

RESUMEN DE PRENSA DEL 14 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO INMOBILIARIO

ESPAÑA NECESITA 160.000 NUEVAS VIVIENDAS AL AÑO

Arcano Research profundiza en el debate sobre el problema de acceso a la vivienda en España y plantea diez soluciones a corto plazo para evitar que esta crisis derive en un drama social, sobre todo, para los más jóvenes. La firma de consultoría entiende que el país parte de un déficit de base en la construcción de vivienda por la falta de suelo finalista para edificar y escasez de mano de obra cualificada que, sumado a la llegada de inmigrantes, da lugar a un escenario de precios desorbitado.

Según datos del Banco de España, existe un déficit próximo a las 700.000 viviendas. “En un país occidental lo normal es construir cuatro inmuebles por cada 1.000 habitantes; el problema es que llevamos desde 2013 haciendo dos casas por cada 1.000 habitantes, es la mitad de lo que hay que producir”, sostiene Ignacio de la Torre, economista jefe y socio de Arcano Partners, que calcula en unas 160.000 viviendas por año las necesarias para comenzar a paliar el déficit.

Desde la firma de análisis plantean algunas soluciones que darían algo de aire a la escalada de precios actual y lo harían en el corto plazo. Una de ellas es aumentar la “densidad vertical”, esto es, construir más en altura. Otra de las soluciones pasa por modificar la legislación para permitir que viviendas de mayor tamaño puedan ser divididas en más de dos partes, donde está el límite actual, ante nuevos modelos de familia. Plantean, asimismo, dar incentivos fiscales a quien libere con mayor premura suelo finalista, convertir oficinas en casas, abolir los controles de precio del mercado del alquiler o “dar una mayor seguridad jurídica a quienes quieran poner su casa en alquiler” así como incentivos en el IRPF. Además, reclaman “una fiscalidad asimétrica” que permitiría el pago de impuestos como el IVA de manera paulatina a lo largo de los años. Por otro lado, llaman a incrementar la colaboración público–privada o a aumentar la mano de obra mediante la emisión de “visados temporales para trabajadores cualificados”.

(El Mundo, Página 29. 4 columnas)

EL PRECIO DEL ALQUILER CAE UN 4,8% EN EL TERCER TRIMESTRE

El precio de la vivienda en alquiler cayó un 4,8% en el tercer trimestre de 2025, según Fotocasa. En los últimos años siempre ha bajado el precio en el tercer trimestre y en esta ocasión se sitúa en 13,69 euros por metro cuadrado al mes: el precio medio de una vivienda de 80 metros cuadrados es de 1.095 euros mensuales. Los datos muestran también un incremento interanual del 14,3%. Según la directora de estudios y portavoz de Fotocasa, María Matos este descenso trimestral “no refleja un cambio estructural, pero sí una ralentización del ritmo de crecimiento del precio tras meses de fuertes subidas”. Por su parte, el incremento interanual “confirma que el precio del alquiler se mantiene en niveles históricos”.

(El Mundo, Página 29. Media columna)

SUMAR PRESIONA A SÁNCHEZ CON SU PROPIO PLAN DE VIVIENDA

Las medidas del ala socialista del Gobierno en materia de vivienda se quedan muy cortas para Sumar, tanto que presentó ayer su propio Real Decreto Ley de medidas urgentes para intervenir más el mercado de la vivienda. Y lo hizo al margen de sus socios socialistas y de la titular de Vivienda, Isabel Rodríguez, que poco antes había anticipado, sin desvelar detalles, que hoy llevará al Consejo de Ministros nuevas iniciativas en este ámbito. Sumar propone la congelación de los precios de los alquileres; un impuesto específico a los propietarios de cuatro o más viviendas para poner coto a la compra especulativa, o una regulación cada vez más estricta para alquileres de temporada y turísticos, de modo que las estancias inferiores a 30 días sean consideradas turísticas y paguen el 21% de IVA.

El ministro de Derechos Sociales, Pablo Bustinduy, explicó que, en lo que atañe a los alquileres, no solo se plantea la congelación de precios, sino además una mayor duración de los contratos, incluidos los que están en vigor. En concreto, Sumar quiere que los contratos se amplíen en tres años adicionales, prórroga que en las zonas tensionadas sería de dos años más, hasta alcanzar un mínimo de 10 años. En el texto, que ya anticipó Bustinduy a finales de septiembre al mostrar su voluntad de presentar un “plan de intervención urgente” de la vivienda, se deja claro que la “congelación” del precio se efectuará aunque cambie el dueño del piso.

Con el argumento de frenar la especulación, Sumar pide mano dura fiscal contra los propietarios de cuatro o más viviendas. Propone retocar el Impuesto Temporal de las Grandes Fortunas para que los dueños de varios inmuebles paguen un 5% sobre su patrimonio inmobiliario. A cambio, plantea una bonificación del 40% de las rentas del alquiler en Sociedades para arrendamientos asequibles. En su cruzada contra los propietarios y en favor de los inquilinos, Sumar quiere que las nuevas compras de viviendas destinadas al alquiler solo puedan realizarse para arrendamientos asequibles

Sobre los alquileres turísticos, además de la frontera de los 30 días y del pago del IVA, Sumar quiere elevar a rango de ley la obligación de registro de los alquileres de corta duración para estrechar aún más el control y, lo que es más importante, impulsar un régimen sancionador que sea verdaderamente disuasorio para los pisos turísticos.

Información también en *El Economista*, *El Mundo* y breve referencia en *La Razón*.

(Expansión. Página 27. Media página)

EL 49,8% DE LOS ENCUESTADOS POR 40DB. CREE QUE ES MÁS DIFÍCIL COMPRAR UN PISO AHORA

Subtítulo del artículo “El pesimismo económico crece en España, pese a las cifras macro”, en el cual se comenta que tanto el *Financial Times* como el Banco Central Europeo dicen que la economía española destaca. El poder de atracción del país es patente, no solo por el fuerte crecimiento y la reducción del desempleo, sino por otras variables que encajan en esa categoría que se denomina calidad de vida. Pero, pese a todos estos factores, el sentimiento económico de los españoles no deja de empeorar: la encuesta *Termómetro 5D* elaborada por 40dB. para *Cinco Días* y *El País* mostró en septiembre que no existe una sensación de

abundancia a pie de calle. El indicador, creado a partir de 4.000 entrevistas online, se sitúa en los 45,6 puntos, siete décimas por debajo de lo que registró en verano. Es cierto que aún resiste en una expectativa estable —rango que va de los 45 a los 55 puntos—, pero se acerca al límite con el pesimismo moderado (30-45). Una realidad que contrasta con unos datos macro de crecimiento que no disfrutaban Alemania, Francia o Italia. Hay, podría decirse, una nube que opaca esos datos que el Gobierno y las instituciones resaltan. “No estamos hablando de un optimismo mágico, sino de un optimismo realista, anclado en los datos”, insistía recientemente el ministro de Economía, Carlos Cuerpo.

Bajando al detalle es más sencillo entender el desaliento ciudadano. En la encuesta, mejora con fuerza la visión sobre el mercado laboral, si bien aún no llega a la categoría de estabilidad por poco, persistiendo el pesimismo moderado. Y empeoran las expectativas de ahorro, consumo e inversión. La vivienda merece un capítulo aparte: se coloca en los 30 puntos, justo la frontera entre el pesimismo moderado y el fuerte. Con España encaminándose a romper la barrera de los 50 millones de habitantes en 2026, la competencia por un techo se ha vuelto feroz, especialmente en las grandes urbes.

La difusión del problema no ha servido para que se atisbe una solución a corto plazo. A la pregunta de si ahora hay más personas con posibilidad de comprar una vivienda que en los últimos seis meses, un 49,8% responde que menos, un 40,9% que igual, y solo un 9,5% que más. Esos porcentajes se producen a pesar de que los tipos de interés se han traducido en hipotecas más baratas, unas rebajas que se han visto compensadas por el encarecimiento de los precios en los inmuebles, del 12,8% en el segundo trimestre. Solo un 9,5% de los encuestados ha contestado que en su entorno hay ahora más personas en condiciones de adquirir un inmueble que hace seis meses.

Información también en *Cinco Días*.

(El País. Página 30. 4 columnas)

EL MURO FISCAL DE LA VIVIENDA: 14 TASAS QUE LA ENCARRECEN UN 25%

Mucho se habla del muro del ahorro, la falta de fondos para afrontar pagos como la entrada o la notaría, como uno de los grandes obstáculos que imposibilitan el acceso a la vivienda a los colectivos con menos recursos. Pero hay otro muro igual de elevado, aunque quizá menos visible que lo dificulta por igual: la elevada fiscalidad que, a juicio de todos los actores, a excepción de las administraciones, grava a una vivienda en todas sus fases, desde su promoción hasta su venta. En total, 14 pagos de tributos y tasas que, según el consenso del sector inmobiliario, encarecen en torno a un 25% el precio de una vivienda.

El rosario de impuestos, como desgana la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), comienza cuando el vendedor del terreno tiene que pagar en el IRPF la ganancia patrimonial obtenida por la diferencia entre el precio de compra del terreno y el valor de venta. Asimismo, debe abonar al ayuntamiento el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IVTNU). Después, el promotor debe ingresar por la compra del terreno una cantidad a la administración autonómica por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales

(ITP) y Actos Jurídicos Documentados (AJD), en la modalidad de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO).

Además, el comprador del terreno paga el IBI. Y se documenta en escritura pública el préstamo hipotecario concedido para la financiación del terreno, por cuyo acto se devenga el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en la modalidad de AJD. En paralelo, con el objeto de obtener la licencia municipal para comenzar la construcción, el promotor presenta al ayuntamiento el proyecto de ejecución, los estudios topográficos, geotécnicos ... Todo ello queda reflejado en el proyecto de ejecución, teniendo que liquidar el Impuesto local sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).

Igualmente, se devengan tasas por otorgamiento de licencia, vallas, vado, cédula de primera ocupación, ocupación de calles, certificado urbanístico, cloacas..., cuyo beneficiario es el ayuntamiento. Y al escriturar el préstamo hipotecario se paga de nuevo, por el ITP, en la modalidad de AJD, cuyo destinatario es la comunidad autónoma de turno.

Antes de terminar las obras, debe solicitar la declaración de obra nueva y la constitución de la división horizontal, con el objeto de su posterior inscripción en el Registro de la Propiedad. Por último, antes de vender la vivienda, se procede a la redistribución del préstamo hipotecario. Por este acto se vuelve a devengar el ITP, en la modalidad de AJD. Y a todo lo anterior hay que añadir el IVA.

Pedro Fernández Alén, presidente de CNC, dice: “el problema de la vivienda es tan complejo que solucionarlo exige combinar distintas medidas, entre las que también hay que destacar las de corte fiscal. Y la voluntad política es fundamental. Resulta desmedido que en un piso de 300.000 euros en torno a 100.000 euros vayan destinados al pago de impuestos y tasas,

Según cálculos del Instituto de Estudios Económicos (IEE), la recaudación tributaria vinculada a la vivienda genera más de 52.000 millones de euros de ingresos tributarios al año, lo que representa un 3,5% del PIB.

Para la patronal de la construcción, aplicar un IVA superreducido del 4%, recortar drásticamente el ITP o el AJD o clarificar la base imponible de un tributo local como el ICIO son un primer paso necesario para aliviar la carga fiscal sobre las viviendas.

(La Razón. Páginas 28 y 29)

PALATINO SUMA 2.250 VIVIENDAS DE ALQUILER EN MADRID

Palatino Residencial –vehículo de inversión alternativa de Bankinter Investment gestionado por Vía Ágora– ha comprado dos complejos llave en mano a Grupo Ferrocarril para el desarrollo de 565 unidades de alquiler en Valdebebas y suma ya un total de 2.250 viviendas en Madrid, de las que 1.876 unidades son de alquiler asequible.

A estas viviendas de alquiler asequible repartidas en la ciudad de Madrid, Palatino suma las 374 viviendas de precio libre que compró a Colonial el pasado año en el complejo Madnum, ubicado en la zona de Méndez Álvaro (Madrid), por

(Expansión. Página 12. Media página)

EL FONDO CANADIENSE HOOPP NEGOCIA SU ENTRADA EN RESIDENCIAL EN ESPAÑA

El fondo de pensiones de trabajadores sanitarios de Ontario Hoopp (The Healthcare of Ontario Pension Plan) busca aterrizar en el negocio residencial español. La firma canadiense mantiene negociaciones con el fondo de inversión estadounidense Ares para entrar como inversor principal en su cartera de viviendas de alquiler libre. Gestionadas por Avalon, plataforma fundada en 2018 por Ares Management Corporation, este portfolio incluye unas 2.300 viviendas repartidas en 27 complejos en Madrid y valoradas en más de 600 millones de euros.

El fondo de pensiones canadiense Hoopp busca desde hace meses aumentar sus inversiones en inmobiliario, infraestructura y capital privado en Reino Unido y Europa,

De decantarse por esta opción, Ares separaría la propiedad de las viviendas de precio libre de las unidades dependientes del Plan Vive, gestionadas también por Avalon. Vinculados al Plan Vive, Avalon suma ya 3.582 viviendas de nueva construcción en 23 proyectos repartidos en una decena de municipios de Madrid.

(Expansión. Página 11, Media página)

NACE LA PRIMERA SOCIMI DE CLIENTES DE BANCA PRIVADA DEL SANTANDER Y COTIZARÁ EN PORTFOLIO

La Bolsa acogerá antes de que acabe octubre la primera inmobiliaria que tiene como accionistas a clientes de banca privada del Banco Santander. Se trata de la sociedad cotizada de inversión en el mercado inmobiliario (socimi) Rivoli Ballonti Retail, una empresa que cuenta como única propiedad con el centro comercial vasco Ballonti, adquirido con capital de estos inversores bajo el control de la gestora Rivoli. El mercado bursátil elegido para cotizar será Portfolio Stock Exchange.

Se trata del primer vehículo que se convierte en socimi con inversores de banca privada del Santander, confirman las fuentes consultadas. La entidad cuenta con la división Santander Private Banking Advisory (Sprea), que asesora a altos patrimonios sobre diversas inversiones, entre ellas el inmobiliario.

(Cinco Días, Página 14. Media página)

FINANZAS

SEMANA CLAVE DE LA OPA BBVA-SABADELL

“No queríamos lanzar una segunda opa porque podríamos tomar decisiones en Sabadell [alcanzando una participación de en torno al 40% del capital], pero nos obliga la ley”, admitió el presidente de BBVA, Carlos Torres, en una entrevista en la *Cadena Cope* la semana pasada. Este es comúnmente aceptado como el más espinoso de los escenarios que puede afrontar ahora BBVA. Pero cualquiera de los tres caminos que se le abren al banco tras la conclusión del periodo de aceptación de la oferta son complejos.

1. Alcanzar la mayoría del capital con el 50,01% de Sabadell. Tiene las dificultades de una operación hostil iniciada hace casi año y medio: ser accionista mayoritario, pero indeseado, y con el consejo de administración, el equipo directivo y gran parte de la plantilla y de los clientes a contrapelo.

2. Conseguir entre el 30% y el 50%. Es el escenario más peliagudo, y en él puede renunciar al umbral mínimo, aunque seguramente es el más calculado. BBVA ya debe tener cuantificada toda la horquilla y los números detallados de lo que cada punto de aceptación puede llegar a representar en términos de impacto en capital o en fondos disponibles para crecer o retribuir al accionista, entre otros.

3. Obtener menos del 30% del capital. El carpetazo a la operación, es decir, que acuda a la opa menos del 30%, sería lo más sencillo para BBVA a corto plazo. De cara al medio y largo plazo, quedaría el poso que se desprende de la tenacidad mostrada: la necesidad de mitigar la elevada exposición a los mercados emergentes y de dar un salto en términos de potencial de crecimiento.

Cualquiera de los tres escenarios no es fácil para la cúpula ejecutiva. En los dos primeros, el reto será defender y entregar la rentabilidad prometida con una adquisición que, de finalmente cerrarse, será larga y compleja. A su vez, el equipo gestor de BBVA rechaza desde hace meses que un resultado negativo deba interpretarse como un fracaso que lleve a otro tipo de consideraciones.

Tanto BBVA como Sabadell están siendo meticulosos en los últimos días con la información interna que tienen sobre la opa, después de que la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) les advirtiera el pasado miércoles de que cualquier mensaje sobre la manera en la que se fijaría el precio equitativo de una hipotética segunda opa, de la evolución del canje o de otras cuestiones de la opa podrían ser motivo de sanción. El objetivo es, según el regulador, evitar especulaciones en torno a la operación y frenar la batalla de cifras que ambos bancos mantuvieron a pocos días del final de la opa.

En BBVA confían en haber superado el 50% de Sabadell, umbral que determina si la opa es un éxito. Según sus cálculos, entre las adhesiones de los institucionales y apenas un 5% de aceptaciones de los minoritarios ya alcanzaría el 50%. Por su parte, Sabadell descuenta que BBVA no ha superado el 50% y ve difícil que hayan obtenido más de un 30%. La CNMV sacará

de dudas al mercado el próximo viernes, cuando publique los resultados finales. Tendrá el resultado final el miércoles 15 de octubre, un par de días antes de publicarlo, porque las aceptaciones de los accionistas llegan a la Bolsa varias jornadas bursátiles después.

Ayer, el CEO del Sabadell, César González-Bueno, y otros cinco miembros del comité de dirección compraron ayer 222.331 acciones del banco por 711.000 euros, según los registros de la CNMV.

Las acciones de Sabadell se anotaron ayer un 1,71%, hasta los 3,22 euros, mientras que las de BBVA avanzaron un 0,51%, hasta los 15,87 euros. En cuanto al volumen negociado, se desplomó en ambos casos. Se movieron 5,9 millones de acciones de Sabadell por debajo de su media, y más de tres veces menos que los 19,9 millones del viernes. BBVA pasó a negociar 3,5 millones de títulos, la mitad que el viernes. Los inversores esperan datos.

En el arranque de sesión BBVA empezó cayendo, aunque luego giró. “El mercado ha llegado a dar por hecho que BBVA se va a quedar entre el 30% y el 50% y que va a seguir con la opa”, comenta Ignacio Cantos, socio de Atl Capital. Cree que, independientemente del precio al que tenga que lanzar una eventual segunda opa, con el exceso de capital que tiene BBVA no llega para cubrir el 100% de la opa. Lo que se especula es que pueda tener que hacer alguna ampliación de capital, aunque sea pequeña, para cubrir el 100% de la oferta. Explica que BBVA tiene un exceso de capital de unos 7.000 millones, pero necesitaría entre 8.000 millones y 12.000 millones, según la aceptación.

Para Sergio Ávila, de IG Markets, muchos inversores de BBVA están ajustando posiciones por el riesgo de que no supere el 50%, mientras que las acciones de Sabadell avanzan ante la expectativa de que pueda haber una ligera mejora de la oferta.

En el diario *El Mundo* se publica el artículo “BBVA y Sabadell pierden clientes tras 17 meses en pugna por la OPA, en el que se comenta que diecisiete meses de opa son muchos y el cansancio de una operación de esta magnitud se ha hecho sentir en la clientela de ambas entidades. BBVA, en mayor medida, y Banco Sabadell han perdido cuota de mercado durante el casi año y medio que se prolonga ya la oferta hostil y lo han hecho en el segmento de los clientes de mayor vinculación. BBVA ha visto caer su cuota de mercado como banco principal hasta el 16,5% en 2025 –frente al 17,5% del año pasado–, en la que es la mayor caída de todo el sector bancario nacional, según datos elaborados por Grupo Inmark, empresa de estudios de mercado independiente que trabaja para los principales bancos del país. En el caso de Sabadell la pérdida es residual, ya que su cuota entre particulares pasa del 5,9% al 5,8% durante el tiempo que ha durado la opa, pero se aleja de ING que toma distancia por encima.

BBVA MAXIMIZA DIVIDENDO AL FIJARSE EL OBJETIVO DE CAPITAL MÁS BAJO EN EUROPA

La época dorada que ha vivido la banca en los últimos dos años, con beneficios récord en la mayoría de las entidades, le ha permitido ser más generosa con sus accionistas y elevar su capacidad de remuneración. El reparto de capital no es un proceso arbitrario, sino que responde a ciertos criterios que garantizan la salud financiera de los bancos. Sobre los requisitos mínimos de solvencia establecidos por el Banco Central Europeo (BCE), cada grupo

se fija una propia meta interna, destinando el capital excedente a nuevas inversiones o a la retribución del inversor. En el tablero bancario europeo, BBVA destaca por autoimponerse el objetivo de solvencia más bajo, en una horquilla de entre un 11,5% y un 12%, con el compromiso de distribuir la hucha sobrante a sus accionistas.

El grupo apuesta, por tanto, por maximizar el dividendo. La estrategia cobra aún más relevancia en el contexto de la opa sobre Sabadell, cuyos resultados se conocerán este viernes. Seducir al accionista con un bocado apetitoso es una jugada para persuadirlo a que firme el proyecto de fusión.

Según el avance de su hoja de ruta, la entidad bilbaína prevé remunerar al accionista con 36.000 millones de euros entre 2025 y 2028, sin incluir al Sabadell en esos cálculos. De acuerdo con los resultados a finales de junio, BBVA cuenta con un colchón de 5.188 millones, muy superior a sus competidores españoles e incluso a casi todos sus homólogos europeos. De hecho, el único grupo que supera al vasco en el ranking de solvencia excedente es UniCredit, que en el primer semestre disponía de casi 9.000 millones de capital adicional frente a un objetivo de ratio CET1 de entre un 12,5% y un 13%, es decir, más alto que BBVA. Ahora bien, el grupo pilotado por Orcel ya advirtió de que destinará más de la mitad de esos recursos a consolidar participaciones en Commerzbank y en Alpha Bank y a internalizar seguros. La estimación de la propia entidad es cerrar el año con una ratio de capital del 14%, por lo que la cantidad en exceso se reducirá previsiblemente a 3.000 millones.

BBVA desplegó su arsenal de dividendos exactamente una semana después de que el Sabadell presentara su plan estratégico en el que prometió distribuir 6.300 millones entre 2025 y 2027, cantidad que a pocos días del cierre del plazo de adhesión de la opa elevó a 6.450 millones. La cúpula directiva del grupo catalán advirtió de que el objetivo interno del capital del vasco del 11,5-12% está por debajo del 13% del propio Sabadell y del resto de la banca española, dando a entender que, si el BCE le exigiera parámetros homologables, su capacidad de retribución podría verse mermada. Según cálculos del vallesano, con una meta de CET1 del 12% la remuneración prometida por BBVA sería un 21% inferior a la suya a lo largo del período. Si el *target* se elevase al 13%, llegaría a estar un 28% por debajo.

(El Economista. Página 13, 4 columnas)

ANA BOTÍN: “SANTANDER MERECE UNA PRIMA EN BOLSA”

Ana Botín, presidenta de Santander, considera que, pese a la revalorización acumulada por el banco en Bolsa, la cotización aún no recoge las fortalezas del modelo de negocio del grupo ni su potencial.

Santander, que se intercambia a 1,22 veces valor en libros, sube casi un 100% en Bolsa en 2025 y cotiza en torno a 8,6 euros. Enfila su mejor ejercicio bursátil de siempre al apuntarse ya más que el 89,53% que se anotó en 1997.

“El único elemento que aún no se nos ha reconocido es una prima. Ahora estamos en la media. No me gusta estar en la media en nada; Santander merece una prima [en Bolsa] por seguir

creciendo y poder ofrecer una mayor rentabilidad”, señaló Botín este fin de semana en una entrevista en la *CNBC*. “Nuestra acción ha subido un 100%, pero creo que lo mejor está por llegar”, auguró, remarcando que su “objetivo” es la entrega de crecimiento en el valor en libros tangible y en los dividendos a lo largo del tiempo.

La diversificación, tanto de negocio como geográfica, es una de las fortalezas de Santander, según su presidenta. Por segmentos, Botín subrayó el buen comportamiento de la Banca de Inversión, Gestión de Activos y Pagos, mientras que México, EEUU y España son los mercados que mejor han evolucionado en los últimos doce meses, una tendencia que Botín espera que tenga continuidad.

Botín puso el acento en el proceso de transformación que está realizando el grupo, con el cambio del modelo operativo y la construcción de plataformas compartidas: “Estamos evolucionando desde una federación de bancos a una plataforma financiera global”.

“En el mundo actual, o eres muy grande o muy especializado. Nosotros tenemos la escala suficiente para ser una de las grandes plataformas, con capacidad para ofrecer los mejores productos y la mejor experiencia de cliente a precios competitivos”, describió.

(Expansión. Página 21. 4 columnas)

EL SANTANDER EXPLORA LANZAR UNA ‘STABLECOIN’ CON OTROS NUEVE GRANDES BANCOS INTERNACIONALES

La carrera por las *stablecoins* acaba de empezar. Las entidades financieras pisan el acelerador y empiezan a explorar su incursión en el mundo cripto, no solo ofreciendo compraventa de activos digitales, sino también emitiendo sus propias monedas estables. Banco Santander se ha sumado a esta carrera y se ha unido a otras grandes entidades internacionales como Goldman Sachs Group, Deutsche Bank y Bank of America para explorar el lanzamiento de una moneda estable y las funcionalidades del dinero *tokenizado* y de la tecnología *blockchain* en el mundo de los pagos.

Este consorcio de grandes bancos, que incluye también a BNP Paribas, Citigroup, Barclays, UBS, MUFG Bank y TD Bank Group, estudia la emisión de un activo respaldado integralmente por reservas y disponible en *blockchains* públicas. De acuerdo con un comunicado conjunto, el proyecto se enfocará en las principales divisas del G7: dólar estadounidense, euro, yen, libra esterlina y dólar canadiense. Estas entidades están en contacto con los reguladores y los supervisores de cada mercado relevante para desarrollar el proyecto. “El objetivo de la iniciativa es evaluar si una nueva propuesta a nivel industrial podría brindar los beneficios de los activos digitales y potenciar la competencia en el mercado”, reconocen.

Información en *Expansión*, *El Economista*, *La Vanguardia*.

(Cinco Días. Página 19. 2 columnas)

EL BCE DESCARTA EL IMPACTO EN LA BANCA DE UN ALTO CAPITAL

Ante el aumento de la actividad de lobby bancario en Bruselas tratando de buscar una fuerte rebaja de los requerimientos de capital, el Banco Central Europeo (BCE) responde con diversos estudios que concluyen que los requisitos de capital no tienen un efecto significativo en la eficiencia de las ganancias.

Los autores de los informes aseguran que realizan esta investigación como contrapeso a los datos que aporta el sector bancario, que sostiene a menudo que los altos requisitos de capital debilitan su capacidad para competir. El BCE sostiene que los datos no respaldan esa afirmación. Su análisis refleja que la eficiencia de las ganancias aumenta al ritmo al que lo hace el capital hasta alcanzar un umbral estimado de alrededor 18%. Sería a partir de ese nivel cuando las nuevas recargas de capital sí reducirían la eficiencia de las ganancias.

(Expansión. Página 25. 4 columnas)