

RESUMEN DE PRENSA DEL 17 DE OCTUBRE DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

RAZONES PARA AMORTIZAR HIPOTECA EN LOS PRIMEROS AÑOS Y AHORRAR EN INTERESES

Pagar anticipadamente parte de la hipoteca es una estrategia que muchos propietarios buscan para ahorrar en los intereses que terminan pagando al banco. El momento que se elige para hacerlo es clave y resulta decisivo. Amortizar fuera del periodo óptimo puede llevar a desembolsar dinero acumulado durante años sin obtener un ahorro significativo.

Este tipo de préstamo en España sigue generalmente el sistema de amortización francés. Eso significa que se paga siempre la misma cuota, pero durante los primeros años la mayor parte de esa cuota se destina a pagar intereses y solo una pequeña parte para amortizar capital. Esto es crucial. El tipo de interés anual pactado se aplica sobre el capital pendiente. Por eso, al inicio, con más capital por devolver, la cuota se destina principalmente a intereses.

Se pone un ejemplo con cifras concretas: una hipoteca de 200.000 euros a 30 años con un tipo fijo anual del 2,5%. Eso dejaría una cuota mensual de 790 euros. En la primera mensualidad, si no se realiza ninguna amortización, los intereses totales al final del préstamo ascienden a 84.487 euros. Se plantea que se dispone de 25.000 euros que se quieren usar para amortizar parte de la hipoteca. El momento de hacerlo puede marcar una gran diferencia. Si se realiza esta amortización en el mes número 12 (primer año) y se opta por reducir el plazo, la cuota de 790 euros se mantiene, pero la hipoteca se terminará de pagar en 24 años y 10 meses en lugar de los 30 años iniciales. El total de intereses pagados sería de 61.074 euros, lo que supone un ahorro de más de 23.000 euros respecto a no amortizar. Si la amortización se hiciera en el quinto año, el plazo se reduciría a 25 años y 4 meses y se pagarían 65.421 euros en intereses, con un ahorro de 19.066 euros. Esto representa 4.000 euros menos que si se hubiera amortizado en el primer año. En un tercer escenario, amortizando los 25.000 euros en el décimo año, el plazo se reduciría a 25 años y 10 meses, y se pagarían 70.337 euros en intereses. El ahorro sería de 14.150 euros. Y en una cuarta opción, si la amortización se realiza en el año 20 del préstamo, el plazo se reduciría a 26 años y ocho meses y los intereses totales serían de 78.647 euros. El ahorro, inferior a 6.000 euros, demuestra que amortizar tarde tiene un impacto mucho menor.

“A partir del año 15 en una hipoteca de 30 años empieza a ser menos interesante amortizar. Aunque hay que analizar también qué opciones tienes con ese dinero. Si la opción es guardarlo en el banco, igual es más interesante destinarlo a la amortización”, destacan desde iAhorro. Hay que tener en cuenta que existen dos formas de amortizar. Se puede reducir el plazo, como en los ejemplos, y terminar de pagar la hipoteca antes del tiempo inicialmente firmado. Pero también se puede reducir cuota para rebajar lo que se paga mes a mes. En general, el ahorro con esta segunda opción es menor, pero puede resultar interesante para hogares en los que la cuota mensual suponga una carga difícil de afrontar. Igualmente, hay que contar con las posibles comisiones que suelen aplicar los bancos.

(Cinco Días. Página 16. 4 columnas)

LOS JUECES YA APLICAN LA DOCTRINA EUROPEA Y DECLARAN LA NULIDAD DEL IRPH HIPOTECARIO

Los jueces ya aplican la doctrina europea y anulan por falta de transparencia el Índice de Referencia de Préstamos Hipotecarios (IRPH) de las hipotecas. Distintos tribunales se han remitido a la sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión europea (TJUE) del 12 de diciembre de 2024 para realizar un control de transparencia de la cláusula hipotecaria que imponía el IRPH y han determinado su abusividad por la falta de información que las entidades dieron a los clientes.

Entre los fallos que anulan el IRPH hipotecario están el de la Audiencia Provincial de Soria del 16 de enero de 2025, el del Juzgado de Primera Instancia número 8 de San Sebastián del 28 de marzo de 2025, o los dos del Juzgado de Primera Instancia número 16 de Murcia de diciembre de 2024 y del 30 de junio de 2025. Las sentencias se han resuelto con distintos resultados para los clientes. Mientras unas sustituyen el IRPH por el euríbor y obligan a la banca a devolver al cliente el exceso de intereses pagados de más, el Juzgado de San Sebastián, a petición del consumidor, anula todo el contrato hipotecario de modo que obliga al cliente a pagar al banco el importe del capital prestado sin intereses y, a la par, a la entidad a devolverle las cuotas y gastos abonados desde el inicio de la hipoteca.

El tribunal europeo determinó el pasado mes de diciembre que el hecho de que el IRPH sea un índice oficial que cuyo método de cálculo y evolución se publican periódicamente en el *BOE* es insuficiente para que el cliente pueda conocer su funcionamiento. Consideró que los bancos deberían haber dado información a los consumidores sobre el índice, explicando que se establece en función de la TAE (Tasa Anual Equivalente) media a la que se daban los créditos en la fecha del contrato para que supieran que la TAE además de intereses también incluyen gastos y comisiones. Asimismo, indicó que las entidades también debían informar de que el Banco de España recomendó al sector financiero en 1994 la posibilidad de aplicar un diferencial negativo a la TAE en caso de que se encareciera respecto a otros índices hipotecarios.

No obstante, se destaca que también muchos juzgados están rechazando la nulidad del índice ante la falta de nueva jurisprudencia del Tribunal Supremo tras el fallo del TJUE y, por tanto, aplicando la que avala el IRPH por tratarse de un indicador oficial publicado en el *BOE*.

El Supremo emitirá de forma inminente su posición sobre estas hipotecas para zanjar la disparidad actual que hay en los tribunales sobre el IRPH. El alto tribunal deliberó sobre la última sentencia del TJUE el pasado 1 de octubre.

(El Economista. Página 29. 4 medias columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

LOS TRABAJADORES NECESITAN MÁS DE UNA VIDA LABORAL PARA COMPRAR UNA CASA EN SEIS COMUNIDADES

En España, tener vivienda propia se ha convertido en un auténtico quebradero de cabeza porque, en muchos casos, ni un trabajo estable es suficiente para sufragarla. En seis comunidades autónomas, un trabajador medio necesitaría más de 38 años de sueldo para adquirir un inmueble propio en solitario sin sobrepasar los límites de esfuerzo financiero recomendados, más que una carrera laboral completa. El cálculo parte de la recomendación de no destinar más del 30% de los ingresos mensuales brutos del hogar al pago de los gastos relacionados con la vivienda, es decir, hipoteca o alquiler más suministros básicos.

Con los precios actuales y los salarios medios de cada comunidad, los españoles necesitarían de media 38,6 años de trabajo para pagar un piso de 93 metros cuadrados (el tamaño medio de las casas, según el Banco de España), con los cálculos elaborados por Nuria Badenes Plá, coordinadora de área e investigadora en el Instituto de Estudios Fiscales (IEF). Es decir, aunque se empezara a ahorrar el primer día de empleo y se destinara durante toda una vida ese 30%, no bastaría para cubrir el coste de una vivienda media.

El panorama empeora al mirar las cifras por territorios. Baleares encabeza la lista con más de 57 años necesarios de trabajo para comprar una vivienda de tamaño medio, seguida de cerca por Madrid, con algo más de 55 años. Detrás aparecen Cataluña (41,8 años), País Vasco (41,7 años), Canarias (40,4 años) y Andalucía (38,8 años), todas ellas por encima del umbral simbólico de los 38 años y tres meses que hay que tener cotizados para poder jubilarse actualmente. En la lista también estarían, con más de 43 años, Ceuta y Melilla.

Al otro lado se situarían Extremadura, Castilla y León y Castilla-La Mancha, donde son necesarios entre 22 y 23,5 años de sueldo para financiar la compra de un inmueble sin sobrepasar el esfuerzo del 30%. La Rioja, Asturias, Aragón, Galicia, Murcia y Navarra se mueven entre los 25 y los 30 años. Cantabria y la Comunidad Valenciana se acercan, sin alcanzarla, a la media española. El Gobierno, además de anunciar la construcción de decenas de miles de viviendas para engrosar el parque público o asequible, ha puesto sobre la mesa una serie de cambios fiscales para intentar descongestionar el mercado inmobiliario –tanto en el ámbito de la propiedad como en el alquiler– en España. Sin embargo, insiste la investigadora, “es imposible que las medidas fiscales para ayuda a la adquisición de vivienda puedan hacer nada”. Con precios tan elevados, “se precisan políticas que intervengan el precio del mercado, y si no se desea intervenir, hay que crear un mercado diferente, de viviendas públicas, que se rija por precios tasados y condiciones de acceso estipuladas”.

Las diferencias se producen por las desemejanzas territoriales en los precios de compraventa –según los datos del Ministerio de Vivienda– y en los salarios –según la Encuesta de Condiciones de Vida del INE– en 2023, último año para el que se pueden cruzar ambas magnitudes. El contraste es tan evidente que casi parece una caricatura del mercado libre. Un extremeño podría pagar en poco más de 20 años una vivienda de 100 metros cuadrados dedicando el 30% de sus ingresos, mientras que un balear necesitaría el triple de tiempo para la misma casa. El

cálculo más excesivo, dedicar el 100% del salario, sirve solo para medir el esfuerzo teórico de la situación más extrema. Incluso en ese improbable caso, un trabajador medio necesitaría casi 12 años de ingresos completos para pagar una casa en España. En Baleares habría que renunciar a todo el sueldo durante 17 años para lograrlo.

Las simulaciones elaboradas por la investigadora también incluyen escenarios con hipoteca. Con un 60% del valor de la vivienda que se solicita como préstamo y un tipo de interés anual del 3% a 20 años, un balear destinaría el 70% de su renta para sufragar la letra de una casa de 93 metros cuadrados, muy por encima del 27% de Extremadura y Castilla y León.

“Hay combinaciones de plazos de devolución y tamaño de viviendas a las que es imposible acceder en determinadas comunidades porque no hay años suficientes en la vida para hacer frente a renuncias de una proporción de la renta asumible para realizar el pago hipotecario”, explica Badenes Plá. Incluso en términos de media nacional, es casi imposible adquirir en 20 años una vivienda de 125 metros, ya que implicaría renunciar a casi el 100% de la renta en varios territorios. En el análisis, reconoce la experta, se realiza el cálculo por persona, cuando habitualmente es posible abordar la compra de la vivienda sumando rentas de la unidad familiar. También se asume constancia en la renta media y en el precio de las viviendas a lo largo del tiempo. Este último indicador, sin embargo, no hace más que crecer. Según los últimos datos del Ministerio de Vivienda, en el segundo trimestre de 2025 el precio del metro cuadrado de la vivienda libre llegó a los 2.093 euros, la cifra más elevada desde 2007. Información también en *El País*.

(Cinco Días. Página 19)

LA VIVIENDA AMPLÍA LA BRECHA DE RIQUEZA ENTRE GENERACIONES

En los últimos 20 años, la riqueza de los españoles se ha multiplicado, pero el número de carteras entre las que se reparte se ha reducido. La brecha patrimonial no solo se limita a una cuestión de clase social, una división entre ricos y pobres, sino que también es generacional, entre mayores que gozaron de bonanza y adquirieron inmuebles que se han revalorizado y jóvenes precarios y sin ahorros para convertirse en propietarios. El estudio de Fedea *Evolución de la Riqueza de las Familias en España (2002–2022)*, elaborado por J. Ignacio Conde-Ruiz y Francisco García-Rodríguez, advierte de una “profunda fractura generacional” marcada por la vivienda. En las últimas dos décadas, la brecha de riqueza media entre los menores de 35 años y los mayores de 75 años se ha ampliado de 48.000 euros a 366.000 euros, siete veces más.

Las cohortes nacidas entre 1956 y 1975 (final del *baby boom* y primera Generación X) han consolidado altos niveles de riqueza gracias a un contexto de empleo estable, crédito accesible y fuerte apreciación inmobiliaria, mientras que los *millennials* (nacidos después de 1986) acumulan menos patrimonio que generaciones anteriores a su misma edad, se enfrentan a mayores barreras para acceder a la vivienda y presentan una tasa de propiedad inferior.

(La Razón. Página 30)

EL NÚMERO DE VIVIENDAS TERMINADAS CAE EL 11% Y AGRAVA LA FALTA DE OFERTA

La construcción de vivienda en España decae en plena crisis de oferta y tensión de precios. En el primer trimestre del año, descendió con fuerza el total de inmuebles que ya están en posesión de los documentos que certifican que su obra está finalizada, con un total de 20.674, un 11,4% menos que en el mismo periodo de 2024. De ese modo, la cifra se sitúa en su nivel más bajo de los últimos tres años, según el último boletín del Observatorio de Vivienda y Suelo, dependiente del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Más allá de la certificación oficial, el total de viviendas, tanto de VPO como del mercado libre, que el Ministerio da por terminadas, también mengua este año, un 7,4% hasta las 21.139, de acuerdo con la estadística oficial.

Este doble retroceso confirma una tendencia preocupante en un momento en el que la demanda de vivienda continúa en niveles históricamente altos y los precios siguen tensionados en todo el territorio, especialmente en las grandes ciudades. Así, la falta de entrega de nuevas viviendas agrava un problema estructural como es la escasez de stock residencial en las zonas de mayor concentración de población como Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia, que registran niveles de demanda que superan ampliamente a la oferta disponible, tanto en venta como en alquiler. El resultado es una presión creciente sobre los precios. De hecho, según el mismo informe del Ministerio, el precio medio de la vivienda libre en España alcanzó los 2.033 euros por metro cuadrado en el primer trimestre de 2025, un 9% más que un año antes. Se trata del nivel más alto desde que existen registros, con especial incidencia en la vivienda usada, que se revaloriza incluso por encima de la obra nueva.

Los expertos advierten de que la caída en las viviendas terminadas refleja el retraso en la materialización de proyectos, afectado por los costes de construcción, la escasez de mano de obra cualificada y la complejidad administrativa en la concesión de licencias. “Las promotoras mantienen su actividad en niveles elevados, pero los plazos de ejecución son más largos y los costes más altos. Esto ralentiza la entrega y reduce la oferta final disponible en el mercado”, señalan desde el sector.

El propio boletín del Observatorio recoge que, pese al descenso en la producción terminada, el presupuesto de ejecución de obra nueva creció un 18% interanual, hasta los 4.881 millones de euros en el trimestre, lo que demuestra que la actividad inversora sigue viva y que los costes crecen. No obstante, ese aumento de inversión no se traduce de forma inmediata en nuevas viviendas habitables, lo que explica la divergencia entre los visados y las entregas efectivas.

Para solventar la problemática, desde el sector se pone el foco en la generación del suelo, que actualmente acusa periodos de entre 10 y 20 años para la puesta a punto de nuevos desarrollos. Así, reclaman que se apruebe definitivamente una nueva Ley del Suelo que corrija esta situación y agilice los trámites. Pero esta sería una medida a largo plazo. Para atajar el problema de forma más inmediata los expertos proponen medidas como fomentar la densidad vertical elevando la altura de los edificios al añadir varias plantas adicionales, liberar de forma inmediata suelo finalista ocioso sin muchos trámites y cambiar el uso de terciario a residencial.

(El Economista. Primera página. Página 29. Editorial en página 3)

LOS EXTRANJEROS COMPRARON 71.155 VIVIENDAS HASTA JUNIO, UN 2% MÁS

La compraventa de viviendas libres por parte de extranjeros aumentó un 2% interanual en el primer semestre respecto al mismo periodo del año pasado, hasta alcanzar las 71.155 operaciones, según un informe publicado ayer por el Consejo General del Notariado. Este avance se produce tras el incremento del 2,3% registrado en el mismo periodo de 2024, “consolidando así la tendencia de crecimiento sostenido, aunque a un ritmo más moderado que en ejercicios anteriores”, apunta el informe.

Las operaciones efectuadas por extranjeros representaron el 19,3% del total de compraventas del primer semestre, porcentaje inferior al del mismo periodo del año pasado (20,3%) y al observado en el primer semestre de 2023 (21,3%).

Entre enero y junio, los extranjeros residentes en España concentraron el 60,9% de las operaciones de compraventa, con un incremento interanual del 6,4%, mientras que los no residentes asumieron el 39,1% restante, registrando en este caso un retroceso del 4,1%.

Según los notarios, el precio promedio por metro cuadrado de las operaciones realizadas por compradores extranjeros se situó en 2.417 euros por metro cuadrado en el primer semestre, un 7,6% más que en el mismo periodo de 2024. Los extranjeros no residentes pagaron importes mayores por sus viviendas (3.126 euros por metro cuadrado) que los extranjeros residentes (1.912 euros por metro cuadrado) y los nacionales (1.809 euros por metro cuadrado). El precio medio pagado por extranjeros no residentes aumentó un 8% hasta junio, mientras que el de los extranjeros residentes se incrementó un 10,3%. El comprador nacional se situó con un crecimiento del 9,1%.

(El Economista. Página 31. 5 medias columnas)

FINANZAS

EL BBVA FRACASA EN LA OPA SOBRE EL SABADELL

La guerra entre el BBVA y el Sabadell se salda con victoria del pequeño. El banco vasco ha conseguido una aceptación en la oferta del 25,33% de las acciones y del 25,47% de los derechos de voto, porcentaje que incluye la autocartera, según confirmó la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en la noche del jueves. Niveles en todo caso inferiores al 30%, el mínimo que necesitaba para que pudiera seguir adelante en su asalto al banco catalán. “En consecuencia, la oferta pública ha tenido resultado negativo al no haber sido alcanzado el límite mínimo fijado por el oferente para la validez de la misma”, dice el documento remitido por la CNMV. Sabadell consigue su propósito de mantenerse independiente, que lleva defendiendo a capa y espada los últimos 17 meses. Era la opción que los inversores veían con menos probabilidad durante estas últimas semanas, pero finalmente ha saltado la sorpresa.

La decisión de los accionistas del Sabadell deja tocado al presidente del BBVA, Carlos Torres. El banquero se lanzó a esta operación en mayo de 2024, después de que la cúpula del Sabadell rechazase su propuesta de fusión en dos ocasiones, en 2020 y ese mismo año. Ha sido un

empeño casi personal, que ha defendido ante una fuerte oposición, desde el Gobierno a las empresas catalanas. De nada le ha servido mejorar la oferta en un 10% en la recta final del proceso. El BBVA, con este resultado, se queda sin opciones para avanzar en su gran operación de fusión. En un principio se había marcado como objetivo superar el 50% del capital en la oferta, la condición que había impuesto en el folleto inicial. Pero después dejó abierta una alternativa, en caso de quedarse con entre el 30% y el 50%, de renunciar a esa condición mínima y acatar la participación obtenida. Esto le obligaba a lanzar una segunda oferta en efectivo a un precio que determinase la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Nada de esto ocurrirá. Además, la ley le impide volver a intentarlo en al menos un año.

La solución ha sido una sorpresa para el mercado. Las apuestas de fondos, bancos de inversión y *brokers* era que el BBVA alcanzase entre el 30% y el 50% y siguiese adelante. De hecho, algunos de ellos habían tomado su decisión sobre acudir o no a la oferta en previsión de una segunda oferta con un precio que pudiera ser mejor. Fuentes del BBVA atribuyen el fracaso de la operación a la “confusión” generada por la expectativa de esa segunda oferta.

BBVA ha respondido de manera inmediata al anuncio de su retirada de la opa reiniciando el programa de retribución al accionista que se había interrumpido debido a la batalla por hacerse con el control de Sabadell. En un anuncio público, el presidente de la entidad aseguró que el banco prevé retomar “de manera inmediata” la retribución. Será el 31 de octubre cuando BBVA lanzará un programa de recompra de acciones por un importe de alrededor de 1.000 millones de euros que estaba pendiente desde 2024. Apenas una semana después, el 7 de noviembre, BBVA pagará un dividendo a cuenta de 32 céntimos brutos por acción, el mayor de la historia del banco. El montante total de este pago ascenderá a 1.800 millones de euros. Además, la entidad se ha comprometido a acelerar la retribución a medio plazo. “Tan pronto recibamos la aprobación del Banco Central Europeo, pondremos en marcha un significativo programa adicional de recompra de acciones”, anunció Torres.

El otro lado de la moneda es la dupla que forman el presidente del Sabadell, Josep Olliu, y su consejero delegado, César González-Bueno. Estos salen fortalecidos tras el apoyo del mercado a su principal tesis: que el Sabadell vale más en solitario que la puja del BBVA. También habían repetido la idea de que el BBVA no conseguiría ni el 30% en la opa, gracias a la resistencia de los minoristas y al juego de los fondos por una posible segunda oferta, que no se producirá.

Pese al triunfo, el Sabadell tendrá que resolver algunas dudas de los inversores en los próximos meses. La primera es si el nivel de beneficios históricos y pagos a los accionistas se podrá mantener en el tiempo o si ha quemado demasiadas naves en su defensa durante los últimos meses.

Quien queda cuestionado en Banco Sabadell es su tercer mayor accionista, el inversor mexicano y consejero del banco David Martínez Guzmán. Proclamó que aceptaba la oferta, con su 4% del banco, y se enfrentó a todo el consejo de administración, que tomó la decisión contraria. Ahora deberá mantenerse como consejero, si la entidad no decide expulsarle en los próximos meses de este órgano, o vender sus acciones en el mercado, lo que podría dañar a la cotización de los vallesanos.

El Ministerio de Economía mostró su “total respeto a la decisión de los accionistas del Banco Sabadell”. Fuentes del departamento que dirige Carlos Cuerpo subrayaron que “eran los accionistas quienes debían valorar la operación” y destacaron “la impecable actuación de todos los supervisores y autoridades involucradas en el proceso”, en referencia al Banco de España, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) y la CNMV. En el socio minoritario del Gobierno, Sumar, celebraron sin matices la derrota del BBVA y aseguraron que era “una buena noticia para el país”.

Por su parte, el presidente de la Generalitat, Salvador Illa, reaccionó con rapidez tras confirmarse que la opa no había prosperado. En un apunte en la red X, Illa sostuvo que el desenlace de la opa confirma la postura que siempre defendieron, esto es, “un sistema bancario adaptado a la realidad de Cataluña y de su tejido empresarial”.

Satisfacción también en la gran patronal: “Fomento del Trabajo valora muy positivamente que la OPA hostil haya decaído. Cataluña necesita un polo financiero como el Sabadell y su pervivencia facilitará que vuelva a liderar la economía española”. Posición análoga a la de Pimec, también abiertamente contraria. Junto a la reacción de Illa y los agentes sociales también se conoció la del expresidente catalán Carles Puigdemont, quien, al igual que su partido, enmarcado prácticamente la fallida opa como un asunto de soberanía. “El intento de acabar con el sistema bancario de Cataluña ha fracasado (...)”.

Se informa también que las acciones del BBVA en Estados Unidos celebraron el fracaso de la opa del banco de origen vasco sobre el Sabadell. El insuficiente resultado de la oferta de adquisición, en la que obtuvo la aceptación de dueños de un 25,33% del capital del banco vallesano, disparó el precio de los ADR (las siglas en inglés de American Depositary Receipts), la forma en que cotizan al otro lado del Atlántico las acciones, hasta un 10%, marcando un máximo de 19,99 dólares por acción.

Expansión publica también el reportaje “El mapa bancario en España tras fracasar la opa BBVA-Sabadell”, en el que se comenta que el fracaso de la operación ha impedido la creación de un gigante financiero que” habría amenazado con dar un vuelco al mapa bancario en España”. Y “se evapora la posibilidad de construir una entidad que podría haber alcanzado el primer puesto de la banca europea por volumen de activos”.

ANTONIO ROMERO, DIRECTOR GENERAL DE CECA: “HAY QUE REVISAR DE ARRIBA ABAJO LA REGULACIÓN EUROPEA PARA SIMPLIFICARLA”

Antonio Romero, director general de la CECA, quien en esta primera entrevista desde que llegó al cargo hace cinco meses, comenta: “En nuestra opinión hay que revisar de arriba abajo el modelo de regulación en Europa porque es el causante de la alta inflación normativa. Si sumamos los equipos de *reporting*, el seguimiento de la agenda regulatoria, la implantación de normas y su control, esta tarea supone un porcentaje de gasto muy relevante para nuestras entidades. Pedimos a la Comisión Europea liderazgo y ambición en este tema. Hemos sugerido medidas concretas. Por ejemplo, reequilibrar el papel de los equipos horizontales de supervisión con los que están a cargo de la supervisión directa de las entidades, los JST (Joint Supervisory Team)”.

En España también deberían cambiar cosas, dice. “Es importantísimo. Por ejemplo, crear una autoridad nueva para la defensa del cliente [su constitución está en fase de tramitación parlamentaria] cuando ya tenemos una gama bastante nutrida de supervisores no va en la línea de la simplificación que necesitamos. Para dar carácter vinculante a las resoluciones [en banca y seguros] no es necesario crear un nuevo organismo.”

A la cuestión de si queda margen en España para más fusiones bancarias, considera que “el debate de fondo no es si debe haber más o menos consolidación, sino cuál debe ser la estructura del sistema financiero en España. En mi opinión, debe tener dos características. La primera, nuestro sistema financiero debe ser capaz de financiar desde la mayor multinacional hasta la última pyme. Y segundo, tiene que proporcionar altos niveles de competencia. Y yo creo que cumplimos con los dos. A nivel europeo me parece una tragedia que diez años después de la creación del SSM [Single Supervisory Mechanism] todavía no tengamos una Unión Bancaria”.

Entre las cuestiones que se abordan en la entrevista están la hipotecas. Romero comenta que “el sector simplemente está financiando una demanda que existe y lo hace de manera prudente, atendiendo a unos estándares sanos de concesión. En cuanto al coste de esa financiación, efectivamente está por debajo de la media de la eurozona, lo que pone de manifiesto que en España existen unos niveles de competencia muy altos. Los márgenes son

(Expansión. Página 21)

BOTÍN A DIMON: “NO SUGIERO UNA OPA HOSTIL, PERO ESTOY ABIERTA A NEGOCIAR”

“EEUU está caro; tenéis que invertir en Europa”, aseguró ayer la presidenta de Santander, Ana Botín, en un encuentro organizado por el Instituto de Finanzas Internacionales (IIF). Compartió escenario con el presidente y consejero delegado de JPMorgan, Jamie Dimon, que rápidamente recogió el guante lanzado por la directiva española. “Estamos mirando bancos en Europa”, bromeó. Respondiendo a la buena sintonía entre los dos banqueros, Botín le dejó claro que no estaba “sugiriendo una opa hostil”, aunque entre risas también aseguró que “siempre estoy dispuesta a negociar”. De hecho, el moderador del encuentro recordó que entre ambas entidades suman 6,6 billones de dólares en activos, lo que automáticamente les convertiría en la tercera economía mundial, solo superados por el PIB anual de EEUU y China.

Botín zanjó rápido la cuestión, asegurando que Santander no está a tiro de opa, ni siquiera del mayor banco de EEUU. Y tras bromear sobre cuál de los dos tiene más clientes a nivel mundial, ambos unieron fuerzas para exigir a los gobiernos que equilibren las reglas de juego entre la banca tradicional y las nuevas firmas *fintech*, además de exigir una desregulación del sector a ambos lados del Atlántico.

Botín subrayó que el modelo europeo sigue siendo “el mejor del mundo, pero solo si se aplica bien”. Por eso, reclama políticas más favorables a las empresas y la inversión, llamamiento al que se sumó Dimon: “Necesitamos crecimiento y políticas pronegocio. Los empresarios son los que crean empleo e innovación. Sin un entorno regulatorio favorable, no invertirán”. Se mostraron de acuerdo en que “las políticas proinversión no son un regalo a los ricos, son la

base para pagar escuelas, hospitales y servicios públicos; ya que una economía con empresas sanas es buena para la sociedad”.

La presidenta del Santander alertó de que la banca sigue acumulando capital adicional por exigencias supervisoras, lo que limita la concesión de crédito: “Seguimos añadiendo miles de millones en capital, y eso son miles de millones menos en préstamos. Es algo que podemos corregir sin grandes costes”.

(Expansión. Página 22. 5 columnas)