

RESUMEN DE PRENSA DEL 12 DE DICIEMBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

COMPETENCIA FEROZ EN HIPOTECAS

El mercado hipotecario nacional se ha convertido en uno de los focos del sistema financiero por su elevada competitividad. Pinar Abay, directora global de Banca Minorista de ING, afirma que el español es, seguro, “uno de los mercados más competitivos de Europa” y cree que “es muy difícil obtener los rendimientos requeridos en hipotecas con unos precios tan bajos”. Sin embargo, la directiva lo ve como un elemento crucial para fidelizar clientes. “Los hipotecados suelen quedarse a largo plazo porque se les ofrece otros productos”, agrega. (Más información sobre los planes de negocio de ING en apartado Finanzas).

(Expansión. Página 19. 2 medias columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

SAREB APRUEBA SU ÚLTIMO PLAN ESTRATÉGICO ANTES DE LA LIQUIDACIÓN

El Estado, accionista de control de Sareb, ha dado vía libre al que será el último plan estratégico de sus 15 años de vida. El Gobierno no prorrogará la vida operativa de Sareb y la sociedad entrará en liquidación el 28 de noviembre de 2027. Tiene todavía 28.183 millones de euros en deuda contraída con el Estado.

Desde que en 2022 el Estado dio el relevo a los bancos y aseguradoras en el control de la compañía, el rumbo de Sareb se modificó sustancialmente. Pero el gran giro de timón se produjo el pasado enero, cuando el presidente de Gobierno, Pedro Sánchez, anunció que Sareb traspasara el grueso de sus pisos a la sociedad estatal de vivienda y suelo Sepes (rebautizada ahora como Casa47), como solución para afrontar el grave problema de vivienda.

La cúpula de Sareb aprobó hace unas semanas el plan de negocio con el que abordará su nueva estructura y la relación contractual con Hipoges y con Anticipa/Aliseda (Blackstone), las compañías que venden en exclusiva sus viviendas. Sareb conservará su cartera actual de préstamos promotores impagados. Ahí la estrategia es seguir peleando en los juzgados para lograr adjudicarse los pisos, locales o naves industriales que actúan como garantía de esos créditos para después venderlos. Su actual montaña de inmuebles, en cambio, se reducirá en más de un 90%, ya que alrededor de 40.000 de ellos (pueden acabar siendo 45.000) se traspasarán a Sepes, así como 2.400 suelos, en los que se construirán 55.000 viviendas más. Sareb se quedará solo con aquellos que no cumplan con los requisitos fijados por el Gobierno. Básicamente, con las viviendas de más de 150 metros cuadrados (la minoría) y con los pisos y casas situados en municipios de menos de 5.000 habitantes. Sareb está obligada a traspasar de manera escalonada y a precio cero esos 40.000 inmuebles y los 2.400 suelos, por lo que se le complicará mucho seguir reduciendo su millonaria deuda.

El brusco adelgazamiento de la cartera de viviendas en manos de Sareb desencadenó una importante disputa con Blackstone e Hipoges, que cobraban por contrato comisiones de éxito por cada piso vendido. Sareb ha cerrado ya ese contencioso. Blackstone e Hipoges mantendrán la comisión por venta de los pocos pisos que seguirán en el perímetro de Sareb. Pero también cobrarán una prima de adecuación por reformar esas 40.000 viviendas, de manera que estén listas para entrar a vivir cuando se traspasen a Sepes. Gran parte de ellas suelen estar en mal estado y abandonadas. Esa labor incluirá la necesidad de recuperar todos los pisos *okupados* ilegalmente (unos 3.300), algo de lo que no se encargaban hasta ahora. Su tarea consistía en publicar los anuncios en Idealista y Fotocasa y coordinar las visitas con los comerciales. Su gran reto de los dos próximos años será vaciar esos pisos en tiempo récord mediante acuerdos amistosos, evitando llegar a los juzgados para no alargar el proceso.

Otro de los grandes desafíos es adaptar los canales de venta a los suelos que quedan en cartera, la mayoría pequeños y situados en poblaciones más dispersas. El tercer reto es afrontar de manera muy rápida la promoción y desarrollo urbanístico de las viviendas con mayor potencial de salida, teniendo en cuenta que a Sareb solo le quedan dos años de vida.

(Expansión. Página 18. 5 columnas)

LA EMPRESA PÚBLICA DE VIVIENDA LANZA SU PRIMERA CONVOCATORIA, QUE INCLUYE 171 PISOS DE ALQUILER ASEQUIBLE

Casa 47 -la nueva empresa pública de vivienda que ha creado el Gobierno- lanzó ayer una “convocatoria piloto” con 171 pisos para arrendamientos “asequibles”. Según informó el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, se encuentran en Vigo, en la zona de Valencia afectada por la Dana de octubre de 2024 y en Mieres (Asturias).

67 de estas casas se encuentran en la capital de la Comunidad Valenciana, 37 en la localidad asturiana y las restantes 67 en la ciudad gallega. En esta última, el precio del alquiler será de 8,8 euros el metro cuadrado, “un 35% por debajo del precio de mercado”, según los cálculos de Vivienda. Los inmuebles que se ofrecen proceden de Sareb.

La ministra de Vivienda, Isabel Rodríguez, realizó el anuncio de esta primera convocatoria en una visita a Vigo. Destacó que las casas que ofrece la empresa estatal “son públicas para siempre”. Y aunque no adelantó los precios del alquiler que se pedirán en Valencia y Mieres, señaló que “nunca superará el 30% de los ingresos” de los inquilinos.

La convocatoria piloto tiene como objetivo evaluar el proceso de adjudicación, la demanda y el perfil de los solicitantes para así, afirma el Ministerio, “afinarlo al máximo” cuando empiecen a entrar los grandes lotes de viviendas en 2026.

El Mundo informa también de la visita de la ministra a Vigo y de la presentación de la convocatoria piloto de esos 171 pisos de alquiler, destacando que se encuentran fuera de zonas tensionadas.

(Cinco Días. Página 26. Media página)

LAS PALMAS Y SANTIAGO DE COMPOSTELA BUSCAN UNIRSE A LAS ZONAS TENSIONADAS

Las Palmas de Gran Canarias y Santiago de Compostela están avanzando en la solicitud para la declaración como zonas tensionadas, según confirmaron fuentes del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Sin embargo, cada autonomía es la que debe autorizar la declaración y este es el paso que aún no han superado.

En el caso de Las Palmas de Gran Canarias, el Ayuntamiento indicó que la carga media del coste de la hipoteca, más gastos esenciales, pasó del 30,52% en 2021 al 33,55% en 2023, situándose por encima del umbral del 30% recomendado. Por otro lado, la carga media del alquiler, con gastos y suministros, supera igualmente ese 30% de la renta media de los hogares, y el incremento del precio del alquiler muy superior al IPC, con una evolución que ha pasado del 19,69% al 29,4%. Tres de cuatro requisitos para sacar adelante la declaración, pero aseguran que no ha habido respuesta de parte del Gobierno autonómico. El consejero de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias, Pablo Rodríguez, aclara que están analizando la propuesta “con máximo rigor” debido a que es una medida que dura tres años y afecta a la oferta, que señala como el “gran problema de Canarias”. “No es un problema exclusivamente de precio, sino que es un problema de que no hay viviendas. Y lo que no podemos hacer es tomar decisiones sin rigor que sean todavía más perjudiciales”, explica.

(El Mundo. Página 28. 4 medias columnas)

LOS NOTARIOS PIDEN AL GOVERN ACLARAR QUIÉN ES GRAN TENEDOR

La definición de gran tenedor de vivienda en Catalunya trae de cabeza al sector jurídico e inmobiliario a causa de los diferentes criterios que aplica la Generalitat. Desde el Colegio Notarial han intentado recientemente aclarar este asunto a través de una consulta a la Agència Tributària de Catalunya (ATC) pero sin éxito. La respuesta que acaban de recibir ha causado preocupación, afirma el decano de los notarios catalanes, José Alberto Marín, porque persiste en “la inseguridad jurídica” que, a su juicio, sufren desde hace meses en materia habitacional.

Entre otras cuestiones, el colegio ha pedido a la ATC concretar si el concepto de gran tenedor es el mismo a efectos tributarios que en el decreto ley sobre vivienda por el que la Generalitat ha ampliado el derecho de compra preferente (tanteo y retracto), una de las piezas clave de su política residencial y del plan para incrementar el parque público de vivienda. Desde la agencia dependiente de Economia i Hisenda responden que, en materia de tributos, no son aplicables otras definiciones contenidas en el ordenamiento jurídico. “Os recordamos que este centro directivo solo tiene competencias para resolver consultas de ámbito tributario”, añaden.

La situación tiene una gran relevancia porque los grandes tenedores de vivienda pagan más impuestos –el Govern y Comuns pactaron subir el impuesto de transmisiones un 20% para este colectivo–, están sujetos al tanteo y retracto y tienen mayores exigencias en el control de alquileres vigente en la práctica totalidad del territorio. Una de las cuestiones aún sin resolver es si se cuenta o no la vivienda de uso habitual para aplicar el tope de rentas. “Ahora nos encontramos con tres definiciones diferentes, la de Territori i Habitatge, la de Tributs y la relativa a los desahucios; cada departamento de la Administración tiene un criterio distinto”,

lamenta Marín. Esta dispersión normativa está generando “problemas e inseguridad”, continúa el decano de los notarios. Por ello, reclama que la Generalitat unifique la definición mediante una norma común.

(La Vanguardia. Página 64. 3 columnas)

EL DÉFICIT FISCAL Y EL ACCESO A LA VIVIENDA VAN A PEOR, SEGÚN LOS ECONOMISTAS DE CATALUNYA

La última Encuesta de Situación Económica del Col·legi d'economistes de Catalunya, presentada ayer, revela una percepción agridulce de la situación de la economía catalana. Según la encuesta, cerca del 35% sostiene que la economía catalana está mejor que en otoño del 2024, mientras que un 44% indica que está igual y el 19% la califica de “peor”. La encuesta, en la que han participado 463 colegiados, constata un empeoramiento de la percepción sobre el déficit fiscal, el acceso a la vivienda y las infraestructuras y comunicaciones.

(La Vanguardia. Página 64. 2 medias columnas)

MADRID Y CATALUÑA EXPULSAN POBLACIÓN A OTRAS REGIONES

Cataluña y Madrid son las comunidades que atraen más población extranjera de todo el país y las que presentan un saldo migratorio exterior (personas que llegan de otros países menos personas que emigran) más elevado. Sin embargo, pese a su atractivo para los foráneos, en los últimos años el elevado coste de la vida en comparación con otras zonas de España y el problema de la vivienda, con precios por las nubes y escasez de oferta habitacional, ha desplazado a parte de su población a otras comunidades, de ahí que cuenten al mismo tiempo con un saldo migratorio interior negativo.

Según la *Estadística de Migraciones y Cambios de Residencia* publicada ayer por el Instituto Nacional de Estadística (INE), son las dos comunidades con peor resultado, es decir, en las que se va más gente a vivir a otras autonomías de la que llega de otras regiones. En el caso catalán, el saldo en 2024 fue de -6.437 personas, mientras que en el madrileño son más del doble: -12.993. Aunque ambas actúan como polo de atracción para ciudadanos de otras regiones, sobre todo por sus oportunidades laborales (en 2024 Cataluña recibió 53.585 personas de otras comunidades, y Madrid, 100.342, la que más de toda España), es superior el número de los que salen de esas dos comunidades en busca de una vida mejor.

Esta tendencia se ha acrecentado en los últimos años de los que el INE ofrece datos, lo que podría venir explicado por la ola inflacionista que ha encarecido mucho el coste de la vida –con un poder adquisitivo de los asalariados que aún no se ha recuperado– y un problema de la vivienda insostenible en la capital y en la Ciudad Condal: la oferta es tan reducida dado el nivel de demanda que los precios tanto de alquileres como para compraventa se han disparado. Así, el número de personas que salen de Madrid a otras comunidades ha crecido un 7,6% desde 2021; mientras en Cataluña se ha disparado un 8%.

El problema de la vivienda provoca también que en algunas de las principales ciudades de España los subdistritos más céntricos están perdiendo población, mientras que los más alejados del centro están sumando vecinos. Por ejemplo, en 2024 en Madrid los subdistritos de la periferia del sureste fueron los que tuvieron ese saldo más elevado. Y en Barcelona y Valencia los subdistritos del sur fueron los que más población ganaron.

¿A dónde se van los que se marchan? Según los datos del INE, en el caso de los residentes de Madrid lo que prima es la cercanía, pues un 28% del total se dirige a Castilla-La Mancha. Le sigue, muy de lejos, la Comunidad Valenciana y Castilla y León. Para los que salen de Cataluña hay tres opciones elegidas casi por igual: la Comunidad Valenciana, Comunidad de Madrid y Andalucía.

En cuanto a la edad, la mayoría de los que salen tanto de Cataluña como de Madrid son relativamente jóvenes: el grupo mayoritario es el de 25 a 34 años, que es el que habitualmente tiene más dificultades para independizarse, seguido de los de 35 a 44 años, que también pueden cambiar de residencia ante la formación de una familia o por una oportunidad laboral.

(El Mundo. Página 29)

MADRID, LA CIUDAD MÁS DESIGUAL, Y ZARAGOZA, LA QUE MENOS

La desigualdad económica en las grandes ciudades dibuja un mapa de contrastes que poco tiene que ver con el nivel medio de renta. Madrid y Zaragoza encarnan hoy los extremos de un fenómeno que crece y se reconfigura tras el impacto de la pandemia. La primera es la gran ciudad más desigual de España; la segunda, la más igualitaria, según el nuevo informe de Fedea sobre Renta personal de los municipios españoles y su distribución correspondiente a 2022, basado en los microdatos del IRPF de la Agencia Tributaria y publicado ayer.

El informe plantea un escenario urbano donde la recuperación pospandemia ha impulsado la renta media, pero no necesariamente ha reducido las brechas internas.

¿Por qué unas grandes ciudades son más desiguales que otras? Jorge Onrubia, investigador en Fedea, coautor del informe y profesor titular y doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, explica que “la desigualdad dentro de una gran ciudad depende de su composición socioeconómica interna y del grado de segregación residencial”. Además, añade, influyen los elevados precios de la vivienda que se observan en estas urbes, “que tienden a expulsar” a parte de la población de rentas medias hacia municipios y barrios periféricos, reforzando la segregación interna entre los distritos de rentas altas y bajas. Por eso, concluye, “a mayor tamaño y diversidad del mercado laboral, suele haber más heterogeneidad y desigualdad interna”.

Información también en *El País*.

(Cinco Días. Página 26. Media página)

LA “CATÁSTROFE” DE LA VIVIENDA: SOLO LAS ÉLITES PUEDEN ALQUILAR

La competencia por una vivienda en alquiler ante la escasez de oferta lleva años provocando una especie de casting para elegir inquilino. Pero la cada vez menor cantidad de unidades disponibles en el mercado está provocando que la situación haya degenerado hasta tal punto que en este momento se vive un proceso de ‘elitización’ del mercado del alquiler, según asegura Idealista. En un análisis del mercado de la vivienda de este año que incluye también sus previsiones para 2026, el portal inmobiliario asegura que la emergencia del alquiler es total, “cercana ya a la catástrofe”. Según indica, el desequilibrio cada vez más acusado entre propietarios e inquilinos sigue provocando que desaparezcan miles de viviendas del mercado, que pasan a engrosar los datos de casas vendidas, y ha generado que el problema “ya no sean solamente los precios sino la imposibilidad de alquilar una vivienda, aun pudiendo pagarla”.

Idealista responsabiliza de este desequilibrio al control de precios y asegura que esta intervención provocará que las rentas se suavicen en las zonas donde se han topado y que suban en el resto de los mercados. Pero también advierte de que “el coste de mantener el control de precios lo pagarán los que busquen casa y comprueben que la oferta sigue cayendo y las condiciones siguen endureciéndose”. Será, asegura el análisis, “una lucha entre inquilinos: los que se benefician de las medidas coercitivas contra los propietarios frente a los que no encuentran casa como consecuencia de dichas medidas”. Es aquí, prosigue Idealista, donde se encuentra el verdadero problema del alquiler en España. “La competencia entre familias para acceder a una de las pocas viviendas que hay en el mercado es feroz. Más de 50 interesados compiten por cada anuncio que se publica en Idealista para los que, a priori, el precio no es el principal obstáculo. Comienzan un proceso de casting cada vez que tratan de acceder a un alquiler [...]. Familias con menores, mayores de 65 años, familias monoparentales o personas que deben asumir el alquiler con una sola renta perderán sistemáticamente la opción de ser elegidos para alquilar vivienda”, asegura el portal.

Ante la avalancha de candidaturas, Idealista afirma que los propietarios se decantan siempre por los perfiles que mayor seguridad de pago les ofrecen (llegando a estar muchos de ellos sobre cualificados para los cánones establecidos, según el *marketplace*), lo que genera un proceso de “elitización” del mercado del alquiler.

Según el portal, las medidas de protección para los vulnerables primero expulsaron del mercado a los propios vulnerables, después a quienes podían llegar a serlo hasta llegar a la situación actual en la que amplios colectivos que son rechazados sistemáticamente.

Si el futuro del alquiler no es para Idealista halagüeño, el de la compraventa tampoco presenta buenas perspectivas. Según el portal inmobiliario, con unos niveles de construcción en torno a las 100.000 unidades anuales, la procedencia de la mayoría de las ventas es viviendas anteriormente alquiladas. Pero esta tendencia “no puede mantenerse eternamente ya que el stock de vivienda en alquiler va reduciéndose y hará muy complicado mantener el nivel de compraventas”.

(La Razón. Página 24)

LOS HOTELEROS CARGAN CONTRA LA TASA TURÍSTICA Y PIDEN UNA SOLUCIÓN REAL A LA VIVIENDA

El presidente de la Conferencia Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Cehat), Jorge Marichal, criticó ayer la previsión de la subida de tasas turísticas en comunidades como Baleares y ciudades como Barcelona, y pidió a las administraciones centrarse en los asuntos de la vivienda y de las infraestructuras. “Son un mero intento recaudatorio”, dijo Marichal, que añadió que se trata de una medida que no soluciona ni los problemas reales de acceso a la vivienda ni de colapso de las infraestructuras, así como tampoco los flujos de turistas y la masificación.

Durante la presentación del *Smart Observatory Invierno-primavera 2026*, el presidente de Cehat acusó a las administraciones de “escurrir el bulto”. Deberían, según dijo, “centrarse en mejorar las infraestructuras y en facilitar el acceso a la vivienda”, y que las tasas generen “un valor añadido”.

Información destacada también en *La Razón*.

(La Vanguardia. Página 60. 2 columnas)

VIVIENDAS EXCLUSIVAS EN PLENA METRÓPOLIS

En el corazón de las grandes capitales emerge una forma de entender el lujo residencial alejada de las villas aisladas: viviendas exclusivas destinadas a compradores que buscan vivir el pulso urbano desde dentro, rodeadas de riqueza monumental y en entornos privilegiados. Como explica Laura Pérez Maestro, directora de Comunicación de Gilmar, “observamos un claro auge de la vivienda de lujo en el corazón de las ciudades: la demanda sigue creciendo, especialmente en mercados como Madrid, Málaga o Sevilla. Este interés está impulsado por la escasez de oferta en zonas céntricas consolidadas y la fuerte atracción de compradores nacionales e internacionales que buscan calidad de vida, servicios y conectividad”. Subraya que “en Madrid, por ejemplo, las zonas históricas y de mayor prestigio concentran la mayor parte de la demanda residencial *prime*, que valora especialmente ubicación, historia del edificio y acabados”. Y expone que “el perfil del cliente interesado en estos inmuebles suele tener un alto poder adquisitivo: profesionales con movilidad internacional, familias con elevado nivel de ingresos que buscan calidad de vida en entornos urbanos, o inversores que valoran la revalorización a medio-largo plazo”.

Joan Canela, operational commercial director de Engel & Völkers Iberia, destaca que el mercado residencial *premium* en España mantiene “una demanda estructuralmente sólida, apoyada por tres vectores: el país como destino de buena calidad de vida y seguridad jurídica en la UE; diversificación geográfica de patrimonios europeos y latinoamericanos, y oferta limitada en las mejores ubicaciones”. En cuanto a precios, argumenta que “el ticket medio de propiedades *prime* en las ciudades se sitúa entre 1,5 y 5 millones de euros; mientras que el precio en ultralujo puede superar los 10-20 millones en islas y ubicaciones exclusivas”.

(Expansión. Suplemento Casas y Estilo de Vida. Páginas 1 a 3)

FINANZAS

LA BANCA ESPAÑOLA AL COMPLETO SUPERA EN BOLSA SU VALOR CONTABLE POR PRIMERA VEZ TRAS LA CRISIS

La banca ha firmado su resurrección tras la crisis. Todos los bancos cotizados han conseguido que su valor en Bolsa sea por fin superior a su valor en libros. El último en lograrlo, en estas últimas semanas, ha sido Unicaja, hasta ahora el banco español más rezagado en el mercado. Esto no ocurría desde hace más de una década, antes del derrumbe del sector por la crisis.

Según las cuentas del tercer trimestre del año, el valor en libros de Unicaja (hallado del cociente entre el patrimonio neto y el número de acciones) es de 2,5 euros por título. La entidad superó este nivel el pasado 11 de noviembre, aunque lo perdió pocos días después. La acción recuperó los 2,5 euros hace dos semanas, el 26 de noviembre, y desde entonces cotiza por encima. Ayer cerró a 2,72, tras una subida superior al 2%. Es la punta del iceberg de un año especialmente dulce del banco andaluz en Bolsa, en el que duplica su valor bursátil y es uno de los mejores valores del Ibex 35. Su capitalización ronda los 7.000 millones de euros. Las fuentes consultadas apuntan a un cóctel de factores que explican estas subidas. De un lado, las alzas del beneficio (del 11,5% entre enero y septiembre con respecto al mismo periodo del año anterior) y la mejora de la rentabilidad, con un ROTE en el 9,8%, en consonancia con su plan estratégico, según el cual espera lograr un 10% antes de 2027. En esta hoja de ruta también ha endulzado a los inversores con promesas de dividendos, con un 60% del *pay out* y la promesa de devolver a partir de 2026 el 25% del capital generado. Con esto ha desvelado uno de sus principales tesoros, qué hacer con el exceso de capital que acumula la entidad.

Las razones detrás de la subida en Bolsa de Unicaja son similares a las que han acompañado al resto de bancos en los últimos años, si bien en su caso de forma retrasada. El Sabadell fue el último que consiguió batir en Bolsa su valor contable, a principios de año. Y Bankinter, por ejemplo, cuenta con una valoración bursátil que más que duplica su tasación contable, una cota de la que están cerca tanto CaixaBank como el BBVA.

Los designios de la banca comenzaron a cambiar en 2022, cuando el Banco Central Europeo (BCE) puso fin a años de políticas monetarias ultraexpansivas, con tipos cero, compras de bonos e inyecciones de liquidez. Esta situación, sumada a la resaca de la crisis económica, hundió durante años la cotización de los bancos, una situación que se agravó particularmente durante la pandemia. Su relación con el valor en libros, la métrica más utilizada entre los inversores para tasar las entidades, estaba consistentemente por debajo de uno.

(Cinco Días. Primera página. Página 3)

EL BCE PROPONE SIMPLIFICAR EL CAPITAL DE LA BANCA, PERO BLOQUEA UN ALIVIO

Tras meses de trabajo, el documento más esperado por el sector bancario ya es una realidad. El Banco Central Europeo (BCE) publicó ayer sus recomendaciones para la simplificación bancaria, un informe en el que plantea la reducción del número de colchones de capital que se

les exige a las entidades y un régimen regulatorio más ventajoso para los bancos más pequeños.

El informe, dirigido por Luis de Guindos, vicepresidente del BCE, describe las vías por las que la institución considera que puede aligerarse la carga normativa manteniendo un adecuado nivel de seguridad y robustez del sistema. En ese ejercicio, el supervisor ha detectado que “la estructura actual de capital de la UE excede en número de elementos a la prevista por Basilea [los estándares internacionales aceptados], lo que potencialmente genera solapamientos e inconsistencias”.

Para revertir esta situación, el supervisor plantea fusionar los diferentes colchones que estructuran los requerimientos en tres: 1. El llamado P2G, que es la recomendación específica que el supervisor hace a cada banco sobre el capital que debe mantener para blindarse. 2. Un colchón no liberable de capital que el banco debe mantener en todo momento para ser operativo. Y 3. Una capa de protección adicional y liberable para acolchar situaciones de crisis o de tensión sistémica.

En ese sentido, el colchón liberable uniría los actuales requerimientos que se exigen cuando la economía se calienta, conocidos como anticílicos, con aquellos que se fijan cuando se detectan riesgos sistémicos en el mercado o en algún sector concreto de la actividad. Por otro lado, el colchón no liberable integraría las exigencias actuales de conservación de la operativa y el capital extra solicitado a los bancos de mayor tamaño que presentan por sí mismos un riesgo sistémico. Esta simplificación de estructuras que propone el BCE se combinaría con una visión unificada del nivel de exigencias liderada por el propio supervisor comunitario, en lugar de que cada una de las autoridades se encarguen de forma aislada de su respectivo colchón.

A raíz de este cambio organizativo, el BCE anticipa que podría ser más fácil eliminar aquellas exigencias que acaban cubriendo riesgos por duplicado, algo que debería derivar en un alivio de capital para las entidades. “Se deberían calibrar todos los elementos mediante principios y metodologías comunes y claras para evitar solapamientos e incoherencias”, indica el BCE, que propone basar el nivel de estos requerimientos de capital “en una versión modificada de los test de estrés que tenga también en cuenta los ciclos y riesgos europeos y nacionales”.

La autoridad monetaria propone la misma simplificación para las ratios de apalancamiento, recortando el número de exigencias de cuatro a dos: una mínima operativa común para todas las entidades y una adicional para los que tengan un mayor riesgo.

El alivio, en cualquier caso, se limitará aquellos elementos en los que existan redundancias claras y el BCE bloquea en sus recomendaciones que se vaya más allá para igualar las exigencias a las de otras jurisdicciones. La autoridad monetaria no detalla en exceso cómo afectará al coste final la nueva estructura y fuentes financieras temen que pueda acabar quedándose en un mero cambio operativo, aunque sí celebran la claridad y la transparencia que podría alcanzarse.

Información también en *Cinco Días* y *El Economista*.

(Expansión. Primera página. Página 15)

BRUSELAS DA DOS MESES A ESPAÑA PARA TRASPONER LA DIRECTIVA DORA

La Comisión Europea ha dado dos meses a España, Francia y Portugal para que introduzcan en su legislación nacional la Ley de Resiliencia Operacional Digital (Dora, en inglés).

La Comisión tiene abierto un proceso de infracción a los tres países por no transponer la normativa dentro de plazo. La directiva tenía que haber entrado en vigor plenamente el 17 de enero de 2025. El objetivo es evitar que las entidades financieras y aseguradoras sucumban a ciberataques y fallos de sus sistemas tecnológicos, atajar los riesgos ligados a la creciente digitalización de los servicios financieros e impedir interrupción de los servicios, así como posibles contagios a otras empresas.

(Expansión. Página 18. 1 columna)

CAIXABANK ESPERA DISPARAR SU NEGOCIO Y EFICIENCIA CON LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

CaixaBank ha situado el desarrollo de tecnologías basadas en la inteligencia artificial (IA) en el centro de su estrategia desde que presentó el pasado ejercicio su plan de acción hasta 2027. La entidad ha contratado a más de 600 expertos digitales durante el último año y está ganando negocio y eficiencia gracias a sus innovaciones, según ha explicado a los analistas.

Una de las vías con las que CaixaBank está logrando ser más eficiente a través de esta tecnología es con mejoras en la app que están cambiando la forma en que los clientes se relacionan con la entidad. El objetivo del banco es alentar el “autoservicio”, de manera que los clientes puedan resolver ellos mismos sus necesidades con la ayuda de soluciones digitales y sin tener que recurrir a asistencia humana.

El plan pasa por acelerar esta tendencia en 2026 gracias al lanzamiento de un interfaz conversacional que se añadirá a la aplicación del banco y que complementará las capacidades ya puestas en marcha este año.

Más allá de la eficiencia, la estrategia de apostar por las conversaciones amplificadas con las capacidades de la IA también generará nuevo negocio para el banco, según sus previsiones. La entidad incluye chats con esta tecnología dentro de los procesos de venta de diversos productos (préstamos, seguros, hipotecas...), de manera que potencian la capacidad de venta de los agentes comerciales.

CaixaBank no solo está invirtiendo en IA aplicada a chats conversacionales. Por un lado, el banco trabaja en iniciativas de IA que ayuden a los asesores que trabajan tanto en las oficinas como en remoto. CaixaBank prepara una solución que permitirá preparar las entrevistas con clientes, de manera que los empleados contarán con información ampliada de los usuarios y de las oportunidades de comercialización de productos y servicios que pueden resultarle de interés.

(Expansión. Página 17. Media página)

ING SE FIJA DUPLICAR LA BASE DE CLIENTES EN ESPAÑA EN OCHO AÑOS

ING se pone deberes en España. La filial nacional del grupo neerlandés tiene la misión de rondar la barrera de 10 millones de clientes en un periodo máximo de ocho años. Desde Países Bajos consideran que la unidad ibérica tiene un elevado potencial de crecimiento y margen más que suficiente para duplicar la base de clientes en los próximos ejercicios. Así lo transmite Pinar Abay, directora global de Banca Minorista de ING: “Nuestra ambición [en España] a largo plazo es doblar nuestra base de clientes en un periodo de entre cinco y ocho años”, asegura. Hasta septiembre (últimas cuentas disponibles), la filial nacional de ING contaba con casi 4,6 millones de usuarios y su base de clientes crece a razón de unos 300.000 clientes al año.

La hoja de ruta de ING en España pasa por ampliar la oferta de productos, perfeccionar y elevar el atractivo del catálogo actual y, sobre todo, entrar en nuevos negocios.

De los planes de la entidad informa también *El Economista*.

(Expansión. Página 19. 4 medias columnas)