

en breve, como es el caso de la interpretación de la IAS 39, de valoración de activos financieros a precio de mercado; de la consideración de las participaciones empresariales, cuya flexibilidad interpretativa merece una mayor acotación a fin de evitar situaciones de inseguridad; y de la solución al nivel exigible de provisión de insolvencias, de modo que el deseado grado de cobertura sea compatible con los óptimos niveles de competitividad internacional de las entidades españolas.

H) En su larga trayectoria profesional como director de una caja de ahorros —de hecho, es usted el decano del sector—, ¿qué diferencias más relevantes observa en la gestión de una entidad financiera en la actualidad con respecto a hace unas décadas?

Muchas son las diferencias, como muchas y muy complejas han sido las exigencias de adaptación a las que se vio sometida una caja de ahorros española, especialmente en el último cuarto de siglo. Desde la mencionada reforma legal de la operativa de las cajas de ahorros de la mano del profesor Fuentes Quintana, coincidente con profundos cambios de su entorno social y económico, hasta el actual escenario de mercado monetario único europeo, la gestión de las cajas de ahorros ha dado sobradas muestras de flexibilidad, de responsabilidad y de eficiencia, con un modelo de gestión cuyo éxito se traduce en el 50 por 100 de cuota

del mercado financiero español que han llegado a representar.

En la práctica totalidad de las áreas de gestión se ha producido una revolución que se adivina imparable. La profesionalización especializada del capital intelectual de las cajas de ahorros y la incorporación en progresión geométrica de nuevas tecnologías aplicadas a la operativa y a los sistemas de información para la toma de decisiones, abrieron nuevas perspectivas a la actuación de las entidades, facilitando el desarrollo y la innovación financiera que reclama una sociedad cada vez más formada y exigente.

Por otra parte, las políticas de liberalización y de ampliación de mercados, unidos a las potencialidades de la explotación de nuevos canales de distribución, insospechados hace no tanto tiempo, incrementaron los niveles de competencia, exigiendo una minuciosa gestión de márgenes. Conceptos como eficiencia y calidad, adquirieron una nueva dimensión.

A pesar de todo ello, produce una inocultable satisfacción comprobar que el espíritu esencial de las cajas de ahorros permanece inmutable, incluso en la filosofía de constante revisión de sus actuaciones encaminadas a la mejor promoción de su entorno, siendo su valoración social el motor impulsor de su éxito.

II. PANORÁMICA EMPRESARIAL

Los accidentes de tráfico

La campaña de verano en las carreteras españolas ha arrojado un saldo de víctimas un 16 por 100 inferior al del año pasado y un número de accidentes con un recorte muy similar, del 15 por 100, lo que permite ser razonablemente optimista porque mantienen, con matices, la tendencia descendente que se venía observando desde que fue entrando en vigor el endurecimiento de las medidas disuasorias y sancionadoras a lo largo de este año. Además del drama humano que subyace a la siniestralidad en carretera (los accidentes de tráfico siguen siendo la primera causa de muerte en

jóvenes de hasta 35 años), el problema tiene una importante dimensión económica. Entre los años 1991 y 2002, según los datos de la Fundación Instituto Tecnológico para la Seguridad del Automóvil (Fitsa), los siniestros en carretera han supuesto para el conjunto de la sociedad española un gasto que oscila entre los 108.000 y los 150.000 millones de euros. En la Unión Europea (antes de la ampliación), la estimación del gasto generado por este concepto alcanzaba el 2 por 100 del PIB de los Quince. Por otra parte, los accidentes de tráfico son un factor muy importante de siniestralidad laboral: los transportistas fallecidos superaron a los trabajadores de la construcción

accidentados en 2002. Además también inciden en la cobertura de la Seguridad Social, ya que los accidentes *in itinere* se consideran baja laboral.

Todo ello, sin contar una de las vertientes económicas más importantes de la siniestralidad: afecta de forma capital al sector de seguros. Según los datos de 2002, el 39 por 100 de los suscriptores de pólizas a todo riesgo (que incluyen los daños propios y del vehículo asegurado) sufrieron accidentes que debieron ser cubiertos por las aseguradoras. Las subidas de precio de las pólizas en los años 2000 y 2001 sirvieron para equilibrar las cuentas de las aseguradoras, pero ese ciclo de encarecimiento se da por terminado y la modificación a la baja de los baremos de indemnización que fijó la nueva Ley del Seguro (en vigor desde diciembre de 2003), debería provocar sensibles bajadas de precio. Hasta el año pasado, las indemnizaciones eran fijadas por los jueces en procedimientos civiles en los que se embarcaban los titulares de los seguros contra las aseguradoras. Las nuevas tablas, fijadas por ley establecen unas cuantías concretas para cada tipo de lesión y secuela muy por debajo de las que se venían obteniendo en los procesos judiciales o en las negociaciones directas entre aseguradora y cliente. Las organizaciones de automovilistas calculan que las nuevas tablas repercutirán en un ahorro para las aseguradoras de hasta el 40 por 100, por lo que esperan que pronto ese abaratamiento de las pólizas sea una realidad. La propia Federación Española de Corredores y Corredurías (Fecor) reconoce que "los nuevos baremos (...), junto a un probable descenso o, por lo menos, estancamiento de la siniestralidad invita a pensar en un descenso en la cuantía de las pólizas para 2004, que se prolongará en 2005". No obstante, y a pesar de que los nuevos baremos deben reducir la litigiosidad al establecer de forma muy concreta el importe de las indemnizaciones, existe un importante grupo de abogados que sigue ofreciendo sus servicios para que los clientes reclamen por vía judicial a su aseguradora, aprovechando los resquicios que la Ley del Seguro no cubra.

El sector del seguro, entretanto, está atento a la evolución de la siniestralidad a la que hacía referencia la Fecor: el ejercicio de 2003 vivió un ligero repunte o, en palabras de los profesionales del sector, "mostró cierta resistencia al descenso del número de siniestros". Si bien en los primeros cuatro meses de 2004 los datos invitan al optimismo, aún es pronto para que el sector del seguro dé por bueno el impacto del endurecimiento sancionador

en el descenso de la siniestralidad. Mientras llega la esperada bajada de los precios, se mira con lupa el dato del pasado año, en el que el número de primas de los seguros subió un 6,7 por 100. Hasta marzo de 2004, la tasa interanual se había reducido hasta el 2,6 por 100 de incremento. Otro sector vinculado al de los seguros es el de los servicios de traslado y reparación de vehículos (talleres y grúas), que aprovecharon este verano la salida de la crisis de las aseguradoras para intentar incrementar el estrecho margen que les dejan los servicios que prestan a las compañías de seguros. Éstas por su parte ya advertían antes de que el conflicto estallara, que las pretensiones de los talleres podrían afectar a la esperada bajada del precio de las pólizas.

Otra medida que ya está actuando sobre la cuenta de las aseguradoras, y por tanto debería redundar en una bajada de precios, es el endurecimiento de las sanciones por emplear el automóvil sin seguro, circunstancia que afecta a un 7 o un 8 por 100 de los vehículos en circulación. La Ley del Seguro estableció una sanción mínima de 600 euros, con descuentos del 30 por 100 por pronto pago. Pero el Gobierno decidió, en enero de 2004, endurecer las sanciones a través de la Ley de Acompañamiento de los Presupuestos, fijando cantidades de hasta 3.005 euros e inmovilización del vehículo por un mes. Este período se ampliará a tres meses si el infractor reincide y a un año si lo retira del depósito. Además, se establece la obligación de acreditar la contratación de un seguro para retirar el vehículo y el pago de los gastos del depósito.

Ese efecto debería verse ampliado con la entrada en vigor del carnet por puntos, que el Gobierno quiere que se produzca en 2005. El nuevo responsable de la Dirección General de Tráfico, Pere Navarro, sustituyó a Carlos Muñoz-Repiso, que había dejado el puesto con la nueva Ley de Seguridad Vial recién estrenada. A pesar de que durante toda la gestión de Muñoz-Repiso la cifra de víctimas mortales en las carreteras apenas se redujo, la entrada en vigor de la nueva ley supuso un descenso de los accidentes hasta mayo de un 14 por 100, recorte que en Semana Santa (el primer examen para la nueva norma) fue de un 20 por 100. Al nuevo responsable de la DGT le quedaba, sin embargo, desarrollar la aplicación de la ley, poner en marcha el carnet por puntos. Al retirar el permiso de conducir a los reincidentes, este sistema estará eliminando a los suscriptores de seguros con más riesgo de siniestro, lo que debería mejorar las cuentas de las

aseguradoras. Otras medidas, sin embargo, ya han ido entrando en vigor, como el chaleco reflectante y de las sillas para niños, obligatorias desde el 24 de julio pasado.

También deberán coadyuvar a ese esperado descenso de la siniestralidad la creación de la Agencia de Seguridad Vial y medidas divulgativas complementarias como la introducción de la formación en seguridad vial en los colegios. Pero las iniciativas no se detienen ahí: en Cataluña el gobierno tripartito está inmerso en un profundo debate en torno a la "tolerancia cero" para el alcohol en los conductores y ya se habla de aplicarla también a quienes excedan los límites de velocidad, como ha anunciado Francia, que quiere imponer penas de cárcel para quienes excedan los límites de velocidad autorizados en 50 kilómetros/hora. Otra idea que maneja la Generalitat en su cruzada contra los accidentes de tráfico es vincular la cuantía de las multas al nivel de renta del infractor, como se hace en algunos países nórdicos. En el ámbito estatal, este verano la Dirección General de Tráfico ha adoptado medidas novedosas, como el incremento e identificación pública de la instalación de radares (que actúan sobre el exceso de velocidad, principal causa de accidentes) o el ciertamente controvertido uso de los paneles luminosos de las autopistas, cada fin de semana, para informar de las víctimas registradas en la misma fecha 12 meses atrás.

Pero no debe perderse de vista que la dureza de la Ley debe tener un reflejo, no sólo en las sanciones administrativas, sino también en las sentencias judiciales. La tibieza de algunos sonoros fallos judiciales recientes puede ir en detrimento de la eficacia de las medidas legislativas adoptadas. Además, el número de denuncias de tráfico es un 25 por 100 menor hoy que hace diez años a pesar del incremento del parque de vehículos en un 40 por 100, y se han generalizado las empresas especializadas en recurrir las multas, ante la incapacidad de las administraciones para tramitarlas convenientemente. De no corregirse esa tendencia puede que se afiance cierta sensación de impunidad en el infractor. Y tampoco parece razonable, si se quiere fomentar el temor al castigo, administrativo o penal, que el número de retiradas de carnet experimente sensibles descensos anuales mientras se mantienen estables las estadísticas de siniestralidad y pese al endurecimiento progresivo de las sanciones. Aunque este problema cabe esperar que se resuelva si la aplicación del carnet por puntos, una medida disuasoria para el infractor, es aplicado con rigor. Las estadísticas presen-

tadas por Alemania, Francia e Italia, tras poner en marcha iniciativas similares a las señaladas, muestran reducciones de la siniestralidad en las carreteras del 17 al 30 por 100 anuales y no dejan lugar a dudas sobre cuál es el camino a seguir.

Los lobbies y la corrupción

Un efecto inesperado de la polémica generada al saberse que el gobierno de España, como otros países, tiene contratado un *lobby* en Washington para hacer valer sus intereses ante las administraciones estadounidenses, ha sido traer a la actualidad de nuevo el debate sobre el funcionamiento razonable de los grupos de presión. El *lobby*, cuyas actividades están reguladas en Estados Unidos desde 1946, sigue siendo una asignatura pendiente en el desarrollo normativo europeo. La polémica sobre el *lobby* contratado en Washington es en realidad sólo la parte más visible de un debate que se pondrá en todo caso de actualidad ante la necesidad de trabajar con una administración tan compleja como lo será la de la Europa ampliada.

El *lobby*, o grupo de presión, no es más que un mecanismo reglado por el que la sociedad civil, los organismos de todo tipo que la conforman, se relaciona con el poder político para poder influir en aquellas decisiones que la afectan. Lo cierto es que esta relación ya existe en todos los países pero, al no estar reglada, se mueve en el ámbito de la alejidad. La falta de transparencia de estos *lobbies*, ante la ausencia de una regulación que los arbitre, es terreno fértil para la corrupción. Aunque pueda parecer que un *lobby*, que cobra directa o indirectamente en función de sus resultados, se dedica a la compra de voluntades, su regulación legal los obliga a actuar con transparencia, lo que evita, o al menos reduce, la tendencia a la corrupción que se da allí donde estos procesos sólo pueden desarrollarse en la oscuridad.

La necesidad de la regulación de estos grupos es patente allí donde surge la corrupción, que ni el rechazo social ni la inspección del Estado han logrado erradicar o siquiera reducir. Por otra parte, en casos como el de la deficiente imagen de las empresas españolas instaladas en Argentina o Chile o Perú entre la población del país, se hace patente que los mecanismos de relación con el poder político están en entredicho y se ha instalado el convencimiento público de que las relaciones entre poder político y grupos empresariales son cuando menos turbias. Una regulación que

hubiera permitido a las compañías y bancos hacer valer sus intereses ante los perjuicios que causó la devaluación del peso argentino, por ejemplo, o el incumplimiento de los marcos tarifarios pactados en el caso de las empresas que atienden servicios públicos, hubiera facilitado la labor de los gestores de las empresas españolas delegados allí sin que su imagen hubiera sufrido el desdoro que padeció.

Otro caso palmario de cómo se abren camino los grupos de presión cuando su labor no está perfectamente regulada, lo supuso el reciente escándalo provocado por un programa de la cadena BBC que creó una falsa empresa interesada en conseguir los Juegos Olímpicos de 2012 para Londres que, a su vez, halló a un miembro del Comité Olímpico Internacional dispuesto a gestionar la compra de al menos 54 votos. Cuando alguien se deja corromper es porque existe un corruptor competente. La corrupción es un mercado esencialmente de oferta, no de demanda. Una oferta que sólo puede ser controlada a través de una regulación clara y que convierta estos procesos en transparentes.

Es decir, lo que falta es la regulación, porque los procesos de influencia se dan igualmente. En Bruselas se calcula que existen unos 15.000 profesionales del *lobby* dedicados a presionar sobre la Comisión Europea y el Parlamento Europeo tiene censados unas 4.600 personas dedicadas a mediar ante los diputados, es decir, no menos de seis por cada diputado. Son frecuentes los casos de las Comunidades autónomas españolas que abren oficinas en Bruselas para poder ejercer presión directa e *in situ* sobre las decisiones que les afectan, al margen de cuál sea el signo del Gobierno de Madrid, intermediario oficial de esos intereses. La incorporación de 10 nuevos países a la Unión abre el campo de actuación de los *lobbistas*, que entienden que los nuevos diputados son un apetitoso mercado, ante su escasa formación en materia comunitaria. El funcionamiento de esta cámara, que no descansa sobre los principios de la disciplina de partidos, ya que también se atienden los intereses nacionales, hace que el sentido del voto de los europarlamentarios (a pesar del escaso poder real que descansa sobre el Parlamento) pueda ser modificable. En España, el trabajo no regulado de los grupos de presión no se centra tanto en el sentido de voto de los representantes del legislativo, dada la férrea disciplina de voto existente, como en su capacidad para presentar iniciativas legales, enmiendas a distintos textos normativos y, en el

caso de los grupos parlamentarios que sostienen al Ejecutivo en cada ocasión, en su capacidad para mediar ante éste. El otro objetivo de los *lobbies* es actuar directamente sobre el Ejecutivo, en sus distintos niveles jerárquicos, para intervenir en las decisiones que atañen a sus intereses, sean estos del tipo que sean.

La adquisición del Abbey National por el Santander

Las negociaciones del Grupo Santander y el británico Abbey National para la compra del segundo por el primero, la operación *cross-border* "más importante" formulada en Europa, se iniciaron mucho tiempo atrás, pero una filtración a la prensa hizo que se paralizasen los contactos a principios de mayo de 2004. Finalmente, el 26 de julio el Santander presentó una oferta de adquisición mediante una ampliación de su capital del 31 por 100, destinada a canjear sus títulos por acciones del banco español. Pero las condiciones para la negociación venían de antiguo.

En los últimos meses se había intensificado el ya habitual rumor de que en la banca europea se preveían fusiones a corto plazo. Los motivos que avalaban estas fusiones eran claros. En primer lugar, el mercado globalizado en el que Estados Unidos y Japón encabezan el *ranking* de las fusiones provoca el creciente temor de que la banca norteamericana entre en Europa de forma agresiva. Por otra parte, la necesidad de crecer para dar salida a la sobrecapitalización de los bancos europeos de tamaño medio, que en su momento se produjo a través del salto a América Latina, de resultados irregulares. En tercer lugar, las dificultades para aumentar el ratio de eficiencia pueden hallar una salida en las fusiones, porque reducen costes. Además son muchos los que creen que el tamaño, en sí mismo, crea valor. Por último, la entrada en vigor del acuerdo Basilea II establece las condiciones de control de riesgos, cuya mejora, en teoría, permitiría a las entidades trabajar con menores exigencias de capital, lo que dejaría mayor disponibilidad de activos para financiar estas operaciones.

Sin embargo, aún en mayo, cuando Santander y Abbey tuvieron que salir a la palestra a negar sus contactos, ya muy avanzados, eran muchos los que sostenían que los rumores no se materializarían. El propio gobernador del Banco de España, Jaime Caruana, al presentar la normativa de Basilea II,

descartaba que impulsara las fusiones: "Las decisiones de las entidades se basan en el capital económico, es decir, el riesgo que asumen en función de la rentabilidad que obtienen, y no en el capital regulatorio". El comisario de Asuntos Económicos y Monetarios, Joaquín Almunia, vaticinaba que las fusiones llegarían, pero no a corto plazo. Sin embargo, el motivo más repetido, y que hasta entonces había sido el disuasor de las integraciones transfronterizas en la Unión Europea, es la falta de armonización de la normativa a la que están sujetos los bancos en cada uno de los países integrantes. La protección nacional. Los esfuerzos realizados por Bruselas han dado a luz acuerdos descafeinados, el más sonoro el de la normativa europea de OPAS, que el propio comisario Firts Bolkenstein, calificó como un paso atrás. De hecho, ante las dificultades para esas fusiones transnacionales dentro de la Unión, la banca europea había iniciado su entrada en Estados Unidos, a través de pequeñas entidades regionales. Royal Bank of Scotland, Deutsche Bank, ABN, Amor, HSBC o BNP Paribas son algunos de las entidades europeas que han comenzado a acaparar activos en Estados Unidos. Últimamente, la presidencia holandesa de la UE ha presentado un informe al Ecofín, titulado "Fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector bancario", que reconoce la dificultad de estas operaciones y que el mercado sigue "estando fragmentado" a pesar de que el propio sector es partidario de una mayor consolidación, por lo que propone a los ministros de Economía y Finanzas de la UE que estudien la eliminación de las actuales barreras. La otra opción, vista con simpatía por los gobiernos alemán y francés, entre otros, es optar temporalmente por fusiones entre los grandes bancos nacionales. Aun poco antes de conocerse la oferta de adquisición de Santander sobre Abbey había quienes apostaban por una fusión a medio plazo entre BBVA y el banco que preside Emilio Botín.

Conocida la oferta del Santander, se desataron los recelos en la banca británica y varios bancos expresaron un presunto interés por contraofertar. El HBOS llegó a presentar una denuncia contra el Santander por su acuerdo previo con el Royal Bank of Scotland, una denuncia que en el banco español descartaban que dilatara la toma de decisión de Bruselas. Los mercados no bendijeron la integración, entre otros motivos porque para los accionistas del Santander iba a suponer una fuerte reducción del dividendo durante al menos tres ejercicios. Sin embargo, con el paso de las semanas, el Santander fue sorteando escollos. La entidad consiguió la recomendación unánime del consejo

del Abbey y el apoyo de la dirección, de los sindicatos y de las organizaciones de consumidores a la operación. Cada día que pasa y no se presenta una contraoferta, el Santander gana tiempo, aunque evita pronunciarse sobre una eventual subida de su oferta si hubiera otro postor en la pugna por el Abbey. Entretanto, el banco español decidió vender el 2,5 por 100 de capital que poseía en el Royal Bank of Scotland y abandonar los dos puestos que ocupaba en su consejo de administración para adelantarse a una posible exigencia de Bruselas, que no vería con buenos ojos su presencia en el consejo de dos bancos competidores.

Pero el Santander, aun con el visto bueno de Bruselas, obtenido el 15 de septiembre, necesita contar con el plácet del Tribunal de Justicia de Inglaterra y Gales, del supervisor británico (Financial Services Authority) y del Banco de España. Exactamente, el canje de títulos debe ser aprobado por tres cuartas partes de los accionistas del Abbey; la operación debe recibir el visto bueno de las juntas generales de ambas entidades (la del Abbey, el 14 de octubre; la del Santander, el 21 de octubre); debe registrarse en la Comisión Nacional del Mercado de Valores toda la documentación relativa a la operación, incluida la ampliación de capital del Santander; debe darse un pronunciamiento favorable del Financial Services Authority respecto al cambio de control por el canje de títulos y de la asunción por parte de directivos y empleados del Santander de funciones de control en el Abbey, y, finalmente, el Santander debe contar con la autorización del Banco de España a la adquisición, por contar el Abbey con participaciones extracomunitarias, y que haya transcurrido el período de espera que exige la normativa de Estados Unidos. El banco español ha pisado el acelerador y ha puesto fecha a la conclusión de la operación: el 12 de noviembre. Pero los pronunciamientos de las instituciones insulares son ahora mismo una incógnita, pues desde el propio ejecutivo de Tony Blair se han escuchado protestas contra esta adquisición transfronteriza e invitaciones expresas a que la banca británica entre en la disputa. Una prueba más de que los gobiernos estatales podrían seguir interviniendo en las grandes operaciones financieras y empresariales que se celebran en la Unión Europea.

La operación, no obstante, alberga riesgos para el Santander. Algunos analistas creen que puede suponer una bajada en la calificación de riesgo del Santander (conocida como *rating* de deuda). Los mercados se mantienen cautos, incluso escépti-

cos, porque consideran que el potencial de las acciones del Santander queda limitado y prefieren esperar acontecimientos. Algunos expertos entienden que el Santander debería haberse deshecho de parte de su cartera industrial para afrontar con mejores ratios esta operación. Por otra parte, la ruptura con el Royal Bank of Scotland, que pone fin a una alianza de 15 años, afectará a la cuenta de resultados de la entidad española, en la medida de que un 9 por 100 de sus beneficios procedía del banco escocés. Los analistas, además, esperan una desbandada de fondos de inversión presentes en el Abbey. Finalmente, el Abbey tiene una importante cartera de créditos hipotecarios, como el Santander, en un momento en que en ambos países los bancos centrales han alertado ante la existencia de una burbuja inmobiliaria.

Un nuevo modelo para RTVE

El nuevo Gobierno español se ha marcado como objetivo prioritario en este arranque de legislatura reformar el actual modelo de radio y televisión públicas con dos objetivos inmediatos: lograr que este servicio funcione como tal, al margen de los cambios de signo político del Ejecutivo, y proveerlo de un sistema de financiación estable que solucione la grave situación económica en que se halla ahora mismo el ente público RTVE. Desde 1996, año en que la deuda de RTVE era de 1.505 millones, esta cifra casi se ha multiplicado por seis, con un endeudamiento estimado para el cierre de 2004 muy próximo a los 8.000 millones de euros. La política de estabilidad presupuestaria del anterior ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro y el modelo aplicado al caso por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) apostaron por mantener una política muy restrictiva respecto a la subvención estatal (las vías de financiación principales de RTVE son los ingresos publicitarios, una reducida venta de programas, la subvención del Estado y el endeudamiento), que obligó a acudir a la financiación mediante deuda, en un proceso imparable de huida hacia delante. Sin embargo, las causas profundas están en un modelo de televisión estatal que no ha sufrido una transformación para adaptarse al mercado liberalizado en 1990.

De momento, y con un curioso comité de sabios encargado de elaborar una propuesta para el futuro modelo, el Gobierno ha decidido plantear unos presupuestos continuistas para RTVE, una medida coherente con la decisión de que el actual equi-

po se mantenga al frente del ente durante unos 18 meses, hasta que esté lista la futura Ley de la Televisión Pública. En medio de una situación financiera muy complicada, que se ha venido agravando desde 1990, el equipo de Caffarel ha revelado que el importe de la deuda para este año será de 757 millones de euros, un 21 por 100 más de lo previsto por el anterior Gobierno, debido a la sobrevaloración en el presupuesto de los ingresos generados por venta de derechos deportivos.

A pesar de esa intención inicial de prorrogar la actual modalidad presupuestaria en tanto se define un nuevo modelo, algunos miembros del llamado comité de sabios ya se han pronunciado sobre eventuales reformas de los mecanismos financieros, y en particular lanzan la idea de que la aplicación de un canon podría ser la solución. El canon, una tasa fija que se aplica a la compra de receptores de televisión, funciona en Alemania, Reino Unido, Francia e Italia con resultados razonables. Sin embargo, no son pocas las voces contrarias a esta medida. Los inconvenientes fundamentales que ven los críticos son, en primer lugar, su falta de progresividad (es un impuesto indirecto que grava igualmente a todos los compradores de los televisores, al margen de su renta) y en segundo, un obstáculo más difuso que suele expresarse como "la ausencia de una cultura de canon en nuestro país", que invita a vaticinar que "implantar el canon es España sería inviable", en palabras del periodista Felipe Sahagún. La ventaja obvia de la medida es que los ingresos generados tenderían a ser crecientes y librarían al erario de al menos una parte de la carga financiera que actualmente supone la televisión pública, visto que la privatización total o parcial parece haber desaparecido por ahora de la agenda. La idea de implantar un canon fue prácticamente descartada por el mismo comité de sabios que puso el debate sobre la mesa.

La controversia sobre el canon a su vez afecta al modelo de financiación, ya que son muchas las voces que reclaman que la publicidad en el ente público debería reducirse o incluso eliminarse y esta medida sólo sería factible mediante la incorporación de un mecanismo compensatorio como el canon. La actual saturación del mercado de la publicidad televisiva (los espectadores se quejan de la abundante publicidad y los anunciantes no encuentran espacios útiles para el incremento de sus campañas) es, en opinión de los anunciantes y algunos analistas económicos, la prueba de que España necesita una "segunda liberalización

televisiva", es decir, autorizar más cadenas a competir en abierto, dentro del modelo de televisión generalista. La cuestión es compleja porque tal pretensión podría encontrarse con la oposición frontal de los actuales operadores, multiplicar el poder de algunos grupos de comunicación o incluso generar un mercado deficitario para todos, según advierten algunos directivos de televisión, que subrayan que exactamente eso fue lo que ocurrió con el desarrollo de las plataformas digitales. Lo cierto es que los anunciantes piden más tiempo para colocar sus productos, pero el consumo de horas de televisión por espectador se mantiene estancado desde 1996. Por otra parte, los operadores ya establecidos solicitan más espacio radioeléctrico para ir desarrollando sus ofertas de televisión digital de cara al futuro apagón analógico.

Paradójicamente, mientras la televisión pública necesita salir del pozo financiero en que está inmersa, el Gobierno ha aprobado medidas de apoyo al cine que obligan a todas las cadenas a destinar un 5 por 100 de sus ingresos a financiar cine europeo, una inversión en la que dejaría de estar incluida la modalidad de ficción televisiva más rentable: las teleseries. Esta decisión, que ha aplaudido el sector de la producción cinematográfica y contra la que han protestado las televisiones, supone, en la práctica, un lastre más en la ya cuantiosa cuenta de gastos del ente público, de improbable amortización.

Para 2005, último año del actual modelo de financiación, RTVE ha presentado unos presupuestos continuistas, pero en mitad del proceso, a mediados de septiembre, Bruselas ha remitido una carta al Gobierno español en la que, entre otras recomendaciones, le insta a que elimine la garantía ilimitada con la que el Estado avala la deuda de RTVE y que, de hecho, impide la quiebra porque garantiza la solvencia ante acreedores. Los presupuestos de 2005 prevén unas pérdidas de 654 millones de euros cubiertos con deuda que avala el Estado con garantía ilimitada.

Entretanto, un tercer debate, aún más espinoso, se ha desarrollado alrededor de la propia conformación del comité de sabios nombrado por el presidente del Gobierno, cuyos criterios de elección son discutidos. En algunos sectores, el tono académico, apolítico y no profesional del que se ha pretendido investir a este consejo resulta tranquilizador, pero en el entorno de los propios medios se considera que su desconocimiento inmediato del mundo televisivo es un *handicap*, y que, al

menos para modificar el modelo financiero, tal vez hubiera sido mejor acudir a una consultora especializada. Después de todo, no se pretende inventar nada: los modelos existen. Han sido ya muy debatidos y están ahí, en los países de nuestro entorno, para ser tomados en consideración.

Porque de lo que se trata, como han subrayado muchos analistas, es de abordar de una vez la redefinición del modelo empresarial de RTVE para adaptarlo al entorno de competencia en el que vive hoy, muy distinto al monopolio en el que se gestó su actual estructura de ingresos y gastos que tantos quebraderos de cabeza ha dado a los sucesivos gobiernos. La tarea es ardua y los costes, incluidos los políticos, no serán pequeños, porque tal cambio no pasa sólo por modificar su actual financiación, sino por adecuar la actual estructura del gasto y tamaño del grupo a un modelo sostenible que a la vez cumpla con la función pública que se le supone.

El futuro de Izar

El Comisario Europeo de la Competencia, Mario Monti, ha concedido una prórroga hasta el fin de 2004 al Gobierno español para presentar un plan de salvamento para los astilleros públicos Izar antes de hacer efectiva la obligación de devolución de las ayudas ilegales concedidas en su momento por el Ejecutivo español, que ascienden a casi 1.100 millones de euros. Es el balance de la reunión celebrada a primeros de octubre en Bruselas entre el Comisario Monti, la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI), que preside Enrique Martínez Robles, y los sindicatos de los trabajadores de los astilleros. La medida, recibida en España con un ponderado optimismo entre los colectivos afectados, supone en realidad una dilación con unos efectos perversos que los propios sindicatos ya han subrayado: al posponerse hasta diciembre la solución, no sería Mario Monti el que tuviera la última palabra, sino su sucesora, Neelie Kroes, a la que por su talante marcadamente liberal y su oposición a la utilización de ayudas públicas, se la conoce como "la nueva dama de hierro".

Izar, con 10.862 empleados repartidos entre Puerto Real y San Fernando (Cádiz), Sevilla, Gijón (Asturias), Ferrol (La Coruña), Sestao (Vizcaya) y Cartagena (Murcia), es fruto de la fusión de las navieras estatales civil (Astilleros Españoles S.A.) y militar (Empresa Nacional Bazán), que el anterior

Gobierno integró en una sola empresa como parte del plan de salvación del sector. Los problemas de los astilleros españoles, como los de casi todo el continente, vienen sin embargo de muy atrás y tienen que ver con lo que los especialistas llaman maduración del ciclo productivo. La industria naval requiere un uso intensivo de mano de obra y por lo tanto el control de los costes laborales es capital para garantizar su viabilidad. Sólo los ensamblajes tendrían un mayor valor añadido gracias a una tecnología de producción más avanzada. La paulatina adquisición de estas tecnologías productivas en países emergentes del Lejano Oriente, con horarios más largos y costes laborales mucho más bajos (y algunos de ellos, impulsados además por ayudas públicas), ha hecho imposible que los astilleros occidentales puedan competir en el precio final de los barcos producidos. El caso más visible y reiteradamente invocado es el de Corea, que ha sido acusada hasta en tres ocasiones de *dumping* (venta por debajo de costes) ante la Organización Mundial de Comercio (OMC). Sin embargo la OMC no ha encontrado todavía motivo para sancionar al país oriental. En todo caso, los expertos aseguran que, tras Corea, ya están entrando en el mercado a precios muy competitivos China, Japón y Vietnam. El alcance de este proceso de deslocalización es tal que en Europa, el sector naval ha pasado de dar empleo a casi 100.000 trabajadores en 1990, a menos de 50.000 en 2003. Pero este ajuste laboral no ha tenido igual intensidad en todo el continente, y han sido los países nórdicos los que más rápidamente liquidaron su sector naval, convencidos de la inviabilidad económica de los astilleros.

Tras la finalización de las ayudas autorizadas por Bruselas a los astilleros públicos, en 1997, y de la última prórroga, en 1998, el Gobierno español concedió al sector ayudas, ahora consideradas ilegales, por valor de 370 millones de euros. Ayudas posteriores elevaron la multa hasta los actuales 1.100 millones de euros. En 2000, el entonces ministro de Economía, Rodrigo Rato, diseñó un plan, con ayuda de importantes consultoras, para salvar los astilleros consistente en fusionar los civiles con los militares. El Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero, a través de la SEPI, anunció en verano, tras conocer este segundo expediente, que la multa de Bruselas representaba "una causa de disolución", es decir, que su aplicación supondría la quiebra automática. Sin embargo, los problemas e intereses autonómicos del PSOE hicieron que el propio presidente del Gobierno se arrancara con la promesa de salvar los astilleros en la presentación de Patxi López como

candidato a *lehendakari* en Bilbao, cuando ya la planta de Sestao se daba por cerrada, a mediados de septiembre. A pesar de este compromiso, la gestión del asunto fue devuelta a la SEPI, que presentó un plan de salvamento para Izar basado en la medida contraria a la de Rato, es decir, la segregación de las áreas civil y militar de la empresa. El motivo es que los astilleros militares tienen una solución más viable, dado que una parte de sus pedidos dependen del Ministerio de Defensa, es decir, que su carga de trabajo está sujeta a la voluntad política del Ejecutivo y no están afectadas por la prohibición comunitaria de obtener ayudas públicas. Para salvar la mayor parte de empleos (casi el 90 por 100, de hecho), la SEPI prevé convertir todas las plantas civiles que sea posible al negocio militar, intención de la que parecen quedar definitivamente fuera los astilleros de Sestao y Gijón. La segregación, además, debe ser efectiva antes de que se comunique oficialmente la sanción de Bruselas, ya que en el momento en que se publique la multa en el Boletín de las Comunidades Europeas se produciría una inmediata insolvencia patrimonial legal en Izar. Dada la legislación española al respecto, no quedaría sino gestionar la quiebra, dado que sería imposible separar los activos deficitarios con los que el Gobierno planeaba crear una compañía naviera pública centrada en la construcción militar.

En cuanto a las instalaciones de la división civil, la SEPI se mostró desde el principio convencida de que la entrada de capital privado era la única solución viable, en la medida que la participación de la iniciativa privada levantaría además el veto a las ayudas. Pero para eso, el capital privado debe ser de al menos el 51 por 100 del total, algo que los gobiernos socialistas de las comunidades afectadas (Asturias y Andalucía) sólo aceptan si el control sigue siendo público. Ante esta disyuntiva, la SEPI baraja la posibilidad de implicar al sector privado en el capital de la naviera civil resultante de la segregación que permitiera mantener el control público. Hasta ahora la SEPI ha obtenido las bendiciones de Bruselas a su plan para Izar, pero los sindicatos no aceptan estas medidas y acusan al Ejecutivo de carecer de voluntad política de salvar el sector.

Ante este funesto panorama del sector naval español, no faltan los que argumentan que las multas comunitarias deberían ser denunciadas y que el Gobierno podría pelear ante Bruselas de la misma manera que hizo Francia por Alstom. Con ello, por lo menos, se conseguiría un margen de

maniobra para que la SEPI buscara una solución sin los actuales costes políticos y financieros (la reconversión supondría al erario unos 1.500 millones de euros). Pero son muchos los que creen que incluso si se consiguiera evitar las multas, el problema es de carácter estructural y sigue residiendo en la imposibilidad de conseguir una cartera de pedidos razonable para los costes actuales de los

astilleros españoles, por lo que la reconversión de los astilleros es inevitable salvo que la UE diera un giro de 180 grados y repentinamente impulsase la obligatoriedad de reconvertir la flota en barcos con doble casco. O apostara por un proteccionismo industrial parejo al que Estados Unidos practica en aquellos sectores que considera estratégicos, incluso los navales.