Resumen de prensa

lunes, 06 de abril de 2026



ÍNDICE

#	Medio	Titular	Fecha	
3	El Economista	Más de un tercio de los fondos activos de deuda arrastra pérdidas desde	06/04/2026	19
4	Expansión	Los fondos llevarán la inversión residencial a máximos en 2026	06/04/2026	3
5	Expansión	“ “	06/04/2026	4
6	Expansión	Santander y BBVA logran beneficios récord en su banca de inversión	06/04/2026	13
7	Expansión	BBVA, en campaña para captar autónomos y clientes con ahorros	06/04/2026	14
8	El Economista	Revolut apunta a 15 millones de clientes en cuatro años y reta a Santander y BBVA	06/04/2026	8
9	Expansión	Los verdaderos riesgos del crédito privado	06/04/2026	16
10	Expansión	“ “	06/04/2026	17
11	ABC	El teletrabajo resurge y llega al 15%, dos veces más que antes de la pandemia	06/04/2026	24
12	ABC	“ “	06/04/2026	25
13	La Opinión de Málaga	El número de oficinas de banco cae al mínimo en 47 años, pero frena su ritmo de bajada	06/04/2026	3
14	El Mundo Castilla y León	Fundación Caja Rural impulsa la ‘IA Cajaviva Experience’	06/04/2026	6
15	Las Provincias	UNA FORMACIÓN GRATUITA EN IA DIRIGIDA A ENTIDADES SOCIALES	06/04/2026	11
16	Diario Jaén	Campus en La Salobreja con el apoyo de la Fundación Caja Rural	06/04/2026	30

elEconomista

Publicación	El Economista General, 19	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	55 789 EUR (64,269 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	813,41 cm² (76,0%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	10 824 EUR (12 469 USD)

Dossier de prensa unacc

Más de un tercio de los fondos activos de deuda arrastra pérdidas desde 2022

La rápida subida de tipos de la FED y el BCE ese año pilló por sorpresa a todos los gestores

Numerosos vehículos de renta fija terminaron hace cuatro años con pérdidas de doble dígito

Ángel Alonso MADRID.

Si algo hubiera debido de aprender un inversor conservador durante los últimos años es que invertir en renta fija no es ninguna garantía de no perder dinero, como ya se evidenció a finales de 2022, un ejercicio en el que la combinación de una rápida y brusca subida de los tipos de interés para hacer frente a una escalada galopante de la inflación (tras el impacto que representó el incremento de los costes de la energía por el ataque ruso a Ucrania, entre otros factores) significó que los bonos perdieran su condición de activo refugio. Esto se tradujo en que el índice de renta fija global cerró aquel año con una pérdida del 16%, mientras que las bolsas mundiales caían cerca de un 20% en el caso del MSCI World.

En ese contexto, muy pocos fondos activos de deuda, aunque tienen mayor flexibilidad a la hora de elegir el tipo de bonos en los que invierten (en una amplia horquilla entre soberanos y corporativos), y la duración de la cartera, para reducir la sensibilidad a los movimientos de los tipos de interés, lograron salvar el año en positivo, ya que los gestores no tuvieron tiempo de recalibrar las carteras ante la subida de 425 puntos básicos que realizó la FED y los 250 puntos básicos que incrementó el BCE. De esta manera, de los más de 200 fondos activos de renta fija monitorizados por *elEconomista.es*, únicamente cinco consiguieron una revalorización, de hasta casi el 6% en el caso del *DNCA Invest Alpha Bonds* o del 4,72% en el caso del *Lazard Credit Opportunities* por la máxima reducción de riesgo que realizaron.

> Fondos españoles como el de Merchbanc y B&H se encuentran entre los más rentables

Ahora, la incertidumbre sobre el impacto que puede tener una prolongación en el tiempo del conflicto de Irán en la economía global, con un aumento de más del 63% en el precio del barril de Brent, de referencia en Europa, desde finales de febrero, y hasta qué punto podría desembocar en una recesión, con muchos analistas advirtiendo que el crudo podría llegar a alcanzar los 200 dólares, ha vuelto a traer a primer plano los mismos temores que hace cuatro años.

Y los fondos activos de renta fija no están siendo inmunes. Por el momento, los fondos activos de renta fija están notando el impacto con una ligera caída media del 0,58% en el año, con datos de Morningstar hasta el 25 de marzo, pero teniendo en cuenta que de los más 200 vehículos monitorizados solamente 28 se mantienen en terreno positivo.

De hecho, en los últimos cuatro años ha sido complicado que la mayoría se recupere de la caída media del 9,20% que sufrieron en 2022, con numerosos productos sufriendo pérdidas de doble dígito. Y aunque en 2023 los bancos centrales siguieron aplicando la receta de la subida de tipos, aunque de forma mucho más moderada, y al año siguiente mantuvieron una política más prudente hasta que comenzaron a reducir el precio del dinero, son numerosos los fondos de deuda que ofrecen un rendimiento anualizado negativo.

Una situación que han agravado los movimientos en los bonos soberanos de las últimas semanas, que han pasado de descontar un escenario inflacionista que podría obligar a los bancos centrales a volver a reactivar las subidas de tipos a otro en que una desaceleración de la economía no haga necesario un ajuste muy estricto, en un contexto en que cualquier comentario de Trump sobre el conflicto solo sirve para convertir en caduco cualquier tipo de análisis, hasta el punto de que ya son varias las firmas de inversión que advierten de que la preocupación de los inversores por una subida de la inflación podría hacerles dejar en segundo plano el problema que acarrearía un freno al crecimiento económico global.

"El mercado está dejando volar su imaginación sobre cómo podría verse el mundo dentro de un mes si para entonces no hay una resolución de la guerra", aseguraba Gareth Berry, estratega de Macquarie Group en unas declaraciones recogidas por Bloomberg. "Y ya se están identificando paralelismos con la pandemia del Covid, ya que las economías corren el riesgo de paralizarse, pero esta vez por falta de combustible", subrayaba el experto.

> Los inversores están preocupados por un escenario de desaceleración económica

Un fondo de Natixis ofrece un 4,6% anualizado desde hace cinco años

Los fondos activos de renta fija con mejor comportamiento desde 2022...

	Fondo	Firma	Rating Morningstar	Patrimonio (mill. €)	Rent. anualizada desde 2022 hasta ahora (%)
1.	DNCA Invest Alpha Bonds A EUR	Natixis	★★★★★	28.774	4,58
2.	AXA WF Euro Credit Total Ret E Cap EUR	BNP Paribas	★★★★★	5.160	3,75
3.	LBPAM Absolute Return Credit SRI L	LBP AM	★★★★★	1.178	3,7
4.	Merchbanc FCP Renta Fija Flex A	Andbank	★★★★★	592	3,38
5.	Amundi SF Divers S/T Bd Sel E EUR ND	Amundi	★★★★★	2.752	3,27
6.	Groupama Alpha Fixed Income Plus NC	Groupama	★★★★	1.030	3,17
7.	B&H Deuda	Buy & Hold Capital	★★★★★	94	3,07
8.	Lazard Credit Opportunities RC EUR	Lazard	★★★★★	1.439	2,9
9.	Pareturn Mutuafondo Glbl Fixed Inc B EUR	Mutuactivos	★★★★★	155	2,85
10.	UBS Renta Fija 0-5 B	UBS	★★★★★	185	2,83
11.	Buy & Hold Luxembourg B&H Bond Class 2	Buy & Hold Capital	★★★★★	306	2,61
12.	Groupama Alpha Fixed Income NC	Groupama	★★★★	1.037	2,51
13.	Carmignac Pf Credit A EUR Minc	Carmignac	★★★★★	2.810	2,33
14.	Evli Nordic Corporate Bond B	Evli	★★★★★	1.536	2,25
15.	Allianz Credit Opportunities AT EUR	Allianz Global Inv.	★★★★	599	2,14
16.	Miralta SICAV Sequoia - A EUR	Grupo Miralta	★★★★★	108	2,06
17.	Kutxabank RF Carteras	Kutxabank	★★★★	2.144	2,04
18.	UBS Duración 0-2 B	UBS	★★★★★	0	1,99
19.	Mutuafondo D	Mutua Madrileña	★★★★★	2.342	1,97
20.	BBVA Bonos Duración Flexible	BBVA	★★★★	17	1,96

... y los peores

	Fondo	Firma	Rating Morningstar	Patrimonio (mill. €)	Rent. anualizada desde 2022 hasta ahora (%)
177.	Fidelity Euro Bond E-Acc-EUR	Fidelity Internat.	★★★	748	-3,16
178.	Allianz Euro Bond AQ EUR	Allianz Global Inv.	★	491	-3,22
179.	Mirova Euro Green And Sust Bd RE/A (EUR)	Natixis	★	806	-3,29
180.	GIS Euro Green Bond EX Acc	Generali	★★	361	-3,32
181.	Caixabank RF Alta Calidad Cred. Están	CaixaBank	★	16	-3,34
182.	Bissan Polvora A	Andbank	★	21	-3,43
183.	Schroder ISF EURO Bond A1 Acc EUR	Schroders	★	528	-3,5
184.	Goldman Sachs Green Bond-X Cap EUR	Goldman Sachs	★★	1.997	-3,58
185.	Ostrum SRI Euro Aggregate RE/A EUR	Natixis	★	188	-3,66
186.	Pictet-EUR Bonds R	Pictet	★	133	-3,88

Fuente: Morningstar. eE

Fondos con buen rendimiento

En este contexto, hay fondos activos de renta fija que están logrando ofrecer un buen resultado a sus partícipes. Si se considera el período desde 2022 hasta ahora, el mejor vehículo es *DNCA Invest Alpha Bonds*, gestionado por François Collet, director de inversiones de DNCA, filial de Natixis IM, que se revaloriza un 4,58% anualizado.

Le siguen *AXA WF Euro Credit Total Ret E Cap EUR* y *LBPAM Absolute Return Credit SRI L*, con rendimientos anualizados del 3,75% y del 3,7% respectivamente. Y a continuación aparece un fondo español, el *Merchbanc FCP Renta Fija Flexible A*, gestionado por Francisco Platón y Borja León-Sotelo, que ofrece un 3,38% anualizado en este intervalo. Otro fondo español que también se posiciona entre los mejores vehículos activos de renta fija desde 2022 es el *Buy & Hold Deuda*, gestionado por Rafael Valera, con un retorno anualizado del 3%.

Expansión

Publicación	Expansión General, 3	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	113 146 EUR (130,346 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	418,22 cm² (67,1%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	15 328 EUR (17 658 USD)

Dossier de prensa unacc

EMPRESAS

Los fondos llevarán la inversión residencial a máximos en 2026

HASTA 5.800 MILLONES/ La compra de Fidere por Brookfield, la entrada del fondo de Ontario Hoopp y de la gestora MEAG en vivienda y el aluvión de procesos en marcha impulsarán la inversión a niveles récord.

Rebeca Arroyo. Madrid

La inversión residencial institucional en España apunta a récord gracias a la solidez de la demanda y a un crecimiento económico previsto en España superior a la media europea, que dispara el interés por este negocio de fondos de pensiones, gestoras de infraestructuras y capital de perfil *core*, que buscan inversiones estables, y exige menos rentabilidades.

Las previsiones para 2026 barajan una inversión cercana a los 5.800 millones en el negocio residencial, incluyendo viviendas en alquiler, residencias de estudiantes y de mayores y apartamentos flexibles. Esta estimación implica un crecimiento del 25% sobre la inversión realizada en 2025, un año extraordinario en volumen de transacciones, según los datos de JLL. Asimismo, la consultora anticipa que uno de cada tres euros invertidos en inmobilario irá a activos residenciales.

La reciente compra por parte de **Brookfield** de la Socimi Fidere de Blackstone, con más de 5.000 viviendas en cartera, por 1.050 millones; la irrupción del fondo pensiones de trabajadores sanitarios de Ontario **Hoopp** en residencial en España a través de Iante o la alianza de la gestora alemana **MEAG** con Culmia para invertir en vivienda asequible son algunos ejemplos de operaciones cerradas en lo que va de 2026.

A estas transacciones podrían sumarse en los próximos meses otras en negociación, como la venta de la cartera granular de viviendas de **Cerberus** –proceso conocido como Gloria–, o las promociones de la *joint venture* entre **Greystar y Vía Célere**. En conjunto suman más de 5.000 unidades en el mercado (ver información adjunta).

Inversor 'core'

Al interés de los fondos canadienses como Brookfield o Hoopp por el residencial en España se suma el de otros inversores como la gestora italiana del grupo De Agostini, **DeA Capital**, que se ha adjudicado varios lotes del *Plan Vive* del Gobierno de Madrid, a través de la licitación de ocho lotes de suelos para construir viviendas dirigidas exclusivamente a menores de 35 años con una inversión estimada de unos 260 millones. En concreto, esta empresa será la encargada de la edificación de 1.993 pisos repartidos entre Arroyomolinos, Colmenar Viejo, Tres Cantos, Valdemoro y la ciudad de Madrid.

El fondo DeA Capital se hace con 8 lotes de suelos para 1.993 viviendas del 'Plan Vive' de Madrid

DeA Capital y MEAG son dos de los inversores *core* que han puesto los ojos en vivienda asequible. En el caso de MEAG, la entrada fue de la mano de **Culmia**, que el pasado febrero traspasó a una sociedad conjunta participada por la gestora alemana una cartera de casi 1.800 viviendas asequibles. En el portfolio se incluyen 1.137 activos del *Plan Vive II* de la Comunidad de Madrid; 437 viviendas del lote I del plan de vivienda de alquiler asequible puesto en marcha por el Ayuntamiento de Madrid y 208 viviendas adjudicadas del proyecto impulsado por la Generalitat valenciana. La plataforma prevé crecer y llegar a superar las 2.500 unidades, respaldada por un volumen de inversión cercano a los 400 millones.

"En España existe una fuerte demanda estructural, un crecimiento económico por encima de la media europea que convierte al país en un destino muy atractivo. Esto no solo se aplica al negocio de la vivienda en alquiler, sino a otros negocios como las residencias de estudiantes, el *flex living* o el alojamiento dirigido a un publico sénior", explica Paola Erhardt, responsable de Living en JLL.

Cerberus ha encargado la venta de 3.300 viviendas y Greystar y Vía Célere, la de otras 1.900

Erhardt considera que el sector residencial en España se percibe como un activo defensivo debido a los "sólidos" fundamentales de mercado, que permiten al capital institucional encontrar estabilidad incluso en periodos de volatilidad o incertidumbre macroeconómica. "El sector se comporta de manera contracíclica. Ante perturbaciones macroeconómicas como la inflación o la subida de tipos de interés, el impacto en el residencial es más limitado porque la necesidad de vivienda sigue siendo una prioridad básica y los fundamentos se mantienen sólidos".

Para la experta, la coexistencia de tantas carteras de volumen en venta al mismo tiempo en residencial se debe a una coincidencia en el ciclo inversor de fondos que entraron en el mismo momento y que deben rotar. "El sector residencial en España empezó a profesionalizarse hace cinco o siete años. Ese capital *value added* tiene que salir. Si a esto se suma la fortaleza del nego-

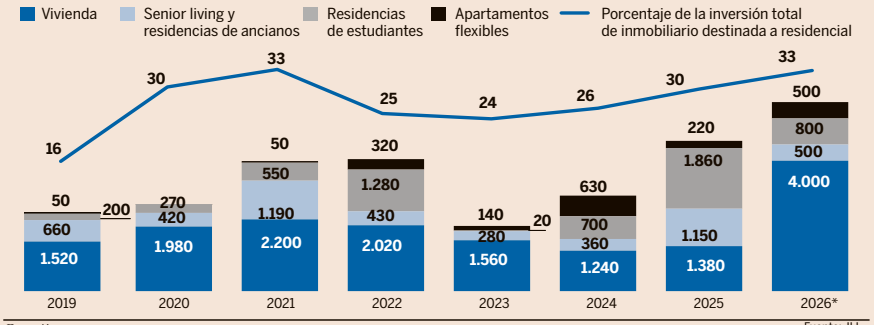
PRIVATIZACIÓN

Algunos fondos optan por privatizar las viviendas en renta para sacar mayor rendimiento a las carteras. Es el caso de Brookfield, cuya estrategia pasa por vender pisos de Fidere uno a uno, estrategia que ya empezó Blackstone.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN RESIDENCIAL EN ESPAÑA

*Previsión

En millones de euros



Expansión

Fuente: JLL



Una de las viviendas de Fidere en Madrid. Cartera conocida como Cibeles y adquirida por Brookfield.

Brookfield compra a Blackstone más de 5.000 viviendas

Brookfield ha protagonizado, un año más, la operación del año en el negocio residencial. En este caso desde el lado comprador y en vivienda. El fondo canadiense ha comprado a Blackstone la Socimi Fidere, con una cartera compuesta por 47 edificios y 5.000 viviendas en Madrid, por 1.050 millones. El año pasado, el fondo liderado en España por Alberto Nin vendió la plataforma de residencias de estudiantes Livensa a Nido Living, compañía controlada por el fondo Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), por 1.200 millones.

Carteras en venta a la espera del inversor 'core'

A la venta de Fidere, de la cartera de viviendas libres de Ares o del traspaso de casi 1.800 viviendas de Culmia a una sociedad conjunta con MEAG, se sumarán previsiblemente en los próximos meses otras operaciones ahora en marcha. Así, Cerberus ha contratado a Deutsche Bank para la venta del proyecto Gloria, una cartera granular de 3.300 viviendas de alquiler –la mayoría en Madrid– valorada en entre 600 y 800 millones. Greystar y Vía Célere también han decidido rotar las viviendas de la 'joint venture' que crearon en 2023. Este portfolio en venta incluye 18 activos de nueva construcción con 1.910 unidades y una ocupación del 98%, y, aunque de menor importe, los proyectos puestos en marcha por Nuveen. En el negocio del 'flex living' también se esperan movimientos con la rotación de cartera. Así, Patron Capital busca socio inversor con el que hacer crecer Vandor, su plataforma de 'coliving' en España. La potencial transacción, que pasa por dar entrada a un inversor en el capital o en mayoría o vender la plataforma al completo, incluye una cartera inicial de 18 activos y un 'pipeline' en fase avanzada de negociación con unos diez activos más, que situaría la valoración de la operación en cerca de 400 millones.

Expansión

Publicación	Expansión General, 4	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	113 146 EUR (130,346 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	138,39 cm² (22,2%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	7281 EUR (8388 USD)

Dossier de prensa unacc

FCC engorda hasta los 15.600 millones su cartera ambiental

RESIDUOS/ La filial cierra contratos por más de 5.300 millones de euros en 2025 y espera crecer en un contexto de mayor presión para revalorizar más residuos.



Uno de los activos en Madrid de lante, ahora controlado por Hoopp.

Hoopp irrumpe en España y se hace con las viviendas libres de Ares

El fondo de pensiones de trabajadores sanitarios de Ontario Hoopp (The Healthcare of Ontario Pension Plan) ha aterrizado en el negocio residencial español con la compra a Ares de su Socimi lante. La plataforma fundada en 2018 y gestionada por Avalon cuenta con unas 2.300 viviendas repartidas en 27 complejos en Madrid y valoradas en más de 600 millones de euros. El fondo de pensiones canadiense buscaba desde hace meses aumentar sus inversiones en inmobiliario, infraestructura y capital privado en Reino Unido y Europa, apalancándose para ello en su oficina de Londres, primera sucursal en el extranjero que la firma inauguró en junio de 2024 como punta de lanza para hacer crecer su presencia en el Viejo Continente. Además, vinculados al 'Plan Vive', Avalon cuenta con 3.582 viviendas de nueva construcción en 23 proyectos repartidos en una decena de municipios de Madrid que no se incluyen en esta operación.

La plataforma de MEAG y Culmia aspira a sumar 2.500 viviendas con 400 millones de inversión

Patron busca socio para reforzar su cartera de 'coliving' y llegar a 400 millones en activos

A. Zanón/C. Morán.
Londres/Madrid

FCC acelera en su división de servicios medioambientales con la renovación de contratos o la firma de nuevos encargos valorados en 5.303 millones de euros durante el pasado ejercicio. Entre ellos, figuran la limpieza viaria y los residuos de las ciudades de Granada y L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), con un valor de 540 millones y 400 millones de euros, respectivamente, además de los servicios urbanos de Oviedo (Asturias), por 245 millones de euros y, ya en el exterior, la planta de valorización energética del condado de Pinellas, en el estado norteamericano de Florida, por 610 millones.

La división FCC Enviro elevó un 17% su contratación anual, de manera que cuenta con una cartera de 15.624 millones, un 11% más que un año atrás. Este negocio se consolidó el pasado ejercicio como uno de los grandes motores del grupo controlado por Carlos Slim.

De acuerdo con las cuentas de 2025 formuladas a finales de marzo a las que ha tenido acceso EXPANSIÓN, la facturación de este negocio se situó en 4.740 millones de euros, un 7% más y un 49% sobre el global del grupo, mientras que el resultado de explotación, de 790 millones de euros (un 8% más), saltó al 56% del global de toda la cotizada. Además, su rentabilidad (medida por el resultado bruto de explotación sobre los ingresos) es dos puntos mayor que la del grupo, con un 16,7%.

Europa y EEUU

El grupo tiene contratos que sirven a 83,5 millones de personas en 5.900 municipios de doce países, básicamente en Europa y Estados Unidos.

Uno de los aspectos donde FCC trata de crecer es en la valorización energética de residuos. En los últimos meses ha incorporado varios contratos de tratamiento de residuos por 1,8 millones de toneladas anuales, de las que luego obtiene energía. Entre ellos figuran, en Florida (Estados Unidos), la compra de la planta de South Broward y la adjudicación de la central energética de Pinellas y, ya en Francia, ganó el pasado febrero el contrato de las instalaciones de Chalons-en-Champagne. Con estos contratos, FCC Enviro, cuyo consejero delegado es Íñigo Sanz, suma una capacidad de tratamiento de 5,4 millones de toneladas anuales, con una potencia eléctrica de 556 megavatios (MW).



Actividad de FCC en recogida y tratamiento de residuos urbanos en Estados Unidos.

Exigencias de Bruselas

La compañía considera que existe un gran potencial de crecimiento de acuerdo a las exigencias que ha marcado Bruselas en reciclaje de residuos para reducir las llegadas a los vertederos y por el uso de tecnologías de valorización energética, en muchos casos con contratos vinculados a los fondos Next Generation.

El mercado de España, Portugal y Francia, donde presta servicios urbanos para un total de 39 millones de habitantes, se consolidó como el negocio de FCC Enviro y, con 9.320 millones de euros, dos tercios de su cartera.

El grupo ha acelerado en el uso de la inteligencia artificial (IA) para optimizar la prestación de servicios, algo que le permite, por ejemplo, a través de cámaras y sistemas de visión artificial, detectar de forma proactiva residuos abandonados fuera de los contenedores, así como reducir los focos de suciedad y recortar a la mitad el tiempo para resolver incidencias.

En Francia, FCC Enviro considera que 2026 será un ejercicio complejo a causa de la celebración de elecciones locales, que podrían influir en cómo las municipalidades afrontan el tratamiento de residuos y el calendario de los contratos.

En EEUU analiza nuevas compras para avanzar en la integración vertical de su actividad

Las elecciones locales en Francia podrían influir en el alcance de los nuevos contratos

La Llave / Página 2

Reino Unido y EEUU, focos exteriores

Fuera de España, Reino Unido y EEUU fueron los dos principales mercados para FCC Enviro. En el primer país, superó los mil millones de euros de cifra de negocio y acumula una cartera superior a los 2.600 millones. El ejercicio estuvo marcado por la incorporación de Urbaser UK y la integración de otras empresas que han engrosado su perímetro, como Waste Management J&B Recycling, Severn Waste Services y Cumbria Waste. En Reino Unido, FCC tiene contratos por los que presta servicio a aproximadamente un tercio de la población. En Norteamérica, aunque su volumen de negocio es la mitad del de Reino Unido, le dobla en crecimiento (+22%), con una cartera que ya es muy similar. La compañía es una de las 15 que gestiona más residuos en el país, con la vista puesta en 2026 en avanzar en el área de recogida de residuos, consolidar el negocio de valorización, lanzado en 2025, y la compra de empresas para avanzar en la integración vertical de su actividad.

Otros negocios

El apetito inversor alcanza a otros negocios, como el de las residencias de estudiantes. Tras cerrarse en 2025 la venta de Livensa, plataforma de residencias de estudiantes antes en manos de Brookfield, al fondo Canada Pension Plan Investment Board por 1.200 millones, las operaciones este año se espera que sean por activos o pequeñas carteras.

Así, por ejemplo, **Ardian** y **Rockfield** compraron en enero Aparto Pallars, una residencia de 750 camas situada en el distrito 22@ de Barcelona; **Azora** se hizo con una residencia de estudiantes en Cerdanyola del Vallés, (Barcelona) y **Hines** anunció la puesta en marcha un complejo con más de 300 camas en Móstoles (Madrid) que abrirá sus puertas en el primer semestre de 2028.

El furor del capital por España alcanza a otros segmentos como los apartamentos flexibles. Al margen del *boom* de alianzas entre promotoras y gestoras locales e inversores internacionales para lanzar nuevos proyectos al mercado, se empiezan ya a producir los primeros movimientos de ventas de cartera.

El negocio de los apartamentos flexibles, un activo a medio camino entre la vivienda de alquiler y los hoteles, es relativamente nuevo en España, pero algunos de los desarrollos lanzados en los últimos año ya están en fase de *ramp-up* o estabilizados. Es por eso que la venta de grandes carteras servirá para probar la tesis de inversión de este negocio. Un ejemplo es el proceso lanzado por el fondo británico **Patron Capital** para dar entrada en Vandor a un socio con una participación mayoritaria o para vender la totalidad de su plataforma de *coliving* en España.

La Llave / Página 2

Expansión

Publicación	Expansión General, 13	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	89 126 EUR (102,675 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	347,58 cm² (55,8%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	13 598 EUR (15 665 USD)

Dossier de prensa unacc

FINANZAS & MERCADOS

Santander y BBVA logran beneficios récord en su banca de inversión

EL CRECIMIENTO INTERNACIONAL IMPULSA LOS RESULTADOS/ Las dos entidades sacan partido a los fichajes, la apuesta por Estados Unidos y las operaciones transfronterizas para elevar sus ganancias.

Inés Abril. Madrid

La banca de inversión se ha convertido en una pieza clave de los resultados de Santander y BBVA. En 2025 fue un acicate para los beneficios récord de los dos grupos, porque la contribución de sus armas de asesoramiento corporativo también ha sido histórica.

Ninguno había ganado tanto dinero antes con su banca de inversión, que supone ya un 20% del beneficio de Santander y casi un 30% del de BBVA, aunque en este último caso la comparación no es homogénea porque la división de asesoramiento no ajusta los resultados hiperinflacionarios de Turquía y Argentina.

A Santander Corporate & Investment Banking (CIB) lo han impulsado los ingresos por comisiones. A BBVA CIB, el margen de intereses. Pero en ambos casos hay dos ingredientes comunes: el crecimiento internacional y la apuesta por Estados Unidos.



JMCadenas

Hector Grisi, consejero delegado de Banco Santander.



Onur Genç, consejero delegado de BBVA.

Asesores de referencia

Santander y BBVA han decidido explotar su presencia global para convertirse en los bancos de inversión de referencia de las operaciones transfronterizas, especialmente las que hacen las empresas europeas, estadounidenses y latinoamericanas fuera de sus mercados de origen.

Estados Unidos es un eslabón decisivo para unir la cadena global, porque los centros de mando de las grandes empresas están ahí, al igual que los principales inversores financieros, así que los dos bancos españoles han fichado y reforzado sus equipos en Nueva York para sumar esa pieza del puzle.

Reino Unido ha sido otro de los focos principales, junto con una incipiente expansión en Asia.

El resultado es el mejor año de sus bancas de inversión. El margen bruto de Santander CIB roza los 8.500 millones de euros en 2025, con un alza del 1,8% (+5,7% sin tener en cuenta los tipos de cambio), gracias a un aumento de las comisiones del 6,4% que las lleva hasta los 2.713 millones, según muestran las cuentas de la entidad.

Esta partida es la que refleja el giro estratégico que ha dado Santander en los últimos años, en los que ha apostado por la contratación de banqueros de inversión especializados en los dos negocios más intensivos en comisiones: las fusiones y adquisiciones (*M&A*, por sus siglas en inglés) y las operaciones en el mercado bursátil.

Estados Unidos ha sido clave y el grupo le reconoce el mérito. "Cabe destacar el negocio de Banca Global, especialmente la asesoría corporativa, gracias a la iniciativa *US Banking Build-Out*", como ha denominado Santander al plan de crecimiento en el país norteamericano.

Costes

Ese programa ha costado dinero. Santander se ha dejado centenares de millones en el fichaje y los sueldos de los nuevos banqueros, que suman más de 100 profesionales de alto nivel, además de ingenieros, especialistas, analistas y expertos en datos. Los costes lo reflejan, pero las mayores comisiones han permitido compensarlos y el beneficio anual crece un 3,2%, hasta los 2.834 millones de euros.

Santander gana 2.834 millones y dispara el ingreso por comisiones, que compensa los costes

El beneficio de BBVA CIB supera los 3.000 millones y eleva el margen de intereses el 25,8%

Los dos bancos aspiran a ser el puente de las empresas entre Europa y América

Esta cifra convierte a la banca de inversión en la segunda unidad de negocio que más dinero aporta al grupo, solo por detrás de la banca minorista.

La partida que más crece en BBVA CIB es el margen de intereses. Lo hace a un ritmo del 25,8% (+48,5% a tipos de cambio constantes) y aporta 3.276 millones a un margen bruto que roza los 6.560 millones y que sube un 13,2%.

Los ingresos por comisiones también han puesto su grano de arena, con un alza del 16,5% (+26,8% sin tener en cuenta el impacto de las divisas) y suman 1.381 millones.

Es dinero en vena para las ganancias, porque la máxima de la banca de inversión de BBVA es la rentabilidad.

Cada movimiento que hace, cada cliente que capta y cada préstamo que da están medidos para dar el mayor rendimiento. Los beneficios superan por primera vez los 3.000 millones y suben un 13,5%, que llega al 31,9% sin el efecto cambiario.

Mayor crecimiento

"BBVA CIB está experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años como consecuencia de la implantación de planes estratégicos, que han reforzado sus capacidades tanto de producto como comerciales y han impulsado el desarrollo de nuevas soluciones orientadas a mejorar la propuesta de valor y fortalecer la relación con los clientes", explica el banco.

Al igual que en Santander, el segmento que más crece es el que se considera el más puro en la banca de inversión. Es el que da servicio en las operaciones de financiación y crecimiento de las empresas. BBVA lo denomina Investment Banking & Finance y sus ingresos se incrementaron un 33% el año pasado.

Un impulso fundamental ha procedido de las operaciones transfronterizas (*cross-border*), con un crecimiento del 21% y "avances de doble dígito tanto en el segmento corporativo como en el institucional", señala BBVA.

Es el servicio que da acompañamiento a la actividad internacional de los clientes, que demandan principalmente financiación estructurada, productos de cobertura de mercados y emisiones de deuda en distintas divisas.

Otra vez, el plan para crecer en los grandes centros financieros mundiales ha sido el propulsor. "Los resultados fueron especialmente destacados en Reino Unido y Estados Unidos, dos mercados en los que la actividad se intensificó de forma significativa, con incrementos cercanos al 50%, reforzando la presencia de BBVA en estas plazas estratégicas", explica el banco.

CaixaBank impulsa las altas y las ventas digitales en 2025

Expansión. Madrid

CaixaBank aumentó un 30% las altas digitales y un 23,1% las ventas digitales de productos como tarjetas, consumo, ahorro, inversión y seguros en el ejercicio 2025.

Este ejercicio estuvo impulsado por la transformación de los canales digitales y la *app*, así como el crecimiento del neobanco del grupo, Imagin.

La apuesta por la aceleración digital supone una palanca de crecimiento para el banco y ayuda a retener clientes mediante una oferta de productos personalizada, una estrategia que ha ayudado a ganar 390.000 clientes netos en 2025.

En este sentido, la plataforma digital de CaixaBank, Imagin, creada para ofrecer servicios financieros y de estilo de vida, especialmente orientados a un público joven, ya cuenta con 4 millones de usuarios y tiene una penetración del 41% entre los clientes financieros de entre 16 y 34 años, con lo que el grupo CaixaBank en su conjunto suma 12,66 millones de usuarios digitales.

Según el banco, la renovación de la *app* ha sido "otro de los factores decisivos" en este avance, con una nueva interfaz en la que destacan la modernización del diseño y la simplificación de operativas, lo que facilita la gestión de finanzas por parte de los clientes.

GENOZELAI, S.A.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 319 de la Ley de Sociedades de Capital se hace público que la Junta General Extraordinaria de Genozelai, S.A. (la Sociedad), ha acordado en fecha 5 de marzo de 2026 una reducción del capital social de la sociedad.

La reducción del capital social se llevará a cabo mediante la amortización de las 300.000 acciones, de 1,00 € de valor nominal cada una de ellas, que la Sociedad ostenta en autocartera en virtud de una adquisición al amparo de lo previsto en el artículo 144 de la Ley de Sociedades de Capital.

Como consecuencia del acuerdo, el capital social de la Sociedad quedará fijado en un importe de 1.406.000,00 euros. El acuerdo de reducción de capital implica la modificación del artículo 5º de los Estatutos Sociales a los efectos de reflejar la nueva cifra del capital social.

Conforme a los artículos 334 y 336 de la Ley de Sociedades de Capital, durante el plazo de un mes a contar desde la fecha de la última publicación del anuncio de reducción de capital, los acreedores de la Sociedad cuyos créditos hayan nacido antes de la fecha del último anuncio de reducción de capital, no hayan vencido en ese momento, y hasta que se les garanticen tales créditos podrán oponerse a la reducción en los términos previstos en dichos artículos. Conforme al artículo 334.2 de la Ley de Sociedades de Capital los acreedores cuyos créditos se encuentran ya suficientemente garantizados no gozarán de este derecho.

En Vitoria-Gasteiz, a 5 de marzo de 2026.

El Administrador Único, Don Xabier Galdos Zelaia

Expansión

Publicación	Expansión General, 14	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	65 930 EUR (75,952 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	284,20 cm² (45,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	11 878 EUR (13 684 USD)

Dossier de prensa unacc

BBVA, en campaña para captar autónomos y clientes con ahorros

REGALA HASTA 1.200 EUROS/ El banco, que bonifica la captación de nóminas, recibos y tarjeta, amplía el foco a autónomos y clientes con un saldo mínimo de 20.000 euros.

M. Martínez. Madrid

BBVA acelera su maquinaria comercial coincidiendo con el arranque del segundo trimestre del año. La entidad pondrá en marcha entre mañana y el miércoles tres campañas promocionales en España dirigidas a nuevos clientes.

Entre las grandes entidades y desde hace años, BBVA es el banco que tiene un foco más acentuado en la captación. Esta visión se ha traducido en altas anuales récord de más de un millón de clientes en España desde 2022, cifras que BBVA ya ha dicho que quiere seguir acelerando.

La batería de promociones se basará en la entrega de premios en efectivo, en línea con la estrategia que BBVA viene desarrollando.

El banco dará bonificaciones de hasta 1.200 euros al año para potenciar la entrada de clientes y su vinculación. BBVA seguirá premiando la domiciliación de ingresos y recibos, así como el uso de tarjetas, pero como novedad y a partir de ahora, también se dirigirá a autónomos y a clientes con capacidad de ahorro.

La iniciativa comercial se completa con un premio para incorporar como clientes a estudiantes becados menores de edad, un nicho por el que distintos bancos están apostando en los últimos meses.



JMCadenas

Oficina de BBVA.

Plan 1.200

BBVA lanzará este miércoles 8 de abril el *Plan 1.200*, con el que los nuevos clientes podrán obtener hasta 1.200 euros durante el primer año, a través de un sistema progresivo en función del cumplimiento de distintas condiciones de vinculación.

El particular podrá recibir 400 euros por domiciliar una nómina o pensión superior a 800 euros. Además, BBVA también dará ahora por cumplido este requisito si se traslada al banco la cuota de autónomos.

Añadidos a esos 400 euros, el cliente podrá obtener otros 200 euros: 100 euros por domiciliar recibos de luz, gas, teléfono o Internet; y 100 euros más por el uso de la tarjeta de débito.

El cliente que cumpla todos estos requisitos recibirá, en total, 600 euros, que BBVA abonará a lo largo de un año mediante doce pagos mensuales de 50 euros.

Esta cantidad de 600 euros podrá duplicarse hasta 1.200 euros gracias a un "multiplicador del ahorro". Este importe de 1.200 euros también se recibirá, como en el caso de los 600 euros, a través de doce repartos mensuales, que serán de 100 euros.

Para obtener este incentivo vinculado al ahorro, el cliente deberá mantener un saldo superior a 20.000 euros en su cuenta y cumplir las otras tres condiciones de domiciliación y uso de tarjetas.

Los clientes que no se ajusten a todos los requisitos recibirán un premio que se calculará en función del nivel de cumplimiento que tengan en cada periodo.

BBVA es la primera gran entidad que establece una bonificación en metálico por tenencia de saldo.

En este ámbito, donde no hay una estrategia uniforme, bancos como Sabadell y Bankinter ofrecen cuentas remuneradas. En el caso de Santander y CaixaBank, los clientes con ahorro están exentos del pago de la comisión de mantenimiento de la cuenta corriente, pero no reciben incentivo: Santander exige 25.000 euros y CaixaBank, 20.000 euros.

El movimiento de BBVA no respondería al objetivo de reforzar los niveles de liquidez, que siguen siendo holgados en todo el sector, sino al interés en captar clientes de mejor perfil, ya sea por su capacidad de generar negocio o desde el punto de vista de riesgos, entre otros.

Autónomos y perfiles con ahorro también podrán beneficiarse ahora del 'Plan Amigo'

Los menores con beca recibirán 65 euros si abren una cuenta y domicilian en ella la ayuda

Plan Amigo

Junto al *Plan 1.200*, BBVA también lanzará a partir del miércoles una versión renovada del *Plan Invita a Un Amigo*, programa de fidelización que inauguró en 2021.

La iniciativa ampliará su alcance para incluir, también en este caso, ya no solo a clientes con nómina o pensión, sino también a autónomos y perfiles con capacidad de ahorro.

El cliente actual podrá obtener hasta 660 euros al año por atraer negocio a la entidad. Recibirá incentivos de entre 50 y 70 euros por cada usuario que se dé de alta en BBVA, hasta un máximo de diez.

El premio irá creciendo de manera escalonada: 50 euros por el primer cliente; 60 euros, por el segundo y tercero; y 70 euros, a partir del cuarto.

Por su parte, el particular que empiece a operar en BBVA obtendrá hasta 450 euros.

De éstos, 400 euros corresponderán al premio de vinculación, que se obtiene, como en otras promociones, al domiciliar una nómina o pensión de al menos 800 euros. Pero a partir de ahora, también se habilitará este premio de 400 euros para nuevos clientes que domicilien la cuota de autónomos o mantengan un saldo medio de 15.000 euros, como "forma de premiar el ahorro".

El nuevo cliente, además, podrá recibir 50 euros adicionales si realiza compras por importe de 50 euros con su tarjeta en los primeros 45 días. Como requisito general, es necesario activar Bizum para poder recibir los incentivos.

Estudiantes

La campaña orientada a la incorporación de clientes menores de edad se iniciará mañana. Las familias que abran una cuenta para menores recibirán 65 euros si domicilian y reciben en ella una beca o ayuda escolar estatal o autonómica.

La promoción está dirigida a menores de 3 a 17 años que no sean clientes. Al abrir la cuenta, los representantes del menor pueden elegir entre abrir su cuenta y la del menor de manera conjunta o sólo abrir la cuenta del menor.

LOS PAGOS Ordenado por fecha de abono.

	Importe bruto por acción en euros	Fecha Pago	Concepto
bankinter	0,155	2 ABR 2026	Complementario 2025
CaixaBank	0,332	9 ABR 2026	Complementario 2025
BBVA	0,600	10 ABR 2026	Complementario 2025
Unicaja	0,106	23 ABR 2026	Complementario 2025
Santander	0,125	5 MAY 2026	Complementario 2025

Nota: Banco Sabadell no ha confirmado la fecha de su próximo dividendo aún.

* sesión en que la acción descuenta el pago

Expansión

Fuente: CNMV, entidades, BME y Bloomberg

Llegan los dividendos de CaixaBank y BBVA

Carmen Rosique. Madrid

Últimos días para comprar acciones de CaixaBank y BBVA con derecho a recibir el dividendo que abonarán esta semana. En conjunto, repartirán 5.700 millones de euros entre sus más de 1,18 millones de accionistas (523.575 CaixaBank y 657.193, BBVA al cierre de 2025).

CaixaBank distribuirá unos 2.300 millones con el dividendo complementario de 0,332 euros brutos por acción que reparte el 9 de abril. La cotización descuenta el pago el 7 de abril, por lo que hay que tener las acciones al cierre de hoy lunes para tener derecho a recibir esta remuneración.

La entidad también lleva a cabo un plan de recompra de acciones por importe de 500 millones de euros, del que ha completado ya más del 74%.

El banco dirigido por Gonzalo Gortázar tiene una rentabilidad por dividendo del 5% para 2026 y un potencial de revalorización en Bolsa del 13%, hasta los 11,73 euros, tras bajar un 0,62% desde enero.

La política de retribución del banco fija un *pay-out* de entre el 50% y el 60% a repartir vía dividendo en efectivo. Adicionalmente, CaixaBank devuelve a sus accionistas, a través de dividendos o recompras de títulos, su exceso de capital por encima del 12,5%. La entidad abona así un dividendo de 0,50 euros brutos con cargo a 2025, un 15% más que un año antes.

BBVA repartirá el 10 de abril más de 3.400 millones de euros a sus accionistas con los 0,60 euros de pago complementario con cargo al último ejercicio. Hay que ser accionista al cierre de mañana martes para cobrarlo.

BBVA, que retrocede un 6,38% desde enero, reparte entre sus inversores entre el 40% y el 50% de sus beneficios, a través de abonos en efectivo y recompras. Con cargo a 2025, pagará un dividendo histórico total de 0,92 euros, un 31% más que un año antes.

Las entidades tienen en marcha recompras de títulos como remuneración al accionista

BBVA completó a principios de marzo el primer tramo de 1.500 millones de euros del programa de recompra de acciones de hasta 3.960 millones de euros anunciado en diciembre de 2025. A finales de marzo puso en marcha otro tramo de 1.000 millones. Esta recompra extraordinaria, unida a los más de 5.200 millones en dividendos que la entidad prevé distribuir con cargo a 2025, suponen más de 9.200 millones de euros de remuneración anunciada al accionista. BBVA tiene un potencial en Bolsa del 16%, hasta 21,79 euros.

Otros pagos

Más allá de los pagos inmediatos, que se unen al que hizo Bankinter la semana pasada, en unas semanas llegarán los dividendos de Unicaja y Santander.

Unicaja es el banco cotizado que destina un mayor porcentaje de las ganancias a los accionistas: alcanza el 70%, con la posibilidad de acordar remuneraciones adicionales sobre ese umbral. El 23 de abril distribuirá 0,107 euros brutos por acción como complementario. La entidad tiene una rentabilidad por dividendo superior al 8% para 2026. El 5 de mayo Santander repartirá 0,125 euros brutos como complementario.

elEconomista

Publicación	El Economista General, 8	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	23 667	V. Comunicación	38 580 EUR (44,445 USD)
Difusión	20 000	Tamaño	419,35 cm² (39,2%)
Audiencia	71 000	V.Publicitario	6868 EUR (7912 USD)

Dossier de prensa unacc

Revolut apunta a 15 millones de clientes en cuatro años y reta a Santander y BBVA

Tiene 6,3 millones de usuarios en España y ve sostenible ganar dos millones en cada ejercicio

Matteo Allievi MADRID.

Revolut va a por todas. La entidad que nació hace 11 años con una tarjeta multidivisa especializada en viajes acelera su proceso de transformación en un banco completo con una gama de productos cada vez más amplia y unos objetivos más ambiciosos. El grupo cerró 2025 con 6,3 millones de clientes en España, su tercer mercado con el mayor número de usuarios, tras ganar dos millones en el último ejercicio. Un ritmo que, según su cúpula directiva, es sostenible a corto y medio plazo. De ser así, el neobanco conquistaría los 15 millones de usuarios dentro de 2029. Un avance significativo que le permitirá medirse con algunos de los grandes actores financieros del país, como BBVA y Santander.

"Para finales de este año el objetivo está en ocho millones y en trescuatro años empezaremos a competir tú a tú con la banca tradicional en volumen de clientes", ha apuntado el director de crecimiento de Revolut para Europa, Estados Unidos y América Latina, Ignacio Zunzunegui, en conversación con este periódico. Revolut es el cuarto mayor banco en el mercado español por número de usuarios, según los datos recogidos por la consultora Inmark.

Mayor vinculación

El grupo presidido por Ana Botín contaba con 15,3 millones de usuarios en España a finales de 2025, un 0,4% más que el año anterior. El objetivo a corto plazo es seguir fidelizando a los clientes y vincularlos aún más, con una especial atención en los subsegmentos y en los jóvenes, según destacó el consejero delegado de Santander España, Ignacio Juliá, en una entrevista con *elEconomista.es*. En su conjunto, el banco cántabro cuenta con más de 180 millones de clientes y tiene la ambición de alcanzar los 210 millones en tres años.

BBVA alcanzó los 11 millones de clientes en España y, aunque por ahora casi duplica a Revolut, es, entre los grandes, el banco al que la fintech podría alcanzar con mayor facilidad. Por su parte, CaixaBank se sitúa a mayor distancia, con 18,87 millones de clientes (sin incluir BPI).

Zunzunegui recalca que la velocidad de adquisición de nuevos usuarios no se ha reducido. De hecho, todo lo contrario. "Una de las cosas que hemos visto en mercados con mayor penetración es que a medida que tenemos más clientes el ritmo de crecimiento es más acelerado, ya que un 65-70% viene del boca a boca", agrega. En el mercado español, Revolut cuenta con una penetración del 13%.

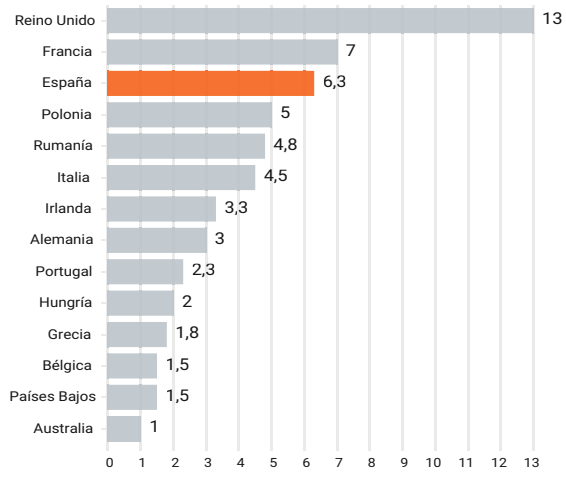
Entre las nuevas captaciones destaca un perfil con más años y, por ende, una mayor capacidad de ahorro, señala Zunzunegui. El saldo en la cuenta remunerada creció un 37% a nivel interanual y superó los 3.400 millones de euros. "Sigue siendo una de las cuentas más competitivas y la que más está creciendo en el mercado", anotó el banquero. España es el país con el mayor saldo en cuentas remuneradas dentro del grupo.

El banco no desglosa el número de clientes por tipo de cuenta contratada, pero desveló que sus planes de suscripción –en particular el Ultra, que tiene un coste de 55 euros al mes– registraron un crecimiento del 110%. Además, Revolut fue el tercer banco –empatado con Bankinter– que más creció en cuota de mercado de domiciliación de nómina el año pasado, al subir 40 puntos básicos, hasta un 0,7%, de acuerdo con los datos de Inmark. La cifra está muy por debajo del 26,7% de CaixaBank, del 16,3% de BBVA y del 15,2% del Santander.

Más allá de España, la entidad británica está impulsando su plan de expansión global con el propósito de alcanzar los 100 millones de clientes desde los 70 actuales. Entre sus focos principales destaca el crecimiento en América Latina. Su último hito al respecto fue conseguir la semana pasada la autorización para constituirse como entidad bancaria en Perú, donde aspira a ser el primer banco puramente digital.

España es el tercer mayor mercado de clientes

El objetivo para finales de 2026 es alcanzar los ocho millones



Fuente: Revolut. eE

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,16	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	157 340 EUR (181,258 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	459,03 cm² (73,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	16 327 EUR (18 809 USD)

Dossier de prensa unacc

Los verdaderos riesgos del crédito

VIGILANCIA/ La explosión de la desconfianza en torno a los mercados de crédito privado mantiene vivo el debate sobre si hay

A. Gara/E. Platt/O.Aliaj. FT

Captar pequeños inversores se ha convertido en parte del auge del capital privado, término que engloba inversiones fuera de los mercados públicos, tras la crisis financiera de 2007–2008 que puso en entredicho a muchos bancos tradicionales.

Se trata de un auge que ha impulsado enormemente el capital privado, especializado en la compra de empresas lejos del escrutinio de los mercados públicos, mediante transacciones que suelen financiarse con deuda.

Los préstamos que respaldan esas adquisiciones se gestionan de forma privada y se venden a inversores. Esto se conoce como crédito privado o deuda privada: un mercado de dos billones de dólares (1,72 billones de euros) que está bajo un intenso escrutinio, porque los inversores quieren recuperar sus ahorros de dichos fondos.

Miles de inversores minoristas han invertido más de 200.000 millones de dólares en fondos privados gestionados por Blackstone, Apollo, Blue Owl, Ares y otros.

En las últimas dos décadas, los préstamos privados, como los que otorga el fondo de deuda Blackstone y muchos otros, han contribuido a financiar una oleada sin precedentes de adquisiciones de capital privado con valoraciones cada vez más altas, con rentabilidades anualizadas de casi el 10% desde 2004.

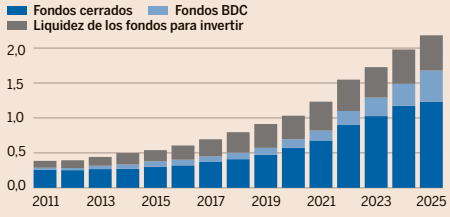
Los bancos grandes y medianos se han mostrado dispuestos a impulsar esta actividad ofreciendo financiación adicional. Las aseguradoras, cada vez más controladas por gigantes del capital privado tras un aluvión de adquisiciones, también han entrado en el mercado, transfiriendo carteras destinadas a proporcionar ingresos seguros a los jubilados.



LOS TENTÁCULOS DEL CRÉDITO PRIVADO

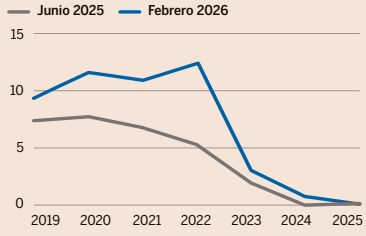
Activos billonarios

Activos bajo gestión por tipo de vehículo, en billones de dólares.



Víctimas de las quiebras

Tasa acumulativa de quiebras, en %.



Expansión

Fuente: FT

El 'boom'

En conjunto, el capital privado, que en su día era poco más que una actividad artesanal, se ha convertido en una parte fundamental del sistema financiero, con activos por valor de 22 billones de dólares, en gran medida fuera del control de los reguladores bancarios.

Pero Wall Street se ha visto sacudida este año, cuando los inversores han retirado su dinero ante las turbulencias de los mercados financieros, lo que ha provocado una avalancha de reembolsos que ha llevado a muchos fondos de crédito privado a limitar la salida de los inversores.

Ante la presión que sufren las carteras de préstamos, los reguladores, las agencias de ráting y los expertos financieros comienzan a preguntarse si el auge de los mercados privados conducirá a una crisis más generalizada.

Incertidumbres

El sector rechaza las comparaciones con el colapso de hace dos décadas, argumentando que el crédito privado está mucho menos apalancado que los bancos en 2008.

Pero a medida que continúa la "comercialización" del capital privado, tras la decisión de Donald Trump de permitir que las cuentas de ahorro para la jubilación inviertan en dichos activos, la pregunta es hasta qué punto, y cuánto tiempo seguirá siendo así. Según Alan Schwartz, presidente ejecutivo de Guggenheim, "cada vez que aumenta la venta de activos ilíquidos sin valoraciones transparentes, puede derivar en importantes turbulencias en los mercados". Está seguro de que existen excesos en el mercado, pero no cree que sean tan sistémicos como en 2008, cuando dirigía Bear Stearns, el banco de inversión que colapsó ese año y fue en gran medida el detonante de la crisis.

Hasta ahora, muchos de los recientes fracasos en los mercados crediticios se han atribuido a supuestos fraudes más que a problemas más profundos, como los casos del proveedor estadounidense de autopartes First Brands y la entidad hipotecaria británica MFS. Sin embargo, estos fiascos han suscitado dudas sobre los estándares de evaluación crediticia en mercados de crédito volátiles.

El problema más inmediato para los prestamistas privados y sus clientes es la perspectiva de obtener rendimientos muy inferiores a lo esperado cuando fueron a estos mercados en busca de mayores rentabilidades.

El crédito privado es ya una parte esencial del sistema financiero con 22 billones de dólares en activos

Casi cuatro billones de dólares en operaciones de capital privado potencialmente sobrevaloradas han resultado difíciles de liquidar, en un entorno de tipos más altos y turbulencias geopolíticas. Los préstamos que respaldan estas operaciones han comenzado a mostrar fisuras.

Bancos como JPMorgan, que financian esta actividad, están reconsiderando sus riesgos. Los expertos en seguros temen que la cartera de activos privados del sector no tenga reservas suficientes para cubrir posibles pérdidas.

Las inversiones más arriesgadas son las que realizan los mercados privados en empresas de software, que representan un tercio de la actividad total de la última década.

"Existe una incertidumbre geopolítica real y preocupa cómo la IA transformará nuestros entornos personales y económicos", reconoce Michael Patterson, alto ejecutivo de BlackRock. Algunos inversores veteranos en mercados privados, como Patrick Dwyer, asesor financiero de NewEdge Wealth, han aconsejado a sus clientes que reduzcan su exposición a los fondos de capital riesgo. Los fondos de antes de 2022 están perdidos", afirma Dwyer, por la burbuja que se formó en el capital privado a valoraciones desorbitadas justo antes de las subidas de tipos.

Rápido crecimiento

En su opinión, las empresas de capital privado crecieron demasiado rápido y captaron demasiado dinero, creando un exceso de capital que se invirtió en operaciones cada vez más chapuceras, que ahora sufren las consecuencias.

Décadas antes de que Apollo, Ares y Blackstone se convirtieran en gigantescas instituciones financieras, los pioneros del capital privado fueron pequeños equipos, como los fundadores de KKR, Henry Kravis y George Roberts.

Los estancados mercados bursátiles de aquella época ofrecían un sinfín de objetivos que podían adquirir a bajo precio mediante deuda y luego vender rápido para obtener beneficios casi inmediatos. Sus ambiciones solo se vieron limitadas por la escasa disponibilidad de deuda bancaria de entonces.

La aparición de los bonos basura y las adquisiciones muy apalancadas en la década de 1980 les proporcionó el crédito que necesitaban. El banco de inversión de Michael Milken, Drexel Burnham Lambert, popularizó los bonos basura para adquirir empresas.

Drexel quebró en 1990 y los banqueros de inversión se dispersaron por Wall Street, fundando empresas como Apollo, Ares y Cerberus. Pero fue la crisis financiera de 2008-2010 la que brindó al capital privado su gran oportunidad.

Despegue tras la crisis

A medida que los reguladores restringían los préstamos de los bancos tradicionales, los préstamos más arriesgados a empresas con menor solvencia se trasladaron a gestores de capital privado.

Los tipos de interés mínimos redujeron sus costes de financiación y atrajeron a fondos de pensiones y grandes inversores en busca de más rentabilidad.

Muchos comenzaron a destinar hasta el 30% de sus carteras a mercados privados y algunos grupos de capital privado llegaron a tener valoraciones de mercado que superaban a las de bancos de inversión de primera línea como Goldman Sachs.

En 2021, los fondos de capital privado y de crédito captaron un récord de 1,2 billones de dólares. Pero a medida que las empresas se volvían cada vez más poderosas, se les presentaba el reto de invertir rápido sus crecientes reservas de capital.

Los precios de compra se dispararon, llegando a dupli-

Expansión

Publicación	Expansión General, 1,16	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	37 999	V. Comunicación	157 340 EUR (181,258 USD)
Difusión	28 798	Tamaño	459,02 cm² (73,6%)
Audiencia	114 000	V.Publicitario	16 326 EUR (18 808 USD)

Dossier de prensa unacc

privado

similitudes con la crisis de 2008.

TENSIONES

EFECTOS DE LA IA
El temor al impacto de la IA en las firmas de software, en el que el crédito privado tiene gran exposición, está en el foco de los inversores.

LIQUIDEZ
El temor a una crisis impulsa a los inversores a buscar reembolsos en los fondos expuestos.

carse en la década anterior al pico de 2021. A esto se sumó una avalancha de nuevo capital que llegó procedente de grandes patrimonios.

Si bien el auge de Apollo, Blackstone y otros ha demostrado ser una amenaza competitiva para bancos como JPMorgan y Goldman, las entidades de crédito más consolidadas han encontrado formas lucrativas de tener beneficios en mercados privados.

Los bancos descubrieron que, en ocasiones, los reguladores se sentían más cómodos con la concesión de préstamos si se canalizaban a través del crédito privado.

"La forma en que se conceden préstamos a particulares se basa en garantías que reciben un trato preferencial", declaró Michael Roberts, director ejecutivo de banca corporativa e institucional de HSBC, ante el Comité de Regulación de Servicios Financieros del Reino Unido el año pasado.

Moody's estima que, a junio de 2025, los bancos habían prestado 300.000 millones de dólares al sector del crédito privado y otros 285.000 millones a fondos de capital privado. La Oficina de Investigación Financiera del Tesoro de EEUU calcula que los préstamos a fondos de crédito privado por parte de bancos y otras entidades financieras podrían alcanzar los 540.000 millones de dólares, pero los datos muestran que "el riesgo de apalancamiento en general parece limitado".

En teoría, las aseguradoras de vida y las compañías de rentas vitalicias son idóneas para los préstamos ilíquidos de grupos de crédito privado, ya que sus promesas de rendimiento a los asegurados se extienden durante décadas.

Los reguladores están preocupados por si las aseguradoras tienen suficiente capital para respaldar dichos préstamos, y algunos expertos expresan su inquietud por la búsqueda de mejores calificaciones para dichos activos en agencias de ráting más pequeñas que las tradicionales.

El presidente de UBS, Colm Kelleher, afirmó en noviembre que este fenómeno podría crear un "riesgo sistémico" para las finanzas globales.

Se multiplican las advertencias de que una crisis de crédito privado podría extenderse al sistema financiero en general. El gobernador del Banco de Inglaterra, Andrew Bailey, dice que hay "señales de alarma" por la "fragmentación" de los préstamos, con inquietantes paralelismos con la forma en que las hipotecas subprime de EEUU se reempaquetaron y vendieron en todo el mundo antes de 2008.

A los reguladores les preocupa lo que consideran falta de transparencia del sector, débil gestión de riesgos e interconexiones con los bancos.

Algunos participantes del mercado expresan temores similares.

Desconectados

El responsable de Blackstone, Jon Gray, afirma que "nunca ha visto algo tan desconectado de la realidad en el mundo de las finanzas" como la comparación entre las dificultades actuales del crédito privado y la crisis financiera de hace dos décadas.

Señala que los fondos de deuda privada suelen endeudarse entre una y dos veces la cantidad que aportan los inversores.

El capital privado, incluso en los mercados de seguros y los llamados "fondos minoristas", se invierte a mucho más largo plazo y es más difícil de canjear que los depósitos bancarios, que se pueden retirar de un día para otro.

Durante años, los gigantes del mercado privado han podido resistir las presiones derivadas del rápido aumento de los tipos de interés y la agitación por la pandemia, sin colapsar como Silicon Valley y First Republic.

Sin embargo, las dificultades del capital privado para desinvertir han provocado una caída drástica de la rentabilidad en el sector desde que los bancos centrales comenzaron a subir los tipos en 2021. En cambio, durante gran parte de ese tiempo, los mercados públicos tuvieron un fuerte crecimiento, impulsados por el aumento vertiginoso de las valoraciones de las tecnológicas.

La captación de fondos para operaciones de capital privado ha disminuido a la mitad desde el máximo alcanzado en 2021. Muchos fondos de capital privado medianos no han podido captar nuevo capital, ya que los gestores prevén un número creciente de "fondos zombi" que desaparecerán gradualmente la próxima década por sus bajos rendimientos.

Según el fondo de cobertura Davidson Kempner, hay problemas estructurales. Los grupos de capital privado a menudo han usado una plantilla estándar para consolidar activos tan diversos como lavaderos de coches, clínicas veterinarias y corredurías de seguros, utilizando frecuentemente una sola empresa para acumular esas adquisiciones.

Son negocios demasiado complejos para venderlos a compradores habituales.

No hay forma de endulzar las cifras. El capital privado se ha quedado rezagado respecto a los índices de referencia.

La salud financiera subyacente de las empresas propiedad de fondos de capital privado se ha visto gravemente afectada por los tipos de interés más altos y la inestabilidad geopolítica. Más del 10% de estos grupos ha optado por aumentar su deuda en lugar de pagar los intereses.

La enorme exposición del sector a los acuerdos de software amenazados por la IA ya ha contribuido al malestar.

Scott Goodwin, cofundador de la firma de inversión crediticia Diameter Capital, afirma que un "factor de riesgo de IA" afecta a más de la mitad de las operaciones realizadas por capital privado y financiadas con crédito privado en los últimos 10 años. Estas preocupaciones son consecuencia de la serie de adquisiciones que el sector ha realizado de empresas de software en los sectores de la salud, los servicios financieros y otros servicios profesionales.

Otros inversores declaran que también les preocupan las inversiones en gestores de patrimonio y correduría de seguros por el mismo motivo.

John Beil, director de capital privado de Partners Capital, predice una oleada de depreciaciones de activos en operaciones de software cuando se tengan las cifras del primer trimestre el próximo mes, lo que ensombrecerá la rentabilidad de un sector, que fue "la apuesta de oro del capital privado en la última década". "No hay que endulzar las cifras", afirma. "El capital privado se ha quedado rezagado con respecto a los índices de referencia públicos por un margen significativo" los últimos cinco años.

En lo que respecta a la deuda, las operaciones antiguas han resultado problemáticas para los prestamistas, incluidos los fondos de KKR y BlackRock, que han recortado el valor de muchas participaciones.

Los instrumentos financieros que antes superaban con creces la rentabilidad de sus equivalentes en el mercado público, como los bonos de alto rendimiento, han comenzado a ver reducido el valor de sus activos.

Los ejecutivos del sector advierten de que los préstamos antiguos que están en los fondos de deuda son de menor calidad, dado que las empresas más sólidas han podido refinanciar sus préstamos en los últimos años.

La caída de la rentabilidad ha provocado una avalancha de solicitudes de reembolso en los fondos vendidos a inversores adinerados. Estos fondos se han denominado "semilíquidos" porque permiten a los inversores retirar una parte de su dinero, generalmente un límite del 5% trimestral del patrimonio del fondo. Muchos están limitando ahora la salida de dinero para evitar ventas masivas.

Lloyd Blankfein, ex consejero delegado de Goldman Sachs, declaró recientemente que desde la última gran crisis del mercado crediticio, la probabilidad de un desajuste de liquidez ha aumentado. "Cuando algo falla, se encontrarán con todos los activos que se han mantenido a precios que no se pueden liquidar en el mercado", afirmó.

Algunos fondos de pensiones de EEUU se enfrentan a una presión que podría perjudicar su capacidad para dar a sus beneficiarios los ingresos que desean.

Según los asesores, algunos han vendido participaciones en sus fondos de capital privado con grandes descuentos en los mercados secundarios y empiezan a deshacerse de sus carteras de crédito.

El impacto de la caída de la rentabilidad y las pérdidas inminentes serán una prueba importante para determinar si las aseguradoras que invirtieron en deuda con más riesgo tiene los recursos para soportar cualquier pérdida.

"En el futuro habrá una mayor tasa de quiebras empresariales por la disrupción tecnológica, y eso va a ser un problema para el crédito", afirma Dwyer, el gestor que ha aconsejado a sus clientes que se deshagan de muchas inversiones en mercados privados.

Predice que llegará el "día del ajuste de cuentas para el capital privado", cuando empresas cargadas de activos sobrevaloradas capitulen sacando a Bolsa sus participadas, aunque eso obligue a sus inversores a asumir amortizaciones.

Pero, en vez de prepararse para algo parecido a una repetición de la crisis financiera, muchos en el capital privado ven la próxima crisis como la consecuencia de la burbuja original de la década de 1980.

La oportunidad

En definitiva, esa crisis dejó al sistema financiero prácticamente indemne. Algunos inversores que siguen activos se hicieron famosos comprando bonos basura a precios irrisorios a aseguradoras y fondos de pensiones en dificultades.

En esta ocasión, algunas firmas, incluidas pioneras en bonos basura como Apollo, han acumulado grandes reservas de capital para aprovechar las dificultades de otros. Los gigantes continúan su imparable avance.

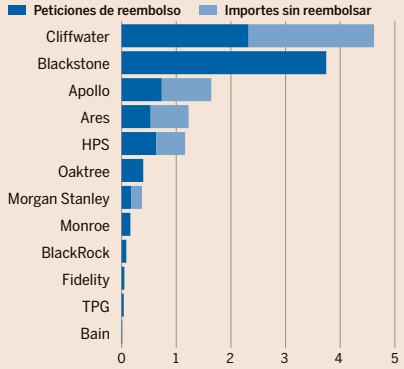
"No hay nada que muestre otra cosa que no sea verde", dice Michael Arrougheti, CEO de Ares, presumiendo de la rentabilidad de las empresas a las que presta dinero y de los billones de dólares en garantías.

"En los más de 30 años que llevo invirtiendo en crédito, no hay nada en esas cifras que indique que se avecina una crisis crediticia."

INVERSIONES EN EL FOCO

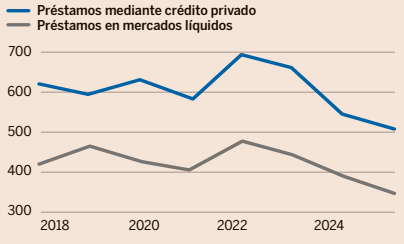
En busca de liquidez

Peticiones trimestrales de reembolso e importes insatisfechos. En miles de millones de dólares.



Un mercado competitivo

Prima sobre la tasa de referencia para financiar nuevos créditos apalancados. En puntos básicos.



Expansión — Fuente: FT

Aseguradoras y firmas de pensiones pueden sentir con más fuerza la crisis de los activos privados

Casi cuatro billones de dólares en operaciones de capital privado han sido difíciles de liquidar

Las aseguradoras son algunos de los inversores más expuestos al crédito privado

Los reguladores creen que hay falta de transparencia y débil gestión de riesgos en el sector

EL TELETRABAJO RESURGE Y LLEGA AL 15%, DOS VECES MÁS QUE ANTES DE LA PANDEMIA

Vino para quedarse. Hacer la jornada en casa crece a medida que aumenta la formación y llega al 26,3% en el caso de los universitarios. La semana laboral de tres días en la oficina y dos en el domicilio particular es la fórmula más habitual



Xavier Vilaltella
Madrid

No hace demasiado tiempo muchos en España dieron el teletrabajo por muerto. Corría la primavera de 2022, el Gobierno acababa de decretar el fin del uso obligatorio de las mascarillas en espacios cerrados (lo hizo en abril) y las empresas llevaban ya meses reclamando la presencia física de sus empleados. Tras un pico durante los confinamientos de 2020, cuando se estima que entre un 22% y un 34% de los españoles trabajaron desde casa, ya en 2021 el primer dato oficial evidenció la desescalada.

Según la 'Encuesta sobre el uso de TIC' del INE, que en 2021 incorporó el teletrabajo como objeto de estudio por primera vez, ese año solamente el 17,6% de los ocupados pudieron ejercer esa posibilidad, cifra que en 2022 caería al 14% y en 2023 al 13,8%. Sirva también la EPA, que analiza el fenómeno solo tangencialmente pero ofrece más perspectiva porque se retrotrae a 2006. Según esta encuesta hubo un máximo en 2020, cuando un 10,8% de los encuestados dijeron haber trabajado en remoto más de la mitad de los días (hay que sumar otro 4,2% que afirma haberlo hecho «ocasionalmente»), a lo que siguió una caída paulatina hasta el 7,1% de 2023.

Con el retroceso de la fórmula llegaron los lamentos por la aparente incapacidad de España para asemejarse a Finlandia o Irlanda, países donde el 20% de la fuerza laboral no acude a la oficina regular u ocasionalmente sin que esto afecte a sus buenos datos de productividad (demostrando la relación positiva entre estas dos variables). También hubo reproches hacia la llamada 'ley del teletrabajo' aprobada en 2021, una norma que según organismos como Fedea podría haber tenido un efecto disuasorio por su excesiva rigidez.

Sin embargo, pasado un lustro desde aquel 'shock', las estadísticas revelan que esa supuesta vuelta a la normalidad era más bien una corrección y que el fenómeno sigue operando. Según el INE (la encuesta de uso de las TIC), en 2024 el porcentaje de teletrabajadores (ocasionales y regulares) escaló al 15,1% y en 2025 se situó en el 14,8%, en ambos casos por encima de los niveles de 2023. Paralelamente, en la EPA de 2024 un 7,8% de los ocupados dijo haber teletrabajado más de la mitad de los días y en 2025 lo hizo un 7,9%, mientras que los que aseguran hacerlo ocasionalmente no han dejado de crecer en todo el período, desde el 4,2% de 2020 al 7,7% del año pasado.

Lo importante aquí es la comparación a largo plazo, pues si en 2019 solo el 8,3% de los trabajadores (1,6 millones) se quedaban en casa puntual o regularmente, actualmente lo hacen 3,5 millones o el 15,6% de la fuerza laboral (datos de la EPA). Y no estamos ante el típico caso de los viernes en pijama, pues la media de jornadas en remoto es de 2,9 a la semana o 150 al año para cada ocupado.

Para los padres, trabajar desde casa puede suponer una facilidad para conciliar o una difícil sobrecarga de responsabilidades

Como explica a ABC José María Peiró, que es catedrático emérito de Psicología de la Universidad de Valencia e investigador del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, el fenómeno plantea un sinfín de retos para la economía española, ya que si bien se ha demostrado benéfico en muchos países, con una mala planificación puede acabar dañando la ya endeble productividad en nuestro país. «Si alguien te dice que no puede hacer una tarea porque está en casa, significa que no debería estar allí», resume el experto.

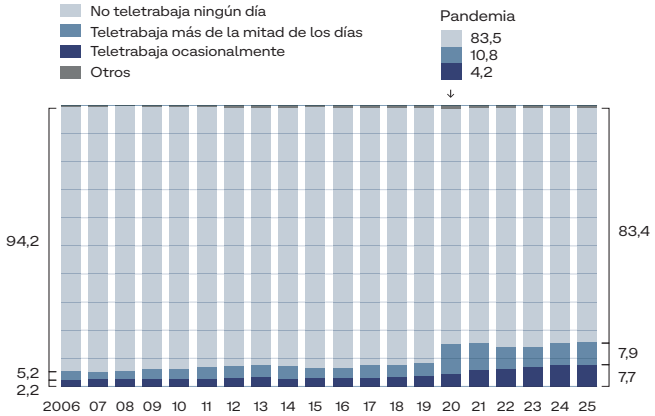
Arma de doble filo

Entre los riesgos, Peiró también destaca la mayor dificultad para crear «cultura de empresa», dado que «no generas la misma confianza en persona que a distancia», o una potencial desigualdad entre sexos, ya que para las madres con hijos, trabajar desde el hogar puede servir tanto para conciliar como para sobrecargar. En cualquier caso, este experto tiene claro que la respuesta al problema no puede ser un «todos

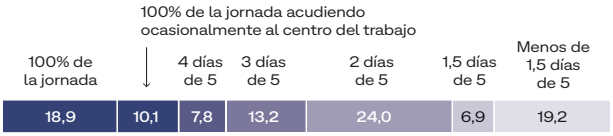


El fenómeno se ha asentado, sobre todo entre los graduados universitarios. EFE

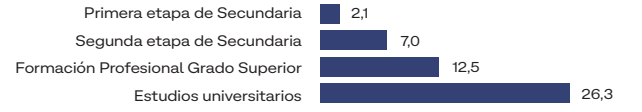
Ocupados por frecuencia con la que trabajan en su domicilio particular
En porcentaje



Teletrabajo según el porcentaje de la jornada laboral



Teletrabajo por estudios terminados
En porcentaje



Fuente: INE ABC

Más de tres millones de españoles trabajan desde sus casas una media de 2,9 días a la semana

a la oficina», sino «una buena legislación y formación en las empresas».

En lo que respecta a la regulación, se diría que en España las intenciones han sido buenas pero no los resultados. Nuestro país fue de los primeros en regular el fenómeno con la Ley de Trabajo a Distancia, una norma impulsada en 2021 por el Ministerio de Trabajo con el apoyo tanto de los sindicatos como de la patronal –cosa poco habitual en ese departamento desde que lo dirige Yolanda Díaz–, que creó una suerte de sistema dual al dividir a los asalariados en función de si pasaban menos o más del 30% de su jornada en casa. En el primer caso se considera teletrabajo «no regular» y prácticamente no hay normas, pero en el segundo se exigen obligaciones a las empresas, tantas que ya en 2022 Fedea publicó un informe muy crítico en el que advertía de que la ley actuaría como un techo para el despliegue de esta fórmula de flexibilidad laboral, al fijar el 30% como un umbral a partir del cual los empleadores enfrentan sobrecostes.

Hay que tener en cuenta que ninguna cifra bruta describe bien del todo la realidad, ya que incorpora a los oficios que requieren presencia física. Por eso el INE distingue entre niveles de formación, jerarquía o tipo de empleo, y hay datos reveladores. Por ejemplo, que entre los universitarios la incidencia del teletrabajo es del 26% y entre los graduados de secundaria solo del 7%, o que entre los directivos es del 32% y entre los desarrolladores de software y programadores, del 60%.

EL TELETRABAJO, EN CIFRAS

14,8%
En 2025, según el Instituto Nacional de Estadística, un 14,8% de los trabajadores realizaron parte de su jornada desde casa, ocasional y regularmente

32%
Casi un tercio de los directivos afirman teletrabajar ocasionalmente a lo largo de su semana

60%
El colectivo que más trabajo en remoto realiza es el de programadores y desarrolladores de software

La Opinión de Málaga

Publicación	La Opinión de Málaga General, 3	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3721	V. Comunicación	6 168 EUR (7,105 USD)
Difusión	2246	Tamaño	422,75 cm² (67,8%)
Audiencia	16 000	V.Publicitario	2082 EUR (2399 USD)

Dossier de prensa unacc

Sucursales financieras

El número de oficinas de banco cae al mínimo en 47 años, pero frena su ritmo de bajada

Las entidades bancarias han cerrado desde 2008 más de 850 sucursales en la provincia, el 60% de las que llegaron a tener entonces, y han dejado solo 555, ocho menos que el año anterior

JOSÉ VICENTE RODRÍGUEZ
Málaga

El ritmo de cierre de oficinas en Málaga por parte de los bancos se ha frenado en los últimos años tras una época anterior que estuvo marcada por un gran ritmo de clausuras, lo que parece señal de que el parque de sucursales está ya bastante dimensionado a las actuales circunstancias del negocio.

Los bancos han cerrado ya 852 sucursales, lo que supone el 60,5% del total que llegaron a tener desplegadas en 2008 (se superaban en aquella época las 1.400). Pero, mientras en la pasada década el ritmo de clausuras llegó a moverse entre 40 y 100 al año, desde 2023 hasta ahora la cifra permanece más o menos estable.

El número actual es de 555, según los datos a cierre de 2025 publicados estos días por el Banco de España, con solo un descenso de ocho en relación al año anterior. En todo caso, es el dato más bajo que se recuerda desde 1979, hace 47 años.

Este proceso de cierre obedeció, en un primer momento, a la oleada de fusiones bancarias que hubo tras la crisis económica y financiera de 2008 a raíz de la quiebra de la estadounidense Lehman Brothers. Fueron años donde los bancos aplicaron también una reducción de estructuras y gastos a través de regulaciones de empleo en sus plantillas, coincidiendo además con una época donde el uso de las nuevas tecnologías redujo el flujo de operaciones en las sucursales.

Con estas cifras, Málaga se sitúa entre las provincias españolas con mayor número de cierres de oficinas desde 2008, sin duda también porque, debido a su nivel económico y poblacional, era también una de la zonas que alcanzó una mayor red de sucursales. En este sentido, la provincia malagueña se sitúa sexta. Barcelona es la primera con 4.500 clausuras que dejan el total en 1.410 mientras que Madrid ha suprimido 4.275 y se queda con 1.835. En Valencia se han cerrado 1.806 oficinas (quedan ahora 857), en Alicante 1.169 (ahora tiene 601) y en Sevilla 955 (permanecen 575).

Álex Zea



Un cliente realiza una operación en un cajero automático.

En España hay ahora 17.345 oficinas. Desde el máximo de septiembre de 2008 (cuando había 46.261) la reducción ha sido de casi 29.000, lo que supone que se ha cerrado el 62,5% del total.

¿Riesgo de exclusión?

El sector financiero trata de equilibrar sus parámetros de rentabilidad con la garantía de accesibilidad del servicio al ciudadano en un proceso que, aunque pueda tener justificación operativa, siempre ha generado inquietud a nivel institucional y social ante el riesgo de que los clientes de mayor edad y en el ámbito rural, menos habituados a realizar gestiones por internet, puedan estar expuestos a lo que se denomina «exclusión financiera».

La mayoría de cierres se han dado en ciudades de mayor tamaño (donde lógicamente había más oficinas y en los que siguen quedando sucursales) pero por el camino también hay casos de pequeños pueblos que perdieron las únicas que tenían.

El Colegio de Economistas de Málaga, a través de su vicedecano, Antonio Pedraza (también presidente de la Comisión Financiera del Consejo General de Economistas) ha comentado en varias ocasiones que, a su juicio, la dinámica de cierre de oficinas «ya se ha completado» en su inmensa mayoría y que la cifra actual de sucursales estaría «tocado suelo».

El sector bancario firmó en octubre de 2022 una hoja de ruta con el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital para reforzar la inclusión financiera en las zonas rurales. Así, los bancos, cuando cierran las oficinas, optan en algunas localidades por dejar cajero o, en otros casos, recurren a agentes financieros (personas externas a la entidad que se encargan de ofrecer un servicio operativo básico) o al uso de 'ofibuses' (vehículos que recorren los pueblos cada semana).

Las patronales bancarias AEB, CECA y Unacc también han firmando acuerdos con Correos para que quienes viven en pequeños municipios tengan acceso al dinero en efectivo a través de la red de carteros rurales. A esto se añaden acuerdos con comercios para el uso de cash-in-shop y cash back (retirada de efectivo a través de TPV de última generación).

El mapa de Málaga

En la provincia de Málaga, más de 36.000 habitantes residentes en 37 localidades no cuentan ya con ninguna oficina bancaria en su término municipal, según el último 'Informe sobre Inclusión Financiera en España' del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). Estos municipios son en general de perfil rural y con un mayor porcentaje de población de 65 o más años. Y son principalmente de tamaño pequeño (la mayoría no llega a los 1.000 habitantes), con lo que el porcentaje de población afectada es reducido (sólo un 2% de los 1,7 millones de personas que viven en Málaga).

El porcentaje de población sin accesibilidad a los servicios bancarios se va reduciendo conforme se amplía el mapa de la inclusión con puntos de acceso distintos a la oficina. En el caso de Málaga, la cifra de municipios donde no hay ni oficinas, ni cajero, ni 'ofibus' cae a 23, con una población de 23.737 personas. El nivel baja a 14, con 4.976 habitantes, si tampoco hay desplegado un agente financiero que ofrezca el servicio que antes daba la sucursal (incluido el acceso a efectivo). Y si se profundiza más, la cifra de pueblos sin acceso a ningún punto alternativo (oficina de Correos o cash en comercio) cae a 10, con 2.932 personas. Este último caso sería el más cercano a lo que se conoce como «exclusión financiera» y supondría el 0,17% de la población de la provincia. ■

EL MUNDO

Publicación	El Mundo Castilla y León, 6	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	7866	V. Comunicación	1 256 EUR (1,447 USD)
Difusión	7224	Tamaño	33,11 cm² (5,3%)
Audiencia	23 599	V.Publicitario	317 EUR (365 USD)

Dossier de prensa unacc

Fundación Caja Rural impulsa la 'IA Cajaviva Experience'

SEGOVIA

La Fundación Caja Rural impulsó una nueva edición de 'IA Cajaviva Experience' para mostrar su impacto «real» a la sociedad segoviana en sectores «clave» como la empresa, la salud, la administración pública, la educación, el comercio, el ámbito creativo y farmacéutico.

El objetivo de esta iniciativa se centra en democratizar el conocimiento sobre la IA y ofrecer a la población herramientas, ejemplos reales y formación útil para comprender cómo esta tecnología está transformando nuestra vida diaria. En un contexto en el que la inteligencia artificial redefine procesos, profesiones y modelos de negocio, desde la Fundación subrayaron la importancia de que todos los ciudadanos tengan acceso a esta revolución tecnológica, independientemente de su edad, sector o nivel de formación.

La jornada se celebrará el próximo 16 de abril en el Campus María Zambrano, en formato de mañana y tarde, con entrada libre.

LAS PROVINCIAS

Publicación	Las Provincias Comarcas, 11	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	2507	V. Comunicación	10 354 EUR (11,928 USD)
Difusión	1973	Tamaño	274,92 cm² (44,1%)
Audiencia	12 300	V.Publicitario	2752 EUR (3170 USD)

Dossier de prensa
unacc

COLABORACIÓN. El curso se realizará totalmente 'online' y es de carácter flexible

UNA FORMACIÓN GRATUITA EN IA DIRIGIDA A ENTIDADES SOCIALES

Caixa Popular y Microsoft ponen en marcha una iniciativa gratuita para acercar el uso de la inteligencia artificial generativa a entidades y colectivos

VALENCIA

Extras. Caixa Popular, en colaboración con Microsoft y la escuela digital Founderz, pone en marcha una iniciativa formativa gratuita para acercar el uso de la inteligencia artificial generativa a entidades sociales y colectivos interesados en adquirir nuevas competencias digitales.

Esta propuesta nace con el objetivo de facilitar que asociaciones, ONG, cooperativas y organizaciones del ámbito social puedan incorporar la tecnología en su día a día, mejorar su capacidad operativa y ampliar su impacto en la sociedad.

La IA se ha convertido en una herramienta clave para optimizar recursos, mejorar procesos de atención y fortalecer la innovación en el tercer sector, y Caixa Popular quiere acompañarlas en este camino.

El curso, totalmente online y de carácter flexible, permite adentrarse de forma práctica en los fundamentos y aplicaciones de la IA generativa. La formación está distribuida en 18 módulos —con una duración total de seis horas— y, al completarla, se obtendrá una certificación oficial avalada por Microsoft y Founderz.

Las personas interesadas pueden inscribirse gratuitamente a través de la web de la entidad: founderz.com/es/programa/ia-para-entidades-sociales/caixa-popular/.

Para la entidad, este programa representa un paso más en su apuesta por un modelo de banca cooperativa útil, próxima y comprometida con el fortalecimiento del tejido social valenciano.

Tal como destaca Paco Alós, director de Responsabilidad Social y Relaciones Institucionales de Caixa Popular: «La Inteligencia Artificial está transformando nuestro entorno y queremos que ninguna entidad social quede atrás. Facilitar formación accesible es una manera de generar oportunidades, reforzar su labor y acompañarlas en los retos del futuro».

Con esta colaboración, la entidad cooperativa valenciana reafirma su papel como motor de progreso y de cohesión social, impulsando con ello el acceso a los nuevos conocimientos y contribuyendo de esta forma a reducir la brecha digital entre las organizaciones que trabajan cada día por mejorar la vida de las personas.



Sede de Caixa Popular. LP

DIARIO JAEN

Publicación	Diario Jaén General, 30	Fecha	06/04/2026
Soporte	Prensa Escrita	País	España
Circulación	3771	V. Comunicación	2 408 EUR (2,773 USD)
Difusión	4377	Tamaño	138,64 cm² (22,2%)
Audiencia	19 000	V.Publicitario	738 EUR (850 USD)

Dossier de prensa
unacc

Campus en La Salobreja con el apoyo de la Fundación Caja Rural

El Jaén Paraíso Interior FS cerró con éxito un campus formativo en las pistas de La Salobreja, que reunió a medio centenar de jóvenes jugadores durante tres jornadas de intensa actividad. La iniciativa contó con el respaldo de la Fundación Caja Rural y permitió a los participantes disfrutar de entrenamientos y experiencias junto a técnicos y jugadores del primer equipo. El cuadro técnico estuvo dirigido por Daniel Rodríguez entrenador fútbol sala Jaén, acompañado por Gustavo López, Juanjo Serrano, Antonio Muñoz, Juande Ramiro, Ramón Morales y Mauricio Guterres, coordinador del campus. Las sesiones combinaron trabajo técnico, ejercicios tácticos y actividades enfocadas al aprendizaje, con un enfoque cercano y didáctico. La jornada de clausura contó con la presencia de varios integrantes de la primera plantilla como Carlos Espíndola, Hugo Montoro, Fernando Trindade, Joao Salla y Bynho, que compartieron pista con los jóvenes y participaron en diferentes actividades. Además, el campus contó con una invitada muy especial: la cuarta Copa de España conquistada recientemente por el club. Un día antes también acudieron otros jugadores del equipo cuatro veces campeón de la Copa de España, como Alan Brandi, Mati Rosa, Dani Zurdo, Riquelme, Esteban, Power Raggiatti, Eloy Rojas y Mareco, que aportaron cercanía y experiencia a los participantes en tres días importantes para las promesas del fútbol sala.



JAÉN PARAÍSO INTERIOR FS

CLAUSURA. *Las promesas posan con sus diplomas en presencia del cuadro técnico y los jugadores del Jaén FS.*

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

© unacc 2026. Todos los derechos reservados