Resumen de prensa

lunes, 25 de mayo de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	Expansión	El BCE eleva un 33% la factura a la banca por su supervisión	25/05/2026	25
4	Expansión	Bizum, las tarjetas americanas y el desarrollo del euro digital	25/05/2026	22
5	ABC	Más de 12.000 millones en créditos del covid ponen en jaque al ICO y a la banca	25/05/2026	28
6	ABC	“ “	25/05/2026	29
7	El Economista	La banca bajará los tipos de interés en 2026, pero endurecerá las condiciones para conceder crédito	25/05/2026	35
8	El Economista	Los dividendos crecerán un 17% este semestre con el pago extra de Sabadell	25/05/2026	19
9	Expansión	“Con la tokenización, en tres años no se reconocerá el sistema financiero”	25/05/2026	23
10	Expansión	Santander araña cuota de mercado a CaixaBank en carteras de inversión	25/05/2026	19
11	La Vanguardia	“La banca privada sigue mientras desaparece el negocio básico”	25/05/2026	53
12	Expansión	El Fondo de Garantía busca director general en un proceso abierto	25/05/2026	22
13	El Economista	La red de cajeros automáticos propia suma ya 475 terminales	25/05/2026	10
14	Las Provincias	Impulso a la expansión de las empresas con el Foro de Internacionalización	25/05/2026	11
15	Levante	Caixa Popular destina 135.000 euros a projectes socials en ‘Un dia de Salari’	25/05/2026	27
16	La Tribuna de Albacete	La iii edición de Castilla la Mancha es moda llega al teatro circo a las 12,30 horas con la primera jornada de desfiles	25/05/2026	14
17	La Tribuna de Cuenca	El Instituto de Estudios Conquenses reconoce a Globalcaja por su apoyo al patrimonio	25/05/2026	3

Expansión

Publicación	Expansión General, 25	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	39 163 EUR (45,463 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	211,10 cm² (33,9%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	9640 EUR (11 191 USD)

Dossier de prensa unacc

El BCE eleva un 33% la factura a la banca por su supervisión

LAS TASAS ESCALAN A 690 MILLONES EN OCHO AÑOS/ Las grandes entidades abonan el 95% de todo el coste de la vigilancia.

Andrés Stumpf. Bruselas

La tarea de supervisión bancaria que realiza el Banco Central Europeo (BCE) es cada año más compleja. La institución con sede en Fráncfort dedica su tiempo a inspecciones *in situ*, a implementar test de estrés de lo más diversos, a vigilar la ciberseguridad de las entidades y a fijar sus requerimientos de capital, entre otras muchas funciones. Esa madurez ha llevado a que el supervisor necesite cada vez más recursos con los que llevar a cabo su misión.

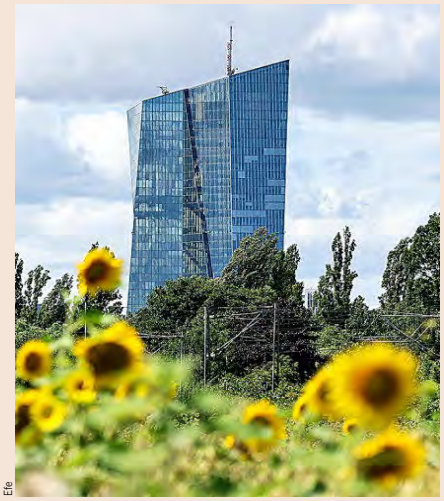
A diferencia de lo que ocurre con la política monetaria, en materia de supervisión bancaria el BCE simplemente adelanta los pagos, pues los gastos se cubren de manera íntegra con tasas cobradas anualmente a las entidades supervisadas y, en menor medida, con los ingresos derivados de las sanciones administrativas impuestas. En los últimos años, ese montante ha crecido hasta alcanzar los 690 millones de euros en 2025.

El grueso de la factura se le pasa a las llamadas entidades significativas, grupos bancarios más grandes y directamente supervisados por el BCE. En la actualidad, el supervisor contabiliza 112 entidades consideradas significativas que se reparten unas tasas de 659 millones de euros, el 95% del total de la factura.

De esta forma, cada banco abonaría alrededor de seis millones de euros de media por la función de vigilancia que cumple el BCE. Realmente, las facturas son individuales y el monto final asignado a cada entidad depende de los activos totales y de la exposición al riesgo del banco, siempre considerando sólo su negocio en la zona euro o en países que hayan delegado la supervisión en el BCE.

Por su parte, las entidades menos significativas, supervisadas por los bancos centrales nacionales, pagan entre todas 31 millones de euros.

"Los gastos anuales reales relacionados con las funciones de supervisión del BCE aumentaron debido a las pruebas de resistencia bienales a escala de la UE que tuvieron lugar en 2025, al nuevo mandato de vigilancia de la ciberseguridad introducido por el reglamento sobre la resiliencia operativa digital (Dora) y a la continuación de la inversión en sistemas tecnológicos dedicados a la supervisión bancaria", justifica el BCE en sus cuentas en relación con el incremento de la factura del último año.



Efe

Sede del Banco Central Europeo (BCE) en Fráncfort, Alemania.

El banco central cada año necesita más recursos para llevar a cabo su función de vigilancia del sector

Subida constante

Pero no es el único año en el que las tasas se han encarecido. De hecho, el supervisor ha ido elevando la cuota a las entidades bancarias en cada uno de los ejercicios en los que ha prestado este servicio de vigilancia desde su puesta en marcha a nivel europeo en noviembre de 2014.

En los últimos ocho años, la factura que el BCE pasa a los bancos se ha elevado un 33%, desde los 518 millones de euros que cobraba en 2018 hasta los casi 700 millones actuales. La cuantía es, además, un 150% superior a la de 2015, el primer año completo en el que la institución europea asumió la vigilancia bancaria, si bien a lo largo de los tres primeros ejercicios el supervisor estaba construyendo su estructura y sus capacidades, por lo que los incrementos eran mucho más elevados de un año para otro.

Años después, el BCE desglosa los gastos y explica que se derivan de la supervisión directa de las entidades de crédito significativas, la vigilancia de la supervisión de las entidades de crédito menos significativas y el desempeño de funciones horizontales y servicios especializados.

Asimismo, incluyen costes relacionados con las funciones de apoyo entre las que se encuentran el equipamiento y mantenimiento, la gestión de recursos humanos, servicios administrativos, presupuesto y control, contabilidad, servicios jurídicos, servicios de comunicación y traducción, auditoría interna, estadística y también la inversión y el mantenimiento de los servicios tecnológicos necesarios para el cumplimiento de las funciones de supervisión.

Expansión

Publicación	Expansión General, 22	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	64 711 EUR (75,122 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	275,15 cm² (44,1%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	11 601 EUR (13 468 USD)

Dossier de prensa unacc

LA BATALLA DE LOS PAGOS/ LOS BANCOS IMPULSAN BIZUM PARA COMPETIR CON LAS TARJETAS DE DÉBITO Y CON EL EURO DIGITAL MINORISTA CUANDO ENTRE EN FUNCIONAMIENTO.

Bizum, las tarjetas americanas y el desarrollo del euro digital

ANÁLISIS por Salvador Arancibia

La posibilidad de que los usuarios de Bizum paguen sus compras en cualquier comercio empieza a ser una realidad que acabará generalizándose a partir del final del verano. Se trata, sin duda, de un paso muy relevante tanto para las entidades españolas como para los ciudadanos ya que se trata de un nuevo modo de pago en unos momentos en los que el uso del efectivo es cada vez menor. Para los bancos, porque a partir de ahora va a empezar a generar ingresos por un servicio que hasta ahora era gratuito para las transferencias entre particulares.

Ahora los bancos, cada uno individualmente, establecerán unos acuerdos con los comercios que acepten este nuevo medio de pago (que se espera sean muchos por la extensión del Bizum entre los ciudadanos) en los que se especificarán unas comisiones determinadas que oscilarán en función de la importancia del comercio y de las ganas que tengan los bancos en conseguir nuevos clientes para este nuevo servicio.



Europa Press

Pago con Bizum en un comercio con la aplicación del teléfono móvil.

Los bancos van a empezar a generar ingresos por un servicio que hasta ahora era gratuito

Para quitar cuota a las tarjetas tendrán que aplicar comisiones bajas a los comercios

Bizum estudia emitir una tarjeta convencional que permita sustituir al teléfono

Competir

No podrán ser elevadas en todo caso, porque una de las razones de puesta en marcha es tratar de quitar cuota de mercado a las tarjetas de pago estadounidenses (Visa y Mastercard esencialmente aunque hay otras también como American Express) que realmente tienen una posición prácticamente monopolista en España y en Europa. Para lograrlo, tendrán que poner unas comisiones menores que las que aplican dichas compañías.

Precisamente la necesidad de ir consiguiendo autonomía estratégica en Europa es una de las razones positivas que los responsables de Bizum (empresa controlada totalmente por bancos españoles) y del sector financiero dan cuando ponen en valor la existencia de Bizum y de sus homólogos europeos con algunos de los cuales (italianos y portugueses) ya existe un acuerdo de reciprocidad que permite transferencias entre particulares de estos tres países.

En los próximos meses se adherirán plataformas similares de otros países europeos y el objetivo final es que también se pueda utilizar como medio de pago de compras en cualquiera de los países participantes en esos acuerdos.

El descubrimiento de que el presidente Donald Trump puede prohibir que algunos miembros del Tribunal Penal Internacional hagan uso de sus tarjetas como consecuencia de que determinadas manifestaciones de esos magistrados no sean acordes con el pensamiento del presidente norteamericano, ha hecho que muchos responsables políticos y empresariales europeos hayan descubierto de golpe la absoluta dependencia de Europa de los medios de pago estadounidenses.

De ahí que se haya acelerado la construcción del euro digital al tiempo que también lo hace la unión de los medios de pago europeos, como son las plataformas similares a Bizum.

Euro digital

En el caso español, además de dar el primer paso para el pago en comercios, los responsables de la compañía están estudiando la posibilidad de emitir una tarjeta convencional que permita a través de ella llevar a cabo las operaciones que ahora se pueden hacer con el teléfono. Por si los usuarios no quieren tener esa capacidad en su móvil.

El desarrollo de Bizum por los bancos tiene también otro objetivo menos declarado. Conseguir ser la vía que los ciudadanos utilicen mayoritariamente para sus transacciones cuando entre en funcionamiento el euro digital que será un medio de pago creado y dependiente del Banco Central Europeo.

El sector financiero es partidario de lo que denominan "euro digital mayorista", es decir el que permite pagos relevantes.

Pero no apoya el "euro digital minorista", tanto por las posibles cantidades de dinero que hoy están depositadas en los bancos por los clientes particulares y que puedan pasar a engrosar las cuentas que todos ciudadanos podrán abrir en el BCE como por la desintermediación que el uso de esos euros digitales pueda provocar en las operaciones minoristas que hoy pasan por las entidades. De ahí que sigan presionando para que la cuantía de esas cuentas sea limitada, en el entorno de los 2.000 euros, al tiempo que desarrollan iniciativas que les permitan seguir siendo los bancos quienes sean el nexo entre los particulares y las empresas que les venden productos o les prestan servicios.

ABC

Publicación	ABC Nacional, 28	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	125 700	V. Comunicación	196 752 EUR (228,408 USD)
Difusión	96 800	Tamaño	438,07 cm² (70,3%)
Audiencia	377 000	V.Publicitario	32 371 EUR (37 579 USD)

Dossier de prensa unacc

MÁS DE 12.000 MILLONES EN CRÉDITOS DEL COVID PONEN EN JAQUE AL ICO Y A LA BANCA

Daniel Caballero
Madrid



El sector financiero y los despachos de abogados señalan que muchos de estos préstamos vencen este año y se preparan ya para hacer frente al aluvión de casos

Seis años después del despliegue de los créditos avalados por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para que las empresas pudieran hacer frente al golpe de la pandemia de Covid-19 se empiezan a ver las costuras de una medida que nació como una salvación para las compañías y que se ha convertido en cierto quebradero de cabeza para la entidad pública y para la banca.

Estos préstamos se configuraron para dar liquidez al sector productivo ante el parón de la economía por el virus mundial. Se pusieron sobre la mesa más de 100.000 millones de euros con aval público, con vencimientos que en el caso más extremo y tras algunas extensiones llegan a los 10 años. Pero la realidad es que los préstamos más problemáticos y de aquellas empresas con más dificultades empiezan a vencer ahora. Y en muchos casos no pueden hacer frente al repago de la deuda.

Según los últimos datos del Banco de España, el saldo vivo de estos créditos Covid era de 24.100 millones de euros al cierre de 2025. De estos, un 19,7% está en vigilancia especial (por el riesgo de impago) y el 31,1% ya es dudoso (moroso o que el banco entiende que será moroso con toda probabilidad). En total, hay más de 12.000 millones de euros en préstamos de difícil devolución a los que la banca y el ICO tienen que hacer frente desde este 2026. Por ponerlo en contexto, estos 12.000 millones vienen a equivaler a algo menos de la mitad de la morosidad total que soporta la banca.

Fuentes financieras señalan que este 2026 se prevé un aluvión importante de vencimientos y que a muchos de ellos las compañías no podrán hacer frente. El problema en este caso es de deuda; se están encontrando con compañías que son viables y que están en rentabilidad, pero que pagar este crédito ahora les supondría un problema de viabilidad.

Sergio Gutiérrez, socio del departamento de Reestructuraciones de Lener, explica que se encuentran con empresas «que son operativamente viables, pero que no generan caja suficiente para afrontar de golpe esos vencimientos acumulados». Y ante esta situación, ya está percibiendo «un incremento muy significativo de conversaciones entre empresas y entidades financieras para intentar anticipar soluciones antes de los vencimientos».

Franciso de Borja Ruiz-Mateos Albarracín, responsable del área de Reestructuración e Insolvencia de López-Ibor DPM Abogados, confirma la posible avalancha que se puede producir este año y los siguientes. Porque muchos créditos vencen ya este ejercicio pero otros, gracias a que se han ido alargando porque así lo permitía la normativa, afrontarán el problema de aquí a 2030. «Aunque las empresas sean económicamente viables, según las cuales sean sus circunstancias financieras actuales pueden tener dificultades para atender el vencimiento de los créditos ICO, y la causa de fondo es en gran parte consecuencia de la propia línea de avales ICO para conceder liquidez a corto plazo, que con las extensiones y carencias se ha transformado en deuda casi estructural en aquellas empresas que por el pertenecer a un sector más afectado por la pandemia o por haber sido más lenta su recuperación tardaron más en normalizarse, o se normalizaron con un coste financiero mayor», comenta.

Ante el problema de tener que hacer frente al crédito, existen múltiples opciones para intentar gestionar la situación pero la propia configuración de estos préstamos, por el aval público, supone también una cadena. Juan José Nieto, presidente y socio fundador de NK5, explica que «el problema de fondo es que el diseño del programa no contempla una solución general o automática para las empresas que llegan al vencimiento máximo del aval sin capacidad suficiente para devolver el préstamo o refinanciarlo en condiciones normales de mercado».

La primera opción que puede venir a la cabeza es la de buscar refinanciar el crédito, pero en este caso el banco se expone a un riesgo mayor ya que se pierde la garantía pública y el riesgo pasa a asumirlo por completo la entidad financiera. Fuentes del sector señalan que esto sí que se está dando, pero únicamente en aquellos casos en que la viabilidad de la empresa está muy clara. Por lo general, esta no es la solución ideal para la banca.

La vía que más se está explorando ahora y que más consultas está generando en los despachos de abogados es la de una reestructuración total del pasivo de la compañía que incluya la deuda ICO. Pero, de nuevo, se topa con trabas. «Esta opción opera con condicionantes estrictos, entre ellos la necesidad de solicitar autorización a la Agencia Tributaria, para evitar riesgos sobre la validez o ejecutabilidad futura del aval público», indica Nieto.

Gutiérrez, de Lener, cree que «en muchos casos el escenario evolucionará desde simples refinanciaciones hacia auténticos procesos de reestructuración financiera al amparo de la nueva Ley Concursal, mediante planes de reestructuración homologados judicialmente. Estos instrumentos permiten ordenar de forma integral el pasivo financiero, extender vencimientos, reorganizar garantías y, si es necesario, arrastrar a acreedores disidentes para garantizar la viabilidad futura de la empresa».

La solución por la que más se opta y



Negocios cerrados en el centro de Miranda de Ebro. Avelino Gómez

ABC

Publicación	ABC Nacional, 29	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	125 700	V. Comunicación	196 752 EUR (228,408 USD)
Difusión	96 800	Tamaño	225,71 cm² (36,2%)
Audiencia	377 000	V.Publicitario	19 236 EUR (22 331 USD)

Dossier de prensa unacc

que no disgusta a los bancos en aquellos casos que es posible es esa, la de la reestructuración, porque permite, mediante la vía judicial, llegar a ampliar más los plazos, cambiar el calendario... Y todo ello pese a que Hacienda no se pronuncie ya que en estos casos se permite arrastrar al ICO a aceptar lo acordado por el resto de acreedores.

«Para las empresas, la recomendación es anticiparse. Antes de llegar al vencimiento conviene revisar el calendario ICO, la generación de caja esperada, la posición de cada entidad, la documentación del aval y las alternativas disponibles: refinanciación bilateral, nueva financiación, venta de activos, entrada de capital o plan de reestructuración. En este último caso hay que contar con tiempo y tener en cuenta las siguientes consideraciones ¿se va a necesitar dinero nuevo? ¿cuento con garantías alternativas? ¿cuento con tiempo suficiente para negociar? ¿tengo claro cuánta deuda puede asumir el negocio?», destaca Nieto.

La configuración de los avales supone una traba para encontrar una solución frente al problema de la deuda

Por su parte, el experto de López-Ibor DPM Abogados incide en que la aproximación de los bancos, en todo caso, «es selectiva y basada en la viabilidad» de la compañía, con múltiples soluciones encima de la mesa. «El debate relevante para 2026 no es solo cuánto vence, sino cómo se canaliza la solución: el marco español tras la reforma concursal permite homologar acuerdos transversales con reparto del sacrificio (incluido el tramo con aval) y proteger el 'dinero nuevo'. Si se utiliza bien, España puede gestionar este muro de vencimientos sin un pico de concursos, desplazando el foco hacia reestructuraciones ordenada y temprana», añade.

Desde el ICO hacen gala de la flexibilidad que aún existe. «El marco que regula el funcionamiento de las Líneas ICO Covid recoge medidas de flexibilización para ayudar a las empresas a afrontar sus obligaciones de pago. Pueden acordar con su entidad extender el plazo de amortización dentro de los límites de la UE (8 o 10 años en función de su tipología). También pueden acordar un nuevo calendario de las cuotas dentro de este plazo de amortización para facilitar su abono. El objetivo es facilitar una gestión ordenada de los préstamos», señalan desde la entidad pública, aunque dejan más de lado la posibilidad de reestructurar ya que todavía hay margen para alargar plazos.



elEconomista

Publicación	El Economista General, 35	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	12 599 EUR (14,626 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	112,45 cm² (10,5%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	3140 EUR (3645 USD)

Dossier de prensa unacc

La banca bajará los tipos de interés en 2026, pero endurecerá las condiciones para conceder crédito

Desde el lado de la oferta financiera, el informe muestra una visión más optimista. El 62% de los bancos y el 66% de los financiadores alternativos consideran favorable en entorno económico actual. Además, más de la mitad de las entidades bancarias, un 56%, prevé reducir los tipos de interés durante 2026. Sin embargo, los proveedores de financiación alternativa muestran opiniones más divididas: solo un 19% cree que los tipos bajarán, mientras que un 33% anticipa aumentos.

Pese al optimismo de los tipos de interés, el informe advierte de un endurecimiento de las políticas de riesgo. El 44% de los bancos prevé aplicar criterios más estrictos para conceder crédito, frente al 26% de los financiadores alternativos. Esta situación presenta una contradicción clara para 2026: aunque los bancos esperan una bajada de tipos, al mismo tiempo prevén endurecer las condiciones para conceder financiación, en un contexto que ya era exigente. Esto, según Eloi Noya, dibuja un escenario complejo para muchas empresas españolas, especialmente para aquellas con más dificultades para accedes al crédito tradicional.

El sistema financiero actualmente está entrando en una fase de transición donde la mayoría de las empresas, ante el endurecimiento bancario, aceleran su búsqueda de alternativas, aunque estas aún no están plenamente desarrolladas.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 19	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	66 612 EUR (77,329 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	13 100 EUR (15 208 USD)

Dossier de prensa unacc

Los dividendos crecerán un 17% este semestre con el pago extra de Sabadell

El banco ofrece un 14,7% de rentabilidad con los 50 céntimos que abonará el próximo viernes

En esta primera mitad de año quedan entregas atractivas como las de Neinor o Atresmedia

I. Blanco MADRID.

Banco Sabadell repartirá esta semana uno de los dividendos extraordinarios más cuantiosos abonados en la historia de la bolsa española. La entidad premiará a sus accionistas con un pago especial gracias a la venta de su filial británica TSB a Banco Santander. La entrega total superará los 2.511 millones de euros, engordando las retribuciones de las cotizadas del parqué español este semestre. Los dividendos distribuidos podrían batir los 25.800 millones de euros en esta primera mitad del año, un 17% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior, según los pagos confirmados por las compañías y algunos pendientes de anunciar.

Los meses de abril y mayo concentran buena parte de todas las remuneraciones de la bolsa española. Compañías como Inditex o Banco Santander han retribuido a los inversores este mismo mes, aunque en esta ocasión la gran expectación recae sobre el dividendo del Sabadell que llegará este próximo viernes, 29 de mayo. El banco pagará 0,50 euros por acción a quienes tengan títulos a cierre de la sesión de este martes; al día siguiente el valor cotizará sin el derecho de cobrarlo.

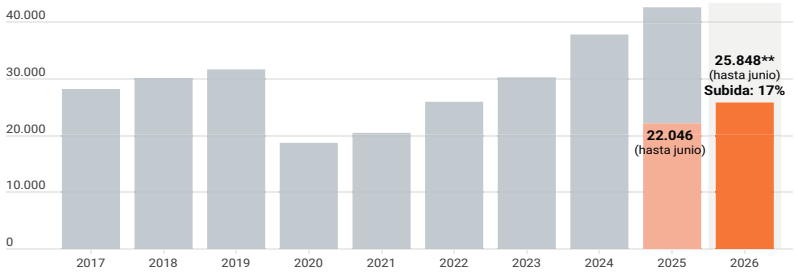
Solamente los 50 céntimos de esta semana implican una rentabilidad del 14,7% para quienes quieran entrar en la entidad ahora con la intención de recibirlo. Es, con diferencia, el pago en efectivo más atractivo de la bolsa española este año que podrá cobrarse en un solo día. No obstante, hay otros dividendos interesantes antes de que acabe el primer semestre que superan el 4%.

Más retribuciones atractivas

Ya están confirmados, por ejemplo, los pagos de Neinor Homes y Atresmedia. La promotora aprobó distribuir un dividendo total de 0,7794 euros por acción el próximo 8 de junio. Realmente se trata de dos entregas: 37 millones de euros se abonarán como dividendo extraordinario con cargo a prima de emisión, mientras que los 40 millones restantes se ejecutarán mediante una reducción de capital con devolución de aportaciones. En total, el pago supone una rentabilidad del 4,6%, y se entregará a quienes tengan acciones al cierre del próximo 3 de junio.

A por un nuevo récord

Evolución de los dividendos pagados en la bolsa española (millones de euros)



El calendario de los próximos pagos más atractivos

Fecha de corte	Fecha de pago	Compañía	Dividendo (€/acc)	Rentab. del pago (%)
26-may	28-may	Mapfre	0,11	2,6
27-may	29-may	B. Sabadell	0,5	14,7
14-may	03-jun	Almirall	0,187	1,7
04-jun	08-jun	Neinor*	0,7794	4,9
10-jun	12-jun	Clínica Baviera	1,57	2,9
15-jun	17-jun	Atresmedia	0,21	4,2
15-jun	17-jun	Puig	0,42159	2,8
16-jun	18-jun	Colonial**	0,32	5,8
16-jun	18-jun	Telefónica	0,15	3,7
23-jun	25-jun	HBX	0,075	1,2
24-jun	26-jun	Bankinter**	0,151	1,1
03-jun	29-jun	Viscofan	0,757	1,3
25-jun	29-jun	IAG	0,05	1,1

Fuente: elaboración propia con datos de BME y Bloomberg. * Incluye un pago extraordinario. **Previsión. eE

Detalles de la entrega especial de la entidad

Las fechas clave
El Sabadell remunerará el viernes 29 a quienes tengan acciones al cierre del martes 26. El miércoles 27 el título cotiza si derecho a él.

El importe
La entidad pagará 50 céntimos brutos por cada acción, un total de 2.511 millones de euros.

Rentabilidad
La cuantía supone una rentabilidad del 14,7% con la acción en el entorno de los 3,40 euros.

Qué pasará en bolsa
Lo habitual es que la salida de efectivo de la empresa se traduzca también en una caída en bolsa el día en el que el título empieza a cotizar sin el derecho al pago.

Retribución posterior
Con este extra, sumado a otras entregas, recompras y amortizaciones la firma remunerará con 6.450 millones de euros entre 2025 y 2027.

> El Ibex acumula un 6,3% de ganancias este año si se suman todos los pagos abonados

Por su parte, el grupo de comunicación aprobó en su última junta de accionistas, celebrada en abril, el reparto de un dividendo extraordinario de 0,21 euros por acción a quienes tengan acciones al cierre del próximo 15 de junio; el pago será el día 17. La compañía solo anunció esta entrega, aunque en otras ocasiones también ha efectuado en esa fecha un pago complementario. La rentabilidad de lo que ya se ha aprobado alcanza el 4,2%.

El que aún no está confirmado es el dividendo de Inmobiliaria Colonial. La empresa ha retribuido a sus accionistas en el mes de junio en los últimos años, y las previsiones de Bloomberg apuntan a que este único pago del año podría rondar los 0,32 euros, que ofrecen un 5,8%.

El que sí está puesto ya en el calendario, y se conoce el importe exacto, es el de Telefónica. La operadora repartirá 0,15 euros por acción el próximo 18 de junio a quienes tengan acciones tres días antes. Esto supone ahora una rentabilidad del 3,7%.

Años de crecimiento

Estas retribuciones al accionista son el claro ejemplo del atractivo que caracteriza a la bolsa española en este aspecto frente a otros mercados, con una rentabilidad por dividendo superior que se traduce en un importante plus con el paso del tiempo para cualquier producto que invierta en el parqué nacional. La referencia principal, el Ibex 35, acumula ganancias del 4,5% en el año, mientras que si a este mismo índice se le añaden los dividendos abonados hasta la fecha el rendimiento total asciende a un 6,3%. La diferencia en 2025 fue de seis puntos porcentuales.

Además, el pago extra del Sabadell dará un importante empujón a las retribuciones de este año, ya que hasta el pasado mes de abril la cifra acumulada representaba un 9,5% más que en 2025, con los datos recopilados por Bolsas y Mercados Españoles (BME), y contribuye a mantener el crecimiento visto en los últimos años.

Las cotizadas repartieron el año pasado 41.503 millones de euros, un 10,6% más que en 2024 y el quinto ejercicio de crecimiento consecutivo. Sumándole los 982 millones correspondientes a devoluciones por prima de emisión y otros 186 millones por reducciones de nominal con devolución de aportaciones, la retribución total ascendió hasta los 42.671 millones de euros, un 12,7% más anual.

Este será el sexto ejercicio consecutivo en el que mejoren los dividendos que reciben los accionistas de la bolsa española. En 2020, la pandemia del Covid obligó a muchas cancelaciones y recortes que hundieron los pagos más de un 40%. Sin embargo, la cifra previa ya se recuperó en 2024 y entre 2020 y 2025 los pagos crecieron un 128%.

Expansión

Publicación	Expansión General, 23	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	84 277 EUR (97,837 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	567,00 cm² (100,0%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	20 493 EUR (23 790 USD)

Dossier de prensa unacc

"Con la tokenización, en tres años no se reconocerá el sistema financiero"

ENTREVISTA SANDY KAUL Directora de Innovación de Franklin Templeton/ La tokenización está en auge y, aunque aún es un movimiento incipiente, tiene el poder de transformar rápidamente todo el ecosistema bancario.

Violeta N. Quiñonero. Madrid

Los activos tokenizados (la representación digital de un valor o un derecho que se almacena en la red *blockchain*) están en auge. Han alcanzado los 31.400 millones de dólares (27.000 millones de euros), pero tienen potencial para alcanzar los 300 billones de dólares para 2030, según Binance Research (la división de investigación de Binance). Sandy Kaul, directora de Innovación de Franklin Templeton, cree que la adopción de la tokenización se va a producir a un ritmo muy veloz, más rápido de lo que la gente espera. "En tres años", sostiene, "la gente no reconocerá el sistema financiero".

– ¿Cuáles han sido los motores del auge de la tokenización en los últimos años?

Hay cuatro tecnologías clave que han impulsado la economía en los últimos 50 años: la computación, las redes, la encriptación y las tecnologías de comunicación. La *blockchain* y la tokenización son la maduración de las tendencias tecnológicas, que están creando nuevas capacidades, con las que nos repensamos toda la gestión de activos.

– ¿Cuáles son los beneficios de la tokenización?

Primero, se pueden programar muchas operaciones en el activo para que se gestionen automáticamente, como pagar un dividendo, hacer un desdoblamiento de acciones o registrar votos. Segundo, se pueden mover pagos y activos juntos. Y con la tokenización, se pueden intercambiar en segundos. El tercer beneficio es que ambos, dinero y activos tokenizados, pueden coexistir en una misma billetera.

– ¿Qué actividad de tokenización se está usando más?

El caso de tokenización que está teniendo la mayor adopción es la gestión de garantías. La gente está usando valores tokenizados y *stablecoin* como garantía para transacciones de derivados, transacciones de repo [cambios con pactos de recompra], etcétera. También se está empezando a ver crecimiento en la inversión en acciones y fondos tokenizados. Es la próxima ola de la transformación.

– ¿Habrá un futuro en el que todos los activos estén tokenizados?



JMCadenas

> "En el futuro todo estará tokenizado porque dará un acceso más fácil y mayor control de los activos a la gente"

> "Este movimiento permite ofrecer productos más personalizados a los inversores"

> "Con la alianza con Kraken, queremos convertirnos en el principal gestor de activos de los clientes con billeteras"

Sandy Kaul, directora de Innovación de Franklin Templeton.

Sí. Todo estará tokenizado porque será la forma para tener un acceso más fácil y un mayor control de los activos. El futuro cercano pasa porque todo el mundo tenga una billetera y la use como el móvil.

– ¿Va a democratizar el acceso a determinados activos?

Sí. La tokenización permite que cada persona gestione su cartera como una institución gigante. Ahora, tenemos la oportunidad de pedir prestado, de prestar, de usar financiación para apostar nuestros activos. Con la tokenización, podemos hacer que cada activo que tenemos trabaje más para nosotros.

– ¿Cómo cambia la tokenización la gestión de activos?

Abre un nuevo canal de distribución a través de las billeteras. La tokenización va a permitir además ofrecer productos más personalizados, lo que va a obligar a los gestores a ser más creativos.

– Franklin Templeton se ha aliado con la plataforma Kraken, ¿cuál es el objetivo?

Kraken tiene una audiencia basada en billeteras que quiere usar flujos de ingresos de inversión tradicionales para poder ponerlos en protocolos de préstamo DeFi (Finanzas descentralizadas). Al trabajar con Kraken, podemos experimentar con esa nueva audiencia y con token sin permiso. La plataforma de *criptos* es un emisor externo y no tiene que seguir las mismas reglas que nosotros. Planeamos nuevas asociaciones porque queremos ser el principal gestor de activos para estos clientes.

– ¿Cuál es el futuro de la tokenizacion?

Va a haber mucha experimentación el próximo año. Gran parte de ella será en el modelo de gemelo digital (tomar un valor fuera de la cadena y tokenizarlo en *blockchain*). Enseguida la gente comprenderá mejor las limitaciones de los productos de gemelo digital (no recoge realmente la eficiencia de la tokenización) y empezará a exigir productos nativos digitales. Eso forzará otra ola de innovación de las empresas que no están preparadas para esos productos.

La llegada de la banca tradicional

La llegada de las instituciones financieras tradicionales ha sido uno de los principales hitos de la tokenización recientemente. Kaul considera que estas instituciones se están sumando a la ola de la tokenización porque "temen perder su terreno". "Las *stablecoin* ya están teniendo muy buena tracción. Están sacando dinero del sistema bancario tradicional y creando un segundo ecosistema paralelo. Esto está poniendo en riesgo los depósitos de los bancos. Así que la banca está presionando para entrar en este ecosistema", afirma Kaul.

Expone, no obstante, que los bancos cuentan con una ventaja natural y van a poder competir con los actuales emisores de *stablecoin* (Tether y Circle poseen las *stablecoin* más populares del mercado): "Muchas personas van a querer seguir manteniendo su dinero en un banco, en lugar de en las empresas que emitan las *stablecoin*, por una cuestión de confianza. Pero querrán que el banco pueda ofrecer su dinero en forma tokenizada para obtener los beneficios de la nueva tecnología".

Kaul sostiene que, en el futuro, se realizarán más transacciones con token emitidos por la banca que con *stablecoin*. Para ello, los bancos necesitan poner en marcha su oferta de activos tokenizados.

Las gestoras de fondos también han llegado a este universo. Al igual que las entidades financieras, los gestores temen perder el control de sus propios valores, incide Kaul. Plataformas como Robinhood ya están ofreciendo activos y fondos tokenizados a inversores europeos. "Luego, las plataformas de intercambio de criptomonedas y los neobrókeres están negociando estas acciones, bonos y fondos tokenizados. Eso está haciendo que las plataformas tradicionales de inversión tengan miedo a perder su negocio. Así que todos están respondiendo a la defensiva", añade.

Expansión

Publicación	Expansión General, 19	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	73 498 EUR (85,322 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	347,58 cm² (55,8%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	13 598 EUR (15 786 USD)

Dossier de prensa unacc

Santander araña cuota de mercado a CaixaBank en carteras de inversión

EL GIRO EN GESTIÓN PATRIMONIAL/ Santander dispara su volumen en gestión discrecional en el último año y medio, y coge cuota de mercado a CaixaBank, líder del negocio, que modera su crecimiento.

Sandra Sánchez. Madrid

Santander acelera la venta de servicios de inversión. El banco ha apostado por renovar su oferta más sofisticada para atraer nuevos clientes inversores de la competencia, especialmente a aquellos con patrimonios elevados, donde ya está arañando cuota a sus grandes rivales.

En el último año y medio, el banco ha reestructurado sus equipos de banca privada y gestora en España y ha rediseñado su oferta de productos de inversión. Uno de los nichos donde el grupo ha experimentado un mayor avance dentro de este negocio es en la venta de carteras de inversión, donde la entidad ha mejorado sus cifras de crecimiento y se ha colocado como el banco que más negocio nuevo captura.

Aunque Santander ya distribuía servicios de gestión discrecional, que había ido potenciando, intensificó el foco en la venta de carteras entre sus mejores clientes a partir del último trimestre de 2024, coincidiendo con el cambio en la cúpula en la banca privada en España, con el que aceleró la transición hacia un modelo de gestión patrimonial enfocado en comisiones.

Desde entonces, Santander ha pasado de gestionar 20.405 millones en carteras a distribuir prácticamente 31.000 millones. Esto supone que el banco ha disparado en año y medio un 52% el patrimonio que administra a través de carteras de inversión, según datos de Inverco.

La entidad crece muy por encima del mercado en este tiempo (en conjunto, las entidades del sector han elevado su patrimonio un 28%), lo que le ha servido para disparar su cuota de mercado.

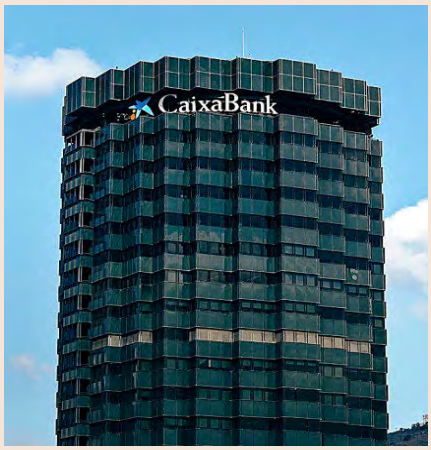
En año y medio, Santander ha pasado de tener una cuota del 15,9% en carteras de inversión a un 18,84%.

Estructura

El aumento del negocio ha venido acompañado, por un lado, de una mejora de la oferta y, por otro, de un cambio de estructura dentro de la gestora y la banca privada del grupo.



Sede de Banco Santander en Boadilla del Monte (Madrid).



Edificio corporativo de CaixaBank en Barcelona.

A finales de 2025, Santander culminó la fusión de su gestora de fondos y de banca privada y creó una nueva unidad de soluciones de gestión patrimonial dentro de Santander AM, "orientada a poner al servicio del cliente todos los recursos del grupo", según explicó la entidad.

El banco trasladó a cerca de 60 profesionales a esta unidad, con el objetivo de reforzar la oferta de soluciones de inversión y gestión discrecional, donde todavía ve "un amplio potencial de crecimiento" en el mercado local.

Oferta

En paralelo, el banco ha trabajado en mejorar la oferta, con el objetivo de mantener el crecimiento en gestión discrecional. Recientemente, ha anunciado el lanzamiento una batería de nuevos servicios diseñados para atraer nuevos clientes, que incluyen una mejora de su servicio de gestión de carteras.

Santander ha renovado su oferta y ha reestructurado sus equipos para potenciar el negocio

En año y medio ha pasado de una cuota del 15,9% a controlar el 18,84% del mercado

Santander está a punto de lanzar una nueva modalidad de carteras de inversión personalizadas por terceras gestoras, en un movimiento pionero en España. Hasta ahora, son las gestoras de los propios bancos quienes se encargan de este servicio, o lo ofrecen a través de mandatos el asesoramiento de terceras firmas.

Santander se ha aliado con BlackRock, JPMorgan AM y Goldman AM para ofrecer a sus clientes con patrimonios a partir de dos millones la visión de mercado de estas entidades para gestionar sus inversiones.

CaixaBank

Desde septiembre de 2024, Santander ha quitado cuota a prácticamente todos sus competidores directos (superó en volumen a BBVA).

Santander es la entidad que más negocio de carteras ha generado y CaixaBank, con un negocio más maduro, es el banco que más cuota cede en gestión discrecional.

CaixaBank, que fue la primera entidad en introducir este tipo de servicio en su catálogo de inversiones, y tiene la oferta de carteras más completa de la banca española, ha perdido en este tiempo la misma cuota que ha ganado Santander. El banco ha pasado de un 38,46% del mercado al cierre del tercer trimestre de 2024 a controlar el 35,4% de los activos distribuidos a través de este modelo.

Sigue siendo líder indiscutible de este segmento en España, aunque ha moderado su crecimiento y pierde peso relativo, tras años de fuerte expansión. La entidad ha elevado sus activos en gestión discrecional un 18% en el último año y medio, hasta los 58.236 millones a cierre del primer trimestre del año. Por debajo de la media.

En todo caso, CaixaBank, que lanzó este modelo de distribución de fondos en 2019, mantiene una diferencia significativa con el resto de entidades y tiene más activos bajo gestión que Santander y BBVA juntos. Más de uno de cada tres euros invertidos en carteras gestionadas están en CaixaBank.

167.000 millones de euros en carteras

El negocio de la gestión discrecional no ha dejado de crecer en España en los últimos años. Se trata de carteras de inversión modelo diseñadas por los bancos que se distribuyen según perfil de riesgo de los clientes.

El funcionamiento es sencillo: el cliente firma un contrato por el que delega la gestión de sus inversiones en las entidades y es el propio banco el que mueve la composición de las carteras en función del momento de mercado.

A cierre del primer trimestre, hay 167.000 millones en este tipo de cestas, lo que supone que el 25,8% de los fondos que se comercializan en España se distribuye a través de una cartera. Son 1,33 millones los clientes que tienen contratado este servicio con su banco, que les permite olvidarse de la gestión de sus inversiones a cambio de una comisión explícita.

Los bancos han encontrado en la gestión delegada un vía de fidelización de sus clientes mucho mayor que la venta de fondos de inversión.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 53	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	125 700	V. Comunicación	89 258 EUR (103,619 USD)
Difusión	88 000	Tamaño	360,85 cm² (57,9%)
Audiencia	377 000	V.Publicitario	23 412 EUR (27 179 USD)

Dossier de prensa unacc



MANÉ ESPINOSA

El consejero delegado de Banca March, José Luis Acea, en las oficinas de Barcelona

ENTREVISTA

"La banca privada sigue mientras desaparece el negocio básico"

José Luis Acea

Consejero delegado de Banca March

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

José Luis Acea (Vigo, 1965) ve con tranquilidad la irrupción de entidades tradicionales en el segmento de banca privada que Banca March gestiona desde hace más de un siglo. El consejero delegado de la entidad, 100% familiar, quiere profundizar su actividad en Catalunya.

¿Le preocupa que cada vez más entidades entren en el negocio de la banca privada?

No hay nada mejor que tener capacidad de escoger. Eso nos reta. Cuanta más competencia tenemos, yo creo que mejor nos hace también a nosotros.

¿Por qué hasta los bancos tradicionales o por internet se lanzan a esta actividad?

Porque el negocio básico desaparece.

¿Ah, sí?

Los neobancos vienen a competir a una parte de negocio que dejará de ser tanto negocio. ¿Por qué se cierran sucursales bancarias en España? ¿Por la tecnología? No solo. El negocio *retail* de toda la vida pierde atractivo. Otra cosa es el modelo de relación cuando haya que ver una compañía que tiene interés en crecer en el extranjero, tiene que hacer una operación de compra, quiere financiar un proyecto de expansión internacional, emitir en mercados regulados, ordenar su patrimonio y su visión de largo plazo. Yo creo que la misma aproximación que genera para muchas cosas la tecnología también genera distancia para ciertas otras. La gran ventaja es que nosotros no tenemos prisa, no lo hacemos por tamaño. No hemos llegado a la banca privada por *momentum* y por coyuntura. Venimos haciendo banca hace cien años. Y eso es una diferencia sana.

Pero incluso esos neobancos con robots de inversión podrían conseguir mayores rentabilidades que un gestor.

Y ya ha pasado y habrá clientes que eso les encanta y lo hagan. Y habrá clientes que no. Nosotros hemos demostrado cómo convivir con grandes entidades y encontrar un hueco de banca privada en España. Cuando un banco crece como nosotros es por algo.

¿Qué negocio tienen en Catalunya?

Para nosotros Catalunya es estratégica, pero quizás el hito más relevante lo tenemos con la adquisición que acabamos de hacer de un edificio singular en la Diagonal para que sea nuestra sede representativa en Catalunya y en Barcelona. En los últimos diez años hemos multiplicado más que por dos el volumen de negocio. Ahora llegamos a algo más de 6.000 millones de euros Nos gusta mucho esa visión de empresa y empresario familiar con historia.

¿Qué representan esos 6.000 millones en el volumen global de negocio de banca privada?

> **Catalunya**
> **Tenemos 6.000 millones de euros de negocio con visión de empresa familiar"**

En torno al 10% del tamaño global.

Si atendiéramos al peso económico de Catalunya en el PIB de España, tienen camino por recorrer...

No tenemos prisa, lo queremos hacer fieles a un modelo que nos ha traído hasta aquí cien años después, que valora más la consistencia en esas relaciones que no la velocidad con la que crecen. Pero evidentemente venimos a seguir creciendo.

¿En toda esta estrategia, qué papel tiene el hecho de que sean una empresa familiar?

Todo. Y yo creo que lo más importante es que el banco, como empresa familiar, no está sometida en ningún momento a presiones cortoplacistas de los mercados. Tenemos una visión que bebe de sus raíces, valores fundacionales. Somos el banco más solvente de España, con una ratio de solvencia superior al 25%.

¿Cómo consiguen esa diferenciación?

Nos distingue algo que es evidentemente muy diferente, que es la coinversión. Permite que cualquier cliente invierta en los mismos productos que invierten nuestros accionistas.

Ponga un ejemplo.

El caso de Securitas Direct en España, Verisure en el mundo. Tomamos una participación, la convertimos en un producto de coinversión con nuestros accionistas. Los clientes están durante un periodo largo de tiempo compartiendo esa inversión con nosotros, que tiene buenas rentabilidades, buenos retornos, y salimos todos en siete u ocho años con valor. Llevar economía real a las carteras de un cliente no es fácil.

¿Cómo han gestionado esta última crisis derivada de la guerra?

Todos los incidentes que estamos viendo son de corto plazo. Nosotros no tenemos clientes de corto plazo. Lo gestionas con información, con visión y sobre todo con mucha transparencia. Y contarle al cliente en qué momento está el mundo. Pero los clientes delegan más de lo que parece.

¿Cómo?

Un cliente especulador no es un cliente de banca privada. Eso es otra cosa. Y hay miles de sitios donde puedes hacer un negocio más especulativo.

¿Qué significa la IA para ustedes?

> **IA**
> **"La tecnología en su conjunto es un medio, no es el fin en sí mismo"**

Bueno, una oportunidad, un compromiso. Para nosotros la tecnología en su conjunto es un medio, no es el fin en sí mismo.

¿Por qué tienen una oficina en Luxemburgo?

Fruto de esa visión de crecimiento y de expansión de un modelo que nos parece muy robusto, la siguiente etapa de evolución del banco es la internacionalización. Y Luxemburgo es la palanca con la que internacionalizaremos el banco. Una banca privada debe tener más de una jurisdicción. No hay ninguna razón fiscal.

¿El crecimiento va a ir también en otros territorios, llamémoslo, de baja tributación?

No, no es el objetivo.

¿El crecimiento siempre va a ser orgánico? ¿Puede haber alguna operación?

El inorgánico ya lo hemos hecho. Hace unos años hicimos dos operaciones con BNP Paribas. Y para operaciones similares estaríamos siempre atentos.●

Expansión

Publicación	Expansión General, 22	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	40 000	V. Comunicación	27 455 EUR (31,872 USD)
Difusión	31 200	Tamaño	138,81 cm² (22,3%)
Audiencia	120 000	V.Publicitario	7297 EUR (8471 USD)

Dossier de prensa unacc

El Fondo de Garantía busca director general en un proceso abierto

Raquel Lander. Madrid

Cuando José Luis Escrivá llegó en 2024 a la cúpula del Banco de España rompió con algunos modos de hacer de la institución. Por primera vez se abrió a profesionales de fuera de la casa la posibilidad de optar a las vacantes de los altos puestos directivos del organigrama. El Fondo de Garantía de Depósitos (FGD) se ha apuntado también a esta fórmula para encontrar un nuevo director general que releve a José Luis Ballesteros.

El proceso coincide en el tiempo con la búsqueda por parte del Gobierno de candidatos para el Frob ante la próxima salida de Álvaro López Barceló. A partir de septiembre será director ejecutivo alterno del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con sede en Washington.



José Luis Ballesteros, todavía director general del FGD.

Los candidatos tienen que contar con experiencia en el sector financiero de al menos 20 años

Depósitos

El FGD es un mecanismo que protege el dinero de los clientes en cuentas y depósitos a plazo en caso de insolvencia de una entidad de crédito. El límite de cobertura es de hasta 100.000 euros por titular y banco. Se financia a través de una tasa que pagan todas las entidades de crédito que operan en España. Los pagos se interrumpieron a finales de 2023 porque este vehículo alcanzó el tope previsto por la ley, el 0,8% de los fondos garantizados. El dinero recaudado asciende actualmente a 9.148 millones de euros, según las cuentas anuales de 2025.

El actual director general, José Luis Ballesteros, está a punto de finalizar su mandato de cinco años. Es inspector del Banco de España y llegó a ser jefe de la División de Supervisión de Entidades de Crédito antes de recalar en el FGD. Sus antecesores (Mariano Herrera y Luis Lorenzo Olmeda) también procedían del mismo organismo.

Para sustituirlo, el FGD busca candidatos con una experiencia de al menos 20 años en el sector financiero. Uno de los requisitos para el puesto es haber desempeñado durante un mínimo de 10 años algún rol directivo, preferiblemente en instituciones públicas relacionadas con el sector bancario. Todos los que se presenten al puesto deben acreditar "conocimiento extenso" del sistema bancario y financiero nacional y europeo, así como una amplia comprensión de la arquitectura institucional de la Unión Bancaria y capacidad de liderazgo.

El director general del FGD se encarga de dirigir la gestión financiera, patrimonial y operativa del organismo, siempre bajo las directrices de la Comisión Gestora, que está presidida por la subgobernadora del Banco de España por razón de cargo. Esta comisión tiene cuatro puestos reservados al Banco de España, dos al Ministerio de Economía y cinco a representantes de las patronales bancarias AEB, Ceca y Unacc.

Hace unos meses, Soledad Núñez, subgobernadora del Banco de España, planteó que se elevara la dotación del FGD, pero la propuesta no salió adelante, según trasladan fuentes financieras.

El FGD tuvo mucho protagonismo en la época del rescate de las cajas de ahorros. Tuvo una participación directa. A través de inyecciones de capital y de cobertura de pérdidas futuras inyectó en total más de 23.000 millones. De esa cifra apenas ha recuperado unos mil millones. La inmensa mayoría de ese dinero tuvo como destino la antigua CAM, adquirida por Sabadell, y Unnim, que pasó a manos de BBVA. En el caso de CAM, la factura total pagada por la banca a través de las aportaciones al FGD y solo en concepto de EPA (cobertura de pérdidas futuras) ascendió a 12.635 millones de euros.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 10	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	20 000	V. Comunicación	11 438 EUR (13,277 USD)
Difusión	16 400	Tamaño	105,56 cm² (9,9%)
Audiencia	60 000	V.Publicitario	3000 EUR (3483 USD)

Dossier de prensa unacc

La red de cajeros automáticos propia suma ya 475 terminales

E. C. MADRID.

ING avanza en el despliegue de cajeros automáticos propios. El banco naranja rubricó un acuerdo con NCR Atleos en julio del año pasado para instalar 740 equipos y ya ha puesto en marcha 475 terminales, algunos ubicados en lugares estratégicos como supermercados, aeropuertos y zonas donde los clientes demandan un mayor acceso al efectivo.

Los cajeros, identificados con la imagen corporativa del banco online, permiten a la entidad ampliar los puntos de acceso para dar cobertura a sus 4,6 millones de clientes. ING ya permite retirar dinero gratis en los terminales de Euronet, Cashzone, Banca March y Euro Automatic Cash para cualquier importe, así como en los cajeros de las entidades integradas en la red Euro 6000 —Unicaja Banco, Kutxabank, Ibercaja, ABANCA, Bankinter, Cajasur, Caixa Ontinyent, Caja de Ingenieros, Arquia Banca, Caixa Pollença y EVO Banco— para importes superiores a 50 euros. En el resto de entidades, el cliente debe extraer un mínimo de 250 euros para evitar comisiones.

8.000 cajeros gratuitos

"Nuestros clientes pueden retirar efectivo de manera gratuita en 8.000 cajeros, tanto propios como fruto de acuerdos con terceras entidades", explica Alberto Gómez, responsable de *Daily Banking & Savings* de ING.

Además, los clientes pueden acceder al servicio de cashback —retirada de efectivo en comercios— que el banco lanzó en 2016 y transfirió a la fintech Topii en 2022. La compañía permite retirar entre 20 y 150 euros en efectivo al realizar compras en una red de más de 3.000 establecimientos, entre ellos DIA, El Corte Inglés, Galp, la ONCE, Shell y numerosos estancos.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Suplemento, 11	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	22 735	V. Comunicación	9 295 EUR (10,791 USD)
Difusión	17 483	Tamaño	329,78 cm² (52,9%)
Audiencia	46 000	V.Publicitario	2538 EUR (2946 USD)

Dossier de prensa
unacc



Caixa Popular organiza el Foro de Internacionalización Empresarial. **LP**

ENCUENTRO. El evento tendrá lugar este próximo jueves a las 9.30 horas en The Terminal Hub

Impulso a la expansión de las empresas con el Foro de Internacionalización

Caixa Popular organiza un encuentro para ayudar a afrontar los retos del comercio global y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento

VALENCIA

Extras. Caixa Popular organiza el próximo 28 de mayo el Foro de Internacionalización Empresarial, un encuentro diseñado para ayudar a las empresas a afrontar los retos del comercio global y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento en mercados internacionales. El evento tendrá lugar a las 9.30 horas en The Terminal Hub, en la calle de la Travesia, en Valencia, y está dirigido a empresas interesadas en mejorar su posicionamiento internacional, optimizar su operativa exterior y establecer conexiones estratégicas con otros agentes del tejido empresarial.

Este foro se presenta como un espacio de aprendizaje, análisis y 'networking' en el que las compañías participantes podrán entender mejor el contexto económico global y su impacto en la actividad empresarial. Además, contará con la participación de especialistas en comercio exterior que ofrecerán asesoramiento práctico y resolverán dudas.

La iniciativa se presenta como espacio de análisis y 'networking' para entender el contexto económico global

Durante la jornada, los asistentes podrán analizar la situación del entorno internacional y su influencia en los negocios, comprender el impacto de las divisas en las operaciones internacionales y cómo gestionarlas de forma eficiente, descubrir una plataforma gratuita diseñada para facilitar la operativa diaria en comercio exterior, resolver consultas directamente con expertos en internacionalización y establecer contactos con otras empresas con intereses y desafíos similares.

Con esta iniciativa, Caixa Popular refuerza su compromiso con el tejido empresarial valenciano, apostando por el acompañamiento cercano y especializado en procesos de expansión internacional. La entidad se posiciona así como un 'partner' financiero clave para aquellas empresas que buscan crecer más allá de sus fronteras.

El acceso al evento es gratuito, pero las plazas son limitadas y se asignarán por orden de inscripción a través del formulario habilitado en su web: caixapopular.es/es/jornadabancaempresa.

Caixa Popular es una entidad financiera valenciana comprometida con el desarrollo económico y social de su entorno, que ofrece soluciones adaptadas a empresas y profesionales, acompañándolos en sus proyectos de crecimiento y expansión.

Levante EL MERCANTIL VALENCIANO

Publicación	Levante EMV General, 27	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	26 700	V. Comunicación	7 790 EUR (9,043 USD)
Difusión	21 900	Tamaño	233,17 cm² (37,4%)
Audiencia	80 000	V.Publicitario	2127 EUR (2469 USD)

Dossier de prensa unacc

Ajudes

Caixa Popular destina 135.000 euros a projectes socials en 'Un dia de Salari'

La nova convocatòria d'ajudes per a entitats socials, que enguany contribueix amb el triple de l'import, estarà oberta fins al 21 de juny

RICARDO SORIANO
València

Caixa Popular llança una nova edició de la seua iniciativa solidària 'Un dia de Salari', que posa de manifest el compromís social i col·lectiu del seu equip humà amb l'entorn. 'Un dia de Salari' es basa en un gest voluntari d'alt valor simbòlic: la plantilla dona l'import equivalent a un dia de salari, reflectint un model participatiu alineat amb els valors cooperatius de l'entitat i la seua manera d'entendre l'activitat financera, centrada en les persones i en el desenvolupament social.

En aquesta edició, l'entitat ha incrementat de manera significativa l'impacte de la iniciativa, aconseguint un fons total de 135.000 euros, la qual cosa suposa un creixement respecte a l'any anterior. Aquest augment es deu tant a la implicació de les persones treballadores com a la major aportació de Caixa Popular, que enguany contribueix amb el triple de l'import donat per la plantilla.

B. S.



'Un dia de Salari' 2025.

Les ajudes estan dirigides a associacions, fundacions i organitzacions no governamentals de la Comunitat Valenciana que desenvolupen projectes orientats a reduir desigualtats i fomentar el benestar social. Cada iniciativa seleccionada podrà optar a un finançament de fins a 15.000 euros, la qual cosa permetrà donar suport a un major nombre d'entitats i ampliar l'abast de les actuacions.

Els projectes podran desenvolupar-se tant en la Comunitat Valenciana com en països en vies de desenvolupament, abastant àmbits com la cooperació internacional, la salut, la protecció de la infància, el medi ambient, la inclusió social, l'educació o la sobirania alimentària, entre altres.

Enguany, l'entitat ha incrementat de manera significativa l'impacte de la iniciativa

Compromís social

El termini de presentació de sol·licituds estarà obert fins al 21 de juny de 2026. Les entitats interessades hauran d'enviar el seu projecte i formalitzar la candidatura a través del formulari disponible en el web de Caixa Popular.

Amb iniciatives com aquesta, Caixa Popular consolida el seu compromís amb la implicació social, la solidaritat i l'arrelament al territori. ■

levante.extras@epi.es
Per a contactar amb esta secció

La Tribuna de Albacete

Publicación	La Tribuna de Albacete General, 14
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	3617
Difusión	2991
Audiencia	16 000
Fecha	25/05/2026
País	España
V. Comunicación	4 163 EUR (4,832 USD)
Tamaño	117,12 cm² (18,8%)
V.Publicitario	523 EUR (607 USD)

Dossier de prensa unacc

EVENTOS



Cedro

LA III EDICIÓN DE CASTILLA-LA MANCHA ES MODA LLEGA AL TEATRO CIRCO A LAS 12,30 HORAS CON LA PRIMERA JORNADA DE DESFILES

La inauguración del acto tendrá lugar a las 11,30 horas en la Fábrica de Harinas

La primera jornada de desfiles de Castilla-La Mancha es Moda se celebra a las 12,30 horas en el Teatro Circo. En ella desfilarán Félix Ramiro, Raquel López, Carmen Alba, Arnelio Cruz, María Diezma y Éclat by Andrea. Además, durante este primer día tendrá lugar el desfile Premio Castilla-La Mancha es Talento Globalcaja, donde los alumnos de las Escuelas de Arte de Toledo y Guadalajara presentan sus propuestas, seguido de la entrega del premio al talento 2026.

En la segunda jornada de desfiles, que será el miércoles a las 12,30 horas en el Recinto Ferial, desfilarán las siguientes marcas: Vanessa Hincapié, Antonio Rabadán, Marta VillaRuiz, Señorito Ortega, Jorge de la Rosa, Laura Lomas, Manu Campayo y Candelas y Felipa. La jornada de mañana estará dedicada a coloquios y *workshops*, en la Fábrica de Harinas, en los que participarán artistas locales como Clara Lozano o Lola Muñoz.

El programa incluye desfiles de diseñadores consagrados, talleres prácticos y mesas redondas que analizan la sostenibilidad y el liderazgo femenino en la industria. Además, la iniciativa impulsa el talento emergente mediante certámenes que premian a jóvenes promesas, permitiéndoles presentar sus colecciones de manera profesional. Este encuentro actúa como un espacio de cocreación fundamental donde convergen expertos, instituciones y el público para revalorizar la identidad cultural manchega.

La Tribuna CUENCA

Publicación	La Tribuna de Cuenca General, 3	Fecha	25/05/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	757	V. Comunicación	1 207 EUR (1,400 USD)
Difusión	555	Tamaño	188,74 cm² (17,6%)
Audiencia	6000	V.Publicitario	394 EUR (457 USD)

Dossier de prensa unacc

redaccion.cuenca@diariolatribuna.com



Cedro

GLOBALCAJA

El Instituto de Estudios Conquenses reconoce a Globalcaja por su apoyo al patrimonio

La Fundación Globalcaja fue reconocida por el Instituto de Estudios Conquenses con el reconocimiento IDEC-Apoyo, una distinción con la que esta entidad agradeció la colaboración incondicional de la Fundación y su respaldo a la labor social, educativa, divulgativa e investigadora que desarrolla en torno al patrimonio conquense. La directora de la Fundación, Henar de la Sierra, fue la encargada de recoger este reconocimiento durante el acto conmemorativo del XI aniversario del Instituto de Estudios Conquenses.

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