Resumen de prensa

martes, 14 de julio de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	La banca Wall Street, a por las mayores comisiones en 4 años	14/07/2026	13
4	Expansión	Los bancos europeos identifican en los test de estrés su peor escenario	14/07/2026	12
5	Cinco Días	¿Cuánto deberían hablar los banqueros centrales?	14/07/2026	17
6	La Vanguardia	El 'sandbox' financiero acorta plazos y tendrá más fondos	14/07/2026	53
7	El Economista	Economía despliega una línea ICO y reformará totalmente el 'Sandbox financiero'	14/07/2026	8
8	El Mundo	La banca endurece la batalla por las grandes fortunas	14/07/2026	33
9	Expansión	Bizum estrena hoy su servicio de pagos en comercios físicos	14/07/2026	14
10	El País	Bizum lanza su aplicación para pagar en comercios físicos	14/07/2026	28
11	Expansión	Santander, a la cabeza de Europa en crecimiento del beneficio hasta 2028	14/07/2026	11
12	El País	El Santander allana un acuerdo en las prejubilaciones con el 95% de la pensión	14/07/2026	26
13	Expansión	BBVA supera el 70% de su plan de recompra	14/07/2026	14
14	La Nueva España	Acuerdo entre Caja Rural de Asturias y la Unión de Autoescuelas	14/07/2026	33
15	Diario de Cádiz	Cajamar y Rusticae se alían para impulsar el turismo rural	14/07/2026	49
16	La Tribuna de Ciudad Real	Los proyectos en el medio rural tienen 60 millones para avanzar	14/07/2026	17
17	La Tribuna de Albacete	Arranca la primera edición del programa 'GlobalTalent Agro' de Globalcaja	14/07/2026	17

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	55 344 EUR (63,131 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	377,92 cm² (35,3%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	9916 EUR (11 311 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca Wall Street, a por las mayores comisiones en 4 años

BONANZA/ Los principales bancos estadounidenses impulsan sus beneficios por la colocación histórica de SpaceX y el 'boom' de grandes operaciones.

J. Franklin. Financial Times

Esta semana, los bancos de Wall Street registrarán sus mayores ingresos por comisiones de banca de inversión en cuatro años y medio, gracias a la exitosa salida a bolsa de SpaceX y al *boom* de megafusiones.

Según Bloomberg, se prevé que los cinco bancos de inversión más grandes de Estados Unidos —JPMorgan Chase, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bank of America y Citigroup— registren un aumento interanual del 27 % en sus comisiones durante el segundo trimestre.

Esto elevaría el total a 11.100 millones de dólares, la cifra más alta desde 2021, el máximo histórico reciente del sector.

Este beneficio inesperado llega después de que las acciones estadounidenses registraran su mejor trimestre en seis años, a pesar de la volatilidad y la incertidumbre provocadas por la guerra de Irán. El *boom* de la inversión en IA la bajada de los precios del petróleo y las señales de resiliencia de los consumidores ayudaron a impulsar el repunte en los tres meses previos al cierre de junio. Gran parte de las ganancias provienen de las comisiones en los mercados de capitales, que se prevé que alcancen los 2.500 millones de dólares entre los cinco bancos. Esto se debe principalmente a los 500 millones de dólares en comisiones que recibieron los 23 bancos de inversión por la salida a bolsa de SpaceX, las mayores de la historia en una oferta pública. Goldman Sachs y Morgan Stanley se embolsaron 100 millones de dólares cada uno. "La operación de SpaceX fue tan grande que prevemos que tendrá un impacto significativo en todos los bancos implicados", afirmó Brian Mulberry, estratega jefe de mercado de Zacks Investment Management.



La operación de SpaceX ha generado grandes comisiones a la banca.

Los bancos de inversión ingresan 500 millones de dólares por la OPV de SpaceX

El 'boom' de la IA, la caída del precio del petróleo y el consumo impulsan el repunte bursátil

Banqueros y analistas han destacado la magnitud de una nueva generación de empresas tecnológicas que han salido a Bolsa o que podrían hacerlo próximamente, entre ellas SpaceX, OpenAI y Anthropic. Sin embargo, las salidas a Bolsa de empresas más pequeñas, propiedad de fondos de capital privado, han sido más discretas debido a los tipos de interés más altos. Se prevé que las comisiones por fusiones y adquisiciones en los cinco bancos aumenten un 30% con respecto al segundo trimestre del año pasado, superando los 4.000 millones de dólares. Wall Street se ha beneficiado de una reactivación de grandes operaciones por valor de más de 10.000 millones de dólares. Morgan Stanley ha indicado en una nota a sus clientes que los anuncios globales de fusiones y adquisiciones en 2026 se encaminan hacia los volúmenes más altos registrados hasta la fecha.

44.000 millones

JPMorgan, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Bank of America, Citi y Wells Fargo presentan sus resultados hoy, y Morgan Stanley lo hará el miércoles. En conjunto, se espera que los seis bancos registren beneficios en el segundo trimestre de aproximadamente 44.000 millones de dólares, un 18% más que el año anterior.

El crecimiento de la banca de inversión se ha producido en un contexto de pérdidas crediticias relativamente moderadas, lo que ha impulsado las cotizaciones de las acciones bancarias, que en los dos últimos años han superado al mercado general. Esto ha generado dudas sobre cuánto potencial alcista les queda a las cotizaciones de los bancos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 12	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	45 683 EUR (52,111 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	452,44 cm² (42,3%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	11 245 EUR (12 827 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos europeos identifican en los test de estrés su peor escenario

PRUEBA DE JULIO/ La EBA quiere que integren el riesgo geopolítico en la gestión del negocio. También deben identificar qué 'shocks' tienen que producirse para perder 300 puntos de capital.

Raquel Lander. Madrid

El supervisor pidió hace unos meses a los 110 mayores bancos de la zona euro que dibujasen cómo de malo debía ser un escenario geopolítico para provocarles una pérdida severa de su solvencia. Así nacieron los llamados test de estrés inversos. La fotografía que exponga cada entidad se mantendrá en secreto, pero se ofrecerán datos agregados por países el próximo mes de julio.

Al contrario de lo que sucede con los test de resistencia estándar de la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés), que aplican un escenario adverso común a todos los bancos, son ahora las propias entidades las que determinan qué situaciones geopolíticas pueden provocarles una pérdida de 300 puntos básicos de capital, usando su propia metodología y modelos.

Los bancos más resistentes serán aquellos que asuman los escenarios más catastróficos. Lo serán bastante, ya que la situación de partida ya es de por sí complicada. El mundo soporta ahora y de manera simultánea un conflicto bélico entre EEUU e Irán, otro en Gaza y en Ucrania, así como una guerra arancelaria.

La banca española saldrá bien parada, teniendo en cuenta la alta resistencia de sus modelos de negocio, su holgada posición de capital y su escasa exposición a las actuales zonas geográficas en conflicto, aseguran fuentes financieras.

La excepción es la presencia de BBVA en Turquía, que le aporta el 8% del resultado. Además, el sector acumula tres años de beneficios récord.



Los bancos de la zona euro se someten anualmente a test de estrés para evaluar sus resistencia.

Qué sucederá después

Los resultados del ejercicio no provocarán un endurecimiento de los requisitos de capital de la banca europea, que se han multiplicado por tres desde la crisis financiera de 2007.

Sin embargo, serán tenidos en cuenta en la revisión de los mínimos de solvencia que realiza el BCE de cada entidad supervisada cada otoño. Y pueden influir en las exigencias del llamado Pilar 2R, señala un informe de PwC.

Los resultados se cruzarán con los que obtuvo la EBA el verano pasado con su test de estrés, que fue genérico, pero que por primera vez incorporó el riesgo geopolítico. En aquellos exámenes, los bancos españoles destacaron por sus buenos resultados.

En el escenario adverso de fuerte contracción económica, repunte del desempleo, caídas de los precios inmobiliarios y elevada volatilidad financiera la destrucción de capital *CET1* era de 198 puntos básicos, muy por debajo de los 389 puntos básicos de promedio de la zona euro.

Y bastante menos respecto a los bancos italianos, alemanes y franceses.

El BCE quiere concienciar a los bancos de que es esencial integrar el riesgo geopolítico en la gestión normal del negocio. Es decir, que deben aprender a vivir con él.

El supervisor sostiene que la inestabilidad aumenta el riesgo de ciberataques y otros riesgos operativos.

Recomienda evaluar la viabilidad de los negocios en ciertos países y analizar dependencias en cadenas de suministro y de concentración en ciertos segmentos exportadores.

También tener preparada la posibilidad de segregar o abandonar determinadas exposiciones o unidades de negocio en escenarios geopolíticos extremos.

Al contrario que en los test estándar de la EBA, no habrá un escenario adverso común al sector

La banca española tiene una holgada posición de capital y baja exposición a las zonas de conflicto

CincoDías

Publicación	Cinco Días General, 17	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	21 000	V. Comunicación	59 781 EUR (68,193 USD)
Difusión	16 800	Tamaño	440,51 cm² (70,7%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	12 078 EUR (13 778 USD)

Dossier de prensa unacc

¿Cuánto deberían hablar los banqueros centrales?

La Reserva Federal planea dar marcha atrás en su comunicación para evitar el ruido y el BCE ha enterrado sus mensajes de orientación de tipos por la extrema volatilidad, pero esto entraña riesgos

AMANDA MARS
MADRID



Christine Lagarde, presidenta del BCE, y Kevin Warsh, presidente de la Fed, el 1 de julio en Sintra (Portugal). CEDIDA

"Si le parezco excesivamente claro, es que me ha malinterpretado". El recién fallecido Alan Greenspan, presidente de la Reserva Federal de EE UU, hizo célebre esta frase como parodia de lo deliberadamente ambiguo que podía resultar el lenguaje de los banqueros centrales, en general, y el suyo, en particular. Pero aquello no era nada comparado con el pasado. Durante sus primeros 30 años de andadura, el actual Comité Federal del Mercado Abierto (FOMC) de la Fed solo comunicaba sus decisiones sobre los tipos de interés de forma anual. Hasta 1994 tampoco publicaba un comunicado hasta semanas después de la reunión, con lo que forzaba a los agentes del mercado a seguir de cerca todo lo que pasaba en su mesa de operaciones del mercado abierto con la esperanza de averiguar si estaba ajustando su política monetaria. Y la costumbre de las ruedas de prensa solo comenzó en 2011, de la mano de Ben Bernanke.

El secretismo ha rodeado tradicionalmente el trabajo de fijar el precio del dinero y, con ello, subir o bajar las revoluciones de la economía y la inflación en todo el mundo. La tendencia hacia una mayor transparencia ha sido también general en todos los grandes bancos centrales (salvo el joven BCE, que ya nació en una nueva era). Ahora, sin embargo, afrontamos otro cambio de ciclo. El nuevo presidente de la Fed, Kevin Warsh, ha concluido que los banqueros centrales hablan demasiado y ha decidido echar el freno: ha puesto en marcha varios grupos de trabajo para repensar la documentación económica, su transparencia y las propias estadísticas que manejan. De momento, ya ha reducido la extensión de su primer comunicado y evitado proporcionar sus propias previsiones sobre los tipos de interés.

"Si nuestros instrumentos de comunicación nos ponen las cosas más difíciles a la hora de ir a estas reuniones [de decisión sobre los tipos], tener una pelea familiar con nuestros colegas y tomar la mejor decisión, deberíamos librarnos de ellos", dijo el 1 de julio en el foro de Sintra, y marcó distancia con el pasado al rematchar: "Todos cargamos con el peso de algunas políticas que creó la Fed en 2008 por la crisis financiera".

Su argumento consiste en que, con tanta comunicación, los mercados están muy pendientes del minuto a minuto de la Fed y que, con menos comunicación, estarán más atentos a los fundamentos de la economía (y no a qué va a hacer la política monetaria), aunque eso también puede generar más volatilidad, ya que los mercados seguirán especulando sobre cuáles pueden ser esos nuevos pasos.

El secretismo ha rodeado tradicionalmente el trabajo de fijar el precio del dinero

Lagarde sí parece dispuesta a seguir hablando sobre el futuro y lo que el banco puede hacer

El debate conecta con otro proceso de reflexión abierto también en el BCE que tiene que ver con la forma de compartir con el público las proyecciones de futuro: la presidenta, Christine Lagarde, ha enterrado la orientación prospectiva o a futuro de por dónde pueden estar los tipos de interés a medio plazo según el escenario base manejado por el banco central, un concepto conocido como *forward guidance*. Mucho mensaje y pobremente coordinado puede alterar los mercados; una opacidad con sorpresas desagradables, también. ¿Cuánto deben hablar los banqueros centrales? Lagarde sí parece dispuesta a seguir hablando sobre el futuro y lo que el banco puede hacer en diferentes escenarios. De hecho, cuesta recordar la última vez que Fráncfort sorprendió a los mercados en el día de la decisión de los tipos, mientras que el giro de Warsh va más allá.

Vítor Constâncio, vicepresidente del BCE en el periodo 2010-2018, se muestra, como poco, escéptico sobre la intención del estadounidense. "Ser menos transparente tiene desventajas", advierte, "influir en las expectativas de inflación se ha convertido en una parte importante de la política monetaria y si ahora los bancos centrales reducen la comunicación y la transparencia, puede ser malo para la gestión de esas expectativas". "Algunos pueden sentir la tentación de hacerlo con el fin de tener menos ruido y menos diversificación de mensajes, pero hoy en día eso es un intento inútil, Kevin Warsh ha anunciado que lo va a intentar y ya veremos cómo le va, pero mi previsión es que acabará abandonando esa política en algún momento", incide.

Mensaje

Bernanke dijo una vez que la política monetaria consiste "un 98% en hablar y 2% en actuar", una hipérbole que sirve para explicar lo importante que es el mensaje como instrumento de política monetaria. Warsh parece decidido a dar marcha atrás en esa tendencia, al menos, en acortar el mensaje de múltiples formas y muy especialmente en lo que tiene que ver con la orientación prospectiva, el citado *forward guidance*. Fráncfort ya ha emprendido esa senda. "Si me arrepiento de algo", dijo la presidenta del BCE en el foro de Sintra, "es de haberme sentido lig ada y forzar a seguir el *forward guidance*, ahora informamos sobre cómo llegamos a nuestra postura en política monetaria y lo he llamado orientación marco (*framework guidance*)".

Las pistas sobre el futuro pueden ofrecerse de muchas formas, de hecho, en la mera publicación de las previsiones económicas, ya que estas se basan en un escenario asumido de dónde estarán los tipos de interés. Fráncfort utiliza los tipos de mercado, de modo que si la inflación regresa a la meta tradicional (el 2%) uno puede dar por validados esos tipos. Sin embargo, el Banco de Inglaterra usó durante años tipos constantes, así que si la previsión de inflación superaba el citado 2% de forma continuada, tenía sentido esperar que el organismo iba a subir el precio del dinero.

Otra vía es la que utiliza la Reserva Federal, una encuesta a los diferentes miembros del comité sobre cuál creen que debería ser el tipo de interés para lograr la estabilidad de precios, que suele plasmarse en un mapa de puntos (*dot plot*), pero el nuevo presidente se abstuvo de participar en el de junio y no está claro el futuro de este instrumento, ya que Warsh ha sometido su continuidad también a revisión.

A raíz de la covid, el BCE fue abandonando la orientación futura sobre dónde estaría el precio del dinero dada la volatilidad. Hay un razonamiento detrás: los bancos centrales toman decisiones sobre los llamados tipos oficiales, que, en general, son tipos a muy corto plazo y a los que tienen acceso muy pocos actores económicos (bancos, esencialmente), mientras que las decisiones de consumo e inversión, que son las que mueven producción y empleo (y, por tanto, la inflación) dependen de tipos de interés a largo plazo. Y estos sí están determinados por las expectativas de los mercados sobre la senda de los tipos a corto plazo durante el periodo relevante del activo.

Función de reacción

Por lo tanto, como explica Jordi Galí, economista y catedrático de la Universitat Pompeu Fabra, "es fundamental que en respuesta a cualquier *shock* estas expectativas se muevan en la dirección deseada por el banco central. Para ello es imprescindible que de forma más o menos explícita transmita a los mercados cuál es su función de reacción". Así, en el lenguaje de Lagarde, *forward guidance* se refiere a una situación en la que el banco central explicita la senda de tipos a corto que espera mantener, detalla el experto. "*Framework guidance*, por el contrario, evita esta explicitación, y confía en que los mercados hayan interiorizado la función de reacción y ellos mismos construyan la senda esperada de tipos a corto plazo, determinando así los de largo actuales", explica Galí.

Constâncio plantea algún pero a este sistema. "Publicar diferentes escenarios sobre el futuro es útil porque refleja diferentes desarrollos de la economía, la inflación, entre otros", señala, pero, hasta ahora, "el BCE no distingue en términos de política en cada uno de los escenarios".

El debate también está relacionado con la rendición de cuentas, como recuerda Alessandro Merli, miembro de la Johns Hopkins University. "Los bancos centrales son independientes y, como tales, deben rendir cuentas; para ello deben explicar lo que hacen y por qué", apunta.



DANIEL GONZÁLEZ / EFE

El vicepresidente primero y ministro de Economía, Carlos Cuerpo, ayer en el ministerio

El 'sandbox' financiero acorta plazos y tendrá más fondos

La reforma incorpora una ventanilla permanente

BIEL HUGUET
Madrid

El *sandbox* financiero tendrá una versión mejorada. El Gobierno aprobará hoy en su reunión del Consejo de Ministros un anteproyecto de ley para reformar este entorno a fin de poner a prueba proyectos financieros innovadores que incluirá una nueva línea del Instituto de Crédito Oficial (ICO), cuyo importe no ha sido desvelado, así como una reducción de plazos y de documentación para la presentación de proyectos. Además, se simplificará el régimen de garantías y se dará mayor visibilidad a los proyectos que se pongan en marcha. Así lo explicó ayer el vicepresidente primero y ministro de Economía, Carlos Cuerpo.

En un acto organizado por el Ministerio de Economía, tras cinco años del arranque del *sandbox*, Cuerpo señaló que durante este lustro se han presentado 117 proyectos (mediante 10 cohortes). De ellos, más de 40 ya han sido probados en entornos reales. El vicepresidente señaló que este espacio de colaboración entre diferentes actores es necesario para la innovación. Y recordó que este banco de pruebas arrancó sus operaciones en España con proyectos ligados al sector financiero, pero ahora abarca también otras áreas como la IA aplicada al sector financiero y la movilidad sostenible, entre otros.

Esta reforma supondrá también la sustitución del actual sistema de cohortes semestrales por una ventanilla abierta de forma permanente. Así, Cuerpo calcula que se reducirán los plazos de evaluación de los proyectos en un 30% de media, por lo que pasarán de los actuales seis meses a un periodo de cuatro o cuatro meses y medio.

La directora general del Tesoro, Carla Díaz, detalló que también se reducirán las garantías exigibles a "aquellos casos en los que sea realmente necesario", ya que hasta ahora existía una barrera de acceso para proyectos innovadores de bajo riesgo, donde se imponían costes y cargas desproporcionadas respecto a los riesgos reales de las pruebas. Asimismo, se amplía el concepto de *innovación*, se incorpora la IA en el sector financiero y la *tokenización* de activos, por lo que los esfuerzos se orientan hacia retos con mayor valor, en palabras del ministerio.

Desaparece la barrera de acceso para proyectos innovadores de bajo riesgo

El ICO evitará a clientes que ya tienen financiación bancaria o un nivel alto de morosidad

Cuerpo también destacó las medidas de apoyo directo a empresas, mediante la línea específica del ICO que supone una rampa de entrada para aquellas que necesiten recursos. El presidente del instituto de crédito, Manuel Illueca, avanzó que el próximo 29 de julio se modificará la convocatoria de ICO Crecimiento para que las empresas puedan solicitar esta financiación. La entidad trata de evitar a clientes que ya cuentan con financiación bancaria y a aquellos con un nivel alto de morosidad.

Cuerpo también resaltó la visibilidad del *sandbox*, para que las compañías conozcan qué proyectos se están desarrollando en él. Y añadió que el objetivo es "dar mayor agilidad a la innovación".

El vicepresidente indicó que, pese a que la regulación y la innovación tienden a avanzar por caminos distintos, en esta nueva etapa se pretende innovar con seguridad, a la vez que proteger a los consumidores. Cuerpo dijo que se está llevando a cabo una supervisión "rigurosa, pero moderna y abierta al aprendizaje".

Por su lado, Carlos San Basilio, presidente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), destacó que el *sandbox* ha despertado gran interés en la industria y ha logrado gran implicación por parte de las autoridades desde el mismo momento de su puesta en marcha. "Esta iniciativa ha permitido que las empresas testeen sus productos, pero también que los reguladores aprendiéramos a lo largo del camino y nos deshiciéramos de los miedos que pudiéramos tener", sentenció. San Basilio se mostró convencido de que el *sandbox* es un elemento muy útil para el desarrollo del ecosistema *fintech* en España. Y resaltó que la competitividad y la innovación han pasado a ser centrales en los proyectos que se desarrollan.●

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	25 000	V. Comunicación	19 695 EUR (22,466 USD)
Difusión	20 300	Tamaño	230,69 cm² (21,6%)
Audiencia	75 000	V.Publicitario	5099 EUR (5817 USD)

Dossier de prensa unacc

Economía despliega una línea ICO y reformará totalmente el 'Sandbox financiero'

Se aprobará este martes en la Ley de Digitalización y Modernización del Sistema Financiero

Álvaro Moreno MADRID.

El Gobierno reformará el Sandbox financiero mediante una modificación legislativa. Este entorno de pruebas permite que las empresas innovadoras del sector financiero, una vez reciben el visto bueno del Banco de España, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (DGSFP), puedan testar nuevos productos con usuarios reales en un entorno controlado antes de su lanzamiento al mercado.

Durante la presentación de la reforma en el Ministerio de Economía, el vicepresidente segundo y ministro de Economía, Comercio y Empresa, Carlos Cuerpo, anunció que el texto será aprobado este martes por el Consejo de Ministros para su incorporación al anteproyecto de Ley de Digitalización y Modernización del Sistema Financiero.

El ministro explicó que "sustituiremos el sistema de cohortes semestrales por una ventanilla abierta permanente", de forma que los nuevos proyectos puedan presentarse de manera continua y no tengan que adaptarse a convocatorias cerradas. Asimismo, avanzó una simplificación del procedimiento para "permitir que los plazos de evaluación se reduzcan un 30%, pasando de una media de seis meses a cuatro".

"Pasamos de un sistema de cohortes semestrales a una ventanilla que permanecerá continuamente abierta", precisó la directora general del Tesoro y Política Financiera del Ministerio de Economía, Comercio y Empresa, Carla Díaz Álvarez de Toledo.

A esta novedad se suma que la evaluación de los proyectos comenzará "de manera inmediata" y dejará de estar vinculada al conjunto de la cohorte. Cada iniciativa contará con una evaluación individualizada y adaptada a sus características. Además, la documentación exigida se ajustará a la complejidad de cada proyecto y solo se requerirán garantías "cuando sean necesarias".

La reforma también ampliará la definición de innovación tecnológica para facilitar la entrada de un mayor número de iniciativas. Ya no será imprescindible demostrar el uso de una tecnología novedosa, sino que bastará con que la tecnología forme parte de la actividad desarrollada. Asimismo, el nuevo texto flexibilizará el régimen de garantías exigido durante el periodo de pruebas.

Otro de los cambios será la incorporación expresa del principio de proporcionalidad en la evaluación de los proyectos, con el objetivo de reducir las cargas administrativas y abaratar los costes del proceso.

Además, se reforzará la visibilidad del Sandbox financiero mediante una mayor difusión de los informes favorables de los proyectos a través de la Asociación Española de Fintech e Insurtech (AEFI).

Cuerpo señaló que este impulso al Sandbox financiero abrirá "una nueva etapa" a través de dos vías. Además de la reforma legislativa, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) pondrá en marcha una línea específica de financiación para facilitar el acceso de pequeñas empresas a este entorno de pruebas. "Esta nueva financiación será una rampa de entrada que ofrecerá el ICO al emprendimiento", afirmó el ministro, aunque no concretó la dotación económica de la iniciativa anunciada.

EL MUNDO

Publicación	El Mundo General, 33	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	168 300	V. Comunicación	82 098 EUR (93,650 USD)
Difusión	139 700	Tamaño	307,94 cm² (28,8%)
Audiencia	505 000	V.Publicitario	21 820 EUR (24 890 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca endurece la batalla por las grandes fortunas

Los gigantes de la banca española lanzan ofertas más agresivas y complican la vida a las entidades de gestión más pequeñas

MARÍA HERNÁNDEZ MADRID

El número de ricos muy ricos en España crece a un ritmo del 5% anual, algo que no ha pasado desapercibido para nadie y menos para los bancos. Hace tiempo que las grandes entidades copan el mercado de la gestión de grandes patrimonios, pero en los últimos meses han lanzado la batalla definitiva para hacerse con las mayores fortunas del país y en el sector, gestoras, *boutiques* y entidades más pequeñas empiezan a notar la presión de unas ofertas cada vez más agresivas frente a las que no siempre pueden competir.

La banca privada, que es como se conoce en el sector al servicio que se presta a las grandes fortunas, cerró 2025 con un patrimonio bajo gestión de 1,025 billones de euros, un 17% más que en el ejercicio anterior, según el Observatorio Sectorial DBK de Informa (filial de Cesce). Las grandes entidades nacionales copan el 74,5% de esa cantidad, con una posición muy destacada de Banco Santander, CaixaBank y BBVA, mientras que el 25,5% restante está en manos de las entidades y gestoras más pequeñas especializadas en servicios de banca privada. A pesar de ese dominio, los grandes bancos nacionales están afilando sus estrategias y sus unidades para quedarse con un trozo del pastel aún mayor, algo que está obligando al resto del sector a competir al límite.

Fuentes del mercado consultadas por EL MUNDO reconocen que están siendo meses de mucha rivalidad para conquistar a los grandes patrimonios. «Todo el mundo aprieta. Se requiere ser más precisos en costes y servicios para competir y además tenemos que bajar los precios, porque de otra forma se llevan siempre a los clientes», explican a este diario desde una firma especializada en banca privada. Los ajustes son llamativos: en clientes de más de 30 millones de euros en patrimonio no se puede aspirar a más de un 0,30% de margen, cuando antes se conseguía un 0,80% o un 1%.

Los clientes se han vuelto más selectivos y están cambiando sus preferencias. Antes era habitual que dividiesen la gestión entre varias entidades, hasta tres o cuatro, mientras que ahora hay una tendencia a centralizar el patrimonio.

«Buscan más un compañero de viaje que les dé todo lo que necesitan» y para ello se imponen procesos de selección que bien parecen un casting. Según las fuentes consultadas, algunos clientes envían cuestionarios tipo a las entidades candidatas y seleccionan entre los precios y las ofertas recibidas las que les convienen más; otros visitan a varios gestores y eligen entre ellos.

«Antes no había unos servicios tan personalizados, sino que era algo más industrializado. Ahora les tienes que dar un traje muy a medida», conceden. «Todo el mundo quiere centrarse en patrimonios por encima de los 30 millones de euros y las entidades y gestoras más pequeñas, para llamar su atención, tenemos casi que montar consultorías específicas para ellos».

En la búsqueda de esa especialización se entienden los movimientos más recientes entre la gran banca nacional: BBVA acaba de lanzar una filial para *family offices* con patrimonios superiores a los 30 millones de euros, en línea con lo que ya habían hecho antes CaixaBank (Open Wealth), Banco Santander (España Beyond Wealth) o Bankinter. CaixaBank también inauguró antes del verano una filial inmobiliaria para asesorar a grandes patrimonios, mientras que Banco Santander, líder en banca privada en España, reforzó en primavera su cartera de servicios para captar y mantener a los clientes más adinerados del país.

1,025

Billones de euros. ***Es el patrimonio total que estuvo bajo gestión de la banca privada en 2025.***

Ante estas estrategias, las gestoras y bancos privados de menor tamaño no sólo tienen que competir con más agresividad por las grandes fortunas, sino que están replanteando sus propias estrategias. Entre las firmas consultadas, se impone la opción de bajar el nivel de acceso a los servicios de banca privada, es decir, se centran en conquistar a patrimonios más modestos. «Tenemos que ir a franjas más bajas para quedarnos con un cliente y además le tenemos que dar más servicios que antes», explican.

En el lado positivo, destacan que el número de ricos crece cada año, por lo cual «hay más tarta para repartir aunque los márgenes sean menores». En el lado negativo, son conscientes de que el día que la tarta se presione o decrezca por alguna crisis sobrevenida, las gestoras, *boutiques*, EAFIs (empresas de asesoramiento financiero) y agencias de valores están abocadas a la consolidación.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	40 557 EUR (46,264 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	403,18 cm² (37,7%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	10 366 EUR (11 825 USD)

Dossier de prensa unacc

Bizum estrena hoy su servicio de pagos en comercios físicos

NUEVA SOLUCIÓN/ Los clientes ya pueden descargar la nueva herramienta de pagos. Un millón de TPV ya permiten su uso.

Alejandro Montoro. Madrid

La popular plataforma de pagos española Bizum estrena hoy su nueva cartera digital, Bizum Pay, con la que dotará a los clientes de una alternativa de pagos en un escenario marcado por la necesidad de que Europa gane autonomía en este ámbito frente a las grandes multinacionales americanas.

Los clientes podrán descargar desde este martes, 14 de julio, la nueva *app* Bizum Pay en las tiendas virtuales de Apple y Google.

Desde Bizum esperan que su uso vaya incrementándose en la medida en que los bancos incorporen este servicio.

No obstante, prevén que la mayoría de los actuales usuarios de Bizum (alrededor de 32 millones de clientes) dispongan del nuevo servicio para finales de este mismo año.

Por su parte, la firma especializada en pagos detalla en un comunicado que el despliegue en comercios físicos "avanza con rapidez" y ya está disponible en un millón de terminales de pago de comercios y negocios de todos los tamaños. Esto equivale a un 60% del total del parque de terminales bancarios (TPV).

La plataforma ha intensificado las labores relacionadas con el nuevo servicio de pago en comercios físicos ante el creciente peso de las alternativas digitales frente al efectivo.

Bizum comenzó a desplegar de forma limitada este servicio el pasado 18 de mayo. La disponibilidad entre clientes y comercios físico era reducida.

La previsión inicial era lanzar el nuevo servicio a principios del pasado junio, pero el estreno se demoró para terminar de pulir los procesos de integración y certificación con las redes de tarjetas de Visa y Mastercard.

Bizum Pay aterriza en el mercado como una nueva opción de pago frente a las clásicas tarjetas de crédito y débito o las *wallets* (billeteras digitales) de Apple o Google.

Funcionamiento

El funcionamiento del nuevo servicio es idéntico al de las soluciones de pagos citadas que también se apoyan en la tecnología NFC (*Near Field Communication* o Comunicación de campo cercano).

Se trata de la tecnología que permite al usuario pagar en una tienda física acercando su dispositivo a otro dispositivo, como un datáfono.

El cliente que desee pagar con Bizum Pay deberá descargar la nueva *app* e introducir el número de teléfono o sus datos bancarios para ligarlo a la cuenta con la que desea efectuar los pagos.

Los clientes podrán pagar en comercios directamente desde su cuenta bancaria con el teléfono móvil o incorporar sus tarjetas de pago, como ya ocurre en las actuales *wallets* de Apple o Android.

El requisito indispensable es que el banco pertinente integre el nuevo servicio para que el cliente pueda usar la nueva *app*.

Acercando el teléfono móvil al TPV se efectuará el pago. El dinero viajará de una cuenta a otra de forma instantánea y sin pasar por intermediarios. Este punto resulta elemental para los comercios, ya que podrán reducir sus costes y evitar comisiones elevadas.

Ángel Nigorra, director general de Bizum, señala que "el pago presencial con Bizum representa la culminación de una visión compartida del sector bancario español".

Con Bizum Pay, España dispondrá de la primera solución en Europa que ofrece pago presencial desde el teléfono móvil desde cuenta bancaria o mediante la tecnología NFC.

EURO DIGITAL

El estreno de la solución de pagos en comercios físicos de **Bizum** coincide con el periplo en que el BCE debe decidir que candidaturas realizan las primeras pruebas piloto del euro digital. Bancos medianos domésticos presentaron su candidatura.



Teléfono móvil con la app de Bizum acercándose al TPV.

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 28	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	285 300	V. Comunicación	162 788 EUR (185,695 USD)
Difusión	219 700	Tamaño	260,54 cm² (41,8%)
Audiencia	856 000	V.Publicitario	43 266 EUR (49 354 USD)

Dossier de prensa unacc



Un cliente paga con su móvil en una frutería de Valencia. ANA ESCOBAR (EFE)

Bizum lanza su aplicación para pagar en comercios físicos

Cerca de un millón de establecimientos tienen ya habilitada la opción en sus datáfonos

RICARDO SOBRINO
Madrid

Bizum da hoy un nuevo paso en su desembarco en el comercio físico con el lanzamiento de Bizum Pay, la cartera digital con la que la banca española quiere convertir su plataforma de pagos instantáneos en una alternativa a las grandes billeteras digitales. La aplicación estará disponible para su descarga en las tiendas de Apple y Google, aunque solo podrán utilizarla los clientes de las entidades que ya hayan habilitado el servicio. A través de ella, los usuarios podrán pagar en los comercios directamente desde su cuenta bancaria con el teléfono móvil o incorporar también sus tarjetas de pago.

La llegada de Bizum Pay pone fin a varios meses de espera para una de las piezas clave del proyecto con el que la banca española busca extender Bizum más allá de las transferencias entre particulares y las compras por internet. El pago presencial comenzó a desplegarse de forma muy limitada el pasado 18 de mayo, con una disponibilidad reducida tanto entre clientes como en los comercios. En un principio, la previsión era que Bizum Pay estuviera disponible a comienzos de junio.

Finalmente, su llegada se ha demorado varias semanas mientras se completaban los últimos procesos de integración y certificación con las redes de tarjetas Visa y Mastercard.

Según explica Bizum, el pago presencial ya está operativo en cerca del 60% de los terminales de pago (TPV) lo que supone más de un millón de datáfonos entre pequeños comercios, restaurantes y grandes cadenas de distribución. No obstante, la llegada de Bizum Pay a las tiendas de aplicaciones tampoco supondrá que cualquier usuario pueda empezar a utilizar el servicio desde hoy.

Aunque la aplicación estará disponible para su descarga, cada cliente necesitará que su entidad financiera haya activado previamente la funcionalidad. Como ya ocurrió con el lanzamiento del pago presencial, el despliegue continuará realizándose de forma progresiva y dependerá del calendario de cada banco. La expansión continuará en los próximos meses con el objetivo de que antes de final de año los 32 millones de usuarios que tiene Bizum puedan usarlo en las tiendas físicas.

El funcionamiento de Bizum Pay será similar al de otras billeteras digitales como Apple Pay o Google Pay. Los usuarios podrán configurar la aplicación como medio de pago determinado en su teléfono móvil y realizar compras acercando el móvil al TPV. En el caso de Android, bastará con desbloquear el dispositivo, mientras que en el iPhone se deberá pulsar dos veces en el botón lateral antes de acercarlo al datáfono. En la práctica, el gesto que tiene que hacer el cliente es igual que con otras aplicaciones.

La operación se ejecuta directamente desde la cuenta como una transferencia

La entidad financiera debe activar previamente su funcionalidad

La diferencia con otros monederos digitales es cómo se hace el pago. Cuando el usuario elige Bizum como método de pago, la operación se ejecuta directamente desde su cuenta bancaria mediante una transferencia inmediata, lo que permite que el comercio reciba el dinero al instante. De todas formas, Bizum Pay también permitirá incorporar las tarjetas bancarias del usuario y configurar un medio de pago de respaldo. De este modo, si un establecimiento no admite el pago con Bizum o la operación no puede completarse, la aplicación cambiará automáticamente a la tarjeta seleccionada como alternativa, sin que el cliente tenga que reiniciar el proceso de pago.

Tras varios meses de despliegue gradual, la llegada de Bizum Pay supone un impulso al proyecto de Bizum para convertirse en alternativa de Apple, Google y las tarjetas. Aunque algunos usuarios ya podían pagar con Bizum a través de las *apps* de sus bancos, la plataforma prevé que Bizum Pay sea el canal para llegar a la mayor parte de usuarios. Una vez que ha llegado a las tiendas, será el ritmo de adopción por parte de bancos, comercios y usuarios el que determine si se convierte en competencia de los gigantes de pagos.

Expansión

Publicación	Expansión General, 11	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	68 472 EUR (78,107 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	555,14 cm² (51,9%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	13 005 EUR (14 835 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander, a la cabeza de Europa en crecimiento del beneficio hasta 2028

EL BANCO MEJORARÁ MÁS QUE LA MEDIA Y POR ENCIMA DE SUS RIVALES ESPAÑOLES/ Barclays anticipa un alza de las ganancias del 18% anual y UBS prevé un salto del 24% en 2027 tras consolidar Webster y TSB.

GANANCIAS

El 18% de crecimiento compuesto anual previsto para Santander está por delante del 13% de **HSBC** y del 11% de **UBS y BNP Paribas.**

Inés Abril. Madrid

La banca europea tiene ante sí al menos tres años de bonanza. Así lo aseguran la mayoría de sus directivos y lo confirman las previsiones de las casas de análisis. El crecimiento medio para el sector que anticipan los expertos ronda el 10% anual.

Santander estará por encima. Es el banco español con mayor potencial en sus ganancias entre 2026 y 2028 y uno de los más destacados de Europa, según las previsiones de Barclays y de UBS.

Las adquisiciones son la clave. Santander acaba de hacerse con la filial británica de Sabadell, TSB, y espera cerrar la compra de Webster en la segunda parte del año con el objetivo de consolidar su presencia en Estados Unidos.

Digestión rápida

La factura conjunta asciende a 13.600 millones de euros en efectivo y acciones, pero la expectativa es que la inversión se rentabilice de forma inmediata, que Santander sea capaz de contener los costes y que las nuevas posesiones pongan su sello desde el año que viene en el alza del beneficio.

Barclays prevé que el crecimiento medio de las ganancias por acción en tres años alcance el 18% anual, hasta superar los 20.000 millones de euros al final del periodo.

El incremento se queda solo por detrás de ABN Amro, Commerzbank, Lloyds, ING y Standard Chartered entre los grandes de Europa y sobrepasa el de todos sus rivales españoles.

CaixaBank es el que está más cerca de Santander y superará por poco el 12% de crecimiento compuesto anual hasta 2028. BBVA se situará en el 12%, justo el nivel mediano que Barclays estima para los 43 bancos europeos que analiza en un informe sobre la salud del sector.

Bankinter estará por debajo de esa cota, con una previsión de incremento compuesto anual del 7,5% para sus beneficios por acción, mientras que Unicaja se colocará un poco por encima del 5% y Sabadell cerrará la lista de los bancos cotizados españoles con el 4%, debido el impacto de la venta de TSB.

Por delante

Santander los supera con creces, lo mismo que a los gigantes europeos HSBC, BNP Paribas, UniCredit, Intesa, UBS y Deutsche Bank.

Los analistas de UBS hacen la misma apuesta, sobre todo porque prevén una subida del 24% en los beneficios de Santander en 2027 que será difícil de batir.

El año que viene será el ejercicio cumbre del banco español en el futuro más próximo y llegará después de que en 2026 la digestión de Webster y TSB limite el alza de las ganancias al 3%, según UBS. En 2028 seguirá el impulso y la mejora será del 12%.

CaixaBank también tendrá un buen año el próximo ejercicio. Sus ganancias se impulsarán un 14%, después de subir un 9% en 2026 y con otro salto del 7% en 2028. La media que prevé UBS, sin embargo, es inferior a la de Santander, como también lo es la de BBVA (7%, 9% y 6% para cada uno de los tres años) y la de Sabadell, que crecerá un 9% y un 4%, respectivamente, en 2027 y 2028, pero antes cederá un 17% en 2026 al desprenderse de TSB.

La mejora de las ganancias tendrá su reflejo en la rentabilidad sobre capital tangible (ROTE) de Santander. UBS cree que estará ya en el 19% el año que viene, acercándose a CaixaBank (está en el 20%) y BBVA (21%).

Margen y comisiones

Todas las partidas del negocio contribuirán al incremento de las ganancias en la banca española, según los analistas de la firma suiza. El margen de intereses ha tocado suelo una vez que la repreciación de los préstamos se ha completado tras la rebaja de tipos y la previsión es que suba a partir de ahora, y más con el alza del precio del dinero que acaba de aprobar el Banco Central Europeo (BCE).

También las comisiones remarán a favor, sobre todo tras los esfuerzos que han hecho las entidades para reforzar los negocios que las generan durante la época de los tipos bajos.

España será un espejo del sector en Europa. Barclays pronostica una subida media anual del 5% entre 2026 y 2028 para los ingresos de la banca europea, mientras que los costes lo harán en el entorno del 2%. Con una morosidad contenida y los préstamos al alza, las ganancias tendrán vía libre para subir.

Nathalie Picquot deja el banco tras cinco años

Expansión. Madrid

Nathalie Picquot abandona Santander tras cinco años en el banco. Picquot, que antes fue directora general de Twitter España y Portugal, fichó por la entidad en 2021. Era responsable de Corporate Marketing, Brand Experience & Digital Engagement. Sus funciones serán asignadas ahora a Bernabé Mohedano, Cenk Bulbul y Mariana Doria. Fuentes oficiales de Santander declinaron comentar la salida de Picquot, avanzada por el digital *Dircomfidencial*.



Mauricio Skvycky

Ana Botín, presidenta de Banco Santander.

UBS y Barclays prevén un buen trienio para BBVA, CaixaBank, Sabadell, Bankinter y Unicaja

EL PAÍS

Publicación	El País Nacional, 26	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	285 300	V. Comunicación	160 809 EUR (183,438 USD)
Difusión	219 700	Tamaño	256,12 cm² (41,1%)
Audiencia	856 000	V.Publicitario	42 740 EUR (48 754 USD)

Dossier de prensa unacc



La Ciudad Grupo Santander, en Boadilla del Monte (Madrid). PABLO BLÁZQUEZ DOMÍNGUEZ (GETTY)

El Santander allana un acuerdo en las prejubilaciones con el 95% de la pensión

El banco ha presentado una nueva propuesta en la que mejora las condiciones económicas

ÁLVARO BAYÓN
Madrid

El Santander acerca posturas con los sindicatos en el plan de prejubilaciones que ha presentado en las últimas semanas. Tras chocar por la edad mínima por la que acceder a este programa, el banco ha presentado una nueva propuesta en la que, aunque mantiene los 55 años como umbral mínimo, mejora las condiciones económicas y realiza otras concesiones a los planteamientos de los trabajadores.

En concreto, el banco garantiza a los empleados que se acojan a este plan que asumirá el convenio especial de banca hasta los 63 años y medio, lo que permitiría a los afectados jubilarse con el 95% de la pensión. También les mantendría el seguro de vida colectivo y las aportaciones al plan de pensiones hasta la jubilación efectiva, así como la revalorización anual del convenio hasta el 4%, conservación de las ayudas por discapacidad y se mantiene el derecho a cobrar incentivos por antigüedad.

CC OO, el sindicato mayoritario de la entidad, considera que este movimiento recoge la mayoría de las propuestas de los representantes de los trabajadores. Una de las cuestiones que ponen encima de la mesa es que el banco dota el acuerdo de una mayor "seguridad jurídica", puesto que se abre a establecer un marco común para estas prejubilaciones y no depender de acuerdos bilaterales.

Esta ha sido la fórmula que ha elegido el Santander en los últimos años para recortar su plantilla, toda vez que el último Expediente de Regulación de Empleo (ERE) tuvo lugar en 2020, en plena pandemia de covid-19. En 2025 lo hizo a su mayor ritmo en más de 20 años, redujo un 4% sus trabajadores, lo que se suma al 3% en 2024. En cuanto al plantel en España, acumula varios años de ajustes. El año pasado salieron unos 800 trabajadores, de modo que el número de empleados en España está en unos 34.000 (y 198.000 en el mundo).

El Santander abrió las negociaciones para este plan de jubilaciones a finales del mes pasado. Entonces remitió su primera propuesta, que replicaba básicamente la oferta que hizo seis años antes, en el ERE de 2020. En concreto, planteaba prejubilaciones con el 75% del sueldo para los trabajadores de entre 55 y 57 años y del 76% para los mayores de 58 años. Los sindicatos rechazan una oferta tan similar a la de hace seis años, aludiendo a la subida del coste de vida y el momento dulce que viven los bancos, con varios años de récord de beneficios.

Mantiene los 55 años como límite mínimo para acceder a lo pactado

En la segunda reunión, la semana pasada, fueron los sindicatos los que movieron ficha. CC OO, el mayoritario, presentó su propia propuesta, que rebajaba la edad mínima para acceder a las jubilaciones a los 50 años. Así, propone prejubilaciones con el 76% del salario para los trabajadores entre los 50 y los 54 años; el 84% para los de entre 55 y 57; y el 86% para los mayores de 58. También plantea abonar una prima de antigüedad, de entre 19.000 y 30.000 euros para quienes tengan más de 15 años en plantilla. Y otras cuestiones como una cláusula de relevo generacional y actualizaciones anuales según el IPC.

En la tercera reunión, el banco replicó en esencia su primera propuesta, si bien con ligeras matizaciones, que volvió a ser rechazada por los sindicatos. Actualmente, la principal diferencia está en la edad mínima, que los sindicatos reclaman se rebaje a los 50 años. Sin embargo, la positiva valoración de los representantes de los trabajadores tras la cuarta reunión hace pensar que el acuerdo puede estar cerca. Las partes se han citado el viernes y CC OO abre la puerta a analizar la propuesta. Está previsto que este plan esté en vigor durante los tres próximos años. No obstante, el banco no ha desvelado el número mínimo de trabajadores que espera que salgan del banco por esta vía, dado que es totalmente voluntario.

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	39 300	V. Comunicación	12 152 EUR (13,862 USD)
Difusión	30 300	Tamaño	17,09 cm² (1,6%)
Audiencia	118 000	V.Publicitario	3106 EUR (3543 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA supera el 70% de su plan de recompra

AMORTIZACIÓN BBVA ha superado el 70% de ejecución del último tramo de su programa de recompra de acciones por 1.460 millones de euros. La entidad ha desembolsado un total de 1.042 millones de euros.

La Nueva España

Publicación	La Nueva España Centro, 33	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	52 700	V. Comunicación	3 392 EUR (3,868 USD)
Difusión	37 900	Tamaño	118,95 cm² (11,1%)
Audiencia	158 000	V.Publicitario	952 EUR (1086 USD)

Dossier de prensa
unacc



Por la izquierda, José Manuel Álvarez y Rubén Castro.

Acuerdo entre Caja Rural de Asturias y la Unión de Autoescuelas

La Unión de Empresarios de Autoescuelas de Asturias (UEAS) y Caja Rural de Asturias han firmado un convenio de colaboración para impulsar y mejorar las condiciones financieras de las más de 70 autoescuelas asociadas en la región. El acuerdo fue suscrito por el presidente de UEAS, Rubén Castro, y el director de zona de la entidad financiera, José Manuel Álvarez. Caja Rural pondrá a disposición de las autoescuelas una amplia gama de productos y servicios financieros en condiciones preferentes, entre los que se incluyen cuentas sin comisiones de administración y mantenimiento, ventajas en la contratación de seguros y condiciones favorables para la financiación de vehículos.

DIARIO DE CADIZ

Publicación	Diario de Cádiz General, 49	Fecha	14/07/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	12 666	V. Comunicación	4 475 EUR (5,104 USD)
Difusión	10 000	Tamaño	87,70 cm² (14,1%)
Audiencia	35 000	V.Publicitario	1274 EUR (1453 USD)

Dossier de prensa unacc

Cajamar y Rusticae se alían para impulsar el turismo rural

REDACCIÓN Sevilla

Grupo Cajamar y Rusticae han formalizado un acuerdo de colaboración por el que la cooperativa de crédito se convierte en socia financiera sostenible de la compañía de alojamiento rural, bajo el objetivo de impulsar el turismo local mediante soluciones para reforzar la gastronomía de proximidad, la conservación del patrimonio, el empleo en el entorno y la conexión con comunidades locales.

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

El acuerdo, suscrito por Sara Sánchez Remacha, CEO de Rusticae, y Jaume Julià, director del área de Hoteles y Turismo de BCC-Grupo Cajamar, convierte a Grupo Cajamar en socio financiero sostenible de Rusticae y abre una nueva vía de colaboración orientada a acompañar a la hotelería independiente en sus retos actuales y futuros. A través de esta colaboración, la entidad financiera se integrará en el ecosistema profesional de la organización turística, generando espacios de relación, conocimiento y confianza con los hoteleros del club. El objetivo es acercar soluciones financieras especializadas, adaptadas a las necesidades reales de un segmento clave para el turismo nacional: pequeños hoteles, arraigados en su entorno y capaces de dinamizar la economía local.

Para Rusticae, este acuerdo supone avanzar en su compromiso con un modelo de turismo que se sustenta en la conservación del patrimonio, el empleo en el entorno y las comunidades locales. Contar con un socio como Grupo Cajamar permite reforzar el apoyo a los alojamientos independientes y contribuir a su crecimiento.

La Tribuna DE CIUDAD REAL

Publicación	La Tribuna de Ciudad Real General, 17
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	2822
Difusión	11 000
Audiencia	11 000
Fecha	14/07/2026
País	España
V. Comunicación	2 906 EUR (3,315 USD)
Tamaño	242.73149382716 cm² (38,9%)
V.Publicitario	949 EUR (1083 USD)

Dossier de prensa unacc

CAMPO | DESARROLLO RURAL

Los proyectos en el medio rural tienen 60 millones para avanzar

Eurocaja Rural, la Junta y la red de grupos de desarrollo rural Recamder renuevan un convenio que permitirá dar anticipos, préstamos para inversiones y circulante

LUIS J. GÓMEZ / TOLEDO

«No solo el ámbito urbano está lleno de oportunidades, sino también el medio rural». Así de claro lo tiene el consejero de Agricultura, Julián Martínez Lizán. El problema es que a veces falta dinero para aprovechar esas oportunidades y de ahí que la Junta, Eurocaja Rural y la red de grupos de desarrollo rural de la región, Recamder, hayan firmado un convenio para facilitar esa financiación. La entidad financiera pone sobre la mesa diversas líneas que podrían movilizar en total 60 millones de euros.

Lizán explica que en la programación anterior, la de 2014-22, Castilla-La Mancha gestionó 176 millones de fondos europeos para llevar a cabo 6.000 proyectos y crear o mantener 12.000 puestos de trabajo en el medio rural. Con ese presupuesto público la inversión que se llegó a movilizar fue de 520 millones de euros. Ahora en la nueva programación, Castilla-La Mancha parte de un montante asignado de 94 millones y el objetivo es no desperdiciar ni un euro de Bruselas.

El consejero explicó que el convenio con Eurocaja Rural trae mejoras respecto a los anteriores. Podrá permitir que se den anticipos del 90 por ciento o que se concedan préstamos de hasta el 70 por ciento de la inversión requerida. También habría líneas de circulante y para la adquisición de maquinaria, equipos y mobiliario. «Las condiciones son inmejorables», reconoce.

El presidente de Eurocaja Rural, Javier López, explica que «este convenio lo que hace es acercar oportunidades a los municipios de Castilla-La Mancha». Está convencido de que va ser un éxito: «Año tras año ponemos nuestro granito de arena para que nuestro mundo rural pueda seguir trabajando y aportando».

El presidente de Recamder, Jesús Ortega, subraya que estos 60 millones vienen para ayudar a «financiar proyectos que van a generar empleo, van a fijar población y van a mejorar servicios». Además aprovechó para agradecer a Eurocaja Rural la labor que hacen para evitar la exclusión financiera de muchos municipios.



El presidente de Eurocaja, Javier López, el consejero Julián Martínez Lizán y el presidente de Recamder, Jesús Orega. / JAVIER POZO

EL APUNTE

La Junta nota aires de cambio en la UE para mantener los fondos a los grupos de desarrollo rural

El presidente de Recamder defiende el trabajo que hacen los grupos de desarrollo rural para generar empleo y fijar población. Lamenta que a la «UE le ha dado por decir que esto no merece la pena» y plantea cortar los fondos para la nueva programación presupuestaria.

El consejero de Agricultura esgrime que gracias a la presión que están haciendo ahora percibe un «cambio de paradigma y se empieza a ver la necesidad de seguir manteniendo vivos los programas Leader». Asegura que ya «tienen muchos apoyos», también dentro del Parlamento Europeo.

La Tribuna de Albacete
ALBACETE

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 17
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	14/07/2026
País	España
V. Comunicación	2 765 EUR (3,154 USD)
Tamaño	261,20 cm² (41,9%)
V.Publicitario	903 EUR (1030 USD)

Dossier de prensa unacc



Fotografía de familia de los asistentes a la jornada de bienvenida encabezada por Pedro Palacios. / GLOBALCAJA

Arranca la primera edición del programa 'GlobalTalent Agro' de Globalcaja

La entidad prepara a 10 profesionales ingenieros agrónomos para ofrecer una atención integral y cercana a agricultores, cooperativas y empresas

REDACCIÓN / ALBACETE

Globalcaja ha dado la bienvenida a los 10 participantes en la primera edición de *GlobalTalent Agro*, un programa diseñado para acelerar la incorporación de nuevos Gerentes de Banca Rural (GBR) y potenciar su especialización en el asesoramiento financiero al sector agroalimentario.

La iniciativa forma parte de la evolución del modelo de Banca Rural de la entidad y responde a su compromiso de seguir ofreciendo un servicio cercano, diferencial y adaptado a las necesidades de agricultores, ganaderos, cooperativas y empresas agroalimentarias.

Durante la jornada de bienvenida, los participantes conocieron la importancia que el negocio agrario tiene para Globalcaja, así como los principales retos y oportunidades de un sector inmerso en un proceso de transformación, que conlleva su modernización, adaptación normativa, digitalización e internacionalización. Pedro Palacios, director general de Globalcaja, incidió en la relevancia que tiene el sector agroalimentario en la economía regional, «si para España es ya un sector fundamental, para Castilla-La Mancha todavía lo es más», recalcó llegando a cifrar en cerca de un 20% su impacto sobre el PIB regional.

Palacios recordó, además, la vinculación histórica de Globalcaja con esta actividad y con el territorio. «Nacimos del sector agrario y queremos que los agricultores, las cooperativas y las empresas agroalimentarias sigan teniendo un papel protagonista en nuestra entidad», afirmó.

> La iniciativa **forma parte** de la evolución del **modelo** de **Banca Rural**

GlobalTalent Agro conecta así con la voluntad de Globalcaja de crecer y transformarse sin perder su esencia, manteniendo la cercanía, el conocimiento del territorio y su vocación de acompañar el desarrollo económico y social de Castilla-La Mancha.

LA ATENCIÓN. El programa tiene como objetivo preparar a profesionales capaces de prestar una atención de 360 grados al conjunto del ecosistema agroalimentario. El nuevo perfil de Gerente de Banca Rural combinará sus conocimientos de ingeniería agronómica, con su formación financiera, llegando así a una comprensión profunda de la actividad agraria, sus ciclos de inversión, la normativa aplicable, las ayudas, los seguros y las necesidades específicas de cada explotación, cooperativa o empresa agroalimentaria.

Su función será convertir todo ese conocimiento técnico y normativo en asesoramiento útil para que los clientes de Globalcaja puedan optimizar sus explotaciones, estructurar correctamente su financiación, afrontar nuevas inversiones y tomar mejores decisiones.

«Queremos que nuestros gestores de Banca Rural acompañen a los agricultores, comprendan sus necesidades y sean capaces de ofrecerles una respuesta integral. Su labor debe ir mucho más allá de la tramitación de la PAC e incorporar asesoramiento, financiación y soluciones adaptadas a la realidad de cada explotación o empresa», recalcó el director general.

GlobalTalent Agro nace con el propósito de acompañar a los nuevos profesionales en su incorporación a la entidad, mediante un itinerario formativo estructurado que combina aprendizaje teórico y experiencia práctica.

El itinerario formativo se completará con un periodo de entrenamiento práctico en las oficinas de Globalcaja. Durante todo el proceso, cada participante contará con el acompañamiento de profesionales de la entidad que actuarán como mentores.

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