

Panorámica empresarial

Carlos Humanes

1) Las tribulaciones de la banca y la deuda europeas (reales e imaginadas)

Los operadores manejan últimamente varios informes en los que destaca la nueva tendencia de moda: bonos estadounidenses y oro. Al parecer, estos análisis consideran poco fiable la situación de los bancos europeos y por eso predicen una venta masiva de bonos de deuda soberana de EEUU y activos del metal precioso.

En uno de estos informes, emitido por el Royal Bank of Scotland (RBS), se comenta un ejemplo curioso: una persona con inversiones desde hace diez años en el índice S&P 500 estadounidense habría perdido, a día de hoy, un 8,1 por 100. Pero si hubiese invertido en bonos estadounidenses a treinta años hubiese obtenido en esa misma década, un 126 por 100 de rentabilidad.

Así mismo, los expertos concluyen que el título de EEUU logrará reducir su rentabilidad en los próximos meses por debajo del uno por ciento, superando el rendimiento que ofrece el *bund* alemán, principal referente de los mercados secundarios de deuda pública en el Viejo Continente. El bono estadounidense cotizaba a finales de junio en torno al 2,9 por 100, con un diferencial de 44,4 puntos básicos (0,44 puntos porcentuales) respecto al *bund*.

En medio de las incertidumbres que rodean a la banca europea, que se intensificaron en las últimas semanas, la agencia Dow Jones aseguraba en junio que las pruebas de resistencia financiera se realizarían a 120 bancos en Europa, en vez de los 70 previstos anteriormente, lo que in-

cluiría en la lista a los principales *landesbanken* alemanes, así como a las grandes cajas de ahorros españolas. El objetivo de estas pruebas, realizadas por el Comité de Supervisores europeo en cooperación con los reguladores nacionales, es tratar de reflejar con más fidelidad la resistencia de las entidades ante eventuales nuevas crisis.

Las pruebas, realizadas por el Comité de Supervisores Bancarios Europeos en cooperación con los reguladores nacionales, se realizan sobre dos o tres bancos en los países más pequeños, y entre cinco a seis en los más grandes, elegidos según su cuota de mercado. "Tenemos que encontrar un equilibrio entre la credibilidad del ejercicio y el número de bancos que en realidad puede hacerse la prueba en ese momento", señala una fuente a la agencia estadounidense.

El sector bancario español se ha mostrado siempre a favor de realizar estas pruebas, con el fin de devolver la tranquilidad y la confianza a los mercados. De hecho, la propuesta fue lanzada por el propio Banco de España (BdE) sin previo aviso y rechazada inicialmente por Alemania.

La actitud de las entidades germanas levantó sospechas. Si un banco es solvente, no debería entrañar ningún riesgo excesivo abrir sus números a la opinión pública. Por ello, la decisión anunciada por el BdE de echar luz sobre las *tripas* del entramado financiero español forzó a los demás miembros de la Unión Europea a reflexionar sobre la situación y tomar decisiones similares.

El sector bancario era en junio uno de los principales lastres de los mercados bursátiles internacionales, ya de por sí sensibles ante el temor de que se pare en seco la

recuperación económica mundial. Parte de las caídas bursátiles se produjeron a final de ese mes por el temor al vencimiento, el pasado 1 de julio, de los 442.000 millones que el BCE inyectó hacia un año en el sistema en la que fue su primera subasta de liquidez ilimitada. En ese primer movimiento, el BCE realizó una subasta a doce meses con un tipo de interés fijo del uno por ciento ante la sequía de liquidez de los mercados. Sin embargo, el vencimiento de ese bombeo del BCE se produjo en un momento en que, a pesar de todos los esfuerzos de las autoridades europeas, los mercados mayoristas continuaban recelosos debido a todas las dudas que planean sobre las economías del Viejo Continente por la crisis de las deudas soberanas. Las entidades no tendrán más remedio que acudir al mercado interbancario, según consideran los expertos, que destacan que los bancos europeos deberán refinanciarse "a un mayor coste" que hasta ahora. Además, el BCE ya ha comenzado a retirar sus medidas de estímulo (incluidas las subastas a un año), aunque aún se realizan a tres y seis meses.

Las correcciones bursátiles se producen además después de un nuevo ataque del *Financial Times* al sector. El diario británico acusó a la banca española de presionar al BCE para que limitara el impacto que ese vencimiento tendría sobre las entidades. "La obligación de cualquier banco central es suministrar liquidez, pero esa no es la política del BCE", dijo una fuente anónima al diario británico.

El anuncio de la agencia de *rating* estadounidense Moody's de que colocaba en revisión la calificación de la deuda española, o lo que es lo mismo, que abría la puerta a una posible pérdida del máximo *rating*, la prestigiosa 'AAA', también provocó sensibles bajas para la bolsa española. El *downgrade* de la deuda española sí que se materializó en los casos de Standard & Poor's (S&P), el pasado 28 de abril, y Fitch, el 28 de mayo.

El sector financiero también actuaba de lastre en EEUU después de que un informe, precisamente de Moody's, señalara que los tres mayores emisores de tarjetas de crédito de EEUU: Bank of America, Wells Fargo y JP Morgan se enfrentan a pérdidas anuales de 1.380 millones de dólares por las comisiones más bajas que aprobó el Congreso estadounidense en el marco de la reforma financiera.

Oposición en el Reino Unido

El impuesto que el Reino Unido pretende imponer a las instituciones financieras que operen en su territorio podría encontrar una fuerte resistencia por parte de los bancos internacionales que tengan parte de su negocio en el

país, según apuntan diversos expertos. Estos especialistas, cercanos al sistema bancario británico, han confirmado que muchas entidades podrían trasladar buena parte de sus actividades "a otras jurisdicciones", forzando así a rebajar el optimismo de las autoridades, que pretenden recaudar unos 3.000 millones de dólares anuales con esta tasa.

Por su parte, un portavoz del banco HSBC explicó que el Gobierno británico consultará a varias entidades a largo del verano. "Nosotros participaremos en esta consulta, aunque actualmente es arriesgado comentar el impacto que tendrá este impuesto en el sector", dijo el representante del HSBC.

2) Augurios sobre la mayor presión fiscal a "los ricos"

Los técnicos de Hacienda creen que el Gobierno se decantará por elevar el IRPF a las rentas más altas (superiores a los 120.000 euros anuales) o por la recuperación del impuesto sobre el patrimonio. Estas subidas se plasmarán en los Presupuestos Generales del Estado (PGE) del año que viene, en un intento por reducir el déficit público hasta el 3 por 100 en 2013 desde el 11,2 por 100 del año pasado y el 9,3 por 100 de los doce últimos meses que concluyeron en junio.

El secretario general del Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda (Gestha), José María Mollinedo, ha asegurado que la recuperación del impuesto sobre el patrimonio sería la opción más improbable. El Gobierno se muestra reacio a incorporarlo, ya que el propio Ejecutivo lo suprimió en 2008. Además, este impuesto no conseguiría una gran recaudación, ya que, según estimaciones de los técnicos de Hacienda, con él se podría llegar a ingresar 1.400 millones de euros, una cifra muy lejana de los 9.000 millones de euros conseguidos por el recorte social ya aprobado. La otra opción es la de crear un tercer tramo de renta en el IRPF para las rentas más altas. El secretario general de Gestha lo sitúa a partir de 10.000 euros mensuales, si bien existe la posibilidad de rebajar el suelo del nuevo tramo impositivo y depende del Gobierno elegir la renta total sujeta a ese eventual nuevo tramo sujeto al IRPF.

Respecto al tipo impositivo, el experto señala que el Gobierno podría elevarlo hasta llegar al 28 por 100, siguiendo el ejemplo de las medidas tomadas por el primer ministro británico, David Cameron, en el Reino Unido. En opinión de Mollinedo, tampoco sería muy efectivo, ya que no todos declaran lo que realmente ganan. "Según datos de 2007, los trabajadores declararon 6.000 euros más que los empresarios y profesionales", asegura este experto.

Así, frente a estas dos opciones, el secretario de Ges-tha propone que el nuevo gravamen se desplace hacia otro tipo de contribuyente, como serían las grandes corporaciones empresariales, por medio del aumento del impuesto de sociedades, evitando así en gran medida la “economía sumergida y las declaraciones individuales”.

El aumento de la presión fiscal estrenó su episodio más polémico el pasado 1 de julio con la entrada en vigor de la subida de dos puntos en el IVA general, hasta el 18 por 100, mientras que el tipo reducido pasará del 7 al 8 por 100. El Estado espera ingresar con esta medida 5.700 millones de euros.

El Ejecutivo también aplicó subidas de impuestos a las rentas de capital este año. En concreto, se elevó la tributación de todos los instrumentos de ahorro (depósitos bancarios o dividendos, entre otros) que antes tenían un gravamen del 18 por 100. Ahora, las ganancias del capital hasta 6.000 euros se gravan al 19 por 100, y a partir de esa cantidad tributan al 21 por 100.

3) Las televisiones privadas quieren eliminar los anuncios en las autonómicas

La patronal del sector de las televisiones privadas, Uteca, quiere acabar con los anuncios en las cadenas autonómicas. Un portavoz de la patronal abogó por la implantación del modelo de financiación de RTVE en este segmento. Este nuevo sistema quedó establecido por el Gobierno en la Ley de Financiación de Televisión Española y permitió que la cotización de las televisiones privadas mejorara en un 50 por 100.

El portavoz de Uteca asegura que es “necesario” eliminar el doble modelo de financiación pública, en el que se mantiene vigente la publicidad en las cadenas autonómica, ya que considera que mantienen una desigualdad de competencia con las televisiones privadas. Las cadenas del sector privado han tenido mejores resultados con respecto al año anterior, en concreto el mercado publicitario en el primer trimestre mejoró un 2 por 100 con respecto al mismo periodo de 2009, en el que se había producido una caída del 20 por 100.

A estas cifras hay que unir la aprobación por parte del Gobierno de la Ley de Financiación de Televisión Española, en el que se retiraba la publicidad y se optaba por una financiación exclusivamente pública para financiar a RTVE. El portavoz de Uteca también aseguró que esta publicidad que quedó libre se repartió entre los entes televisivos privados nacionales que se quedaron con el 80 por 100, au-

tonómicos que obtuvieron un 19 por 100 y los medios en Internet con 1 por 100. Estas mejoras en la inversión publicitaria en las cadenas han hecho que sus resultados del primer trimestre hayan mejorado un 50 por 100.

La organización que representa a las televisiones privadas indicó mediante un comunicado que era importante que Televisión Española cambiara su parrilla para crear un modelo con criterios de servicio público y no con objetivos comerciales. Para ello, indicó que era necesario eliminar el cine de estreno norteamericano, que según informó su portavoz, evita que la entidad pueda ahorrar y que opte por producciones españolas, ya que “el objetivo de Televisión Española debe ser difundir y financiar la producción nacional”. También comentó que se deberían suprimir las retransmisiones de fútbol y permitir auditorías públicas dos veces al año, para comprobar que cumplen como servicio público.

Las trece corporaciones de radiotelevisión que existen en España cuentan con una deuda de unos 1.480,6 millones de euros, mientras que tienen un presupuesto de explotación e inversión de unos 1.862 millones. Según un estudio elaborado por Deloitte para Uteca, el coste neto anual por hogar más alto lo tiene la televisión vasca EITB, con 140 euros, mientras que el más bajo es el de la cadena aragonesa, con seis euros. Estas cifras, la implantación de la TDT y el nuevo modelo de financiación de TVE han reavivado el debate sobre las autonómicas.

4) La banca brasileña, muy deportista

Los inversores internacionales se sienten atraídos por los bancos de Brasil. Es un buen momento para hacerlo dado el potencial de crecimiento del país y los acontecimientos deportivos mundiales incentivarán el crecimiento, según destacan algunos analistas bursátiles.

Brasil tiene un sector bancario muy fuerte. Son bancos muy bien capitalizados y con mucha presencia en el terreno internacional, con un riesgo de activos relativamente bajo. El sector está experimentando y seguirá registrando un crecimiento bastante robusto, en consonancia con el país, por lo que resulta “muy apetecible para realizar inversiones”, en palabras de Claudio González, analista de la empresa chilena Tanner Corredores. El sector bancario brasileño es muy competitivo. Tiene dos actores muy grandes, Itaú Unibanco y Bradesco, con un alto porcentaje de mercado.

Otro actor bancario fundamental en el país es el Banco Santander Brasil, que recientemente ha realizado nuevas inversiones en la región. Para Emilio Botín, presidente de

la entidad de origen cántabro, Brasil es una de sus principales apuestas ya que, en su opinión, “es uno de los claros ganadores de la actual situación internacional”.

Los dos acontecimientos mundiales que tendrán lugar en Brasil en los próximos años ayudan a las buenas perspectivas del país. Tanto las Olimpiadas de 2014 como el Mundial de Fútbol que se celebrará en 2016 provocarán que las inversiones en obras públicas, así como en infraestructura, potencien aún más el crecimiento. Además, ambos acontecimientos de tal calibre suponen un gran estímulo para el consumo, la hostelería y el turismo de la región.

Estos festejos internacionales ofrecen mejores perspectivas para el sector bancario, ya que no conviene olvidar que los bancos son los principales proveedores de crédito, por lo que sus actividades —y por lo tanto sus ganancias— crecerán, según opinan los analistas.

A Botín le gusta Brasil

Banco Santander Brasil fue fundado en 1982. Actualmente, Brasil es uno de los países que más interesan a Emilio Botín, ya que el beneficio del banco suma el 20 por 100 del total del grupo y el grupo bancario español ocupa el puesto 29 entre las mayores entidades financieras del mundo por valor en bolsa. Es el segundo en importancia desde el punto de vista de la contribución al beneficio para el Santander, con un 21 por 100, sólo por detrás de España (24 por 100). Además, contribuye en un 71 por 100 a los resultados de América Latina.

5) Las ciudades españolas, algo menos caras

En sólo tres años, las urbes españolas bajan entre diez y doce puestos en el *ranking* de ciudades más caras, según muestra el “Estudio mundial sobre el coste de vida 2010”, elaborado por Mercer. Barcelona y Madrid son las ciudades más caras del país y están situadas en los puestos 49 y 52 de la tabla. “Gracias a esta caída Madrid y Barcelona se han situado en una posición más competitiva”, ha afirmado Rafael Barrilero, socio de Mercer.

La caída de precios que ha sufrido España durante los últimos años sitúa al país en una posición más competitiva

respecto a las ciudades más caras del mundo ya que, según Rafael Barrilero, socio de Mercer: “Ser una de las ciudades más baratas es siempre positivo”, si bien advierte que “en lo que representa, la bajada es negativa, ya que refleja una actividad parada”. Ese estancamiento al que alude el especialista es consecuencia de la caída del consumo como consecuencia de la crisis.

En cabeza de la clasificación de las ciudades más caras del mundo (de un total de 214 que analiza el estudio) se encuentra Luanda, la capital de Angola. Aunque no es la única representante de África en la lista, sino que por primera vez aparecen tres ciudades del continente negro entre las diez primeras: además de Luanda, está Ndjamena (Chad), que ocupa el tercer puesto, y Libreville (Gabón), situada en el séptimo lugar. “Muchas personas piensan que las ciudades de países en vías de desarrollo son baratas pero esto no es necesariamente cierto para los expatriados que trabajan allí. Para atraer profesionales con talento a estas ciudades, las multinacionales tienen que proporcionar el mismo nivel de vida y ventajas que estos empleados y sus familias tienen en casa”, explica Rafael Barrilero, mientras que, en el caso concreto de la inusual subida de África, el especialista recalca que “la mayor presencia de ciudades africanas refleja el importante crecimiento económico de la región para las empresas globales de todos los sectores”.

Entre las ciudades europeas destacan: Oslo, en el puesto 11, Milán (15), Londres y París (ambas en el puesto 17), Berna (22), Roma (26) y Viena (28). La ciudad menos cara de Europa es Tirana (200), en Albania, seguida de Skopje, en Macedonia (197), Sarajevo (196), en Bosnia Herzegovina, y Minsk (192), en Bielorrusia.

‘Distintos’ litros de gasolina

Si bien ninguna de las ciudades españolas está entre las diez más caras, ni siquiera entre las veinte o las treinta, el precio de algunos bienes y servicios ofrecidos en nuestro país sobrepasa al de regiones mejor situadas en la tabla. Así, por ejemplo, un litro de gasolina sin plomo 95 cuesta en Madrid por encima de un euro, mientras que en Nueva York su precio es casi la mitad (0,58) y aún inferior en la primera del *ranking*, Luanda (0,40). En la ciudad africana, en cambio, un menú de comida rápida cuesta más del doble que en Madrid (12,79 frente a 5,65 euros).