.000 clientes nuevos.

Por otra parte, la unidad de BBVA Patrimonios, donde el banco aglutina a sus clientes con patrimonios más elevados, suma activos valorados en 74.242 millones, de alrededor de 12.000 clientes.

Competencia

BBVA es el último de los grandes bancos españoles que lanzan un *family office* independiente para clientes de altos patrimonios.

CaixaBank, que fue pionera en lanzar este tipo de sociedad al mercado, es líder del sector y asesora un patrimonio superior a los 10.000 millones, a través de OpenWealth.

Santander, que ofrece servicios de *family office* a través de Beyond Wealth a nivel internacional, cuenta con activos asesorados superiores a los 7.000 millones. En España, el volumen asciende a más de 2.500 millones.

Bankinter no ofrece cifras de patrimonio para su *family office*.

Según fuentes del sector, el potencial de este mercado alcanza los 100.000 millones de euros. Esta cifra no corresponde íntegramente a patrimonio puramente financiero o líquido. Aunque es la mayor parte (alrededor del 40% del total), también incluye los activos inmobiliarios de las grandes fortunas y las posiciones de inversión en activos privados o alternativos.

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 19	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 300	V. Comunicación	36 043 EUR (41,072 USD)
Difusión	15 800	Tamaño	305,51 cm² (49,0%)
Audiencia	67 000	V.Publicitario	9454 EUR (10 773 USD)

Dossier de prensa unacc

El BBVA sigue a CaixaBank y al Santander y crea una filial para clientes ultrarricos

La nueva sociedad atenderá a familias que tengan activos financieros valorados en más de 30 millones ► Aún sin marca, tendrá sede en Madrid y un equipo de diez personas

MIGUEL M. MENDIETA
MADRID

El BBVA ha creado una nueva sociedad que atenderá exclusivamente a grandes fortunas. En concreto, a familias con un patrimonio financiero de entre 30 y 300 millones de euros. La entidad sigue así los pasos de CaixaBank y del Santander, que ya crearon sus filiales específicas para este perfil de clientes.

La nueva firma, que aún no tiene marca propia, funcionará de forma totalmente autónoma. Tendrá oficina propia, en Madrid, y un equipo de 10 personas, que brindarán asesoramiento financiero, fiscal y de gobernanza para familias. Estará dirigida por César Solera, proveniente de BBVA Banca Privada para la zona este de España.

El máximo responsable de BBVA Banca Privada en España, Fernando Ruiz, explica: "Desde el grupo hemos observado que esta tipología de grandes fortunas necesita cada vez más un asesoramiento más integral, que vaya más allá de las recomendaciones financieras". El directivo también recuerda que, cada vez más, las familias adineradas trabajan con muchos bancos, "entre cuatro y cinco entidades distintas, de media".

Para el BBVA, una de las ventajas diferenciales que puede ofrecer es su presencia global, con múltiples filiales en Estados Unidos y en la mayoría de los países de Latinoamérica. El servicio empezará a ofrecerse en España, pero pronto se extenderá a otras geografías.

El modelo de máxima autonomía de la nueva filial implica que se ofrecerá arquitectura abierta en productos financieros –es decir, que comercializará fondos de inversión o de capital riesgo de gestoras de todo el mundo–, además del cobro explícito de comisiones. De esta forma, se tratará de evitar conflictos de interés, puesto que la filial del BBVA no cobrará comisiones de otras firmas por vender sus productos.

CaixaBank

El primer gran grupo financiero español que lanzó una filial independiente para grandes fortunas fue CaixaBank, con su marca OpenWealth, creada en 2022 y que ya gestiona más de 10.000 millones de euros. El año pasado, el Santander lanzó un proyecto similar denominado Beyond Wealth. Bankinter también cuenta con una unidad específica para esta tipología de clientes.

Este tipo de entidades trata de ofrecer un asesoramiento muy integral a las familias más ricas. Además de la parte financiera y fiscal, también se centran en apoyar a las familias en la gobernanza, en la formación de las nuevas generaciones o en cuestiones de filantropía.



Sede del BBVA en el barrio madrileño de Las Tablas, con las Cuatro Torres al fondo. L. SEVILLANO

La nueva filial del BBVA –que es una sociedad limitada participada al 100% por el grupo– también pretende ofrecer una visión conjunta del patrimonio más allá de la Bolsa y los bonos. Las familias ricas, además de tener su empresa, también tienen inversiones inmobiliarias y en capital riesgo –fondos que invierten en activos no cotizados– y otros activos alternativos.

La firma ofrecerá arquitectura abierta y el cobro explícito de comisiones

Solera explica que "cada vez es más importante poder ofrecer a las familias una visión única, y centralizada, de todo su patrimonio, para que adopten las mejores decisiones en cuanto a los vehículos a utilizar, y para que mejoren su planificación fiscal y sucesoria".

El BBVA no se ha marcado objetivos específicos de captación. Aunque asume que parte de los clientes vendrán de su actual división de banca privada, espera también atraer a personas que trabajan con otras entidades.

El tope estimado de patrimonio de las familias a las que atenderá estará entre 250 millones y 300 millones. A partir de estos importes, un grupo familiar se puede plantear tener un equipo propio para la gestión de su fortuna. Normalmente, estas oficinas de asesoramiento –*family offices*, en la jerga– cuentan como mínimo con cinco personas, puesto que combinan perfiles variados, desde los más financieros, a un fiscalista, otro de control de riesgos...

El BBVA no solo tendrá que competir contra el Santander o CaixaBank para atraer la atención de estos clientes ultrarricos. Se trata de uno de los perfiles más codiciados por todos los operadores financieros. Desde las filiales de bancos extranjeros (BNP Paribas, UBS, JP Morgan o la banca andorrana), a firmas españolas independientes (Abante Asesores, A&G Banca Privada), y hasta el sector asegurador. Todos quieren hacerse un hueco en la banca privada.

Los denominados en la jerga del sector *ultra high net worth individual* (UHNWI, individuos ultrarricos) tienen necesidades específicas respecto al cliente estándar de banca privada (con patrimonios a partir de 500.000 euros). Una de las peculiaridades es la diversificación jurisdiccional. "Estas personas suelen tener su patrimonio en varias geografías, como Suiza, Luxemburgo o Estados Unidos", detalla Solera. Además, también cuentan con inversiones inmobiliarias o empresariales repartidas por varios países. De esta forma, diversifican el riesgo regulatorio.

Expansión

Publicación	Expansión General, 17	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	17 180 EUR (19,576 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	113,04 cm² (10,6%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	4391 EUR (5004 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA se une a 140 entidades para emitir una 'stablecoin' en dólares

Violeta N. Quiñonero. Madrid

Las entidades financieras continúan su expansión en el ecosistema de las *stablecoin*. BBVA se ha unido a más de 140 entidades internacionales para emitir una *stablecoin* en dólares este año, denominada Open USD. La alianza operará bajo el nombre de Open Standard y lanzará esta nueva moneda estable "para el movimiento global del dinero".

Esta nueva *stablecoin* se ha diseñado con tres principios clave, según Open USD.

1. Está diseñada para la escalabilidad. Las empresas asociadas podrán crear y canjear Open USD sin costes y sin límites artificiales de volumen.

2. La *stablecoin* genera ganancias por defecto. Todos los socios reciben las ganancias de las reservas de Open USD, menos una pequeña comisión de gestión para cubrir los costes operativos de las *stablecoin*.

3. Está pensada para ser gobernada de forma colaborativa. Esta nueva *stablecoin* estará gestionada por Open Standard, una empresa independiente con un consejo de administración compuesto por los socios de Open USD. Esto, explican, garantiza que las decisiones se tomen en beneficio del interés colectivo y no de una sola entidad.

Entidades de la alianza

Este proyecto no solo incluye a bancos, también a *fintech* y empresas nativas *cripto*, Visa, Mastercard, American Express, BlackRock, Standard Chartered, Google, Samsung, IBM, Mercado Libre, Coinbase, Solana, OKX, eToro, son algunas de las empresas más reconocidas de esta nueva alianza. Todas planean integrar la *stablecoin* en sus sistemas.

La iniciativa está liderada por Zach Abrams, cofundador de Bridge, una empresa de infraestructura de *stablecoin*. Open USD competirá directamente con las *stablecoin* más populares del mercado: USDT, de Tether y USDC, de Circle.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 9	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	47 855 EUR (54,532 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	495,04 cm² (46,2%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	9181 EUR (10 462 USD)

Dossier de prensa unacc



Oficina de CaixaBank en Marruecos. EE

Ofensiva de CaixaBank en Marruecos: dobla su negocio y crece en empresas

Lanza un servicio para facilitar el negocio internacional tras elevar su actividad el 55%

Carles Huguet BARCELONA.

En el país desde el año 2009, CaixaBank acelera en Marruecos en el marco de su expansión internacional. La entidad que preside Tomás Muniesa ha visto como en el último año ha logrado duplicar su volumen de negocio y al calor de este crecimiento prepara el lanzamiento de nuevos servicios en su división de banca de empresas. La organización ha puesto en el mercado este mismo mes de junio ThanX un servicio para facilitar las transacciones internacionales y el intercambio de divisas con el dírham marroquí, complicadas hasta la fecha.

La firma ha puesto así en marcha la unidad de negocio, enfocada en banca de empresas que realizan operaciones internacionales y pagos transfronterizos. La herramienta, aprobada por el Banco Central de Marruecos, la Office de Change y los reguladores del país, se dirige tanto a pequeñas y medianas empresas como a importadores y exportadores.

> La entidad está en el país desde 2009 y cuenta con tres oficinas: en Tánger, Agadir y Casablanca

CaixaBank arranca por el momento con ThanX en la ciudad Tánger y con equipo propio. Natalia Mayo, directiva con casi dos décadas en el grupo, dirigirá las operaciones y Mohamed Rida será el vicepresidente de la filial. El plan de expansión de la unidad de negocio pasa por extender el proyecto también a empresas españolas que realicen operaciones con otras organizaciones marroquís.

Según el banco, la división facilitará los pagos y procesos y permitirá gestionar operaciones de cambio, realizar operaciones internacionales, que se podrán seguir a tiempo real de una manera mucho más sencilla.

CaixaBank aspira con esta iniciativa a acelerar un crecimiento que ya fue del 55% el año pasado, incluyendo inversión, depósitos y avales. La compañía tiene todavía una presencia modesta en el país, eso sí, con unos ingresos ordinarios de 25 millones de euros, un 19% más que el año anterior. El alza de la operativa llegó acompañada de un incremento del personal, que elevó un 24% hasta los 41 trabajadores.

La actividad de la cotizada en el territorio norteafricano se remonta a 2009, cuando obtuvo la licencia bancaria. Desde entonces concentra su actividad en negocios como el comercio exterior, la banca de empresas y la banca corporativa a través de sus tres oficinas en Casablanca (2009), Tánger (2014) y Agadir (2017). Trabaja tanto con empresas españolas que operan en el país como con corporaciones locales y multinacionales.

El crecimiento internacional

La red de CaixaBank en Marruecos es una de las seis que la entidad tiene a nivel internacional desde las que cubre a más de 70 países. Además del país mediterráneo el banco está en Reino Unido, Alemania, Francia, Italia, Portugal y Polonia, todos con su propio equipo y su propia licencia bancaria, por lo que pueden prestar dinero directamente y ofrecer cualquier tipo de servicio. Además, la firma tiene 17 oficinas de representación, centradas en el asesoramiento, en mercados como Estados Unidos, Hong Kong, India, Singapur, Brasil, Emiratos Árabes Unidos y China.

Como explicó *elEconomista.es* en marzo, la entidad alcanzó el pasado año un récord de 115.022 millones de euros en financiación, lo que supone un aumento del 8,5% interanual. Más del 30% está ya originada en el exterior. Fuera de España, el ritmo de generación creció a una velocidad del 22%, algo que le permitió sumar 34.000 millones en inversión. Al cierre de 2024, la contribución de las oficinas internacionales representaba el 26,8% del total.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 25	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	284 700	V. Comunicación	119 410 EUR (136,072 USD)
Difusión	202 100	Tamaño	163,43 cm² (26,2%)
Audiencia	854 000	V.Publicitario	31 737 EUR (36 165 USD)

Dossier de prensa unacc

El Santander releva a los responsables de sus negocios globales

Botín ha reemplazado a cuatro de los cinco directivos tras reorganizar divisiones

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

Ana Botín revolucionó el Santander en 2023, cuando creó cinco negocios globales en detrimento de las tradicionales divisiones por países. La presidenta ya ha girado completamente esta nueva estructura, cambiando a todos los primeros espadas de estas cinco unidades, con la excepción del responsable de banca de inversión, José María Linares.

La decisión de reorganizar el banco en estas cinco divisiones (*retail*, pagos, banca de inversión, Openbank y gestión de activos y seguros) ha sido una de las más controvertidas del mandato de Botín. Todo esto ha quedado ya olvidado y el banco ha conseguido sacudirse el freno que le lastraba en Bolsa en los años anteriores, con un alza del 18% en lo que va de este ejercicio y más del 120% el anterior.



Ana Botín, el 12 de mayo en Madrid. A. PÉREZ MECA (EP)

El último movimiento en la cúpula ha sido el reciente relevo en la todopoderosa área de banca *retail*. Es la más grande del banco, y representa la mitad tanto de los ingresos totales del grupo y del beneficio del año pasado. El banco ha decidido suplir al frente de este área a Daniel Barriuso. A partir de ahora será asesor de la presidenta y el consejero delegado.

Para su sustitución, el banco ha decidido diluir su poder en dos corresponsables. Por un lado, ha elegido a Matías Sánchez, un histórico de la casa, quien ha sido responsable de la división de Chile y, recientemente, del negocio de tarjetas de la entidad, sobre lo que mantendrá las competencias. El segundo elegido al frente de esta potente división es Borja Oyarzábal, quien se encargará de pilotar la parte de banca comercial; esto es, el negocio con empresas medianas y pequeñas. Oyarzábal procede de fuera del entorno del Santander: en 2019, montó Tresmares, una gestora de capital riesgo, que fue adquirida por el banco.

En el último año también se ha producido una pequeña revolución en la segunda área del banco en importancia, Openbank. Hasta hace escasos meses, se denominaba Digital Consumer Bank y agrupaba dos negocios, Openbank y el negocio de crédito al consumo. El banco decidió fusionar ambas áreas societariamente y renombrar todo ello bajo el nombre de Openbank. Al frente de todo ello mantiene como responsable del negocio global a Nitin Prabhu, un ejecutivo que fichó en 2025 procedente de PayPal. Victoria Roig se mantiene como consejera delegada.

Los otros cambios son más antiguos. En el área de pagos y tarjetas, su actual responsable es Juan Guitard, después de que Botín designase a la dupla formada por Javier San Félix, que estaba al frente de PagoNxT (su firma de pagos) y que salió del banco en 2024; y el propio Matías Sánchez, ahora en *retail*, que estaba al frente de tarjetas.

En cuanto a la parte de gestión de activos, banca privada y seguros, el gran cambio tuvo lugar en 2024. Entonces, el banco decidió sustituir a Víctor Matarranz, una persona de la confianza de Botín. Su sustituto fue otro de los valores emergentes en el banco, Javier García Carranza, responsable de defender los intereses de la entidad en las grandes reestructuraciones.

Diario de Sevilla

Publicación	Diario de Sevilla General, 14	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	42 062	V. Comunicación	5 700 EUR (6,495 USD)
Difusión	33 669	Tamaño	186,24 cm² (29,9%)
Audiencia	55 380	V.Publicitario	1600 EUR (1823 USD)

Dossier de prensa unacc

Convenio de colaboración entre la Caja Rural del Sur y Economistas

Ofertarán productos y servicios financieros en condiciones ventajosas y un programa de becas

R. S.

Caja Rural del Sur y el Colegio Profesional de Economistas de Sevilla (CES) suscribieron ayer un convenio de colaboración destinado a reforzar los servicios y ventajas que la entidad financiera ofrece a los colegiados y precolegiados economistas, así como a impulsar el acceso a la formación universitaria de posgrado mediante un programa de becas.

El acuerdo fue firmado por el presidente de Caja Rural del Sur, José Luis García-Palacios Álvarez, y el decano-presidente del Colegio de Economistas de Sevilla, Francisco José Tato Jiménez. En el acto de firma estuvo además presente el subdirector general y director comercial de Caja Rural del Sur, José María Vera.



M. G.

El decano-presidente del Colegio de Economistas de Sevilla, Francisco José Tato Jiménez, y el presidente de Caja Rural del Sur, José Luis García-Palacios Álvarez, durante la firma del acuerdo.

El convenio contempla una doble línea de actuación. Por un lado, pone a disposición de los colegiados y precolegiados del Colegio de Economistas de Sevilla una amplia oferta de productos y servicios financieros de la entidad en condiciones ventajosas.

Por otro lado, el acuerdo incorpora un programa conjunto de becas financiado por el Fondo de Educación y Promoción de Caja Rural del Sur. Esta iniciativa tiene como finalidad mejorar el acceso de los jóvenes precolegiados y colegiados a los másteres oficiales impartidos por centros universitarios de la provincia de Sevilla.

Con esta actuación, ambas instituciones refuerzan su compromiso con el desarrollo profesional de los economistas sevillanos y con la igualdad de oportunidades en el acceso a la formación especializada.

Además, el programa priorizará el apoyo a aquellos jóvenes que residan en zonas rurales, contribuyendo a mejorar su capacitación, favorecer su inserción laboral y fomentar el desarrollo económico y social del territorio mediante la inversión en talento y conocimiento. Para obtener más información sobre las condiciones de los productos financieros y la futura convocatoria de becas, los colegiados podrán dirigirse a la sede del Colegio Profesional de Economistas de Sevilla o a cualquiera de las oficinas de Caja Rural del Sur.

DIARIO DE NAVARRA

Publicación	Diario de Navarra General, 24	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 700	V. Comunicación	2 508 EUR (2,857 USD)
Difusión	31 300	Tamaño	81,47 cm² (7,6%)
Audiencia	113 000	V.Publicitario	714 EUR (814 USD)

Dossier de prensa
unacc

Acuerdo entre Caja Rural y empresas de automoción

DN
Pamplona

Una decena de empresas de automoción se digitalizará con la ayuda de Caja Rural de Navarra. Esto será posible gracias al acuerdo entre la entidad financiera y el clúster navarro de automoción ACAN, según una nota difundida por esta asociación. Acción Social de Caja Rural de Navarra aportará la financiación a la empresa de automoción, que será asesorada por la empresa navarra IAR, el proveedor tecnológico para este proyecto. El acuerdo ha sido suscrito por Juan Mari Ayechu Redín, en representación de Acción Social de Caja Rural de Navarra, y por Roberto Lanaspa Martínez, presidente de ACAN.

Según el clúster de automoción, este proyecto , "Transformación digital del sector de automoción mediante agentes IA", busca incorporar la inteligencia artificial para promover la transformación de sus procesos productivos. IAR acompañará el desarrollo del proyecto y la aplicación práctica de los agentes de inteligencia artificial en las empresas participantes. El programa incluye la formación para los equipos de las empresas en el uso práctico de automatizaciones e inteligencia artificial.

IDEAL

Publicación	Ideal Granada, 10	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2715	V. Comunicación	3 615 EUR (4,119 USD)
Difusión	2555	Tamaño	88,20 cm² (14,2%)
Audiencia	8146	V.Publicitario	1075 EUR (1225 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural Granada y su Fundación apoyan a las víctimas del doble terremoto

E. P.
Granada

Caja Rural Granada y su Fundación han puesto en marcha un conjunto de acciones solidarias destinadas a apoyar a las víctimas de los recientes terremotos registrados en Venezuela.

En este marco, Fundación Caja Rural Granada realizará una donación de 15.000 euros a Cruz Roja y Cáritas, organizaciones de referencia en la ayuda humanitaria internacional que están colaborando en las tareas tras la tragedia.

Esta aportación económica se destinará a reforzar las labores de asistencia que ambas entidades están desarrollando en las zonas afectadas por la catástrofe, mediante la movilización de personal especializado y recursos para atender las necesidades más urgentes de la población.



Cartel de la iniciativa. IDEAL

Asimismo, Caja Rural Granada ha activado una campaña de donaciones dirigida a empleados, clientes y a toda la ciudadanía que desee sumarse a esta iniciativa solidaria, con el objetivo de canalizar apoyo adicional al trabajo que Cruz Roja y Cáritas están realizando sobre el terreno.

Con esta actuación, la entidad financiera y su Fundación reafirman su confianza en estas dos organizaciones, con las que mantienen una estrecha colaboración a nivel local, y a las que reconocen su eficaz respuesta ante un drama humano de consecuencias aún difíciles de cuantificar.

Las personas interesadas en colaborar pueden realizar sus aportaciones con el concepto 'Venezuela': Cruz Roja Granada: ES87 3023 0113 81 1130184508 y Cáritas Granada: ES66 3023 0180 56 1380017804.

Diario del Alto Aragón

Publicación	Diario del Alto Aragón Agroalimentario, 2	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	5342	V. Comunicación	2 764 EUR (3,149 USD)
Difusión	4512	Tamaño	148,28 cm² (23,8%)
Audiencia	24 000	V.Publicitario	874 EUR (996 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural de Aragón activa una nueva campaña de préstamos ICO

PONE A DISPOSICIÓN DE AGRICULTORES Y GANADEROS ESTA LÍNEA DE FINANCIACIÓN

HUESCA.- Caja Rural de Aragón ha activado una nueva campaña de financiación vinculada a la línea ICO Mapa Saeca, tras la aprobación de la nueva convocatoria por parte del Gobierno de España, con el objetivo de facilitar el acceso al crédito a agricultores, ganaderos y cooperativas agroalimentarias en un momento marcado por el incremento de los costes y la incertidumbre en los mercados.

La guerra en Oriente Medio ha vuelto a tensionar el sector agrario este año, con un impacto directo en los costes de producción. Para hacer frente a esta situación, el Ejecutivo ha aprobado una partida de 300 millones de euros que se canalizará a través de esta línea de financiación, que combina préstamos y avales en condiciones ventajosas y que ya se ha convocado en anteriores ocasiones.

La nueva campaña da continuidad al papel que Caja Rural de Aragón ha desempeñado en anteriores convocatorias, en las que ha sido una de las principales entidades financieras en la gestión de este instrumento.

En la última edición de la línea ICO Mapa Saeca 2024, la cooperativa de crédito se situó como líder nacional al tramitar 2.198 operaciones, una de cada cuatro en España, y canalizar más de 150 millones de euros en financiación para el sector agroalimentario.

En Aragón, su principal zona de actuación, la entidad concentró también más de la mitad de las operaciones realizadas, con especial incidencia en las provincias de Zaragoza y Huesca.



S.E.

Maquinaria agrícola cosecha un campo de cereal de secano en el término municipal de Robres.

Estos datos consolidan su posición como referente en la financiación del sector primario y en la gestión de ayudas públicas dirigidas al ámbito rural.

La experiencia de convocatorias anteriores y el elevado interés del sector han llevado a la entidad a reforzar su modelo de atención cercana y especializada. Caja Rural de Aragón canaliza estas ayudas a través de su red de oficinas y de un equipo con conocimiento específico del ámbito agroalimentario, que acompaña a los clientes durante todo el proceso, desde la tramitación hasta la formalización de las operaciones.

"Gracias a nuestra sólida implantación en el medio rural, acompañamos a los profesionales del sector para que reciban la información con rapidez y puedan beneficiarse de esta línea de financiación en condiciones preferentes. La cercanía y el apoyo constante son pilares esenciales de nuestro modelo de trabajo", asegura el director de Negocio Agrario de Caja Rural de Aragón, Rubén Artieda.

La entidad refuerza así su compromiso con el desarrollo del medio rural y con el impulso a la competitividad del sector agroalimentario, mediante el acceso a soluciones financieras que contribuyan a su crecimiento y adaptación a los retos actuales, tanto en el ámbito agroalimentario como de desarrollo empresarial. ● D.A.

La Tribuna DE CIUDAD REAL

Publicación	La Tribuna de Ciudad Real General, 6
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2822
Difusión	2216
Audiencia	11 000
Fecha	02/07/2026
País	España
V. Comunicación	1 495 EUR (1,703 USD)
Tamaño	90,64 cm² (14,5%)
V.Publicitario	488 EUR (556 USD)

Dossier de prensa unacc

CONVENIO

La Fundación Globalcaja y Afammer renuevan su colaboración estratégica

LT / CIUDAD REAL

La Fundación Globalcaja Ciudad Real y la Asociación de Familias y Mujeres del Medio Rural (Afammer) confirmaron su sólida alianza con la renovación de su convenio de colaboración anual. El acto contó con la presencia de Mayte Carmona, presidenta de la fundación bancaria en la provincia, y Carmen Quintanilla, presidenta nacional de Afammer.

Este acuerdo, que cumple ya 17 años de trayectoria conjunta, se centra en desplegar acciones estratégicas para impulsar la igualdad de oportunidades, fomentar el empleo y dinamizar la economía de los entornos rurales.

El convenio prioriza la formación, el autoempleo y la inserción laboral de las mujeres que habitan en los pueblos de la provincia, dotándolas de herramientas clave para mejorar su bienestar y desarrollo profesional, informa Afammer en un comunicado.

Durante la firma, ambas presidentas coincidieron en que el futuro de los pueblos pasa, inevitablemente, por el empoderamiento femenino. Los ejes principales de esta colaboración pasa por el fomento del emprendimiento, capacitación profesional o arraigo territorial, entre otros.



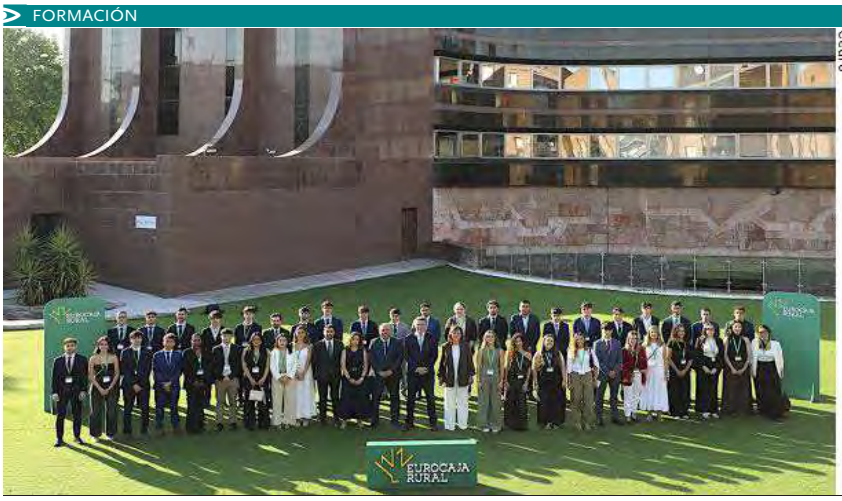
Mayte Carmona, a la izquierda, y Carmen Quintanilla. / LT

La Tribuna DE CIUDAD REAL

Publicación	La Tribuna de Ciudad Real Suplemento, 3
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2631
Difusión	2065
Audiencia	11 000
Fecha	02/07/2026
País	España
V. Comunicación	1 746 EUR (1,989 USD)
Tamaño	115,05 cm² (18,5%)
V.Publicitario	570 EUR (650 USD)

Dossier de prensa unacc

FORMACIÓN



Cedro

Eurocaja Rural recibe a 93 estudiantes para hacer prácticas

Eurocaja Rural celebró ayer en sus servicios centrales de Toledo el tradicional acto de bienvenida a los 93 nuevos estudiantes universitarios que inician un nuevo periodo de prácticas formativas en la entidad. El periodo de prácticas tiene una duración de tres meses y existe la posibilidad de realizar una prórroga por otros dos más. El director general de la entidad financiera, Víctor Manuel Martín López, les animó a demostrar sus capacidades, desempeño y compromiso para unirse al proyecto ilusionante, con valores y diferencial de la Caja.

Diario de Teruel

Publicación	Diario de Teruel General, 8	Fecha	02/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3530	V. Comunicación	1 507 EUR (1,716 USD)
Difusión	3320	Tamaño	123,81 cm² (19,9%)
Audiencia	8000	V.Publicitario	492 EUR (561 USD)

Dossier de prensa unacc

Caja Rural de Teruel facilita el acceso al crédito al sector agroalimentario

La entidad tramita las ayudas derivadas de la crisis en Oriente Medio

Redacción
Teruel

Caja Rural de Teruel informa de la puesta en marcha de la línea de ayudas ICO-MAPA-Saeca Oriente Medio, dirigida a apoyar a explotaciones agrarias y empresas agroalimentarias que se hayan visto afectadas por factores como la sequía, el incremento de los costes de producción o la situación económica internacional.

Esta línea tiene como objetivo facilitar el acceso a financiación y contribuir a la recuperación de la rentabilidad del sector primario y agroalimentario, clave para la economía de la provincia de Teruel.

El nombre responde a los tres organismos públicos que colaboran para hacerlas posibles: el ICO (Instituto de Crédito Oficial) aporta los fondos para los préstamos, el MAPA (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación) subvenciona los costes, y Saeca (Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria) actúa como avalista de las operaciones.

Podrán acceder a estas ayudas personas físicas y jurídicas titulares de explotaciones agrarias, cooperativas agroalimentarias y pymes relacionadas con la transformación y comercialización del sector, siempre que cumplan los requisitos establecidos, como tener domicilio fiscal en España y no superar los límites de ayudas de minimis.

Bonificaciones

Las operaciones podrán alcanzar hasta 400.000 euros en el caso de personas físicas y hasta 600.000 euros para personas jurídicas, con distintas modalidades de plazo tanto para inversión como para circulante.

Entre las principales ventajas de esta línea destacan la bonificación del 15 % del principal del préstamo, con un máximo de 15.000 euros, y la subvención de la comisión de formalización en determinados casos, como explotaciones aseguradas, jóvenes agricultores o entidades asociativas. Además de la posibilidad de financiación a medio y largo plazo, con periodos de carencia.

Las solicitudes ya pueden presentarse, tras la publicación oficial de la convocatoria, hasta el 30 de septiembre de 2028, a través de las entidades colaboradoras como Caja Rural de Teruel, a través del servicio AGRO Rural de Teruel especializado en el sector agrícola y ganadero.

Compromiso con el sector

Caja Rural de Teruel, como entidad estrechamente vinculada al territorio y al sector primario, pone a disposición de sus clientes esta línea de financiación, ofreciendo atención personalizada para facilitar la tramitación de las ayudas y adaptarlas a las necesidades de cada explotación o empresa. Con esta iniciativa, la entidad refuerza su compromiso con el desarrollo del sector agroalimentario, apoyando a agricultores, ganaderos y empresas.

Los agricultores y empresas agroalimentarias interesadas en la convocatoria pueden solicitar más información en la red de oficinas de Caja Rural de Teruel y el servicio AGRO Rural de Teruel.

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