

RESUMEN DE PRENSA DEL 15 Y 16 DE ENERO DE 2022

MERCADO HIPOTECARIO

SANTOS GONZÁLEZ, PRESIDENTE DE LA AHE: “LA LEY DE LA VIVIENDA NO DARÁ SOLUCIÓN A LOS JÓVENES, URGE UN PACTO CONSORCIADO”

La expectación sobre la futura Ley de Vivienda que el Gobierno quería aprobar la próxima semana, pero se retrasa al no validar el pasado viernes el Consejo General del Poder Judicial el informe preceptivo, es máxima. El presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), Santos González, se muestra cauto por desconocer el texto y porque dice que su foco es el mercado hipotecario, pero concede algún diagnóstico. Duda de su efectividad y clama un pacto sosegado para dar soluciones a los jóvenes porque, a su juicio, la ley no resolverá su problema de compra de vivienda, comenta en una amplia entrevista concedida al diario *El Economista*.

Sobre las repercusiones que podrían tener los topes a las rentas en las zonas tensionada, comenta: “Parece que la experiencia dice que todo este tipo de intervencionismo lo que generan son prácticas extramercado y que, al final, los resultados no son los que se requieren”. “Pero habrá que ver en qué términos es, a qué parte afecta, cómo se regula, quién decide cuándo el mercado tiene tensión o no tiene tensión... Desde fuera, estas cosas normalmente no pintan bien. Esto de dirigir los precios en el mercado suena a épocas felizmente ya superadas. Otra cosa es que es muy posible que eso ocurra en determinadas parcelas, para determinado tipo de ciudadanos o en un determinado tipo de circunstancias que están ligados a la vulnerabilidad o a unas circunstancias económicas especiales, donde puede haber medidas especiales. En esas yo digo que habrá que hablar, pero hablar para ver qué ponemos cada uno”.

Reflexiona que “la Administración Pública en los temas de vivienda dice mucho y hace poco. No se trata de hacer un plan y unos bloques de viviendas aquí o allá. El problema que tenemos igual es de cientos de miles de viviendas con estrategias a largo plazo y con leyes de viviendas que vayan más allá de los partidos políticos y del ciclo económico de los cuatro años. La vivienda hay que planificarla a muchísimo más plazo, con unas necesidades financieras que son muy amplias e importantes en términos económicos. Eso no se puede improvisar y hay además una realidad por encima de todas: el acceso a la vivienda no es una responsabilidad del sector privado, aunque debe colaborar. La Constitución, el derecho a la vivienda, le afecta al Gobierno.”

Expone la necesidad de que haya cada vez más oferta, “porque esa es la única manera de que el mercado sea capaz de equilibrar el precio por mucho que nos empeñemos en intervenir. Si aumentamos la oferta necesariamente los precios van a bajar, es microeconomía básica.”

Respecto al anunciado bono joven para el alquiler, González considera que “todo seguramente se hace con la mejor intención, lo que pasa es que, efectivamente, luego no son pocas las veces que los bonos se han trasladado al precio, ya sea para comprar o sea para alquilar”.

Y sobre la dificultad para los jóvenes en el acceso a la vivienda ha reclamado una solución desde la óptica inmobiliaria y financiación, que “no es fácil. La respuesta no es solamente de tipo financiero, bancario, no es un problema de oferta crediticia, es un tema mucho más complejo

que tiene que ver con el empleo, que tiene que ver con el ahorro y la renta disponible y es algo que hay que abordar con seriedad en algún momento”.

El presidente de la AHE explica que “se espera que el sistema financiero dé un paso adelante en torno a la financiación y el problema siempre es de ahorro previo. Por tanto, el acceso será más fácil cuanto más ahorro tengas. El límite de la prudencia financiera está en el 80% y ese 80% para determinadas rentas se queda corto, porque a ese 20% restante hay que añadir todos los gastos inherentes a la formalización, impuestos... Por eso tradicionalmente se venía diciendo: se necesita aproximadamente el 30% de ahorro previo para complementar una hipoteca. Y ahí es donde radica fundamentalmente el problema de los jóvenes: ¿cómo somos capaces de mejorar el acceso a la vivienda a través de la financiación, en un equilibrio entre ayudar y paliar ese ahorro y que las operaciones no pequen de imprudente o de que se les sobreendeude? Ahí es donde resurgía la idea, que ya existió porque en algunos casos había alguna compañía que se ocupaba de asegurar esa parte de financiación por encima del 80% y hasta el 95%-97%, y es lo que se ha intentado replicar. A ver si eso somos capaces de replicarlo o a través de las compañías de seguros en España o la Administración o entrando en contacto con empresas privadas. Es una iniciativa que estaba en el mercado y se ha quedado un poquito parada, pero habrá que volver sobre estas cosas porque el déficit de la financiación de los jóvenes ahí está para acceder a la vivienda” .

Preguntado sobre si se pierde una oportunidad con la Ley de Vivienda de darle solución, dice que la ley “en este punto no ha de entrar porque no va a decirle a nadie: ‘Usted tiene que financiar tanto’. Esto es más un, digamos, pacto. Las cosas que son estructurales y de futuro deben ir por ahí: ¿Qué podemos hacer con la juventud mientras consigue empleo y rentas? Desde el punto de vista del alquiler habrá que tomar algunas medidas y desde el punto de vista de la compra otras. En el ámbito de la compra, decimos que esto tiene que ser una solución consorciada y habrá que ver hasta dónde queremos llegar y que todas las partes intervinientes apoyen para estructurar una oferta fluida para atender a los jóvenes. Lo que pasa es que financiar a 30 años no es fácil. Hemos vulgarizado mucho lo de la hipoteca y se ha convertido en un crédito rutinario que casi es una *commodity*, pero financiar a 30 años con todas las vicisitudes legales, económicas, los largos plazos, las volatilidades financieras, es una cosa que no es sencilla y por tanto hay que pensárselo mucho”.

Por otro lado, se hace referencia al aviso del Banco de España, durante la presentación de la nueva circular macroprudencial, de que atisba una ligera sobrevaloración en el precio de la vivienda, aún poco preocupante como para actuar. El presidente de la AHE asegura que si hubiera constancia de que se está sobrevalorando la vivienda significaría que las sociedades de tasación no están haciendo bien su trabajo, en cuyo caso habría que intervenir de otra manera. “Yo creo que los mecanismos de tasación en nuestro país son buenos, están establecidos por sociedades muy solventes, empresas de mucho rigor y con la supervisión adicional del Banco de España. Entre todos harán muy bien su trabajo”. No obstante, añade: “Si hay alguien que cree que hay un problema, pues que intervenga y que lo arregle”.

(El Economista. Páginas 14 y 15)

SANTOS GONZÁLEZ, PRESIDENTE DE LA AHE: “EL TIRÓN HIPOTECARIO SEGUIRÁ EN 2022, PERO NO ES SOSTENIBLE”

La producción hipotecaria cerró 2021 en niveles no vistos en la última década. El presidente de la Asociación Hipotecaria Española (AHE), Santos González asegura que la importancia del buen año es que las nuevas originaciones han logrado vencer a las cancelaciones por primera vez en 11 años. Según su previsión, el saldo vivo creció un punto y medio el año pasado y el número de operaciones alcanzará entorno a las 450.000. “Se ha mezclado la recuperación del embolsamiento que hemos tenido con la pandemia con una reactivación del mercado, junto con unos tipos de interés bajos. Tras el tirón del mercado inmobiliario, vienen las hipotecas”, explica.

Pronostica que 2022 también será un buen año en producción, aunque de forma más ponderada porque ya compara con un 2021 “excelente”, considera que es difícil que este crecimiento sea sostenible en el tiempo. “Nuestro mercado hipotecario está escorado hacia las rentas medias altas, vivienda de reposición en una parte importante y algún componente de inversión porque es un activo que cotiza bien en el mercado. El déficit desde el punto de vista estructural siempre son los jóvenes y el mercado hipotecario se estabilizará de forma sostenida cuando se le dé soluciones de acceso a la vivienda”, apunta.

Respecto de la morosidad hipotecaria, no espera ningún susto. “Estamos pasando ya la etapa de la cancelación de las moratorias, que están pasando a una situación de normalidad y los indicadores están bajando. No solo baja la tasa sino los saldos morosos y, por tanto, la morosidad no ha de dar ninguna noticia mala este año”, expone.

Finalmente, Santos reconoce que la ligera subida de precios de la vivienda se está traduciendo en un alargamiento de los plazos de endeudamiento de las familias, consecuencia de que los precios de los inmuebles van más rápidos que la capacidad de pago.

(El Economista. Página 15)

LA CONCESIÓN DE HIPOTECAS SUPERA LOS 50.000 MILLONES

La banca concedió 53.603 millones de euros en nuevas hipotecas entre enero y noviembre de 2021. Con las cifras del Banco de España, y a falta de los datos de diciembre, la banca confirma que ha cerrado a toda velocidad las heridas abiertas por el estallido del Covid-19 en marzo de 2020 y que vuelve a la senda del crecimiento. En los tres ejercicios anteriores, la cifra total de nuevas operaciones repitió en una banda muy estrecha entre los 43.057 millones y los 43.971 millones de euros por año.

Con los datos acumulados hasta noviembre, el volumen de operaciones hipotecarias da un salto en el tiempo de once años. El pasado ejercicio será el mejor desde 2010, cuando las entidades financieras concedieron préstamos para vivienda por importe de 69.479 millones. Una cifra que la gran crisis financiera rebajó hasta menos de la tercera parte en 2013, cuando se desplomó hasta los 21.853 millones, el importe concedido más bajo de la década. Ahora, el mercado hipotecario está viviendo un revival que la pandemia sólo ha interrumpido temporalmente. En 2020, la banca salvó los muebles gracias a una agresiva política de precios y la contratación total

se quedó a las puertas de los 44.000 millones, por encima incluso de las cifras de 2019. En 2021, el proceso cogió mayor velocidad aún.

Las cifras de los primeros once meses del año pasado son concluyentes. La banca ha concedido 9.632 millones más que en todo 2020. Pero la diferencia supera ligeramente los 10.000 millones respecto al ejercicio 2019, el último completo antes del Covid-19. Es decir, crecimientos de algo más del 20% en los dos casos que serán mayores aún con la aportación del mes de diciembre.

La maquinaria de hacer hipotecas de la banca española está funcionando a pleno rendimiento. El éxito comercial del sector, basado en los precios más bajos de historia, se traslada también al saldo vivo hipotecario. Es decir, al valor de las hipotecas para vivienda activas que generan intereses, que ha dejado de bajar tras una década negra.

Cuando acabó 2010 y el sector era capaz de producir los casi 70.000 millones mencionados en nuevas operaciones, el saldo vivo era de casi 657.000 millones. Desde entonces la cifra no había dejado de bajar, con años muy duros entre 2012 y 2015, en los que el descenso se cifró en más de 20.000 millones anuales por el agresivo proceso de desendeudamiento de las familias en plena crisis. Pero la sangría ha terminado abruptamente en 2021. También con datos del Banco de España hasta noviembre, el saldo vivo ha saltado hasta los 511.176 millones, el nivel más alto desde 2019. Por lo tanto, la banca es capaz ahora de producir más hipotecas que las que se amortizan. En los once primeros meses del año pasado, el saldo vivo creció en 6.557 millones. Con este salto, la banca pone fin a 12 años ininterrumpidos en los que la amortización de deuda hipotecaria superaba el importe de los nuevos préstamos contratados. Un punto de inflexión que amplía el potencial de ingresos de la banca, que no obstante ha tenido que ajustar sus márgenes a la mínima expresión para espolear la demanda.

(Expansión. Página 16. 4 columnas)

MERCADO INMOBILIARIO

EL CGPJ TUMBA EL AVAL A LA LEY DE VIVIENDA Y DEJA EN EL AIRE SU APROBACIÓN

La ley de vivienda, que el Gobierno tenía previsto aprobar el próximo martes 18 en Consejo de Ministros, vuelve a encontrarse piedras en el camino. Los vocales del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), que se reunían este viernes en sesión extraordinaria para estudiar la propuesta del borrador que presentó el vocal Álvaro Cuesta, rechazaron por amplia mayoría el documento con el objetivo de analizar un nuevo texto el próximo 27 de enero. Según indicaron fuentes del CGPJ, se ha acordado por 15 votos a 6 rechazar el borrador y designar a nuevos ponentes para que redacten una nueva propuesta. Explicaron que parte de la polémica en el seno del CGPJ nace por las competencias en materia de vivienda y por posibles choques entre autonomías y Estado. Información en todos los diarios consultados.

(Cinco Días. Página 30. 2 medias columnas)

ZONAS TURÍSTICAS Y GRANDES URBES LIDERAN EL ESFUERZO ECONÓMICO EN LA COMPRA DE VIVIENDA

Los precios de la vivienda subieron en 2021 un 1,7% de media anual, una buena noticia para los propietarios, pero subieron con menos intensidad que la renta media de los hogares, que aumentó un 3,1%, una buena noticia para los posibles compradores. En otras palabras, el esfuerzo necesario para acometer su adquisición se redujo el último año, de acuerdo con un informe de UVE Valoraciones. Según el documento, a pesar de la subida de precios el último año, el aumento de la renta de los hogares ha provocado que el esfuerzo presupuestario caiga de 6,72 años de renta íntegra en 2020 a 6,63 años. El informe analiza los datos de renta y precios inmobiliarios en los 276 mayores municipios españoles y hay grandes diferencias por ciudades y barrios, ya que los 15,61 años de ingresos necesarios para sufragar la compra de una vivienda en Jávea contrastan con los apenas 2,61 años en Puertollano, al tiempo que el esfuerzo necesario para pagar un inmueble en determinados barrios de Madrid y Barcelona, como Retiro o Ciutat Vella, puede duplicar el de otros, como Moncloa-Aravaca o Nou Barris.

El esfuerzo presupuestario para comprar una vivienda asciende, para una familia media, a 6,63 años de sueldo, una cifra relativamente baja en comparación con las cifras de las últimas décadas. El esfuerzo llegó a superar los 8 años de ingresos en 2006 y 2007, para empezar a remitir posteriormente tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria. Y, aunque los precios de la vivienda comenzaron a recuperarse a partir de 2015, a pesar del bache provocado por el coronavirus, el esfuerzo ha seguido en niveles moderados debido al crecimiento de la renta per cápita. Todo ello ha provocado que “el dato de 2021 sea el tercero más bajo desde 2005, ya que sólo en 2018 y 2019 ese esfuerzo fue menor”, explica Germán Pérez Barrio, presidente de UVE Valoraciones.

En líneas generales, la renta es el gran determinante del coste de la vivienda en un determinado municipio, porque implica que los residentes en esta zona pueden pagar un mayor precio y que, al disponer de una mayor renta, buscan también un mayor valor añadido. Sin embargo, hay dos elementos que hacen que esta correlación se haga algo más difusa: el turismo y la inversión. Por un lado, el hecho de que un municipio reciba un elevado número de turistas (en especial, extranjeros con rentas altas) hace que el esfuerzo presupuestario para la adquisición de una vivienda se dispare, ya que los compradores locales tienen que competir con los ingresos más elevados de los turistas. Además, también la atracción de inversión (por ejemplo, en propiedades para alquilar) hace que el esfuerzo de la compra se dispare, ya que la mayor demanda se traduce en una subida de precios que no tiene equivalente en los sueldos. Y en muchas de las ciudades pequeñas y medianas sin demanda extranjera sucede lo contrario: que la compra de una vivienda resulta muy asequible para aquellos que ya tienen un empleo, debido a que las escasas oportunidades laborales (incluso en ciudades con un desempleo relativamente bajo) provocan la salida de los jóvenes, con lo que la oferta supera ampliamente a la demanda. Y más, en el caso de ciertos municipios donde todavía queda un cierto volumen de stock de vivienda sin vender procedente de la burbuja inmobiliaria que sigue lastrando los precios.

(Expansión. Páginas 20 y 21)

ESPAÑA, UN PAÍS CADA VEZ MÁS DE INQUILINOS POR OBLIGACIÓN

España ha sido tradicionalmente un país de propietarios de vivienda. Y lo sigue siendo, aunque cada vez un poco menos. Según datos de la oficina de estadística europea (Eurostat), el porcentaje de propietarios de vivienda en España ha pasado del 79,8% en 2010 al 75,1% de la población en 2020, 4,7 puntos porcentuales menos. En ese periodo, el porcentaje de población que vive de alquiler se ha incrementado del 20,2% al 24,9%. Lejos, eso sí, de la media de la UE (30,3%). Y más todavía de la de países como Alemania o Austria, donde supera de largo el 40%.

“Aunque los españoles seguimos siendo un país de compradores, el motivo más relevante [del incremento del alquiler] es la imposibilidad de los jóvenes para acceder a una vivienda en compra por la dificultad de generar el ahorro suficiente para realizar el desembolso inicial”, aseguran desde la consultora inmobiliaria Savills Aguirre Newman. Una situación, además, que se ha acentuado en los últimos años. El porcentaje de jóvenes propietarios ha descendido del 35% en 2019 al 27% en 2021, según los datos que maneja el servicio Fotocasa Research.

Son varios los problemas estructurales que, según Sociedad de Tasación (ST), explican las dificultades de los jóvenes para lograr el ahorro que les de acceso a una vivienda en propiedad. En primer lugar, la tasadora apunta al elevado paro juvenil. A ello se le suma “la persistencia de unas condiciones salariales poco satisfactorias y que dificultarían acumular el ahorro necesario para acceder a una primera vivienda”, según ST. Si se analiza la retribución por franja de edad, más de un tercio de aquellos que tienen entre 25 y 34 años tienen unos ingresos inferiores a 1.300 euros brutos mensuales, y solo un 20% por encima de 2.300 euros. Por último, las elevadas tasas de temporalidad terminan por conformar un muro que hace prácticamente imposible el ahorro para acceder a una vivienda en propiedad a la mayoría de las jóvenes.

Siendo el más importante y determinante, el de los jóvenes no es el único factor que apuntan los expertos para el avance del alquiler. Mayca Llorens, directora de Gestión de Alquiler de Solvia, asegura que también están empujando la demanda “familias que encuentran en el alquiler respuesta a nuevas necesidades surgidas durante la pandemia como más espacio, jardín, servicios comunes, vivir fuera de los grandes núcleos urbanos, o incluso seniors en busca de servicios adicionales”. Teresa Marzo, consejera delegada de la gestora de inversiones inmobiliarias Elix, abunda en este sentido en que, en los últimos años, se han producido cambios socioculturales que están haciendo ganar enteros al alquiler: “Los inquilinos buscan otro tipo de viviendas y tienen mayores exigencias y, por ese motivo, el alquiler está ganando importancia ya que ofrece flexibilidad total y se adapta mejor a estas nuevas necesidades y prioridades”. En el caso de los jóvenes, la flexibilidad e inmediatez que ofrece el alquiler encajan con la creciente movilidad geográfica, ligada en parte a la incertidumbre y a la falta de estabilidad laboral, “pero también a una mayor accesibilidad a la oferta y a una red de oportunidades global”, explica Sociedad de Tasación. La vivienda en propiedad “no se concibe tan necesaria e imprescindible en la vida como anteriormente”, añaden desde la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI).

(La Razón. Páginas 24 y 25. Sábado 15)

LA SEGUNDA RESIDENCIA DEJA DE SER SOLO PARA LAS VACACIONES

La sociedad española se ha transformado, y con ella, las segundas residencias. La pandemia ha cambiado los hábitos de los españoles, y lo que antes era una casa en la playa para pasar breves periodos vacacionales hoy se ha convertido, en muchos casos, en una vivienda habitual en la que vivir varios meses. O en una especie de oficina donde teletrabajar. Nuevos usos que obligan a repensar el equipamiento de este tipo de inmuebles.

El consejero delegado de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, hizo referencia a esta realidad hace unos días en un encuentro con la prensa. “Es lo que se conoce como el fenómeno ‘3 en 1’. Algunas personas tienen la posibilidad de tener, en la misma casa, la primera vivienda, la segunda residencia y la oficina”, explicó. Esta tendencia, vivida sobre todo el año pasado, explica para Sociedad de Tasación fenómenos como que ciudades como Málaga (+4,2%) o Palma de Mallorca (+4,1%) cerraran 2021 con mayores incrementos de precios en el mercado de la obra nueva que otras como Madrid (+3,5%) o Barcelona (+3,1%).

La tasadora no es la única que ha destacado la buena salud de la que goza la vivienda en la playa. Tinsa, que en su estadística recoge los precios tanto de la vivienda nueva como de la usada, apunta a una revalorización interanual del 12,5% en la costa mediterránea y del 8,2% en las islas. Por delante de capitales de provincia (7,4%) y la media nacional (7,5%).

“Cuando se analiza la demanda de 2021, que fue muy llamativa en determinados territorios de segunda vivienda, te das cuenta de que hay un componente nacional que no busca el típico apartamento de playa. Se reclama calidad de vida para trabajar y unos estándares cercanos a los que ofrece la primera residencia”, explica la directora general de la consultora inmobiliaria Gesvalt, Sandra Daza. En su opinión, este fenómeno se ha notado con fuerza en dos territorios: Málaga y Canarias, espoleados también por el regreso de los compradores extranjeros. Un reciente informe de BBVA Research, titulado *Determinantes económicos, sociales y demográficos de la demanda de vivienda en España*, aborda esta realidad. Según el documento, la media de viviendas por hogar en España se situó en 2020 en 1,38 casas, por delante de la media europea, establecida en 1,15. Y eso pese a que en los últimos años la ratio se ha reducido notablemente en España, que mostraba una proporción de 1,51 casas por familia en 1998. Según Caixabank Research, esta tendencia a la baja se revirtió el año pasado, cuando se vivió un ‘boom’ de demanda en el mercado de la segunda residencia. El último análisis del servicio de estudios refleja que las compraventas de este tipo de casas pasaron de caer un 20,4% en 2020 a despegar un 32,2% en 2021.

(ABC. Páginas 38 y 39. Domingo 16)

EL PRECIO DE LA VIVIENDA EN LA ZONA EURO SUBE A TASAS RÉCORD DEL 8,8%

El fantasma de una nueva burbuja inmobiliaria sobrevuela Europa ante el fuerte encarecimiento que registra la vivienda. Entre julio y septiembre de 2021, el precio de las casas en la zona euro se disparó de media un 8,8% respecto al mismo periodo del año anterior, el mayor incremento interanual de la serie histórica, que comenzó en 2005, según datos de Eurostat. Los precios suben en todos los países de la moneda única y en casi una decena de ellos lo hace a tasas de

doble dígito, alimentado los temores a una nueva crisis del ladrillo. Lideran el ranking Lituania (+18,9%), Estonia (+17,3%) y Holanda (+16,8%). En Alemania las viviendas se encarecieron un 12% y en Portugal rozaron el 10%. España se mantiene, de momento, fuera de la zona de peligro, pese a que la actividad inmobiliaria ha repuntado con fuerza tras el Covid y los precios han subido un 4,2%, menos de la mitad que en el conjunto de la zona euro. Es, junto a Italia (+4,2%) y Chipre (+2,2%), uno de los países del euro donde menos se han encarecido las viviendas.

(Expansión. Página 25. 3 columnas)

FINANZAS

UNICAJA RECIBE 2.032 ADHESIONES AL ERE, 500 MÁS DEL CUPO

El Expediente de Regulación de Empleo (ERE) de Unicaja se ha sobresuscrito sobre las 1.513 bajas previstas. El censo de empleados que habían pedido salir de la entidad acogiéndose a sus condiciones ascendía el viernes a 2.032, cifra que excede en un 34% el cupo fijado y obligará al banco a descartar a unas 500 personas a falta de las últimas solicitudes que aún podrían llegar.

Los datos los facilitaron los sindicatos, con la advertencia de que la cifra podría ser superior, ya que la ventana para formalizar la adhesión por escrito se abrió el pasado 15 de diciembre y no se cerrará el día 15 de enero. A partir de este sábado la empresa tendrá otro mes más para confirmar si los trabajadores que se han acogido a estas medidas cumplen los requisitos y descartar a los restantes teniendo en cuenta los criterios establecidos en el acuerdo que Unicaja y sindicatos alcanzaron el pasado 3 de diciembre.

(El Economista. Página 16. Media página)

UNICAJA REDUCE CAPITAL EN 1.991 MILLONES PARA UNA RESERVA VOLUNTARIA

Unicaja Banco ha llevado a cabo una reducción de capital social de 1.991 millones de euros, cuyo importe ha destinado a incrementar sus reservas voluntarias mediante la creación de una reserva indisponible, según ha informado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

(Cinco Días. Página 7. 2 medias columnas)

AZUAGA SE AFERRA A DIRIGIR UNICAJA EN CONTRA DEL PACTO DE FUSIÓN

Unicaja Banco es ya una sola entidad tras absorber a Liberbank, aunque las luchas internas evidencian que todavía existen dos realidades, y con el máximo accionista de por medio. Por una parte, el presidente Manuel Azuaga; por otra, la Fundación Unicaja y su presidente Braulio Medel. En juego, el control del quinto banco más grande de España.

Al momento de pactar la fusión, el esquema de dirección que se decidió fue que Azuaga, procedente de Unicaja, se quedara la presidencia, y que Manuel Menéndez, de Liberbank, fuera el consejero delegado. Todo con un matiz importante: el primero se jubilaría en 2023 y su cargo

pasaría a ser no ejecutivo. Aquí surge el problema, ya que, según fuentes del consejo de administración, Azuaga pretende ahora mantenerse en el cargo y con poderes ejecutivos para no entregar la dirección a la parte de la absorbida.

(ABC. Página 39. 4 columnas. Domingo 16)

EL JUEZ REBAJA EN 16 MILLONES LA INDEMNIZACIÓN DE SANTANDER A ORCEL

La cúpula de Banco Santander ha visto reducida la presión sobre el caso Orcel. El Juzgado de Primera Instancia número 46 de Madrid, el mismo que solicitó al banco una indemnización de 67,8 millones de euros al banquero italiano Andrea Orcel por su fichaje frustrado como consejero delegado en 2018, ha rectificado su sentencia al rebajar en 16 millones este pago.

El juez ha rebajado de 67,8 a 51,4 millones de euros la compensación al banquero, ahora CEO de UniCredit. La decisión se produce después de que el Santander reclamara aclaraciones sobre por qué se incluyó en la indemnización un monto de 35 millones a los que Orcel tenía derecho como paga variable acumulada del pasado, cuando el ejecutivo ya había reducido esta petición a 22 millones. Y es que, de estos 35 millones, Orcel ya recibió 6 millones de UBS, que los resta, y también se le descuenta una compensación fiscal que reclamó. En total, le resta 18,6 millones a los 35 inicialmente otorgados. Esta rebaja ha sido recibida con satisfacción por Santander, que aún espera un recorte mayor de la indemnización tras el recurso que interpondrá en los próximos días. Otro cambio relevante en la revisión de la sentencia es que el magistrado ha decidido que Orcel reciba la paga variable en acciones en vez de en efectivo durante siete años. Información en las ediciones del sábado de *El Economista*, *Expansión*, *El Mundo*, *El País* y *ABC*.

(Cinco Días. Página 7. Media página)

BBVA RECOMPRA ACCIONES

BBVA ha adquirido 125,82 millones de títulos por 643,68 millones de euros en el marco de su programa de recompra de acciones, lo que supone haber alcanzado en dos meses el 43% de la inversión máxima que contempla el primer tramo de la recompra. BBVA decidió acometer una recompra de acciones relevante como vía para retribuir a sus accionistas con el exceso de capital que mantiene tras la venta de su filial en Estados Unidos a PNC.

(El Mundo. Página 29. Breve. Sábado 15)

INVESTIGACIÓN SOBRE EL CIERRE DE OFICINAS BANCARIAS

El Síndic de Greuges ha iniciado una investigación de oficio sobre las afectaciones que puede tener el cierre de oficinas bancarias presenciales. Los servicios bancarios son “de interés general”, insiste el Síndic, pero un 12% de la población tiene problemas de accesibilidad.

(La Vanguardia. Página 47. Breve. Sábado 15)

LA BANCA ESPAÑOLA LIDERA LA ERA TECNOLÓGICA

Los dos años de crisis provocada por la COVID-19 han servido de trampolín para que los bancos españoles y sus clientes hayan dado un salto –sin aparente vuelta atrás– hacia la revolución digital. La transformación del modelo bancario venía de atrás, pero se ha acelerado vertiginosamente forzada por las circunstancias económicas, sanitarias y los confinamientos. De ese cambio se empiezan a tener datos preliminares, datos que recoge y analiza el informe *Digitalización financiera y COVID-19: evidencia empírica*, firmado por Santiago Carbó, Pedro J. CuadroSolas y Francisco Rodríguez para Funcas.

El estudio constata, en el lado de las entidades, la implementación definitiva de tecnologías como la inteligencia artificial, el *blockchain* o el análisis masivo de datos (*big data*). También la consolidación de nuevos competidores 100% digitales como las grandes tecnológicas, las *fintech*, las plataformas digitales de crédito o incluso compañías de telecomunicaciones que hacen sus primeras incursiones en terrenos hasta ahora acotados para la banca tradicional. Por otro lado, ya es medible la digitalización financiera de la sociedad española, en la que se aprecia un avance hacia la “equiparación” tecnológica, porque a la sombra de la pandemia los sectores que más se han digitalizado los que menos lo estaban, es decir, la población de mayor edad, la que vive en zonas rurales o de menos ingresos. Estudios anteriores, citados por el informe, ya habían detectado que el avance de la digitalización bancaria se iba consolidando en años precedentes por la percepción de los usuarios en cuanto a seguridad, facilidad de uso, conveniencia y coste. También por la dura competencia entre entidades, que los llevaba a adoptar las nuevas tecnologías. Un reciente estudio del FMI concluye que “aquellos bancos que invirtieron más intensivamente en tecnología antes de la crisis financiera de 2008 fueron significativamente más resistentes cuando se produjo el impacto”.

Varios estudios recientes estiman que el uso de nuevos sistemas de gestión de la información, como el *machine learning*, en áreas como el control del riesgo de crédito, pueden redundar en un ahorro significativo para las entidades en términos de capital regulatorio de entre un 12,4% y un 17%. Un incremento del gasto tecnológico de la entidad bancaria aumenta la probabilidad de que los clientes bancarios realicen sus transacciones financieras a través de canales digitales. Durante la pandemia ya se constata por ejemplo que los bancos más potentes en recursos tecnológicos han otorgado más créditos a empresas que los más rezagados en este campo.

“En las últimas dos décadas el sector bancario español ha hecho un esfuerzo importante por digitalizarse y ampliar su oferta tecnológica. Para ello, se ha producido un relevante incremento del presupuesto dedicado a gasto tecnológico... En 2020, el porcentaje de gasto tecnológico (gasto tecnológico/ gastos operativos) del sector se situaba en el 6,21%. La cifra de 2020 es cerca de tres puntos superior a la de 2014, entonces en el 3,61%”. Esta inversión sitúa al sector bancario español entre los más digitalizados del mundo, según un informe de Deloitte, que sitúa a los seis bancos de nuestro país analizados entre los 25 primeros a escala mundial.

(La Razón. Suplemento Dinero y Negocios. Página 9. Domingo 16)

LA DEUDA DE LA BANCA CON EL BCE CRECE UN 11%

La deuda de los bancos españoles con el Banco Central Europeo (BCE), que refleja la apelación bruta de las entidades al instituto emisor a través de las operaciones regulares de financiación, se situó en 289.561 millones de euros en diciembre, 75 millones por encima de un mes antes.

A lo largo del ejercicio 2021, la deuda de la banca española con el BCE se incrementó casi un 11%, en 28.590 millones de euros, según los datos del Banco de España.

Por otra parte, la apelación bruta del conjunto del Eurosistema al BCE se colocó en 2,206 billones al término del ejercicio, lo que representa un incremento del 24,3% en el año, pese al suave descenso del 0,1% en el mes de diciembre.

(Expansión. Página 15. Media columna)

IBEX CON DIVIDENDOS, MÁS RENTABLE QUE EL LADRILLO PARA ALQUILAR

Coincidiendo con el 30 aniversario de la creación del Ibex 35, un acontecimiento clave para el desarrollo financiero español, son muchos los que se preguntan cuál ha sido la inversión más rentable de las últimas tres décadas. Encontrar una respuesta no es sencillo, pero a la hora de elegir un activo, el importe que se esté dispuesto a desembolsar y el perfil de riesgo de los inversores acaban siendo determinantes.

En un país en el que el 'ladrillo' ha tenido y sigue ostentando un peso significativo en la economía, la inversión inmobiliaria ha jugado un papel protagonista. Según datos del Banco de España, entre marzo de 1996 y el tercer trimestre de 2021 –último periodo del que se tienen datos–, la rentabilidad media del alquiler de viviendas en España rondaba el 5%. Aunque el rendimiento es significativo, coincidiendo con la burbuja inmobiliaria la rentabilidad por alquiler llegó a rozar el 7%. Según datos del portal inmobiliario Idealista, este nivel volvió a superarse en la recta final de 2020, un periodo marcado por la pandemia y las restricciones a la movilidad que sirvió de impulso al teletrabajo.

El comportamiento del Ibex 35 en los últimos 30 años no ha estado exento de obstáculos, pero con altibajos incluido, el índice de referencia español se anota un 227%, unas ganancias que en términos anuales alcanzan el 4%. El pobre desempeño del Ibex 35 se ve compensando con la retribución al accionista, una de las señas de identidad de la Bolsa española. Desde su nacimiento en abril de 2009, el Ibex con dividendos acumula una rentabilidad media anual del 7,95%, unos rendimientos muy similares a los registrados por el alquiler de la vivienda en los momentos de mayor furor. Pero como señalan desde BME a diferencia de la inversión inmobiliaria, la Bolsa ofrece una valoración en tiempo real, con transparencia y liquidez inmediata. Además, a través de las socimis, los inversores que quieran apostar por el inmobiliario pueden hacerlo de manera más diversificada y a precios más bajos.

La inversión en vivienda destinada al alquiler queda por tanto pareja a la del Ibex más dividendos en las últimas décadas, si bien resulta superior si se compara con la evolución del precio del índice. No hay que olvidar que la compra de una vivienda implica además la revalorización del

activo y es una opción que suele preferir el inversor más conservador. Superiores a las ganancias de la Bolsa y del ladrillo son las registradas por algunos activos refugio como el bono alemán, una deuda que en los momentos más complicados de las últimas crisis ha brillado con luz propia.

(Cinco Días. Página 17)

EL IBEX FIRMA LA SEMANA COMO EL MEJOR ÍNDICE DE EUROPA

Los estímulos iniciados con el estallido del Covid en marzo de 2020 han terminado en una espiral alcista de los precios, los bancos centrales destacan que cuentan con armas para luchar contra la inflación y las rentabilidades de la deuda a largo plazo se han disparado. El Ibex concluyó el viernes con una caída del 0,12% y finalizó con una mínima alza semanal del 0,63%, en los 8.806 puntos, gracias a los bancos. Suficiente para quedar como el segundo mejor índice de Europa, por detrás del FTSE británico (+0,77%).

La última sesión de la semana fue una de esas en la que los inversores estuvieron pendientes de declaraciones. Primero, de las de diferentes miembros de la Fed, que anticipan que las subidas de tipos en la mayor economía del mundo se producirán antes, en marzo en lugar de en junio, y más veces de lo esperado: hasta cuatro, en vez de las tres estimadas. Christine Lagarde, por su parte, señaló que el BCE hará “todo lo que sea necesario” para que esta vuelva a su objetivo del 2%, frente al 5% de diciembre.

Los tipos de interés de la deuda a largo plazo siguen en niveles altos frente a los de los últimos tres años –el bono español a 10 años paga el 0,63%, el interés del bund alemán al mismo plazo está en el -0,054% y el estadounidense a una década abona el 1,79%–, y los expertos anticipan que mantendrán la tendencia. La buena noticia de esta coyuntura es para los bancos, que sacarán partido de estas alzas en sus cuentas de resultados. Y en este punto el selectivo español brilla con luz propia, gracias al peso del sector financiero: los cinco bancos –Santander, BBVA, CaixaBank, Sabadell y Bankinter– suman alrededor de un 25%. La entidad de origen catalán encabezó las alzas con una revalorización del 8,63% durante la semana. En Estados Unidos, las fuertes expectativas deslucieron los resultados de Citi y JP Morgan; sí triunfaron los de Wells Fargo.

(Cinco Días. Página 16)

CAIXABANK Y FLUIDRA: CARA Y CRUZ DE LA SEMANA

CaixaBank es el valor más beneficiado por las compras en el Ibex en la semana, que salda con un avance del 8,63%. El banco vive un buen momento bursátil y encadenó con la del viernes siete sesiones al alza, en su mejor racha desde octubre de 2016. En este periodo se revaloriza un 16,28%. CaixaBank se había quedado rezagado en Bolsa respecto a la media del sector europeo, lastrado por la reestructuración de la entidad tras la absorción de Bankia el pasado marzo. Ahora está recuperando terreno, aseguran los operadores.

(Expansión. Página 18. 3 medias columnas)