

Panorámica empresarial

Carlos Humanes

1. Sánchez Galán aboga por la liberalización del sector eléctrico europeo

El presidente de Iberdrola, Ignacio S. Galán, ha apostado por la liberalización del sector eléctrico en Europa como clave para impulsar una industria que sirve de motor económico a la Unión Europea, con 750.000 empleados directos y 50.000 millones de euros de inversión.

Durante su participación en el foro "La culminación del mercado energético de la UE: llegando a 2014", celebrado hace pocas fechas en Bruselas, Galán afirmó que "la culminación del mercado interior de electricidad es fundamental para la integración europea, tanto en beneficio de la industria como de los consumidores, y puede jugar un papel importante en la recuperación económica".

En este sentido, el presidente de Iberdrola recordó el efecto negativo que pueden tener las políticas de corte intervencionista puestas en marcha en algunos de los países miembros. Así, se refirió al déficit de tarifa español, que acumula 5.000 millones de euros cada año, y a los numerosos impuestos autonómicos que gravan la actividad del sector.

Galán explicó que "es necesaria una política energética clara y objetiva, y una regulación estable y predecible" y apuntó a las consecuencias que tendrán, por ejemplo, el apagón nuclear de Alemania o la incertidumbre en lo referente al desarrollo de las energías renovables.

El primer ejecutivo de Iberdrola también recordó la necesidad de que los estados miembros transpongan las

directivas comunitarias y apostó por una mayor independencia de los organismos reguladores, con el objetivo de reforzar una correcta aplicación de la legislación europea.

La conferencia fue inaugurada por el comisario de Energía de la UE, Günther H. Oettinger, el ministro de Economía de Polonia, Maciej Kaliski, y la europarlamentaria Lena Ek.

Además de Ignacio S. Galán, en el seminario participaron otras personalidades del sector, como el consejero delegado de E.ON, Johannes Teysen, y el presidente de GDF Suez, Jean François Cirelli.

Congelación de la tarifa en España

Con relación al polémico déficit de tarifa que soportan las compañías eléctricas españolas, la decisión del Ministerio de Industria de rebajar la parte regulada del recibo de la luz para compensar la subida del término de la energía y forzar la congelación de la tarifa en octubre tendrá un impacto directo negativo sobre el sistema eléctrico de entre 1.800 y 3.600 millones de euros hasta 2013, según cálculos del sector. Además, las empresas eléctricas advierten de que tendrán que buscar financiación adicional para afrontar un mayor incremento de su deuda.

Las compañías han cifrado en unos 500 millones durante el cuarto trimestre el efecto que tendría una bajada del 12 por 100, que es el porcentaje que Industria debería aplicar para neutralizar el encarecimiento entre un 9 y un 13 por 100 de la energía en las subastas eléctricas y, con ello, congelar el recibo.

Durante el periodo marcado para la eliminación del déficit de tarifa, que concluye en 2013, esta rebaja del 12 por 100 tendrá además un impacto negativo total de 1.800 millones si afecta a los peajes, y de 3.600 millones si afecta al conjunto de las tarifas de acceso.

De estos importes, 500 millones podrían engrosar el déficit de tarifa de este año, cuyo tope legal está en 3.000 millones de euros, mientras que el resto, esto es, hasta 3.100 millones, se repercutirían sobre el déficit de 2012, cuando por ley el agujero solo puede alcanzar 1.500 millones.

Las compañías eléctricas aseguran que la medida del Gobierno obligará por lo pronto a eléctricas como Endesa o Iberdrola, que financian en mayor medida el desajuste, a incrementar en unos 200 millones de euros su disponible de tesorería para hacer frente al previsible sobrecoste del déficit. Para ello, deberán buscar financiación en los mercados para cubrir este importe, lo que resulta complicado en el escenario actual.

Las eléctricas también lamentan la escasa credibilidad que genera la medida adoptada por Industria para los mercados de deuda en los que se está titulizando el déficit de tarifa. Las emisiones de la deuda eléctrica habían sufrido un parón de varios meses debido precisamente a las malas condiciones de mercado y la rebaja de los peajes no servirá para mejorar la imagen de las titulizaciones, añaden las compañías afectadas.

2. Los bancos rusos fichan estrellas de la banca de inversión occidental

Renaissance Capital es un banco de inversión ruso. Y en Londres, donde mantiene una sucursal, se ha hecho famoso por seguir contratando empleados a pesar de haber reducido sus ingresos un 94 por 100 en lo que va de año. Según algunos expertos, como Taru Oksman Ison, un cazatalentos de la firma Riverhouse Partnerseste, este será el modo de operar de los grupos bancarios rusos a partir de ahora: contratar estrellas procedentes del maltrecho sector bancario occidental.

En la página web de la sucursal londinense de Renaissance Capital se ofrecen cinco puestos de trabajo. Todos ellos de prestigio -analistas de sectores como petróleo o gas- y muy bien remunerados. ¿Dónde está el truco? Al parecer, reside en que al grupo bancario, en general, le

va de maravilla a pesar de que su oficina en Londres no mantenga esa misma línea.

Además, la coyuntura para realizar estos fichajes es favorable. Los bancos europeos se preparan para ajustar más sus plantillas durante los próximos meses. Las entidades que hasta la fecha han anunciado llevar a cabo despidos han sido los suizos Credit Suisse y UBS y los británicos HSBC, Lloyds y Barclays. En total, los recortes afectarán al 7 por 100 de la plantilla de estos grupos bancarios con presencia global.

El segundo mayor banco británico por activos, Barclays, anunció hace unas semanas el despido de 3.000 empleados en 2011. Robert Diamond, presidente del grupo, declaró que dentro de esos 3.000 puestos de trabajo, que en total se van a eliminar, van incluidos los 1.400 ya suprimidos en los primeros meses del ejercicio.

HSBC, por su parte, ha anunciado que despedirá a 30.000 trabajadores de toda su plantilla global hasta 2013. Aunque según explicó un portavoz de la entidad británica, esta cifra "es vaga, para nada concreta, pues además de estos recortes también se contratarán personas en algunas regiones en las que observamos que nuestro negocio crece". "Así que será más bien una reestructuración en lo que a puestos de trabajo del banco se refiere, más que una eliminación total". En el primer semestre del año la entidad ha contratado a 1.000 trabajadores en Hong Kong, 1.560 en la región de Asia-Pacífico, 800 en México y otros 800 en Brasil.

Entre los 30.000 despidos del HSBC ya están incluidos los casi 5.000 que se habían anunciado durante los primeros meses de este año; 700 en Francia, 700 en Reino Unido, unos 1.700 en Latinoamérica, unos 1.400 en EEUU y alrededor de 300 en Oriente Medio. Además, el banco ya ha apalabrado la venta de casi 200 sucursales en EEUU por valor de 1.000 millones de dólares.

Para el presidente de la entidad, Stuart Gulliver, el movimiento del banco trata de "eliminar una burocracia innecesaria" que HSBC ha ido construyendo durante los últimos años. "Se trata de crecer donde nuestros clientes quieren que crezcamos", matizó, por su parte, el portavoz de la entidad consultado por este medio. En el primer semestre de 2010, el 58 por 100 de los ingresos del banco provenían de Europa y EEUU, mientras que en el mismo período de 2011 esa cifra se redujo hasta el 53 por 100. En sentido contrario, los ingresos provenientes de Oriente Medio, Latinoamérica y el mercado asiático ascendieron desde el 42 por 100 en la primera mitad del 2010 hasta

el 47 por 100 en la primera mitad de este año, según datos suministrados por el propio HSBC.

En total, los bancos del Viejo Continente han despedido a 230.000 trabajadores desde que comenzó la crisis financiera, en 2007, según los datos recopilados por *Bloomberg*.

3. La City arremete contra Bruselas por la Tasa Tobin

La Confederación de la Industria Británica (CBI, por sus siglas en inglés), el *lobby* financiero más poderoso del Reino Unido, ha presionado a Bruselas para que dé marcha atrás antes de implantar la tasa sobre las transacciones financieras que la Comisión Europea (CE) presentó formalmente a finales de septiembre. Según un estudio publicado por la CBI, en los próximos tres meses unos 8.000 trabajadores británicos vinculados a este sector perderán su empleo debido, entre otras cosas, "a las arenas movedizas que suponen las últimas regulaciones".

El documento señala además que la complicada coyuntura económica actual ha provocado que, por primera vez en dos años, muchas compañías no esperen una mejora en sus beneficios en este último trimestre de 2011. Las autoridades británicas ya se opusieron a la propuesta que hizo la CE de imponer este impuesto, una medida que sí secundaron tanto París como Berlín.

La City, principal bastión de la industria de los *hedge funds* que operan en el Viejo Continente, se opone frontalmente a la popularmente conocida como Tasa Tobin y el Gobierno británico, liderado por el conservador David Cameron, no ha apoyado la propuesta de José Manuel Durao Barroso, presidente de la CE, al defender que una tasa de estas características debe ser impuesta de forma global.

Frente a la posición de Londres se han situado Francia y Alemania. Los dos principales motores económicos del euro defienden que el nuevo impuesto recaudará hasta 55.000 millones de euros anuales que contribuirán a fortalecer la estructura de la divisa comunitaria, fuertemente dañada por la crisis. Según la propuesta de Bruselas, las transacciones que afecten a bonos o acciones conllevarán un impuesto del 0,1 por 100 de su valor total, mientras que las transacciones con derivados se gravarán al 0,01 por 100. Ambas partes, comprador y vendedor (incluso si una de ellas se encuentra fuera de la UE) correrán con el

gasto. Lo que no se ha estimado, o al menos no ha trascendido, es el volumen de negocio que puede desviarse a mercados extracomunitarios para evitar esta tributación.

4. Mahou y Cruzcampo, en el ojo del huracán de la lucha global por el negocio de la cerveza

Tras la adquisición del grupo cervecero australiano Foster's por parte de la compañía británica SABMiller, los dos mayores productores mundiales de esta popular bebida, la propia SABMiller y la belga AB Inbev, podrían haberse fijado en ciertas marcas españolas a la hora de seguir expandiéndose.

Según algunos rumores que circulan por los mercados, el Grupo Mahou-San Miguel, que es el que despliega una mayor presencia internacional, podría ser uno de los objetivos de los gigantes del sector si éstos deciden incrementar su presencia en la Península Ibérica. Otra posibilidad es Cruzcampo.

SABMiller ha llegado finalmente a un acuerdo con su rival australiano, Foster's, para absorberlo por 9.900 millones de dólares australianos (unos 7.000 millones de euros), según anunciaron las dos empresas en un comunicado conjunto. Se puso así punto y final a uno de los culebrones corporativos del verano. Foster's aceptó esta oferta en metálico después de haber rechazado otra a un precio inferior presentada por la compañía británica en junio pasado al considerarla insuficiente. SABMiller propuso entonces comprar la cervecera australiana por 4,90 dólares australianos por acción (frente a los 5,10 ofrecidos finalmente) o el equivalente a 9.500 millones de dólares australianos.

Haciendo oídos sordos a esta primera negativa de Foster's, la cervecera británica anunció inicialmente en agosto el lanzamiento de una opa hostil por el mismo valor, aunque luego sus directivos cambiaron de opinión y presentaron una nueva oferta amistosa. La que Foster's acabó aceptando. SABMiller ha dicho que espera beneficiarse del dinamismo del mercado australiano para desarrollar su actividad y los analistas han aplaudido la operación.

Foster's, fabricante de la famosa cerveza del mismo nombre vendida en más de 150 países, posee también las marcas Carlton y United Breweries. Con esta compra, SABMiller se ha hecho con el control de, por lo menos, la mitad del mercado de su antigua colonia y ha abierto la

veda para que la batalla cervecera a escala global estrene en un nuevo episodio.

5. El canon digital, otra vez cuestionado

Ametic, la asociación que representa a más de 5.000 empresas españolas del sector tecnológico y de las telecomunicaciones, apuesta por la supresión del canon digital “porque no todos los países lo reconocen y en los que sí lo hacen, no se aplica”, y propone en su lugar “suprimir el derecho a la copia privada”, según declaró su presidente, Jesús Banegas, en una rueda de prensa celebrada recientemente en Madrid.

El presidente de la asociación incide en la defensa de la propiedad intelectual como medio para fomentar el desarrollo y la innovación tecnológicos. Banegas pide la supresión del canon digital porque “no tiene sentido penalizar equipamientos esenciales para el desarrollo económico”. Además, considera que en su lugar deben ensayarse nuevas fórmulas. Entre ellas aboga por que sea el Estado el que asuma esa carga para “liberar a los ciudadanos de este sobreimpuesto”, u otras como que se imponga un sobrepeso al artículo para cubrir su copia privada o que directamente se suprima el derecho a la copia privada, una solución que parece “la más probable”, según el presidente.

Al hilo de esta discusión, la Asociación de Internautas de España ha insistido en que “la copia digital es un derecho”, y que no se ha de luchar contra ella sino contra un canon digital impuesto de “manera ilegal por la Ministra de Cultura”, que grava a los ciudadanos “arbitraria e injustamente”.

Según ha asegurado el presidente de esta asociación, Víctor Domingo, los internautas no se oponen “a compensar esa copia privada” pero los términos deberán discutirse después de suprimir “este canon ilegal”, porque “no vamos a dar alternativas a la delincuencia” que supone la aplicación de dicha tasa.

Palanca para salir de la crisis

El presidente de Ametic defiende también que el sector tecnológico español es “la quintaesencia para salir de la crisis” y acabar con el déficit. Por ello, insiste en la necesidad de establecer “mejoras legislativas” que favorezcan la demanda, la oferta y la formación.

Ametic propone que las administraciones públicas “sean el motor” de la demanda, lo que impactaría “positivamente sobre la productividad, la competitividad y las prestaciones sociales”. También sugiere que se financien las medidas necesarias a través de la “negociación con la UE y planes nacionales y autonómicos de desarrollo digital”.

Con respecto a la oferta, la asociación pide que el Gobierno potencie una base tecnológica e industrial, y que fomente la internacionalización, “pues sólo podremos salir de esta crisis creciendo hacia el exterior, y ampliando la oferta para responder a la demanda externa”.

6. Nuevos episodios del culebrón Antena 3-la Sexta

Los inversores de laSexta podrían llegar a perder hasta 506 millones de euros, un 75,5 por 100 del capital que hasta ahora han inyectado en la televisión privada (670 millones), si finalmente aceptan una fusión con Antena 3 en los últimos términos planteados por esta última. A cambio, los accionistas de laSexta pasarían a estar presentes en un grupo cotizado en bolsa, Antena 3, que podría retribuirles con sustanciosos dividendos.

Según la información que barajan algunos analistas, las cifras finales del grupo resultante podrían ser de un 85 por 100 para Antena 3, que también controlaría la compañía fusionada en la persona de su consejero delegado Silvio González, y un 20 por 100 para laSexta. Unas cifras que se quedan muy lejos de aquellas de los primeros meses de este año, cuando los rumores de mercado otorgaban a laSexta un peso, en el peor de los casos, del 23 por 100.

Productoras como Mediapro, Globomedia y El Terrat, presentes en el capital de laSexta, parecen ser todavía el principal escollo al que se enfrenta la fusión desde que comenzó a plantearse. Los rumores de mercado apuntan directamente a sus representantes como causantes del atraso en el calendario de la fusión. Los ejecutivos de las productoras, por su parte, se han quejado varias veces de la poca información que les ha ofrecido sobre el proceso José Miguel Contreras, consejero delegado de la Sexta.

La integración de ambas cadenas no parece que vaya a generar sinergias por ingresos en el grupo resultante a corto plazo; beneficiaría a los accionistas de la Sexta, al tener la mayor libertad de movimientos que ofrece la

bolsa y al acceder al pago de dividendo, algo muy apetecible en los tiempos que corren, según explican conoedores del sector. De hecho, Antena 3 era, al cierre del tercer trimestre, la tercera compañía cotizada con mejor rentabilidad por dividendo (10 por 100) de todo el parqué español.

Estos son precisamente los argumentos que la mexicana Televisa sigue enarbolando como puntos fuertes para que sus compañeros de inversión apoyen la integración de Antena 3 y laSexta. En este sentido, ya circulan comentarios que apuntan a que la familia Azcárraga, propietaria del grupo azteca, ha pedido una indemnización al resto de accionistas por no haber cerrado ya la fusión. La cadena mexicana, cansada de esperar un acuerdo, llegó a barajar a principios de año la venta de su participación en laSexta (40,8 por 100) a un grupo financiero catari.

Durante los nueve primeros meses del año, el retroceso del mercado publicitario provocó que la cotización de Antena 3 en bolsa se desplomara un 36 por 100, es decir, una pérdida de capitalización bursátil de casi 340 millones de euros. A pesar de ello, su actual valoración es mejor que la de laSexta, que quedaría en un mínimo de 164 millones de euros, según las últimas cifras de canje manejadas por los expertos.

Sin embargo, aún queda otro caballo de batalla por resolver para que la fusión se materialice: la reducción de los costes de programación en laSexta, que actualmente representan un 80 por 100 de sus gastos operativos. Esto pasaría, necesariamente, por que las productoras presentes en el accionariado y la parrilla de programación de la Sexta se apretasen el cinturón para imprimir una mejor marcha a las finanzas del nuevo grupo audiovisual.