Resumen de prensa

lunes, 27 de enero de 2025



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Economista	La Fed y el BCE separan sus caminos esta semana con dos y cuatro bajadas en 2025	27/01/2025	21
4	Expansión	“Espero que los líderes políticos de la UE hagan más por el desarrollo del sector financiero”	27/01/2025	11
5	Expansión	Bankinter y BBVA, los más rentables en 2025, según S&P Global	27/01/2025	13
6	Expansión	“ “	27/01/2025	14
7	Expansión	Las fusiones bancarias suelen terminar en disputas por el poder	27/01/2025	14
8	Expansión	“ “	27/01/2025	15
9	Expansión	Los bancos de inversión de la opa BBVA-Sabadell blindan sus comisiones	27/01/2025	13
10	La Vanguardia	Sabadell prevé triplicar la remuneración para tratar de frenar la opa del BBVA	27/01/2025	52
11	Expansión	Mapfre: su negocio con Santander, el que más crece	27/01/2025	16
12	El Economista	Bizum Pay, el tsunami que irrumpirá en el ecosistema de pagos nacionales	27/01/2025	4
13	ABC	Ciberpolicías a la caza de estafas: del Bizum inverso a las tarjetas clonadas	27/01/2025	50
14	ABC	“ “	27/01/2025	51
15	Expansión	Fundación La Caixa y el BID: compromiso con los mayores	27/01/2025	37
16	Las Provincias	Impulso a la transición energética	27/01/2025	12

elEconomista

Publicación	El Economista General, 21	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	60 648 EUR (63,702 USD)
Difusión	9761	Tamaño	843,14 cm² (78,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	11 114 EUR (11 674 USD)

Dossier de prensa unacc

La Fed y el BCE separan sus caminos esta semana con dos y cuatro bajadas en 2025

EEUU mantendrá los tipos de interés el miércoles mientras volverán a reducirse en Europa el jueves

El mercado espera que Powell no anuncie un nuevo recorte hasta el mes de mayo o junio

Francisco S. Jiménez MADRID.

El *huracán Trump* ya ha tocado tierra y se ha instalado en la Casa Blanca. No ha pasado ni una semana y el presidente de EEUU *ha sacado a bailar* a todos los bancos centrales *a la luz de la luna*. No solo a la Reserva Federal y a Jerome Powell, con quien el magnate ya tuvo una tensa relación en su primer mandato, sino también al resto de las instituciones. En Davos, en el foro económico con mayor proyección mediática a nivel global, y con los líderes empresariales de todo el mundo como oyentes, pidió una bajada global de los tipos de interés, interpelando a todos los bancos centrales. Y lo hizo precisamente una semana antes de que la Fed y el BCE celebren sus reuniones. Este miércoles empieza el baile en EEUU y al día siguiente, el jueves, en Europa. Tomará caminos distintos, ya que el primero debería mantener el precio del dinero y el segundo, volver a bajarlo.

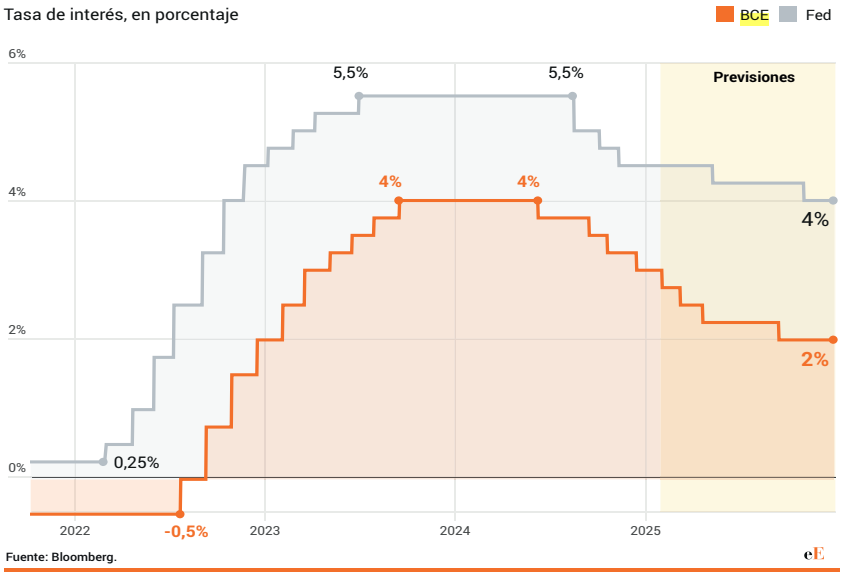
Pero las dos reuniones estarán marcadas por Trump y las sacudidas de sus primeras medidas. "El mayor desafío es la sombra del señor Trump, quien podría cambiar los fundamentos de un plumazo", advierte Claus Vistesen, economista jefe de Pantheon Macroeconomics para la zona euro.

Las amenazantes medidas que se espera que adopte el mandatario –aranceles y bajadas de impuestos, principalmente– ya han tenido su primer impacto en la política monetaria de los dos bancos centrales, separando sus caminos. Desde 2022, con la irrupción de la inflación en la economía global, provocada por el frente energético debido a la invasión rusa de Ucrania y por el frente comercial derivado de los problemas de suministro en las cadenas de producción, el BCE y la Fed han ido de la mano a la hora de calibrar los tipos para domar la inflación.

Con la relajación de los precios, el BCE comenzó a bajar los tipos en junio de 2024, seguido por la Fed, que inició sus recortes en septiembre pasado. En los cónclaves de diciembre, ambas instituciones redujeron los tipos al unísono. El BCE los bajó en 25 puntos básicos, situando la tasa de depósito en el 3%, la de refinanciación principal en el 3,15% y la facilidad marginal de crédito en el 3,40%. Por su parte, la Fed recortó los tipos en 25 puntos básicos, dejando un rango objetivo del 4,25% al 4,5%.

Powell y Lagarde 'se distanciarán'

Tasa de interés, en porcentaje



Fuente: Bloomberg. elE

> Trump ha pedido un recorte global de los tipos, pero sus políticas amenazan con frenar el ritmo

En las reuniones de la próxima semana quedará claro que Trump ha roto la sintonía entre los dos bancos centrales. Hay pocas dudas de que el BCE seguirá bajando los tipos, mientras que la Fed no los moverá debido a la incertidumbre generada por Trump en la escena económica.

"Lo más probable es que la Fed mantenga las tasas sin cambios", anticipan los analistas de Bank of America. El giro de la Fed para abandonar una senda clara de recortes ya se vio en la reunión de diciembre pasado, tras la victoria electoral de Trump. Jerome Powell, presidente de la Fed, admitió que sus compañeros banqueros del FOMC (Comité de Operaciones de Mercado Abierto) ya contemplaban en sus previsiones las medidas inflacionistas de la nueva Administración.

"Los datos entrantes no le han dado a Powell ninguna razón para desviarse del curso delineado en diciembre, después de asumir 100 puntos básicos de recortes", señala James Knightley, economista jefe de ING. "La Fed pausará su ciclo de recortes en enero para evaluar los datos entrantes y, sobre todo, las próximas políticas fiscales y comerciales de Trump", añade.

El mandatario neoyorquino ofreció, al menos, un respiro al bono americano, que se dirigía sin remedio al 5%, arrinconando aún más a la Fed para abandonar los recortes, tras dejar a China fuera del primer ataque arancelario.

"Habrá más aumentos de aranceles en camino, pero los mercados se han sentido cómodos con que Trump evite cambios más erráticos por ahora", subraya Antti Ilvonen de Danske Bank. Lo que cotiza en el mercado es la incertidumbre. Todavía no hay pistas sobre la agenda fiscal de Trump ni su próxima bajada de impuestos. Con este panorama, es probable que Powell se abstenga de dar "fuertes orientaciones futuras por ahora", indican.

El calendario para el año

El mercado de *swaps* financieros, uno de los indicadores más seguidos por los expertos, apunta a que la próxima bajada de tipos será en el mes de mayo, aunque también podría retrasarse a junio, cuando el banco central actualizará sus proyecciones macroeconómicas de inflación, PIB y empleo. El mercado descuenta ahora otro recorte más para lo que resta de año.

Desde la reunión de diciembre, algunos analistas ya consideran que la Fed no bajará tipos en 2025. Entre ellos está el equipo de Bank of America, que lo contempla como un escenario probable, aunque la realidad es que las bajadas se están difuminando.

Para el BCE, la perspectiva sobre los tipos es diferente. Los mercados descuentan una nueva bajada de tipos para esta semana y otras tres en el año, dejando la tasa de depósitos en el 2% desde el 3% actual.

"Las decisiones de enero y marzo son las más claras", dice Piet Christiansen, estratega jefe de Danske Bank, para señalar los recortes. "Una vez que nos acerquemos al tipo neutral, el debate será más profundo; la reunión de abril será el verdadero campo de batalla", amplía.



Jerome Powell



Christine Lagarde

Expansión

Publicación	Expansión General, 11	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	86 684 EUR (91,050 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	788,60 cm² (73,7%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	13 977 EUR (14 681 USD)

Dossier de prensa
unacc

EXPANSION, EN EL FORO ECONOMICO MUNDIAL DE DAVOS

"Espero que los líderes políticos de la UE hagan más por el desarrollo del sector financiero"

ENTREVISTA DAVID M. SOLOMON Presidente y CEO Goldman Sachs / En su primera entrevista a un medio español, el responsable de uno de los referentes globales en banca de inversión explica a EXPANSIÓN su visión de los acontecimientos económicos mundiales.

Miguel Á. Patiño
Env. Esp. Davos (Suiza)

David Michael Solomon, más conocido como David M. Solomon o, simplemente, David Solomon, no es un banquero al uso. Admirado en el mundo financiero y respetado por políticos de todos los colores, el presidente y consejero delegado de Goldman Sachs –uno de los mayores bancos en el mundo– es inconformista en su pensamiento y sincero en sus palabras. Peculiar para algunos y superdotado intelectualmente para otros, de lo que no cabe duda es de que Solomon dice lo que piensa con absoluta transparencia y sus palabras siempre son escuchadas.

¿Aranceles de Trump? "La verdadera preocupación de Europa no debería ser ésa, debería ser sus propios problemas internos y estructurales". ¿Transición ecológica? "No va a ser un proceso lineal, tendrá altibajos".

Éstas son algunas de las reflexiones que hace Solomon en una entrevista con EXPANSIÓN durante el Foro Económico Mundial, celebrado la pasada semana en la localidad suiza de Davos, donde el máximo responsable ejecutivo de Goldman Sachs es una de las personalidades más destacadas cada año.

Es la primera entrevista que concede a un medio español desde que está al frente de la entidad. Solomon (Hartsdale, New York, 1962) está vinculado profesionalmente al banco desde 1999. Fue ocupando distintas responsabilidades, hasta que en 2018 fue nombrado consejero delegado y en 2019 asumió también el cargo de presidente del consejo de administración.

> "El mayor desafío al que se enfrenta el mundo en estos momentos es generar crecimiento de todas las economías"

> "Para muchos países, incluido EEUU, la deuda, ya de por sí elevada, constituye una limitación y un riesgo"

> "En Europa y España, las empresas están en desventaja por la estructura de los mercados financieros"

> "Los políticos europeos han entendido las ventajas de EEUU, pero deben hacer más por replicarlas"

> "El 'informe Draghi' es un estímulo para que la economía europea no se aleje de otras con más rápido crecimiento"



David Solomon, CEO y presidente del consejo de administración de Goldman Sachs, la pasada semana en el Foro Económico Mundial de Davos, en Suiza.

Atalaya

Con oficinas en más de treinta países y más de 1,6 billones de dólares en activos, Goldman Sachs es una atalaya inmejorable desde la que Solomon analiza el mundo y, sobre todo, la encrucijada en la que ahora está Europa. "El mayor desafío al que se enfrenta el mundo en estos momentos", dice, "es generar crecimiento en todas las economías". A su juicio, es ese crecimiento el que va a marcar las relaciones entre países y la geopolítica de los próximos meses o incluso años.

Riesgos

"La economía estadounidense se encuentra hoy ciertamente en una posición sólida en relación con el resto del mundo", afirma.

Por otra parte, "muchas economías están teniendo dificultades para implementar políticas que favorezcan el crecimiento y generen oportunidades económicas para sus ciudadanos". ¿Los riesgos? Muy simples. "Deuda", "inflación" y muy especialmente "exceso de regulación" en el caso de la Unión Europea (UE).

"Para demasiadas economías, incluida la estadounidense, los niveles de deuda, que ya son muy elevados, constituyen, como poco, una limitación y, potencialmente, un riesgo". En ese entorno, ¿cómo ve Solomon la UE, en general, y España en particular?

"Lamentablemente, en Europa la incertidumbre es más pronunciada", dice. Y ofrece argumentos. "En Alemania se celebran elecciones; Francia se enfrenta a una importante inestabilidad política, y en la UE en general se está produciendo un año de transición en sus instituciones". Adicionalmente "en sus fronteras sigue habiendo un conflicto" [Ucrania].

Ventaja de España

Mucho más positivo es con respecto al mercado español. "En cuanto a España", dice, "creo que las perspectivas son positivas".

Porque hay datos estructurales que apuntan en la dirección correcta. "Parece que se está produciendo un repunte de la productividad laboral y una inversión de capital muy fuerte como porcentaje del PIB". El resultado ha sido "un crecimiento por encima de la tendencia, que podría superar al de Estados Unidos en 2024".

Empresas españolas

Por otra parte, "España tiene la ventaja de contar con muchas empresas de gran éxito con presencia global", dice Solomon. En Davos, Solomon ha coincidido con los máximos ejecutivos de multinacionales españolas, como Santander, BBVA, Iberdrola, Repsol, Moeve, Naturgy, Ferrovial y Acciona.

Pero aunque Europa o España cuenten con empresas formidables, están en desventaja con otros grupos internacionales, especialmente norteamericanas, simplemente por la estructura de los mercados financieros y bancarios.

"Una de las mayores ventajas que tienen las empresas de Estados Unidos sobre sus competidores extranjeros es el acceso a los mercados de capital más profundos, ricos y líquidos del mundo". A ello se le suma "la enorme disponibilidad de crédito privado en Estados Unidos", dice Solomon cuando se le pregunta por el problema de la Unión Europea a la hora de completar su proceso de unidad bancaria y financiera.

'Informe Draghi'

Esa falta de unidad en el mercado europeo es "una razón fundamental por la que Estados Unidos sigue desarrollando empresas grandes, de rápido crecimiento y competitivas a nivel mundial", añade Solomon. "Los responsables políticos que dirigen la economía europea han comprendido esa ventaja de EEUU durante mucho tiempo, pero deben hacer más por replicarla", explica Solomon, perfecto conocedor del momento que vive la UE frente a los dos grandes colosos económicos, EEUU de un lado y China de otro.

Solomon alaba fervientemente el denominado *informe Draghi*. Este documento, titulado oficialmente *El futuro de la competitividad europea*, es un análisis que solicitó la Comisión Europea a Mario Draghi para analizar el estado de la economía europea y cómo reactivarla.

En él, el expresidente del Banco Central Europeo da una serie de recomendaciones, entre ellas, mayor coordinación entre los Estados, sobre todo en los mercados financieros y bancarios.

No hay tiempo que perder

"El *informe Draghi* es un intento de estimular reformas", recuerda Solomon, que anima a "tenerlo en cuenta". Abiertamente reclama: "Espero que los líderes políticos en Europa puedan hacer más por el desarrollo del sector financiero y otras reformas". Es conscien-

> Pasa a pág. siguiente

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	12 882 EUR (13,531 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	123,04 cm² (11,5%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	3171 EUR (3331 USD)

Dossier de prensa unacc

Bankinter y BBVA, los más rentables en 2025, según S&P Global

Nicolás M. Sarriés. Madrid

Bankinter liderará la banca española por rentabilidad en 2025, según los analistas de S&P Global, que sitúan la entidad a la cabeza del sector, con una ROE superior al 17%.

BBVA ocupará la segunda posición, con un 16%. El banco ocupó el primer puesto por rentabilidad el año pasado, pero este ejercicio intercambiará la plaza en el escalafón con Bankinter, que fue el segundo en 2024.

El tercer puesto será para CaixaBank, que según S&P Global finalizará este 2025 con una ROE superior al 14%, suficiente para terminar por encima de Abanca, Santander y Sabadell, que ocuparán, respectivamente, la cuarta, quinta y sexta posición en el ránking por rentabilidad, situándose por debajo del 12%.

Todos los bancos que analiza la agencia de calificación sufrirán un descenso de la rentabilidad este año en comparación con 2024. De media, la ROE del sector será del 11,4%, más de un punto porcentual inferior que el año pasado, cuando registraron un 12,6% de media.

Márgenes

Una de las claves de esta caída de la rentabilidad está en el descenso generalizado de los ingresos. De las diez entidades analizadas por S&P Global, solo dos (Bankinter y la filial de financiación al consumo de Santander) verán crecer su margen de intereses este año.

Sabadell y Santander, aunque registrarán caídas de los márgenes, aguantarán mejor que sus competidores en 2025, con caídas esperadas del 0,1% y del 2,2%, respectivamente. El impacto negativo será mayor para CaixaBank y BBVA, con descensos del negocio bancario puro del 4,9% y 7,1% en tasa interanual. Las caídas del margen de intereses serán todavía mayores y superarán el doble dígito en los casos de Laboral Kutxa (-12,5%) y de Ibercaja (-10,2%).

Aun así, los analistas de S&P consideran que el sector bancario español mostrará un negocio "robusto" en 2025, aunque quedarán atrás los récord de ingresos y rentabilidad que obtuvieron en 2024, cuando las entidades pudieron aprovechar al máximo las subidas de tipos del Banco Central Europeo (BCE).

Expansión

Publicación	Expansión General, 12	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	12 318 EUR (12,938 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	117,69 cm² (11,0%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	3070 EUR (3225 USD)

Dossier de prensa unacc

< Viene de pág. anterior

te de que esto "llevará tiempo". Pero ya no hay más tiempo que perder. "La Unión Europea ha tenido estos objetivos durante décadas", y la realidad ahora es que "se puede quedar atrás".

"Si no se avanza en esas reformas" hacia la unidad de los mercados, el sector financiero y la banca, "me temo que vamos a ver una divergencia continua entre Europa y las economías de más rápido crecimiento".

Para Solomon, es crucial aprovechar el actual momento para avanzar en esas reformas que necesita el mercado, porque la economía global, a pesar de todas sus incertidumbres, avanza a un paso sostenido.

"Las perspectivas de crecimiento global en general son más o menos las mismas que las proyectadas hace un año, algo más del 3%", comenta.

El problema es que no todos los mercados crecen igual. "Esas perspectivas de crecimiento están desequilibradas y son divergentes". Están "impulsadas por un mayor crecimiento en EEUU y deprimidas por un menor crecimiento en el resto del mundo".

La presencia de Solomon en Davos se produce pocos días después de que la entidad anunciara resultados históricos en 2024. Goldman ganó 14.276 millones de dólares (13.860 millones de euros), un 68% más que en el ejercicio precedente. Los ingresos avanzaron un 16%, hasta los 53.512 millones de dólares (51.960 millones de euros).

"Me siento muy bien con nuestro negocio", dice Solomon. "Tuvimos un muy buen año en 2024, nuestro segundo mejor en términos de ingresos, y nos sentimos bien con el ejercicio que tenemos por delante", asegura.

Fiel a Goldman Sachs

"Es un momento dinámico para nuestros clientes en todo el mundo y estamos en una buena posición para ayudarles", dice Solomon, que acaba de recibir un bono de fidelización de 80 millones de dólares para permanecer al menos cinco años más en su puesto.

Estoy "entusiasmado" con "el crecimiento de nuestra división de gestión de activos y patrimonio, especialmente a medida que nos expandimos en Europa". "También esperamos un entorno mejor para transacciones corporativas [*M&A*] este año a medida que aumenta la confianza de los CEO".

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	141 781 EUR (148,922 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	836,32 cm² (78,1%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	14 556 EUR (15 289 USD)

Dossier de prensa unacc

Las fusiones bancarias suelen terminar

TRAYECTO HACIA LA CONSOLIDACIÓN/ El final de la década de los ochenta marcó un antes y un después en el sistema financiero

Salvador Arancibia. Madrid

Los procesos de concentración bancaria en España pocas veces han sido voluntarios en sentido estricto y en la mayor parte de los casos han culminado en la imposición de una de las partes por encima de la otra a pesar de haberse presentado como operaciones amistosas. La actual oferta de compra de **Sabadell** por parte de **BBVA**, que aún debe dilucidarse, es solo una muestra más de operaciones no deseadas que se presentaron en su momento y entre las que destacan la que llevó el **grupo March** sobre los bancos filiales de **Banco Popular** y la protagonizada por el entonces **Banco Bilbao** sobre **Banesto**.

En los primeros días de abril de 1986 estalló el primer gran conflicto bancario al conocerse que el grupo March se había hecho con el 20% del capital de una sociedad de inversión colectiva, **Popularinsa**, cuyos activos principales eran paquetes de acciones de cinco bancos regionales, que se suponía estaban controlados por Banco Popular, el más pequeño de los entonces siete grandes bancos españoles. Los bancos afectados eran: **Banco Andalucía**, **Banco Castilla**, **Crédito Balear**, **Galicia** y **Vasconia**.

Banco Popular, unos años antes, ante el temor de que un Gobierno pudiera decidir la nacionalización de la gran banca como figuraba en algunos programas políticos, ideó una fórmula que le pudiera excluir de una medida de ese tipo. Pasó a tener el control indirecto de los bancos regionales a través de acuerdos de gestión con los mismos, pero sin tener una posición accionarial relevante en ellos, que se concentraba en Popularinsa y que estaba en manos de terceros inversores.

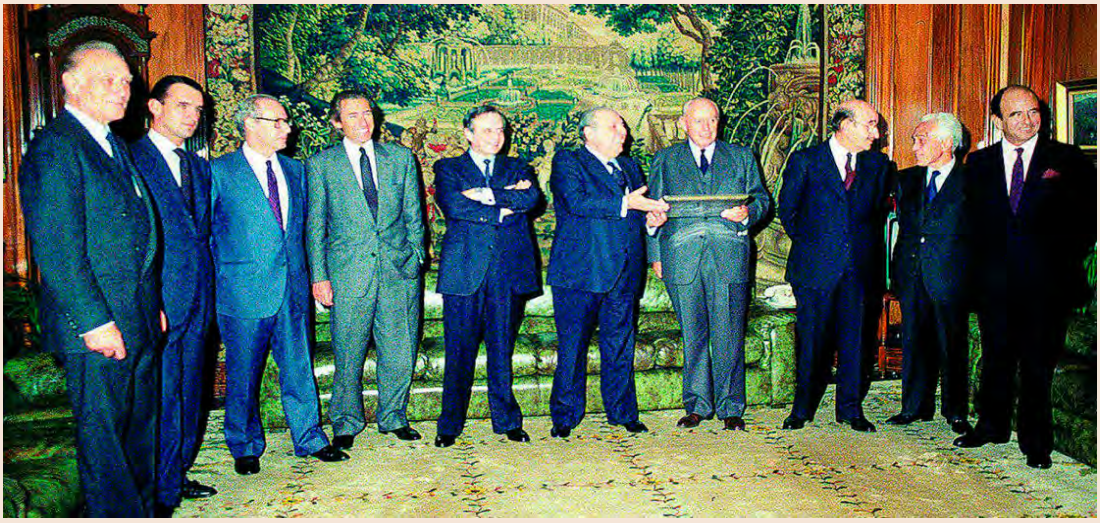
El grupo March, que entonces sólo tenía **Banca March** en el sector financiero, pero que quería un mayor protagonismo, fue adquiriendo participaciones en la sociedad tenedora de las acciones de esos bancos regionales en el mercado hasta llegar a tener una posición relevante no declarada.

Hasta que alcanzó un acuerdo con **Banco Hispano Americano**, otro de los siete grandes, que atravesaba dificultades de solvencia y había necesitado ayudas financieras del resto del sector. El acuerdo consistía en que el Hispano, a través de **Banif**, que era una entidad filial dedicada a banca privada, vendía el 6% de Popularinsa al grupo March, con lo que este pasaba a controlar el 20% del capital de los bancos regionales vinculados a Popular.

Esta entidad, presidida por **Luis Valls**, entendió que se trataba de una operación hostil que trataba de quitarle el control de las entidades más pequeñas, pero que complementaban perfectamente la estructura de Popular a escala nacional. Los March, **Carlos y Juan March Delgado**, mantuvieron inicialmente que su intención era participar activamente en la gestión de las entidades, aunque finalmente aceptaron negociar una salida pactada del capital.

Las presiones que el **Banco de España** (entonces el gobernador era **Mariano Rubio**), partidario como se vio pocos meses más tarde de que los grandes bancos iniciaran un proceso de concentración que permitiera sanear a los menos rentables, ejerció para que se solucionara el conflicto surtieron efecto, ya que en apenas una semana se alcanzó un acuerdo por el que Popular compraba las acciones en manos del grupo March por unos 8.000 millones de pesetas, lo que generaba una importante plusvalía para el vendedor, y al tiempo Popular se comprometía a integrar formalmente a los bancos regionales dentro de su perímetro de consolidación, algo que el supervisor venía reclamando desde tiempo atrás. Con la compra, Popular pasó a tener el 23,5% de Popularinsa (hasta entonces apenas tenía un 3% y, sin embargo, controlaba a las cinco entidades regionales) y en enero de 1987 lanzó una oferta de compra por el resto de capital que no controlaba mediante un canje de acciones por títulos de Popular. El susto que había recibido fue suficiente para evitar otro posible ataque.

Y, sobre todo, abrió la caja de Pandora, hasta entonces cerrada, de la situación de los siete grandes bancos: Banesto, **Central**, **Hispano Americano**, **Bilbao**, **Vizcaya**, **Santander** y Popular. El Banco de España, una vez que se habían solucionado los graves problemas de buena parte de las entidades más pequeñas y medianas en años anteriores (**Rumasa**, **Banca Catalana**, **Bankunion**, **Urquijo** y varias docenas de entidades menores) puso su mirada en los grandes. De los siete, tres tenían claros problemas de gestión: Banesto,



Reunión de los grandes banqueros de los años 80: Luis Valls (Banco Popular), Mario Conde (Banesto), Miguel Boyer (Banco Exterior), Pedro Toledo (Banco Vizcaya), José Ángel Sánchez Asiaín (Banco Bilbao), Alfonso Escámez (Banco Central), Pablo Garnica (expresidente de Banesto), Claudio Boada (Banco Hispano), Rafael Termes (AEB) y Emilio Botín (Banco Santander).

La irrupción de los March en la banca regional de Popular provocó el primer conflicto en el sector

Banesto, Central e Hispano: problemas de gestión antes de la llegada del capital extranjero a la banca



Carlos March Delgado (izquierda) y su hermano, Juan March Delgado, se hicieron en los años 80 con el 20% del capital de los bancos regionales vinculados a Popular (Banco de Andalucía en la imagen). Luis Valls presidía Popular (derecha).

Expansión

Publicación	Expansión General, 15	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	141 781 EUR (148,922 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	838,49 cm² (78,3%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	14 582 EUR (15 316 USD)

Dossier de prensa unacc

en disputas por el poder

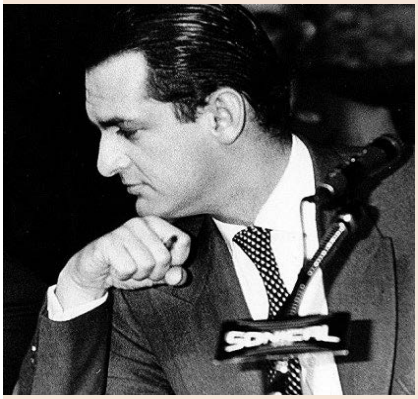
español, donde la apertura al capital extranjero y los retos de la competencia abrieron la caja de Pandora de las fusiones.



Javier de la Rosa (centro) canalizó la entrada de capital kuwaití por sorpresa en Banco Vizcaya, presidido por Pedro Toledo (a la izquierda), y posteriormente negoció su salida. También entró en el capital de Banco Central, presidido por Alfonso Escámez (derecha).



José Ángel Sánchez Asiaín y Pedro Toledo firman la fusión de Banco Bilbao y Vizcaya en enero de 1988.



Juan Abelló (izquierda) y Mario Conde entran en el consejo de Banesto en 1987 tras convertirse en los principales accionistas.

Capital kuwaití, de la mano de Javier de la Rosa, entró en Banco Central y Banco de Vizcaya

Abelló y Conde venden Antibióticos y desembarcan en Banesto a finales de los años 80

La unión de Banco Bilbao y Vizcaya abrió el mayor proceso de concentración en la banca española

Central e Hispano, y los otros cuatro eran muy pequeños para poder competir con la llegada de la banca extranjera tras la entrada de España en la entonces Comunidad Económica Europea. Corría el año 1987.

Salvo Santander y Popular, que tenían una relativa concentración accionarial que les aislaba de posibles operaciones de compra, los demás no tenían accionistas de referencia. Era cierto que las distintas familias que siempre habían mandado en esos bancos seguían haciéndolo, pero ahora sin respaldo de capital. Era más la tradición lo que se imponía, y las participaciones cruzadas entre los bancos y algunas compañías industriales que permitían pactos no públicos de reparto del poder.

La entrada en la Comunidad Económica Europea (CEE) provocó llegadas importantes de capital extranjero para adquirir empresas españolas y en algunos casos participaciones elevadas en algunos bancos. **Juan Abelló** y **Mario Conde**, propietarios de **Antibióticos** (el primero mucho más que el segundo) vendieron la compañía y con lo obtenido tomaron una participación significativa en Banesto, hasta convertirse en los primeros accionistas. Su llegada no fue bien recibida por las autoridades, que no querían industriales en la gestión bancaria. Al tiempo, capitales kuwaitíes, de la mano de **Javier de la Rosa**, tomaron una participación importante tanto en Banco Central como en Banco de Vizcaya. En el primer caso lo hicieron de la mano de los gestores del banco, en el segundo por sorpresa y a través del mercado. Los gestores de Banco de Vizcaya negociaron con De la Rosa la salida de éste. Se hizo una ampliación liberada para los accionistas (disminuyeron las reservas, por tanto) y se recompró el paquete ampliado de **KIO** al precio anterior a la ampliación. Supuso una importante plusvalía para el capital árabe y una relevante autocartera para Vizcaya. También ahí se aprendió la lección. **Pedro Toledo**, entonces presidente del banco vasco, dijo aquello de que: "En España u opas o te opan".

José Ángel Sánchez Asiaín, presidente de Banco Bilbao, era un convencido partidario de la concentración de los grandes bancos para competir en el nuevo marco económico. Y estudió con cuál de los grandes era más interesante hacerlo. En principio eligió a **Hispano**, liderado entonces por **Claudio Boada**. Mariano Rubio le convenció de que era preferible que lo hiciera con Banesto (se eliminaba así el problema de la llegada de Abelló y Conde) además de que Banco Hispano ya estaba tratando de salir de sus problemas con la nueva gestión encabezada por Claudio Boada/**José María Amusátegui**.

Banco Bilbao propuso una fusión amistosa a Banesto que inicialmente fue aplazada y finalmente rechazada tras la llegada a la presidencia de Banesto de Mario Conde. Sánchez Asiaín trató de lanzar una opa hostil que no fue aceptada por los tribunales madrileños argumentando que la oferta presentada, con un canje de acciones, no era posible ya que no existían físicamente las acciones que Banco Bilbao ofrecía a cambio de las de Banesto. Conde y Abelló, junto con el resto del consejo, entendieron que podían seguir en solitario y por eso se opusieron a la operación. Siguieron en solitario, pero cinco años después la entidad fue intervenida por problemas de solvencia.

En paralelo a la operación de Banco Bilbao, los responsables del Vizcaya que habían aprendido del asalto de KIO, encargaron un informe sobre concentración de los grandes bancos españoles. El *informe Revel*, por el nombre de quien lo hizo, emparejaba a Bilbao con Banesto; Vizcaya con Central y a Popular con Hispano. Santander quedaba fuera del juego. Toledo inició un acercamiento al presidente de Banco Central, **Alfonso Escámez**, pero no se llegó a ningún sitio.

Aprovechando la derrota sufrida por Banco Bilbao, Toledo se acercó a este banco y el proyecto de fusión *entre primos*, porque las familias vascas estaban entrelazadas en los dos entidades, se cerró en apenas una comida con una solución que, a la larga, se mostró imposible de implementar: dos presidencias; dos consejeros delegados; un consejo que era la suma de los dos previos; dos esquemas organizativos en los que a un *bilbao* le sucedía un *vizcaya* y viceversa y dos redes que no se buscaba que se unieran sino a muy largo plazo.

Una operación imposible, pero que fue el inicio del proceso de concentración bancario más importante que ha tenido el sector financiero español.

MAÑANA:
La creación de BBV desata la oleada de fusiones

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	64 627 EUR (67,882 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	673,50 cm² (62,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	12 579 EUR (13 213 USD)

Dossier de prensa unacc

Los bancos de inversión de la opa BBVA-Sabadell blindan sus comisiones

JPMORGAN, GOLDMAN SACHS, ROTHSCHILD, MORGAN STANLEY, MEDIOBANCA Y UBS/ Las entidades cobrarán sea cual sea el resultado, aunque habrá pagos extra en función de la satisfacción con el trabajo realizado.

Inés Abril. Madrid

Los seis bancos de inversión contratados para la opa de BBVA sobre Sabadell se juegan mucho en el resultado de la oferta. JPMorgan, Goldman Sachs, Rothschild, Morgan Stanley, Mediobanca y UBS se han llevado el mandato del año en España y ninguno quiere fracasar en una operación estratégica para sus clientes, pero los contratos que tienen firmados les aseguran cobrar pase lo que pase.

Así se ha estipulado en las dos partes de la contienda, según aseguran varias fuentes financieras. BBVA contrató a JPMorgan y UBS para su acercamiento inicial a Sabadell, y luego se reforzó con Rothschild y Mediobanca cuando la opa se convirtió en hostil. Los cuatro pelean contra Goldman Sachs y Morgan Stanley, los asesores de Sabadell desde el principio.

Las condiciones que han pactado todos ellos son muy parecidas, según estas fuentes. Dado el calibre de la operación, una duración prevista que puede sobrepasar el año y la cantidad de recursos que deberán emplear, el acuerdo contempla una comisión fija elevada independiente del resultado.



Ignacio de la Colina, presidente y consejero delegado de JPMorgan en España y Portugal.



Olaf Díaz-Pintado, socio y responsable de Goldman Sachs en España y Portugal.



Íñigo Pañeda, responsable de Rothschild en España.



Andrés Esteban, responsable de Morgan Stanley en España.



Gonzalo de Palacio, corresponsable Global de Instituciones Financieras de Mediobanca.



Juan Monte, responsable de Banca de Inversión de UBS en España.

Pago por éxito

No siempre es así. Muchas operaciones de fusiones y adquisiciones (*M&A*, por sus siglas en inglés) se acuerdan con una comisión básica que en algunas ocasiones no cubre ni siquiera los costes. La ganancia real está en el pago por éxito, que es donde se disparan los honorarios.

Eso hace que el banco de inversión tenga un poderoso incentivo para llevar a buen puerto la transacción, porque de eso dependen sus ingresos.

Ni BBVA ni Sabadell han aplicado ese esquema, también porque han apelado a entidades de primera fila mundial con un poder de negociación muy alto y mucha capacidad para decidir los términos en los que quieren trabajar, señalan estas fuentes.

Pero los honorarios iniciales pueden crecer mucho en la minuta final. La comisión fija se verá incrementada con pagos discrecionales en función de la satisfacción de BBVA y Sabadell con el trabajo de sus bancos. La diferencia con otros contratos es que no estarán ligados a un desenlace concreto de la operación.

La meta de JPMorgan, Rothschild, UBS y Mediobanca es conseguir que BBVA tenga éxito en la opa y se haga con Sabadell al menor precio posible. Fuentes financieras explican que la satisfacción de la entidad será mayor en este caso, pero eso no impide que haya pagos extra, además de la comisión fija, aunque fracase la oferta o sea retirada si las condiciones que imponen las autoridades de competencia se consideran inasumibles.

BBVA y Sabadell han pactado condiciones muy parecidas con sus respectivos bancos de inversión

Más dinero

Para Sabadell hay tres escenarios. Su preferido es que la opa descarrile, ya sea porque sea retirada o porque los accionistas la rechacen. El peor para el banco es un triunfo de la oferta de BBVA. Pero también puede suceder que salga adelante con una subida de precio, lo que supondría que sus asesores hubieran conseguido mejores condiciones para los inversores y una valoración más alta de Sabadell.

Todo eso pesará en la comisión de incentivo que se abonará al término de la operación. En el sector se da por hecho que será generosa. Se trata de una transacción estratégica para BBVA y Sabadell y de la que dependen sus respectivos futuros.

El dinero no será el mismo para todos los implicados. Dependerá de la carga de trabajo que haya tenido cada banco de inversión, de su implicación, su participación en los aspectos clave de la operación y de los errores que hayan podido cometer.

A eso se suma el *pago en especie*. Fuentes de la banca de inversión destacan que participar en una opa hostil de 12.000 millones de euros con dos entidades como BBVA y Sabadell dispara el prestigio de los mandatados y asegura una larga relación con ellos si quedan satisfechos.

El 'M&A' bancario encara otro año récord

El sector bancario se convirtió el año pasado en el gran protagonista de las fusiones y adquisiciones (*M&A*, por sus siglas en inglés) en Europa y ya ha puesto los cimientos para que 2025 sea también intenso en volumen de las operaciones.

El italiano Monte dei Paschi acaba de dar el primer paso. El banco ha lanzado una oferta de 13.300 millones de euros por su rival Mediobanca e inaugura el casillero del *M&A* bancario después de un 2024 en el que el valor de las transacciones anunciadas en el sector superó los 90.000 millones de euros en la región EMEA (Europa, Oriente Próximo y África). Es el mayor volumen desde 2015 y supone un crecimiento del 150% con respecto a 2023. Monte dei Paschi ha contratado a JPMorgan y a UBS para su oferta.

Son los dos principales asesores de BBVA en su opa por Sabadell, una operación que comenzó en 2024, pero que tendrá su desenlace en el ejercicio actual. Lo mismo sucederá con las dos operaciones que UniCredit puso en marcha el año pasado. En 2025 será la hora de la verdad para su opa sobre Banco BMP y su intención de controlar el alemán Commerzbank.

LA VANGUARDIA

Publicación	La Vanguardia General, 52	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	132 882	V. Comunicación	87 976 EUR (92,407 USD)
Difusión	107 599	Tamaño	340,23 cm² (54,6%)
Audiencia	345 000	V.Publicitario	22 777 EUR (23 924 USD)

Dossier de prensa
unacc

Sabadell prevé triplicar la remuneración para tratar de frenar la opa del BBVA

La operación encara la fase final con muchas incógnitas sobre su resolución

EDUARDO MAGALLÓN
Barcelona

Casi desde el mismo momento en el que Banc Sabadell recibió la opa hostil de BBVA activó la carta de la remuneración al accionista como la mejor garantía de que sería más rentable para ellos quedarse en la entidad (ahora sí) catalana que pasar a la vasca. En el mes de mayo, pocos días después de recibir la opa, el consejo de administración ya anunció el compromiso de repartir a sus accionistas una cantidad récord. Ahora espera triplicar el pago respecto a lo abonado en el 2024.

El consejero delegado, César González-Bueno, siempre ha dicho que el objetivo es incrementar este abono a los tenedores de títulos todavía más. Es uno de los secretos mejor guardados en la estrategia del Sabadell. Es igual de confidencial que el del cambio de sede que estuvo sobre la mesa de trabajo del presidente, Josep Oliu, desde el mes de mayo, cuando Carlos Torres y su equipo empezaron su ofensiva contra el Sabadell.

Las casas de análisis esperan que el Sabadell multiplique por tres la retribución al accionista este año respecto a los 666 millones de euros del año pasado. Una parte del dinero para pagar a los accionistas provendrá del beneficio ordinario, y otra parte, del exceso de capital por encima del 13%.

Si como apuntan los analistas el beneficio es de 1.700 millones, el consejo se ha comprometido a repartir el 60%. Además quedan por repartir los 250 millones que no se gastaron el año pasado al quedar frenada la recompra de acciones. Por último, el exceso de capital serán unos 500 millones adicionales. Total, unos 1.800 millones para remunerar en el 2025.



XAVI JURIO

El presidente del BBVA, Carlos Torres, con el del Sabadell, Josep Oliu

La cifra podría ser incluso superior si los beneficios son mayores que los calculados por los analistas.

La segunda incógnita que resolverá el Sabadell en la presentación de resultados es qué parte de esos 1.800 millones se destina a recomprar acciones. La recompra es una óptima estrategia en una opa con intercambio de acciones como la del BBVA porque puede facilitar que las acciones del Sabadell suban su cotización. En esencia, una recompra es una manera de sacar acciones de la circulación. Si hay menos títulos en el mercado de compra y venta, las acciones que quedan suben de precio. Y las subidas de las acciones del Sabadell ya son uno de los problemas que miran con más interés desde el cuartel general del BBVA en el edificio La Vela, en Madrid. La semana pasada fue la primera vez en la que la prima que ofrece el BBVA a los accionistas del Sabadell pasó a terreno negativo desde que arrancó el proceso en mayo. Y no fue flor de un día. El lunes estaba en -0,2% y acabó la semana en el -0,8%.

Una hipotética recompra de acciones podría intensificar aún más la subida de la cotización y, por lo tanto, intensificar la prima hacia el terreno negativo.

Pero para que esa recompra se pueda llevar a cabo es necesario que lo apruebe la junta, algo que no se producirá hasta mediados del mes de marzo. La anterior recompra de acciones quedó paralizada por la opa. La CNMV exigió al Sabadell que dejara de recomprar acciones porque la autorización recibida por el banco fue antes de que se lanzara la opa. Al haber cambiado las condiciones, es necesario que la junta vuelva a dar su consentimiento.

La recompra de acciones puede intensificar la entrada de la prima en terreno negativo

Se da por hecho que los 250 millones que quedaron pendientes en la anterior recompra se usarán a partir de la junta. También que una parte significativa del dinero del exceso de capital (500 millones) podría ir a recompra de acciones.Teniendo en cuenta los títulos que ya tiene el Sabadell en autocartera y los que pudiera recomprar, el porcentaje de acciones podría acercarse a un 10%, si bien la última palabra la tendrán el consejo y la junta.

La batalla por el Sabadell se acerca al momento de la verdad con la atenta mirada del Gobierno de Pedro Sánchez.●

Cambio de sede sin protestas

Durante las primeras horas posteriores al cambio de sede, en los servicios de atención al cliente del Sabadell apenas se registraron media docena de llamadas de clientes preguntando por el traslado. Nada que ver con lo que pasó en el 2017 cuando un grupo de entidades independentistas como la ANC o Òmnium pidieron retirar dinero del Sabadell en protesta por la fuga de sede a Alicante. El regreso a Catalunya siempre se había pospuesto por miedo a las consecuencias comerciales por una medida de este tipo. Ahora, el Sabadell ha comprobado que no ha tenido ninguna. Por eso, la ausencia de protestas o de pérdidas de clientes mete presión a CaixaBank para que siga el mismo camino. La prueba empírica de esta semana es que los cambios de sedes o la situación de Catalunya ya no afectan al mercado minorista de los bancos de origen en la comunidad.

Mapfre: su negocio con Santander, el que más crece

EL AÑO PASADO EN ESPAÑA/ La aseguradora conjunta de las dos entidades, especializada en el ramo de automóviles, aumenta un 35% sus ingresos por primas.

E. del Pozo. Madrid

Santander Mapfre, la aseguradora conjunta del banco y la aseguradora, se anotó el año pasado la mayor ratio de aumento de su negocio entre las seis filiales de seguros con las que el grupo presidido por Antonio Huertas trabaja en España. La mitad de estas entidades están controladas al 100% por Mapfre y las otras tres son acuerdos de bancaseguros, que en conjunto aportaron el año pasado el 3,1% de la facturación del grupo, con 271 millones.

Santander Mapfre aumentó un 35,59% su volumen de primas en 2024, hasta alcanzar 117,5 millones de euros, un salto muy superior al del resto de filiales que dibujan una horquilla que va desde el avance del 5,74% de Mapfre España, hasta el 22,3% de Bankinter Seguros. Otras dos sociedades del grupo –Mapfre Vida y Bankinter Vida– recortan primas por el efecto de la rebaja de los tipos de interés.

Santander Mapfre esta controlada por la aseguradora, que tiene el 50,01% del capital de la entidad, de la que el banco posee el 49,99%.

La mayor parte de la facturación de esta entidad, el 54%, se concentra en el ramo de automóviles –con 63,6 millones de en primas–, comercializado siempre entre los clientes del banco, igual que el resto de sus productos. Estas ventas son un 32% superiores a las del ejercicio precedente, según los datos de la asociación del sector Icea.

Los seguros de multirriesgos de comercio e industriales de Santander Mapfre aportaron 28,2 millones en primas, tras crecer un 22,7%.

Los restantes 25 millones de las primas captadas el año pasado se reparten entre las coberturas de responsabilidad civil y pérdidas pecuniarias, que asegura las ganancias que una empresa no ha obtenido como consecuencia de un siniestro.

El lanzamiento de esta filial conjunta, centrada sobre todo en automóviles inicialmente, coincidió con el estallido de la pandemia a principio de 2020. Desde entonces, poco a poco ha ampliado su catálogo de productos y ha atravesado la crisis de resultados del ramo de automóviles. Santander Mapfre perdió 8 millones en 2023, último ejercicio del que hay datos.

Las dos filiales de bancaseguros que Mapfre tiene con Bankinter siguieron el año pasado caminos divergentes. La más pequeña, Bankinter Seguros, aumentó su negocio un 22,3%, hasta 10 millones, mientras que Bankinter Vida recortó un 9% sus ingresos por primas al quedar en 144 millones.

La bajada de los tipos de interés impacta en las aseguradoras de vida de Mapfre

La facturación total del segmento de vida en el mercado español cayó el año pasado un 13,59%, hasta 28.827 millones, ya que el recorte de los tipos de interés registrado el año pasado mermó la rentabilidad de estos productos en su vertiente de ahorro a largo plazo. Su activo gestionado, no obstante, avanzó un 9% al llegar a 358 millones.

Lo mismo ha ocurrido con Mapfre Vida, que pese a reducir un 10% sus primas el año pasado, aumentó su activo administrado un 3,18% y llega a 13.027 millones.

Desde la compañía apuntan que Mapfre tiene "un mejor comportamiento que el conjunto del sector, al que supera en más de 3 puntos porcentuales". Destaca que "partía de un ejercicio extraordinario en vida en 2023 en el que creció por encima del 40%, seis puntos más que el sector.

En 2024, el impacto de los tipos de interés en la facturación del grupo es lo que ha hecho que Mapfre haya crecido en 2024 solo un 1,34%, ligeramente por debajo de la media del 1,56% del sector, aunque ha aumentado su cuota de mercado al colocarse en el 11,43% frente al 11,08% del ejercicio precedente.

MAPFRE EN ESPAÑA EN 2024

Filial	Variación primas 2023/2024, en %	Primas, en millones de euros
Santander Mapfre	35,59	117,5
Bankinter Seguros	22,31	10
Verti	15,12	132
Mapfre España	5,74	5.998
Bankinter Vida	-9,07	144
Mapfre Vida	-10,18	2.186
Grupo Mapfre	1,34	8.587

Expansión

Fuente: Icea

elEconomista

Publicación	El Economista General, 4	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	14 332	V. Comunicación	24 942 EUR (26,197 USD)
Difusión	9761	Tamaño	362,16 cm² (33,9%)
Audiencia	63 000	V.Publicitario	6216 EUR (6529 USD)

Dossier de prensa unacc

Bizum Pay, el tsunami que irrumpirá en el ecosistema de pagos nacionales



Enrique Cepeda

Director y responsable de pagos en Capgemini Invent

La reciente regulación europea que obligó a Apple a abrir el acceso al NFC en sus iPhone ha generado un profundo cambio en el panorama de los pagos móviles. Este avance no solo busca fomentar la competencia y limitar prácticas monopolísticas, sino que también brinda una oportunidad única para que actores locales, como Bizum, emerjan como verdaderos competidores frente al dominio global de Apple Pay. En el contexto español, esta oportunidad coincide con el lanzamiento de Bizum Wallet en 2025, marcando un hito clave en su aspiración a consolidarse como una alternativa viable en un mercado en constante evolución.

Desde 2014, Apple Pay ha sabido liderar este sector gracias a su impecable experiencia de usuario, marcada por la simplicidad, la rapidez y la seguridad. Sin embargo, Bizum tiene algo que Apple no puede replicar, su profundo arraigo en el mercado local. Con 28 millones de usuarios y una posición ya consolidada como líder en transferencias entre particulares, Bizum cuenta con una sólida trayectoria para enfrentar este reto. Aprovechar esta ventaja requerirá alcanzar la misma calidad técnica que Apple Pay, pero ofreciendo algo más. Los usuarios actuales buscan experiencias que aporten valor añadido y, en este sentido, Bizum podría diferenciarse con estrategias como programas de fidelización, recompensas personalizadas o alianzas exclusivas con bancos y comercios locales.

> Su éxito dependerá la capacidad para crear un sistema seguro y eficiente como el de Apple

La experiencia internacional ofrece grandes precedentes para este desafío. Un ejemplo muy reciente es el de Vipps en Noruega, un servicio de pagos respaldado por bancos locales que ha sabido aprovechar la apertura del NFC en los iPhones para lanzar una solución competitiva frente a Apple Pay. Su éxito inicial demuestra que, con un enfoque estratégico y una comprensión profunda de las necesidades locales, es posible plantar cara a gigantes tecnológicos. Para Bizum, esto implica que la clave no resida solo en replicar las capacidades de Apple Pay, sino en superarlas mediante elementos diferenciadores que conecten con los usuarios españoles.

Aunque las cifras exactas sobre el volumen de transacciones de Apple Pay en España no están disponibles, su dominio es evidente. Un dato especialmente revelador es que el 89% de los usuarios de iPhone en el país utiliza Apple Pay regularmente para pagos móviles. Este nivel de penetración, combinado con la alta adopción de terminales con pago sin contacto, ha convertido a Apple Pay en el líder indiscutible, relegando a competidores como Samsung Pay y Google Pay a posiciones secundarias. Sin embargo, este liderazgo, aunque robusto, no es inquebrantable.

Así, el éxito de Bizum dependerá de su capacidad para diseñar una experiencia que iguale la facilidad de uso y seguridad de Apple Pay, y que, al mismo tiempo, la supere mediante propuestas de valor únicas. Elementos como descuentos por uso frecuente, acceso a promociones personalizadas y una interfaz diseñada con un enfoque intuitivo, podrían marcar la diferencia. Además, será fundamental que Bizum colabore estrechamente con su red de bancos y comercios, garantizando una integración fluida que favorezca la adopción masiva de su nueva wallet.

La apertura del NFC de los iPhones simboliza un antes y un después en el ecosistema de pagos móviles. Para Bizum, el desafío es monumental, pero también representa una gran oportunidad. Si sabe combinar innovación, adaptabilidad y aprendizaje de experiencias internacionales como la de Vipps, podría redefinir el mercado español y convertirse en una opción local sólida y competitiva frente a Apple Pay. Los usuarios están listos para una alternativa que no solo les brinde eficiencia, sino que también suponga una propuesta alineada con sus necesidades y expectativas. Bizum tiene en sus manos la posibilidad de cambiar las reglas del juego, y el tiempo dirá si logra estar a la altura de este momento histórico.º

ABC

Publicación	ABC Madrid, 50	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	94 908	V. Comunicación	160 220 EUR (168,289 USD)
Difusión	23 387	Tamaño	493,61 cm² (79,2%)
Audiencia	125 000	V.Publicitario	20 749 EUR (21 794 USD)

Dossier de prensa unacc



Dos integrantes del grupo de investigación estudian el rastro de una transacción de criptomonedas // JAIME GARCÍA



Agentes del grupo de ciberestafas, en una reunión el viernes // JAIME GARCÍA

Ciberpolicías a la caza de estafas: del Bizum inverso a las tarjetas clonadas

- La Jefatura Superior de Madrid ha creado un grupo especial para fraudes informáticos: se denuncian 180 al día
- Las redes compran bases de datos de bancos en la 'dark web', pagan a 'mulas' y posicionamiento en Google y redes

CARLOS HIDALGO
MADRID



Cada día, se denuncian en nuestra región 180 estafas online, en sus distintas modalidades, que son muchas. Es una delincuencia silenciosa, pero enormemente dañina al bolsillo de la ciudadanía, sin discriminar en clases sociales en muchas ocasiones. Ricos, pobres y mediopensionistas. Tal es su presencia en nuestro día a día, que las ciberestafas se han convertido en el segundo delito más numeroso en España, solo por detrás de los hurtos. Por ello, la Jefatura Superior de Policía de Madrid puso recientemente en marcha un grupo de investigación propio dedicado exclusivamente a ellas, nacido en febrero de 2024 pero plenamente operativo desde mayo. Siete meses en los que han conseguido bloquear 3 millones de euros defraudados, sobre todo por timos bancarios. Las operaciones siguen adelante.

La treintena de hombres y mujeres que trabajan en ello tienen sede en el edificio de la calle de las Huertas donde también se ubica la comisaría del distrito de Retiro. El inspector jefe Sergio es el responsable de la sección donde se encuadra este grupo, que dirige el inspector Enrique. La casuística de su trabajo es enorme, pero el 'carding' (fraudes mediante tarjetas) es la modalidad más recurrente, sin tener que ser la más gravosa en términos económicos, explican a ABC. Todos estamos expuestos. «Estas bandas compran bases de datos de clientes bancarios en las que aparece la información de sus tarjetas de crédito o débito», desde la propia numeración a la fecha y el CVV. En una mafia de este tipo puede existir un jefe o autor intelectual en la cúspide, que cuenta con una red de treinta colaboradores que son quienes, a cambio de un porcentaje, realizan las compras haciéndose pasar por los titulares originales.

Las bases de datos se adquieren en la 'dark web' y puede ser de una misma entidad crediticia. Aquí y en otras modalidades, juegan un papel importante las 'mulas', como en el narcotráfico; una suerte de ejército de personas que pone su cara y, a veces, incluso su identidad a cambio de una comisión económica o en especies. Se juegan años de cárcel por mordidas que suelen ir de 50 a 300 euros, porque el jefe, como en el sicariato, no se mancha las manos, aunque no sea de sangre.

El 'carding' es la modalidad más recurrente: obtienen las numeraciones de tarjetas y realizan compras masivas online

Pagan a las 'mulas' entre 50 y 300 euros por abrir cuentas a su nombre, pero les puede costar años de cárcel por los fraudes

Incremento desde 2016

La Secretaría de Estado de Seguridad reconoce que, «desde hace ya algunos años y de manera muy significativa desde 2016, se refleja un incremento de las modalidades de criminalidad agrupadas bajo el concepto de ciberdelincuencia, como en el caso de las estafas cometidas por medios informáticos». De hecho, en el último balance oficial del Ministerio de Interior (enero-septiembre de 2024), fueron 48.891, frente a las 54.926 del mismo periodo de 2023 (-4,8%), que representan 180 hechos conocidos al día (la cifra negra de los casos no denunciados se presume enorme), sobre un total de 54.926 (56.652 de enero a septiembre de 2023, un 3% menos) del total de ciberdelitos en la Comunidad de Madrid. Estas cifras incluyen las demarcaciones de Policía Nacional y Guardia Civil. Es decir, que nueve de cada diez asuntos de cibercriminalidad se corresponden con estas estafas.

«Cada día, hacemos un filtro de las denuncias que se ponen en Madrid ciudad –explica el inspector Enrique–, de las que nosotros asumimos las más

ABC

Publicación	ABC Madrid, 51	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	94 908	V. Comunicación	160 220 EUR (168,289 USD)
Difusión	23 387	Tamaño	492,90 cm² (79,1%)
Audiencia	125 000	V.Publicitario	20 732 EUR (21 776 USD)

Dossier de prensa
unacc



complicadas y otras se las quedan las comisarías de los distritos». Un trabajo que es un no parar, en el que los casos cometidos mediante el clonado de tarjetas y comercio electrónico se llevan la palma. Casos muy curiosos y cada vez más recurrentes son los del Bizum inverso: un timo que se está dando en plataformas de compraventa de productos de segunda mano que todos conocemos. Primero, a través de las aplicaciones, se entabla una conversación entre el comprador y el vendedor, que culmina con la transacción a través del sistema español de Bizum.

¿Qué ocurre? Pues que el estafador solicita unos códigos para autorizar la operación y, si la víctima no se percata, en vez de estar recibiendo una transferencia, pongamos de 500 euros, la está emitiendo. «En este tipo de asuntos no son necesarias grandes estructuras», añade el inspector jefe. Tampoco son precisas para las estafas de alquileres vacacionales, que no tienen solo que consistir en quedarse con el dinero sin que haya apartamento de por medio, sino en algo que puede ser peor: los delincuentes obtienen información personal y bancaria de las víctimas, la cual puede ser utilizada para posteriores solicitudes de créditos o préstamos de consumo a su nombre, sin que lo sepan.

El pasado junio, este grupo de investigación llevó a cabo la operación Usura, en la que sí había una preparación y estructura importantes. Hubo siete detenidos, jóvenes, españoles y con antecedentes por estafas. Desde un 'call center' de Leganés, que realmente era una vivienda, los encartados llamaban a personas avisándolas de que habían sido víctimas (en principio, 60 contabilizadas) de un fraude bancario. Se suponía que era la propia entidad quien les telefoneaba para alertar de que habían pedido un préstamo a su nombre. Para anularlo, debían hacerlo a través de un código por SMS, que no era otro que la clave de seguridad. Y aprovechaban para hacer compras en línea, normalmente de telefonía y electrodomésticos, que luego revendían. Los almacenaban en Illescas (Toledo)

'Carding' (tarjetas), 'phishing' (correos electrónicos fraudulentos como cebo), 'vishing' (programas informáticos), 'smishing' (a través de SMS)... Y el 'love scam': son los fraudes, por ejemplo, de falsos perfiles en Tinder (normalmente, con físicos despampanantes) que intentan ligar con el usuario para poco a poco estafarles con inversiones en criptomonedas. Algo parecido a lo que les ocurrió a los hermanos de Morata de Tajuña asesinados por un inquilino: a las dos mayores, mujeres, las habían timado unos supuestos militares altos cargos de la OTAN («Normalmente, se hacen pasar por generales y coroneles, pues son de mayor edad», explican los ciberpolicías) y las habían desplumado. Así contrajeron una gran deuda con el que sería su verdugo.

En siete meses de pleno funcionamiento, el nuevo grupo ha bloqueado 3 millones de euros en transacciones ilegales

El 'love scam' se da mucho en Tinder: perfiles de gente despampanante que, mediante el ligoteo, buscan estafar con criptodivisas

El timo del 'hijo en apuros'

Si antes proliferaban los falsos secuestros (unas extorsiones que realizaban desde cárceles chilenas y mexicanas a españoles), ahora lo habitual son los timos del 'hijo en apuros': hay un caso recientemente resuelto de una madrileña cuyo hijo reside en el Reino Unido. Tiene un cargo importante allí, por lo que la comunicación entre ambos era por mensaje o con una llamada a la semana. Pero la mujer recibió un mensaje inicial en el que se hacían pasar por su vástago, pidiéndole dinero por un problema en su móvil. Entre chat y chat obtuvieron más información del hombre a través de ella: supieron que estaba pagando una casa en Londres, y así le reclamaron, suplantándole, 200.000 euros para el pago de la vivienda. Y ella los abonó en varias transferencias durante varios días.

La cibercriminalidad no es una delincuencia local, sino que presenta dificultades por la globalización: es algo transaccional, requiere de cooperación internacional y bregar con las distintas legislaciones al respecto de cada país, amén del anonimato de muchos de estos delitos y del cada vez mayor laberinto del mercado de criptodivisas. En apenas siete meses de funcionamiento, el grupo de ciberestafas de la Jefatura Superior de Policía de Madrid ha bloqueado ya 3 millones de euros de transacciones fraudulentas, explican los dos responsables.

Palabras mayores, aunque requieren mucha ingeniería y son más onerosas para los delincuentes, son los tipos del CEO (suplantación de la imagen y correo de un directivo, por ejemplo, para que el director comercial realice una transferencia millonaria a los criminales); la estafa del cambio de proveedor (parecida, pero con abonos a una cuenta fraudulenta a una mercantil 'clonada'); o el de inversiones, en las que un solo grupo puede hacerse con millones, llegando incluso a invertir en páginas web y en posicionamiento SEO en Google y en redes sociales como Instagram o TikTok para colocar sus 'ofertas' delictivas.

CONSEJOS POLICIALES

'Phishing'

Compruebe el remitente del email y la dirección observando si tiene errores ortográficos o el dominio pudiera ser desconocido; también los documentos adjuntos y enlaces evitando pinchar en ellos. No facilite contraseñas ni datos de su tarjeta de crédito o cualquier otra información personal. Si cree que ha podido ser víctima, cambie sus contraseñas y denúncielo en la comisaría más cercana.

Usurpación del DNI

Envíe la imagen en blanco y negro, así será más evidente que es una fotocopia. Pixele o tape los datos no necesarios, sobre todo con la firma. Escriba un texto sobre la imagen del DNI mencionando el motivo.

Compras online

Busque las valoración de otros clientes y de la empresa para corroborar su existencia y trayectoria. Realice compras en páginas de confianza y con candado de seguridad en la barra de direcciones. Desconfíe de ofertas demasiado atractivas. Emplee tarjetas de uso exclusivo para las compras online. No se fíe de descripciones muy cortas y poco útiles. Las apps son más seguras para comprar.

Expansión

Publicación	Expansión General, 37	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	36 629	V. Comunicación	25 387 EUR (26,665 USD)
Difusión	23 452	Tamaño	308,95 cm² (28,9%)
Audiencia	132 000	V.Publicitario	6249 EUR (6564 USD)

Dossier de prensa unacc

SOCIEDAD Y EMPRESA



La población mayor de 60 años sigue en aumento.

Fundación La Caixa y el BID: compromiso con los mayores

Expansión. Madrid

La Fundación La Caixa y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) han celebrado en Barcelona el primer *Foro de Economía Plateada Europa-América Latina y el Caribe*. El evento ha tenido como objetivo trabajar en una agenda conjunta de desarrollo para abordar los desafíos y oportunidades que surgirán en los próximos años, debido al veloz proceso de envejecimiento de la población especialmente en América Latina y el Caribe. Allí, el porcentaje de mayores de 60 años va camino de duplicarse hasta 2050, pasando del 12% actual al 25%. En 2050, una de cada cuatro personas en la región será mayor de 60 años, lo que representa un total de 195 millones de personas. El director general de la Fundación La Caixa, Josep Maria Coronas; el presidente del BID, Ilan Goldfajn, y el conseller de Unión Europa y Acción Exterior de la Generalitat de Cataluña, Jaume Duch, han participado en la jornada de cierre del evento.

Ambas organizaciones se han comprometido con la inclusión financiera de las personas mayores

Han celebrado el primer 'Foro de Finanzas Plateadas Europa-América Latina y el Caribe'

Compromiso

Durante su intervención, el director general de la Fundación, Josep Maria Coronas, ha afirmado que "el interés por la estabilidad financiera de las personas mayores y la dignificación de la vejez han acompañado a la Fundación La Caixa desde su constitución. Es compromiso con los mayores continúa vivo a día de hoy. Nuestro programa de *Personas Mayores* organiza numerosas actividades en la que han participado más de medio millón de adultos mayores en el último año, mejorando su bienestar y contribuyendo a un envejecimiento activo y saludable".

"América Latina y el Caribe es ya la región que envejece más rápidamente en el mundo y, para finales de este siglo, tendrá el mayor porcentaje de mayores de 60 años mundial, con más del 36%", ha señalado el presidente del BID, Ilan Goldfajn, quien ha añadido que "ahora es el momento de actuar y trabajar juntos en una agenda y en alianzas estratégicas, donde tanto el sector público como el privado satisfagan las necesidades de nuestras sociedades envejecidas, creando empleos, mejorando su acceso al financiamiento y a los servicios, y brindándoles mejor atención".

Temáticas

El encuentro ha reunido a más de 200 expertos internacionales en envejecimiento y representantes de sectores clave, incluidos gobiernos, bancos, fundaciones y universidades, quienes se han enfocado en la economía plateada como motor del desarrollo. El *Foro de Economía Plateada Europa-América Latina y el Caribe* ha abordado temáticas como empleo y emprendimiento, finanzas y la atención, fomentando el intercambio de conocimiento y el debate sobre soluciones innovadoras a los desafíos que plantea la *economía plateada*. También se ha centrado en la creación de oportunidades de negocio entre Europa y América Latina.

Contenido ofrecido por Fundación La Caixa

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 12	Fecha	27/01/2025
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	12 029 EUR (12,634 USD)
Difusión	1973	Tamaño	335,85 cm² (53,9%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	3197 EUR (3358 USD)

Dossier de prensa
unacc

CAIXA POPULAR



Firma del convenio entre Caixa Popular y Avaesen. LP

SOSTENIBILIDAD. El convenio es una muestra del compromiso mutuo con los ODS

IMPULSO A LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Avaesen y la cooperativa de crédito valenciana renuevan su acuerdo para fomentar un modelo energético más sostenible en la Comunitat

VALENCIA

Extras. La Asociación Valenciana de Empresas del Sector de la Energía (Avaesen) y Caixa Popular han renovado su acuerdo anual para seguir avanzando en la promoción de la transición energética en la Comunitat Valenciana. Este compromiso refuerza la colaboración entre ambas entidades, cuyo objetivo común es liderar el cambio hacia un modelo energético más sostenible y respetuoso con el medio ambiente.

El acuerdo fue formalizado por Marcos J. Lacruz, presidente de Avaesen, y Vicente Llácer, responsable del Sector Energético y Renovables de Caixa Popular.

Este acuerdo pone de manifiesto el compromiso conjunto de Avaesen y Caixa Popular para fomentar proyectos innovadores en energías renovables, eficiencia energética y economía circular. A través de esta colaboración, ambas organizaciones buscan facilitar el acceso a soluciones financieras y de apoyo técnico para empresas y entidades que trabajan en la transición energética.

Según Marcos J. Lacruz, presidente de Avaesen: «Nuestra misión es liderar el cambio hacia un modelo energético sostenible, con el despliegue masivo de energías renovables que la Comunitat necesita y este acuerdo con Caixa Popular nos permite ofrecer a nuestros asociados el respaldo necesario para seguir desarrollando proyectos innovadores que impulsen la transición energética en nuestra región».

Se busca facilitar el acceso a soluciones financieras y apoyo técnico para quienes trabajan en este ámbito

Por su parte, Vicente Llácer ha destacado: «Caixa Popular mantiene un firme compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo del sector energético en la Comunitat Valenciana. Este acuerdo con Avaesen refuerza nuestra apuesta por liderar la financiación y el apoyo a proyectos que transformen el modelo energético actual».

Este convenio es una muestra del compromiso de ambas entidades con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y el cumplimiento de la Agenda 2030, impulsando el liderazgo de la Comunitat Valenciana en el ámbito de la sostenibilidad energética.

Unión Nacional de Cooperativas de Crédito
Alcalá 55 28014 Madrid
T 917 81 94 18
http://www.unacc.com

© unacc 2025. Todos los derechos reservados