

RESUMEN DE PRENSA DEL 10 Y 11 DE MAYO DE 2025

MERCADO HIPOTECARIO

EL AHORRO EXTRA SE NOTA AL CONTRATAR HIPOTECA

El ahorro aportado al contratar una hipoteca es el factor que acaba decidiendo las cosas. Por norma general se recomienda tener un 20% del precio de la vivienda y otro 10% para cubrir impuestos. Desde el sector apuntan que superar esa cifra, aunque sea un poco más, permite acceder a un préstamo con mejores condiciones y a menor coste, de hasta un punto de diferencia en los tipos afrontados. Un estudio de la plataforma hipotecaria Gibobs que analiza 60.000 operaciones realizadas en 2024 apunta que en el 49% de los casos el ahorro es el factor más determinante para la aprobación, por delante del precio (19%), los ingresos (14%) o la antigüedad (13%). “Es un reflejo de los modelos de riesgo de los bancos, el ahorro neto es lo que más impacto tiene. Es cuando más cómoda se siente la entidad al bajar la prima, nos dice que es alguien con disciplina financiera, que sabe lo que ingresa y puede gastar”, explica Jorge González-Iglesias, consejero delegado de Gibobs. Esa buena gestión indicaría menor riesgo de impago. Y superar los estándares recomendados tiene premio. “Para acceder a precios más competitivos y más oferta lo mejor es tener el 25% o 30% más la parte de los gastos, se logran primas más bajas”, comenta. En concreto, menos comisiones y menos producto vinculado. “La diferencia en tipos puede llegar a ser de un punto porcentual”, añade.

Si bien al contratar una hipoteca se valoran factores como lo ahorrado, el nivel de ingresos, la estabilidad o la edad de los interesados, lo primero es muy valorado por las entidades porque “es lo que da más estabilidad al banco para confiar en ti, le muestras capacidad de gestión del dinero, una mentalidad ahorradora, sobre todo si viene de tu salario”, incide Ricard Garriga, consejero delegado de Trioteca. Sabiendo esto, intentar inflar el ahorro no vale. Pedir un préstamo personal para dar la apariencia que se tiene más “acaba penalizando”, y el prestado por familiares “no gusta tanto”, expone.

En el lado contrario, lanzarse a por la hipoteca con menos ahorro, pidiendo por ejemplo el 90% del valor o más, tiene un coste por el mayor riesgo que se asume. “Te puedes ir a tipos de más del 4%”, comenta Garriga. Además, la tasa de esfuerzo, el peso que tiene la cuota sobre los ingresos, es mucho más restrictiva al ser más alta la mensualidad. Para que la entidad lo apruebe se aportan o bien avalistas, que deben ser muy solventes, o dobles garantías, por la que se incluye en la misma hipoteca una vivienda libre de carga como refuerzo.

En el mercado, la noticia positiva es que el euríbor ronda ya el 2%, lo que empuja a contratar préstamos fijos, reyes del mercado. Garriga advierte de un hecho poco habitual: “La hipoteca media fija está en el 2,18%, cuando siempre han estado por debajo del euríbor”. ¿A qué se debe que ahora lo supere? La tasa IRS marca el precio al que los bancos aseguran su dinero, en concreto el IRS a 15 años. Este va subiendo porque “lo hace cuando hay dudas”, y toca el 2,7% tras subidas no vistas en meses por las incógnitas con la marcha de la economía o la guerra comercial. “Esto está haciendo que algunos bancos ya estén subiendo sus fijas”, alerta.

(La Vanguardia. Suplemento Dinero. Página 8. 3 columnas. Domingo 11)

MERCADO INMOBILIARIO

LA OFERTA DE VIVIENDA EN ALQUILER SE HUNDE UN 56% Y DISPARA LOS PRECIOS

El acceso a una vivienda se ha convertido en el asunto que más preocupa a los españoles. El Banco de España lo sitúa como uno de los puntos que amenazan el crecimiento económico a medio plazo, al golpear la movilidad de los trabajadores, frenar la capacidad de los territorios más productivos para atraer y retener talento y lastrar la capacidad de ahorro y la natalidad de los jóvenes. La oferta de vivienda en alquiler, que podría haber sido la válvula de escape a la subida de precios de compra, se ha visto laminada por la normativa antidesahucios y los controles de rentas, lo que ha llevado a una competencia feroz entre los inquilinos, que ha aivado las subidas de precios, disparándolos hasta máximos históricos. El crecimiento de la demanda y la retirada de stock de oferta para alquiler ha convertido el mercado del arrendamiento en una batalla campal, en la que cada vivienda cuenta con más de cien interesados, en promedio. Hasta 340 interesados por cada vivienda en Barcelona y más de 100 en Madrid, según datos de Alquiler Seguro.

En los últimos cuatro años, el stock de vivienda en alquiler se ha hundido un 56%, de acuerdo con los datos del portal inmobiliario Idealista. Un desplome que va bastante más allá en las grandes ciudades y, especialmente, en Barcelona, donde por cada seis pisos para el arrendamiento de larga duración disponibles antes de la pandemia, ahora solo queda uno. En concreto, la Ciudad Condal ha visto reducida su oferta de alquiler residencial un 84% entre diciembre de 2020 y diciembre de 2024, seguida de Palma de Mallorca, Sevilla (73% en ambos casos), Granada, Madrid (71%), Las Palmas de Gran Canaria (70%), San Sebastián (65%), Málaga (64%), Valencia (63%), Bilbao (61%), Girona (60%), Oviedo (58%), Santa Cruz de Tenerife (53%) y Alicante (51%). En total, catorce capitales de provincia, y la mayor parte de las más grandes de España, han visto como más de la mitad de su oferta de alquiler se evaporaba del mercado en apenas cuatro años, seguidas de otras doce con pérdidas de entre el 40% y el 50%. Solo cinco capitales ganan vivienda en alquiler: Cuenca, Segovia, Soria, Huesca y Badajoz.

Este descenso de la oferta generalizado en España, especialmente intenso en las grandes capitales, se debe fundamentalmente al crecimiento demográfico en los últimos años, en los que el número de nuevos hogares ha triplicado el ritmo de construcción de vivienda de obra nueva, así como a las distintas medidas tomadas en los últimos años, como son el tope a la revalorización de los alquileres o la regulación que dificulta el desahucio a los inquilinos morosos. Por un lado, el aumento de la población, muchos de ellos sin capacidad de ahorro para financiar una hipoteca, ha disparado la demanda de alquiler, copando buena de la oferta; por otro, los límites a la actualización de rentas han trasladado las mayores subidas a los nuevos contratos, provocando que los inquilinos traten de aferrarse a sus actuales viviendas, y eso ha reducido la rotación de inmuebles. Asimismo, el control de rentas en las ciudades que han declarado zonas tensionadas, como Barcelona, ha llevado a que muchos propietarios se planteen vender sus inmuebles o destinarlos a otro tipo de alquiler o a sus familiares. Sin embargo, lo que realmente ha dado la puntilla a la oferta de vivienda en alquiler ha sido el Real Decreto antidesahucios.

(Expansión. Páginas 24 y 25. Editorial en página 2)

EL MADRID QUE CRECE: TETUÁN, CAMPAMENTO, MADRID RÍO

Madrid vive una transformación urbana profunda, marcada por un encarecimiento sostenido de la vivienda y una redefinición del concepto de barrio. Lo que antes eran zonas populares, con fuerte identidad local y precios accesibles, ahora son epicentros de la especulación inmobiliaria y la gentrificación. Este nuevo mapa urbano, dibujado por inversores, plataformas de alquiler turístico y dinámicas de expulsión vecinal, ha alterado no solo el acceso a la vivienda, sino también el tejido social de la capital. Felipe Reuse, director general de Property Partners en España, analiza el fenómeno y traslada su visión: “Madrid está viviendo un momento único, y quien sepa leer bien el mercado podrá no solo encontrar una buena propiedad, sino formar parte activa de esta nueva etapa de la ciudad”.

El punto de partida no deja lugar a dudas: el precio medio de la vivienda en Madrid alcanzó los 4.952 euros por metro cuadrado a finales de 2024, un incremento del 20,2% respecto al año anterior, según Idealista. Un crecimiento que Reuse atribuye a varios factores: “Estamos viendo una demanda muy sólida frente a una oferta todavía limitada. A eso se suman los nuevos desarrollos urbanos y una mejora notable en las infraestructuras». Aunque la tendencia continuará, matiza que será de forma más moderada. “El crecimiento seguirá, pero ahora se concentrará en zonas que están en proceso de consolidación, lo que abre una ventana de oportunidad para el inversor informado”.

Uno de los desarrollos estrella es Madrid Nuevo Norte, un megaproyecto urbanístico que transformará la zona norte de la capital en torno a la estación de Chamartín. Reuse lo define como “un motor que impulsará no solo la revalorización de Las Tablas, Fuencarral o Begoña, sino también un nuevo estilo de vida urbano”. Los datos respaldan esta visión. El Observatorio Inmobiliario de CBRE apunta a un incremento del 13,5% en el valor del suelo en estas áreas. Otro barrio en el radar de Property Partners es Tetuán, que ha experimentado una transformación “silenciosa pero profunda”. CBRE revela que el 32% de las operaciones de compraventa en Tetuán están destinadas a reforma con fines de alquiler, lo que confirma su perfil emergente. El sur de Madrid también entra en juego con dos grandes proyectos: Campamento y Valdecarros. El primero, en el distrito de Latina, prevé más de 10.000 viviendas y la regeneración de dos millones de metros cuadrados. El segundo, en la zona este, contempla 50.000 viviendas y un plan integral de infraestructuras. En el suroeste de la capital, Madrid Río y Arganzuela están “están captando la atención de familias jóvenes y profesionales que buscan calidad de vida sin renunciar a la cercanía del centro”, dice Reuse. Idealista cifra el aumento de precios entre un 8% y un 11% en los barrios colindantes. “No solo es una opción para vivir bien, sino también para invertir con cabeza. Hay margen para la rehabilitación y la rentabilidad”.

Una de las grandes preguntas que sobrevuelan estos megaproyectos es si contemplan un crecimiento inclusivo que no expulse a los residentes tradicionales. Reuse señala que, “desde Property Partners, defendemos que debe haber un equilibrio entre vivienda libre y protegida. El desarrollo urbano no puede ser solo para las élites”.

(La Razón. Suplemento Madrid. Páginas 4 y 5. Sábado 10)

INVERTIR EN TRASTEROS, TAN RENTABLE COMO HACERLO EN VIVIENDA

Los inversores que quieren ‘ladrillo’ pero no disponen de dinero suficiente para adquirir una vivienda pueden encontrar en los trasteros una buena opción. En los últimos años se ha producido un bum de compraventa y alquiler de trasteros, bien entre particulares o bajo los llamados *self-storage*, que son instalaciones industriales gestionadas por empresas. Las rentabilidades se mueven en niveles similares al alquiler de vivienda, que el pasado año marcó en España un 7,2% bruto, según Idealista.

Con datos recogidos en Tecnicasa, a escala nacional, en los últimos cinco años, la demanda de trasteros se ha disparado, generando un crecimiento del 68% en número de centros y un 18% en superficie. Las razones que apuntan los expertos de este auge son variadas: el cada vez más reducido tamaño de las viviendas, el comercio electrónico que precisa lugares para almacenar el stock, el teletrabajo y también el turismo ya que en zonas costeras se utilizan para guardar equipos deportivos o mobiliario.

La demanda más sólida se encuentra en los centros de las grandes ciudades como Madrid, Barcelona o Valencia y en las zonas turísticas más demandadas como Málaga, Costa Brava o Palma de Mallorca.

Son muchos los factores que marcan el precio de compraventa y también el del alquiler. El tamaño, la ubicación, la oferta de servicios añadidos, disponibilidad y acceso al trastero. Según el comparador Trasterola, el alquiler de trasteros en Madrid tiene un precio medio de 95 euros y los precios van desde los 25 euros hasta los 380 euros. En el caso de Barcelona son algo más caros alcanzando de media los 100 euros al mes y bajan en Málaga hasta los 75 euros. En cuanto a la compra también se aprecian grandes diferencias y no es extraño ver trasteros con precios por metro cuadrado similares a los de las viviendas. Por ejemplo, en el céntrico barrio madrileño de Chamberí se ofrecen trasteros de 7 metros cuadrados a 55.000 euros con un coste por metro de 7.857 euros, similar a la media de la vivienda en la zona, que está en los 7.871 euros por metro cuadrado. Y también ocurre en el más popular barrio de Carabanchel con ofertas puntuales a 3.100 euros el metro cuadrado cuando la vivienda está en los 3.140 euros. Lo mismo sucede en otras ciudades, aunque las oscilaciones en cuanto al precio del metro cuadrado son muy grandes dependiendo del tipo de trastero que se oferte.

(Cinco Días. Página 21)

LA LETRA QUE HACE QUE SU CASA VALGA MÁS

La eficiencia energética aumenta el valor de las viviendas españolas. En concreto, la mejora de una letra en la eficiencia energética sube el precio de las casas en un 1,3% de media y puede superar el 4% en el norte de España, según la escuela de negocios IESE, la empresa de valoración inmobiliaria Tinsa by Accumin y la plataforma de datos y análisis de mercado Accumin Intelligence. Esto significa que la eficiencia energética empieza a estar presente entre las variables consideradas a la hora de comprar una vivienda y que entre los ciudadanos va calando, aunque despacio, la idea de que el ahorro energético es y será un asunto a tener en cuenta en la formación de precios. “El mercado valora positivamente las propiedades con

mayores niveles de eficiencia, al incorporar tanto los ahorros futuros en costes energéticos como la contribución a la sostenibilidad ambiental”, señala Cristina Arias, directora del Servicio de Estudios de Tinsa by Accumin. Su impacto directo en los precios es, de momento, moderado, pero con una clara tendencia a aumentar en los próximos años.

En el análisis, con una muestra de 243.000 viviendas recopilada entre 2012 y 2024, demuestran estadísticamente cómo la eficiencia energética se va convirtiendo “en una herramienta relevante no solo para aumentar, sino también para mantener el valor financiero de los inmuebles residenciales”, concluye Arias, una de las autoras. El aumento del precio es mayor cuando se mejora la letra en las viviendas más eficientes (C-A) y algo más bajo en las casas más ineficientes (G-D). Por ejemplo, el precio sube un 1,2% si se pasa de la letra E a la D; un 2,1% cuando la B se convierte en A, y hasta el 3,3% en el cambio de C a B. Es decir, existe un green premium (prima verde) en el mercado residencial español donde mejores calificaciones de emisiones de CO2 se traducen en mayor valor de las viviendas, recoge el informe. Para conseguirlo, el propietario debe actuar sobre tres elementos: “el refuerzo del aislamiento, la sustitución de sistemas de climatización por otros más eficientes y la instalación de energías renovables”, dice Arias.

La revalorización de las casas no se restringe a las propiedades de lujo ni a los unifamiliares o a ubicaciones concretas. Eso sí, el encarecimiento es mayor en regiones con climas más fríos, como Asturias (4,5%) y Cantabria (4,8%), por la importancia que el Código Técnico de la Edificación atribuye a reducir los costes de calefacción. En comunidades más cálidas, como Andalucía, Madrid y Canarias, la prima verde es más baja (del 1% al 1,1%). El incremento del precio es más alto en los unifamiliares (1,5%) que en pisos en bloque (1,3%) y en las viviendas construidas después de 2006 (1,7%) que en las propiedades más antiguas (entre 1,1% y 1,2%). En los próximos años, es previsible que el impacto económico vaya ganando peso. “Basándonos en la mayor conciencia ambiental y, sobre todo, en la mayor regulación para lograr los objetivos de transición energética, esperamos que siga aumentando y acelerándose”, sostiene Arias.

(El País. Suplemento Negocios. Página 11. Domingo 11)

FINANZAS

LAS PATRONALES CATALANAS SE UNEN CONTRA LA OPA DE BBVA CON UNA CARTA A SÁNCHEZ

El Gobierno anunció el lunes que abría una consulta pública para tomar el pulso antes de decidir sobre la opa de BBVA a Banco Sabadell, y las patronales catalanas y entidades empresariales se han preocupado de que el Ejecutivo de Pedro Sánchez no necesite afinar mucho el oído para escuchar el rechazo que genera la operación del banco vasco. Un frente común de actores empresariales que están en contra de la posible absorción de Sabadell ha redactado una carta de consenso donde alerta de que la ofensiva del BBVA puede poner en riesgo el equilibrio territorial y la cohesión social.

“Las entidades abajo firmantes desean expresarle conjuntamente su preocupación y sus reflexiones”, empieza la carta, remitida al presidente del Gobierno y que está firmada por

Foment del Treball, Pimec, Femcat, Cecot, Fira de Barcelona, la Cambra de Barcelona en representación de las cámaras de comercio catalanas, el Colegio de Economistas de Cataluña, Barcelona Global y el RACC. “No es una mera cuestión de competencia en un mercado generalista, y centrada en parámetros cuantitativos de cuotas de mercado, sino que se trata de una cuestión de interés general”, alertan en relación con la opa.

La carta señala que existen “poderosas razones de interés general que justificarían la intervención del Gobierno” para bloquear una operación que empezó hace un año y que está en plena recta final, después de que el análisis de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) aprobara la opa hostil la semana pasada. En este sentido, las entidades que remiten su petición a Sánchez advierten de la necesidad de evitar una excesiva concentración de poder empresarial y financiero; preservar un canal de crédito y servicios financieros especializados en empresas y proyectos de menor dimensión; prevenir la pérdida de ocupación y de oficinas bancarias; promover la atracción y retención de talento financiero en los diferentes territorios, y garantizar la cohesión social y territorial.

Información en todos los diarios consultados el sábado. *La Razón* además destaca que “Un abogado lleva a Moncloa a la Justicia por la consulta”. Informa que el abogado Ibor Fernandes, socio de Statera Legal, ha impulsado acciones para tumbar la consulta en los tribunales. De entrada, ha pedido al Gobierno que cese en la consulta pública que durará hasta el 16 de mayo y si no hay respuesta en 10 días, presentará un recurso contencioso-administrativo ante la Audiencia Nacional.

Expansión subraya que las interferencias políticas alrededor de la opa han espantado a algunos fondos especializados en arbitraje. Así lo señalan gestores de varios de estos vehículos, que en los últimos días han deshecho sus posiciones ante la incertidumbre provocada por la entrada del Gobierno en el proceso. Pese a que tienen un tamaño relativamente pequeño, la relevancia de los arbitrajistas reside en que son los que están más especializados en el cálculo de probabilidades de que una operación de compra salga o no adelante.

El domingo, *La Vanguardia* publica una crónica –“El Gobierno quiere que el Sabadell se refuerce para evitar la opa”- en la que se comenta que, desde el Ejecutivo, que está estudiando qué medidas imponer, se ha hecho llegar a Josep Oliu, presidente del Sabadell, que un movimiento accionarial del que emergiera un núcleo duro que blindase a la entidad contra abordajes no deseados facilitaría en gran medida el bloqueo de la opa lanzada por el BBVA. Y le rebajaría el coste político. Mensaje explícito recibido y analizado en el cuartel general del banco catalán y que conllevaría que Oliu aceptase perder parte del poder de control que ahora ostenta.

Por otro lado, *La Razón* apunta que Moody’s recuerda que BBVA puede mejorar la OPA sobre Sabadell una vez comience el periodo de aceptación. Ahora, la OPA ofrece a los accionistas una acción de nueva emisión de BBVA por cada 5,3456 acciones de Sabadell, además de 0,70 euros en efectivo por los dividendos devengados, pero no repartidos de BBVA. Para la agencia de calificación, esta oferta “está por debajo del actual precio de mercado”.

(Cinco Días. Página 4. Media página)

CAIXABANK EXPLORA UN ACUERDO LONE STAR PARA ADQUIRIR AL PORTUGUÉS NOVO BANCO

CaixaBank se encuentra entre los pretendientes que exploran una posible adquisición de Novo Banco, el banco portugués respaldado por Lone Star Funds que está preparando una oferta pública inicial, según Bloomberg. El banco luso también podría atraer el interés de otros interesados, como el grupo bancario francés BPCE, según las fuentes.

Lone Star, propietaria del 75% de Novo Banco, continúa preparando el banco para una oferta pública inicial. Cualquier acuerdo requeriría el apoyo del Gobierno portugués, propietario del resto de Novo Banco, añadieron las fuentes.

Representantes de CaixaBank, Lone Star y Novo Banco declinaron hacer comentarios. Información también en *Expansión* y *La Vanguardia*.

(El Economista. Primera página. Página 16. Media página)

BOTÍN RECHAZÓ UNA OFERTA DE 13.000 MILLONES POR SANTANDER UK

Santander rechazó una oferta de NatWest por su filial británica valorada en 11.000 millones de libras (13.000 millones de euros), según publicó *Financial Times*, que afirma que ese acercamiento ya está fracasado. Uno de los motivos que habrían llevado a descarrilar la propuesta es el reducido precio que se puso sobre la mesa para un negocio que la propia presidenta de Santander, Ana Botín, ha dicho que es “clave”.

La entidad española no quiso confirmar siquiera si llegó a recibir una oferta. “El negocio en Reino Unido no está en venta y constituye una parte esencial del modelo de negocio diversificado de Santander, que genera rentabilidades atractivas y sostenibles a largo plazo”, afirmó en un comunicado Santander, que acaba de vender el 49% de su filial polaca a Erste por 7.000 millones de euros. Por su parte, NatWest, cuya sede está en Edimburgo (Escocia), aseguró que no comentaba “especulaciones”.

Información también en *El Mundo*.

(Expansión. Página 19. 1 columna)

SANTANDER: SENTANDO LAS BASES PARA EL PRÓXIMO PLAN ESTRATÉGICO

Santander ha sido una montaña rusa en Bolsa en las últimas semanas. Presentó los resultados del primer trimestre y cayó desde máximos, y ha vuelto a retomar la senda alcista con la venta del 49% del capital de su filial polaca (Santander Polska) al austriaco Erste Bank. En este análisis se comenta que, a pesar de este vaivén, sigue siendo el mejor del sector en el Ibex y del Euro Stoxx en el año con una ganancia cercana al 50% y vuelve a estar en los 100.000 millones de capitalización. También es uno de los valores con más apoyo de los analistas: el 72% recomienda comprar; el 21%, mantener, y el 7%, vender, según el consenso recogido por Bloomberg. El precio, sin embargo, está algo ajustado con relación al nivel objetivo fijado por los expertos, de 7,05 euros.

La acción sufrió con las cuentas del primer trimestre, a pesar de responder a las previsiones de los expertos y elevar el beneficio un 19%. Según explica Nuria Álvarez, de Renta 4, la respuesta negativa de los inversores se debe en buena parte a “un beneficio neto que ha incumplido lo esperado en Reino Unido y Brasil”.

Sin embargo, la última operación corporativa de Santander ha servido para que la cotización haya superado el bache; primero, porque los expertos la consideran un acierto para el negocio, y segundo, por el incremento del valor al accionista. “El capital que se genera permitirá a Santander tener más flexibilidad estratégica para invertir en otros mercados donde ya opera en Europa y América con el objetivo de acelerar el crecimiento, incrementar los ingresos derivados de la colaboración de red entre los cinco negocios globales y maximizar los beneficios para clientes y accionistas”, destaca Nuria Álvarez. De hecho, Ana Botín, presidenta de la entidad, ha manifestado que la transacción “es un paso clave en la estrategia de crear valor al accionista”. Así, la previsión es distribuir el 50% del capital que liberará mediante una recompra de acciones por unos 3.200 millones. Este nuevo programa acelerará la consecución del objetivo de llegar hasta los 10.000 millones con cargo a los resultados de 2025 y 2026 y superar el plan inicial.

(Cinco Días. Página 22)

LOS BANCOS OFRECEN PAGOS EN EFECTIVO POR CAPTAR NÓMINAS

En plena rebaja de los tipos de interés en la zona euro, las cuentas que remuneran en efectivo a cambio de la domiciliación de nómina de nuevos clientes no dejan de ganar atractivo. Las entidades financieras han reforzado sus ofertas en el primer trimestre del año y en el comienzo del segundo. En estos momentos, los bancos españoles desembolsan entre 150 y 500 euros brutos en efectivo a cambios de ingresos entre 300 y 4.000 euros y períodos de permanencia entre los 12 y los 48 meses. En este reportaje se plantea que la gran pregunta es si es más interesante una cuenta que remunera en efectivo o si es mejor acudir a una cuenta tradicional sin condiciones en un momento en el que las ofertas de las primeras son cada vez más atractivas y los tipos de interés de las segundas bajan.

Las rentabilidades de las mejores cuentas sin condiciones se alejan poco a poco del nivel del 3% TAE que era habitual cuando acabó 2024 y se concentran entre el 2,2% y el 2,5%. Hasta seis entidades han bajado la rentabilidad los últimos días.

(Expansión. Página 20. Media página)

GUÍA PARA DEFENDERSE DE LOS ATAQUES CIBERNÉTICOS BANCARIOS

La obsesión de los bancos por potenciar sus procesos digitales y sofisticar todo lo posible su banca digital para optimizar sus estructuras ha abierto la puerta a nuevos problemas que cada vez están más presentes en el día a día de la ciudadanía: la ciberdelincuencia.

En España, alrededor del 70% de la población realiza sus transacciones a través de la banca móvil, según el último informe de *La digitalización como eje de transformación bancaria*,

realizado por el Observatorio de Digitalización Financiera de Funcas junto con KPMG. Y se prevé que, para 2027, el 85% de la población española realizará sus operaciones bancarias a través de las aplicaciones. Los datos ponen de relieve la gran implantación de la banca digital y al mismo tiempo sitúa a los clientes bancarios en el centro de la diana de los ciberdelincuentes. La precisión y sofisticación de los ataques cibernéticos se ha incrementado en paralelo a las mejoras de las *apps* de los bancos y, por supuesto, a sus mecanismos de defensa ante estafas y fraudes digitales. Según la Interpol, las nuevas tecnologías harán que los fraudes cibernéticos evolucionen y sean más complejos.

Los ataques más comunes son *phishing* (correos electrónicos engañosos), el *smishing* (SMS fraudulentos), el *vishing* (llamadas telefónicas suplantando a la entidad) o el SIM Swapping (duplicado de tarjeta SIM). En este trabajo se ponen de relieve que los usuarios deben conocer las estrategias que usan los ciberdelincuentes para evitar un posible robo y, en caso de ser víctima de una estafa o fraude, estar preparado para justificar ante la entidad bancaria pertinente que no ha hecho uso negligente de su cuenta bancaria.

Respecto a la reciente sentencia del Tribunal Supremo que insta a los bancos a hacerse cargo de las pérdidas ocasionadas por fraude digital, fuentes bancarias sostienen que el fallo no es una novedad porque “ya se actúa como requiere” la Justicia siempre que no sea un caso muy claro de negligencia por parte del cliente. Al contrario, distintos abogados y las organizaciones de consumidores creen que la sentencia es “histórica” y que refuerza aún más el discurso del cliente que sea víctima de un fraude ante la entidad bancaria.

(Expansión. Página 22. 5 columnas)