Expansión

ESPECIAL ANIVERSARIO

1986 25 2011

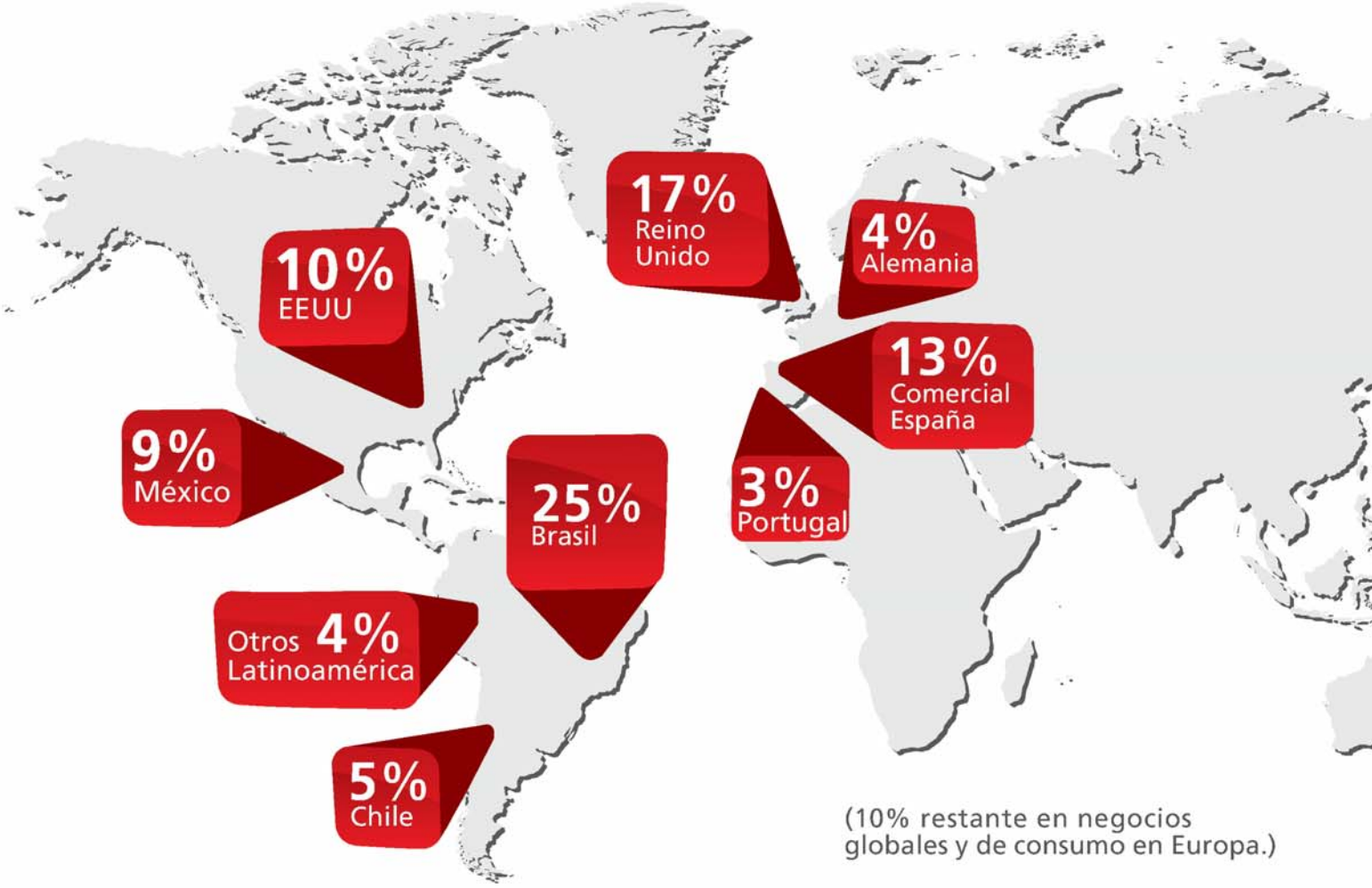
El reto de crecer

EN BUSCA DE LA REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA

Banco Santander

UN BANCO MÁS FUERTE

Distribución geográfica del primer trimestre 2011:



(10% restante en negocios globales y de consumo en Europa.)

Santander

El Valor de las Ideas

santander.com

Rafa Martín

La redacción de EXPANSIÓN en Madrid. El diario también tiene sedes en Cataluña, País Vasco, Andalucía, la Comunidad Valenciana y Galicia. Y delegaciones en Nueva York, Londres y Bruselas.

Libertad, innovación, rigor

Ana I. Pereda
Directora de EXPANSIÓN

Hoy hace 25 años nació EXPANSIÓN, un nuevo concepto de periódico económico que aunando talento, energía, ilusión y determinación consiguió convertirse rápidamente en el referente de la información económica en España.

Quienes participamos en aquella iniciativa sabíamos que aparecía un medio informativo innovador con una clara apuesta por la actualidad empresarial y bursátil. Un diario que irrumpía con agilidad para contribuir a dinamizar la información económica. Pero ni nosotros mismos atisbábamos hasta qué punto EXPANSIÓN nos acompañaría a todos en la transformación económica de España, la modernización de nuestros mercados, la internacionalización de las empresas españolas y los profundos cambios en política económica monetaria y fiscal. Más aún, el propio medio EXPANSIÓN, gracias a la acogida entre sus lectores y al esfuerzo de sus profesionales, se fue convirtiendo en uno de los protagonistas de la evolución económica, al contribuir a una mayor transparencia financiera y a un mejor funcionamiento de la economía de mercado que, como axioma liberal que suscribimos, funciona de forma más eficaz si la información se difunde, fluye y circula.

EXPANSIÓN ha sido testigo del papel motor de las empresas en las etapas de crecimiento y de crisis, las grandes privatizaciones, la modernización de la bolsa, la sofisticación de los productos financieros, los despegues y caídas bursátiles, las fusiones bancarias de finales del siglo XX y la nueva era de concentración que ahora se configura con la transformación de las cajas. Ha informado sobre la internacionalización de las grandes compañías españolas, convertidas en admiradas multinacionales, y acerca de sus gestores, hoy auténticos embajadores económicos de España en el exterior.

La explosión de los medios digitales –EXPANSIÓN lanzó su portal de Internet en 1996– y la nueva y espléndida era de la información en tiempo real del siglo XXI forman parte de nuestra marca. Tecnología y economía son conceptos complementarios. Los profesionales necesitan información rigurosa y puntual en un entorno de vorágine. La rapidez en la transmisión de la noticia es una cualidad intrínseca del buen periodismo. Y en información económica la inmediatez se traduce en valor.

La cobertura informativa sobre compañías y sectores empresariales, entidades financieras, bolsas y otros mercados, directivos, abogados, consultores y formación y empleo nos exige estar en permanente contacto con los centros de decisión.

EXPANSIÓN es emblema de información contrastada y de veracidad. EXPANSIÓN significa rigor e inmediatez en cada uno de nuestros canales: el periódico, el portal Expansión.com, los dispositivos móviles y tabletas, nuestra cobertura audiovisual, los blogs de nuestros analistas. Y desde el último año, hemos puesto a disposición de la audiencia una verdadera revolución en la difusión de la información. En EXPANSIÓN, como en todos los medios de Unidad Editorial, apostamos firmemente por la plataforma de contenidos Orbyt, que se está convirtiendo en el canal total: aúna texto, gráficos a medida, información audiovisual, inmediatez, claridad en la lectura y portabilidad. Y permite acceder al propio periódico en cualquier lugar del mundo, sin barreras de tiempo o de distribución material.

EXPANSIÓN informa hoy desde los centros de decisión más importantes. Cubre todas las comunidades españolas, y cuenta con redacciones en Madrid, Cataluña, País Vasco, Andalucía, Comunidad Valenciana y Galicia. Tiene delegaciones en Nueva York, Londres y Bruselas. Y también conectamos en directo desde Berlín, Roma, París, Latinoamérica y China. EXPANSIÓN ha establecido alianzas informativas con los medios especializados más influyentes: *Financial Times* y *The Wall Street Journal*.

Generaciones de magníficos periodistas han contribuido al crecimiento de EXPANSIÓN. Una redacción con talento liderada sucesivamente por los directores que me han precedido: Juan Pablo de Villanueva, José María García-Hoz, Jesús Martínez de Rioja –directores a cuyos equipos tuve la suerte de pertenecer–, Miguel Ángel Belloso, Iñaki Garay y, de nuevo, Jesús Martínez de Rioja.

Los principios editoriales de EXPANSIÓN son los mismos desde su fundación: información económica independiente y defensa de la libertad

En estos tiempos de convulsión urge culminar las reformas y definir las bases que regirán nuestra prosperidad en los próximos 25 años

EXPANSIÓN nació como un periódico. Hoy es una marca multicanal líder de información económica. Y es una redacción abierta veinticuatro horas todos los días del año. Los principios editoriales de EXPANSIÓN son los mismos desde su fundación: información económica independiente y defensa de la libertad económica. Herramienta informativa para el inversor y el profesional. Punto de encuentro plural de opiniones y doctrinas económicas. Información puntual, veraz, rigurosa y contrastada.

Nuevos desafíos

En los últimos veinticinco años, el tamaño de la economía española se ha multiplicado por cinco. En 1986 la inflación doblaba ampliamente la actual y el tipo de interés oficial superaba el 10%. Desde entonces hemos progresado, con la modernización de las infraestructuras y la profesionalización de la gestión empresarial. El aniversario que celebramos concurre con nuevos tiempos de tensiones económicas. El reto de crecer polariza los contenidos de este Suplemento Especial 25 años. Los principales líderes de la economía y la política escriben en este número extraordinario de EXPANSIÓN y nos dan su diagnóstico y sus fórmulas para avanzar. Y coinciden en que el camino hacia el crecimiento debe pasar por las reformas estructurales aún pendientes en el mercado del trabajo, la educación y los nuevos sectores.

Ya no se puede aumentar la competitividad de la economía española a golpe de devaluaciones sucesivas como en los años noventa. Y es que el 25 aniversario de EXPANSIÓN coincide con transformaciones aún por acometer y el problema del paro, de nuevo, como la principal preocupación de todos –hace veinticinco años la tasa de paro también estaba, como ahora, en el entorno del 20%–. Nacimos el año de entrada de España en la Europa comunitaria, el gran acontecimiento en el que pusimos tantas esperanzas. En estos días de convulsión en la eurozona, en que nuevas potencias económicas se abren camino en el orden económico mundial, es el momento de definir las bases que regirán nuestra prosperidad en los próximos veinticinco años.

Cuando se hacen necesarios nuevos debates sobre las fórmulas para atajar los problemas de la economía española, cuando muchas empresas de todos los sectores han puesto en revisión sus planes estratégicos y sus proyecciones a futuro, y cuando a pesar de las dificultades muchos empresarios, emprendedores e inversores siguen dando ejemplo de su determinación al crear nuevas actividades y buscar nuevos mercados, quienes hacemos EXPANSIÓN redoblamos nuestro esfuerzo para aportar claridad al análisis político económico y utilidad en la toma de decisiones empresariales e inversoras. La valoración periodística emerge como un elemento clave en un océano de datos, informes, mensajes de múltiples orígenes. El usuario que busca diferenciación necesita en la era de la información, más si cabe, el criterio periodístico que anticipe la noticia y separe lo relevante de lo accesorio.

Desde la independencia y la innovación, dos conceptos intrínsecos a la marca EXPANSIÓN, nos comprometemos a seguir defendiendo la transparencia de los mercados y la libertad de la economía. Muchas gracias por su confianza.

1986 25 2011
25 ANIVERSARIO

SUMARIO

6 José Luis Rodríguez Zapatero
Reformas

8 Mariano Rajoy
Los próximos 25

Economía

12-13 Un año clave para dejar atrás la crisis Calixto Rivero
14 Tratamiento contra la vejez y la presión en el gasto M. Valverde
16 El drama del paro llega a 5 millones de personas y cuestiona la reforma laboral María Tejo
18 Las arenas movedizas del déficit Juanma Lamet
20-21 La encrucijada del modelo territorial David Gracia
22 El sistema se enfrenta al largo plazo José Mª López Agúndez
26 La anemia crónica del sistema sanitario Ángeles Gómez
28 Hacia un nuevo modelo impositivo Mercedes Serraller
30-31 Houston, tenemos dos problemas Estela S. Mazo
40 El crudo concentra todas las miradas R. G. Pico
44 España, bajo lupa del Consejo Europeo Ramón R. Lavín
46 La enseñanza sigue anclada en el pasado Víctor Moreno
52 ETA dilata su inevitable final Amaia Ormaetxea

17 Elena Salgado
A por un crecimiento sostenible

19 Valeriano Gómez
La economía española en perspectiva

23 Francisco Caamaño
Necesitamos atrevernos

24 Esperanza Aguirre
Qué hacer para salir de la crisis

27 Cristina Garmendia Mendizábal
Vuelco a la innovación empresarial

29 Patxi López
Crecer, pero de otra forma

32 William Hague
Una estrategia conjunta para crecer

34 Pedro Castro
El gran desafío es el empleo

36 Artur Mas i Gavarró
La recuperación, un reto colectivo

38 José María Aznar
La crisis de España

42 Juan Rosell
Con reformas se puede ser optimista

48 Ángel Gabilondo
La formación, generadora de empleo

50 Cándido Méndez
El consenso frente a la imposición

54 Ignacio Fernández Toxo
Economía española: futuro incierto

Finanzas & Mercados

56-57 Una carrera de obstáculos Elisa del Pozo
64-65 Una nueva era para la supervisión Ramón R. Lavín
Agencias de ráting: el amigo infiel de la UE Ramón R. Lavín
68 Las bolsas se fortalecen para competir Diana Esperanza
70 Cómo devolver la confianza al inversor Jorge Zuloaga
72 Sacar rendimiento al dinero Ana Antón
74 Nuevo rumbo en la política del BCE Daniel Badía
78 En busca de la próxima ola del crédito Enrique Calatrava
80 La banca asimila el coste de la futura ley Elisa del Pozo
82 Los nuevos escenarios de la inversión Agustín Monzón
86 Al seguro le preocupa su regulación Elisa del Pozo
88 Nueva etapa para los planes de pensiones Elisa del Pozo

58 Emilio Botín
Es el momento de rematar la faena

66 Rodrigo Rato
Hacia un nuevo entorno bancario

84 Julio Segura
Supervisores y reestructuración

90 Mariano Rabadán
Ahorro colectivo y previsión

60 Francisco González
La gran oportunidad para España

62 Isidro Fainé
Perseverar en la recuperación

76 Jean-Claude Trichet
Un mandato para navegar en el euro

92 Pilar González de Frutos
¡Desengañémonos!

Empresas

94-95 Luz al final del túnel energético Miguel Ángel Patiño
102 La energía, en su laberinto empresarial C. Morán / M. A. Patiño
104-105 'Tsunami' en el mercado de telefonía Ignacio del Castillo
114 Los coches, a la conquista de China Alberto Marimón
116 Un cielo único para el sector aéreo Yovanna Blanco
122-123 Las constructoras hacen las maletas Carlos Morán
132 El ladrillo, cimentado por la banca Rocío Ruiz
133 Ganar altura en un mercado global Luis Montoto
134 Farmacéuticas y autonomías, a la greña Sergio Saiz
136 Apple, Google y Facebook: ¿Quién ganará? Miriam Prieto
137 Nuevo soporte para las televisiones Miriam Prieto
140 Las televisiones buscan sus pantallas Javier Montalvo
142-143 El turismo sí tiene quien le quiera Yovanna Blanco
144 Un futuro cada vez más verde Guillermo Escribano
146 El 'Silicon Valley' de la moda mundial I. Elizalde / E. Calatrava
148 Cazadores de gangas en el súper I. Elizalde
152-153 Modelos de negocio en la cocina Marta Fernández

96 Borja Prado
La recuperación económica

98 José Manuel Entrecanales
Un cuarto de siglo de renovables

100 Salvador Gabarró
Crecer en tiempos de crisis

106 César Alierta
La tecnología, factor de desarrollo

108 Jean Marc Vignolles
Innovación para superar la crisis

110 Francisco Román
Ofrecer la mejor comunicación

112 Johan Andsjo
Sencillez, rapidez y movilidad

118 Antonio Vázquez y Willie Walsh
Hacia un mercado global

120 Teófilo Serrano Beltrán
El ferrocarril, 'a todo tren'

124 Baldomero Falcones Jaquotot
Los cuatro pilares de una economía

126 Luis del Rivero
Apostar por el crecimiento

128 Juan-Miguel Villar Mir
Causa y solución de la gran recesión

130 Juan Béjar
Triple impacto en infraestructuras

138 María Garaña
Del ordenador personal a la 'nube'

150 Juan Roig
En este momento nada es intocable

154 Ferran Adrià
Capacidad de transformación

25 años no es nada

174 Conectados en cualquier lugar Elena Arrieta
176 'Mortal Kombat' por el negocio de la Red Ignacio del Castillo
178 No sólo de Sudamérica viven las empresas Enrique Calatrava
180 25 tecnologías que cambiaron el mundo Elena Arrieta
182 Fusiones que han cambiado la historia Enrique Calatrava
184 La revolución del directivo emocional S. Saiz y Y. Blanco
186 Los que empezaron en 1986 y triunfan...
188 ... Y las grandes promesas del futuro S. Saiz, Y. Blanco y E. Arrieta
190 La publicidad se hace interactiva Gabriele Cagliani
192 Hablemos de los salarios de los directivos Sergio Saiz
194-200 Una marca multimedia en expansión Tino Fernández
202 Las difuminadas fronteras de la prensa Javier Montalvo

158-172 Tom Burns Marañón
Recobrar el crédito como país

DISFRUTAR ES SACAR EL MÁXIMO PARTIDO A CADA PASO

En BMW Empresas sabemos que la mejor inversión para su negocio es la que le permite obtener mucho más por menos. Fieles a nuestra filosofía descubrirá por qué el nuevo BMW X3 responde totalmente a sus expectativas: su versatilidad y deportividad serán su mejor tarjeta de visita, y sus numerosas innovaciones como el Dynamic Driving Control y una transmisión automática de 8 velocidades con sistema Auto Start/Stop, aumentan el dinamismo y la eficiencia en la conducción. Además la tecnología BMW EfficientDynamics garantiza un consumo realmente ajustado que lo convierte en líder de su segmento y le permite reducir al mismo tiempo los costes de mantenimiento ofreciéndole unas excelentes prestaciones y cualidades dinámicas.
Con BMW Empresas alcanzará sus metas de la mejor forma, disfrutando y haciendo disfrutar.

BMW EMPRESAS

BMW EfficientDynamics

X3 xDrive20d | 5,6 l/100 km | 184 CV

Potencia: desde 184 hasta 306 CV. Consumo promedio: desde 5,6 hasta 9 l/100 km. Emisiones de CO_2 : desde 147 hasta 210 g/km.

1986 25 2011
25 ANIVERSARIO

Reformas

José Luis Rodríguez Zapatero
Presidente del Gobierno

El último ciclo de crecimiento de la economía española, que se abre a mediados de los noventa y se interrumpe bruscamente en 2008 a raíz de la crisis financiera internacional, permitió a nuestro país crear mucho empleo, dar un salto histórico en infraestructuras y avanzar en la conformación del Estado del Bienestar. Pero era un modelo de crecimiento que iba acumulando desequilibrios estructurales vinculados a una excesiva dependencia del sector inmobiliario (baja productividad, elevado endeudamiento privado, detracción de recursos en detrimento de otras actividades de mayor valor añadido...).

En 2004, ya era claro que había un problema de modelo de crecimiento. Y el Gobierno comenzó a actuar en dos frentes para mejorar la productividad: a partir de un impulso sin precedentes a la I+D y a la innovación, y con una nueva política de vivienda (que cambia la legislación del suelo y fomenta el alquiler). Y lo cierto es que, en 2007, se observan los primeros síntomas de normalización del sector de la construcción –con un descenso en el inicio de viviendas del 20% frente a crecimientos medios del 7% en años anteriores–, y ya entonces se había logrado doblar la inversión pública en I+D+i y la productividad por ocupado crecía el doble que en la década anterior, aunque fuere aún un crecimiento insuficiente.

Crecimiento

En todo caso, lo que hubiera podido ser o era posible concebir como una transformación progresiva del modelo de crecimiento español, y de los hábitos y pautas conectados a él, de los que participaban prácticamente todos los actores económicos de la sociedad española (las diversas administraciones públicas, en primer lugar; pero también las entidades financieras y los ciudadanos en sus alternativas de ahorro e inversión), deviene imposible como consecuencia del estallido de la crisis financiera internacional. Si la crisis nos acaba afectando singularmente, a pesar de la favorable posición de partida de las cuentas públicas y de la solidez relativa de un sistema financiero más capitalizado en su conjunto que el de los países de nuestro entorno, es precisamente porque exaspera, agrava y, finalmente, convierte en insostenibles los desequilibrios de nuestra economía.

Tras unos primeros meses en los que, a partir de los buenos ratios de déficit y deuda pública (y en sintonía plena, por cierto, con las recomendaciones, a veces apremiantes, del G20, de las autoridades europeas y de los organismos económicos internacionales, defendidas por todos ellos hasta el momento mismo de la crisis de deuda soberana, en mayo de 2010, lo que hoy, interesadamente o no, tiende a olvidarse), el Gobierno puso en marcha una política de estímulos fiscales, con el fin de contener y compensar los efectos del desplome de la actividad, e iniciamos el proceso de reformas estructurales más ambicioso al que se ha sometido nunca nuestra economía desde la Transición.

Porque la crisis ha revelado que este proceso, abordado con esa intensidad y esa extensión, afectando a todos los elementos del sistema productivo, es imprescindible para recuperar un crecimiento sostenible y generador de empleo, en el contexto de la unión económica y monetaria europea y de un orden económico global cada vez más competitivo y exigente.

Con frecuencia, se olvida también que este plan general de reformas y austeridad –la Estrategia de Economía Sostenible– fue presentado por el Gobierno en diciembre de 2009, con anterioridad, pues, a que se desatara, en mayo de 2010, la igualmente imprevista crisis de las deudas soberanas, a partir de la necesidad de apoyo financiero a Grecia. Pero este episodio marcará decisivamente el tiempo que llega hasta nuestros días, al provocar una vuelta de tuerca en los programas de austeridad en marcha, que en nuestro caso comportaba la necesidad de adoptar medidas de ajuste extraordinarias.

Desde entonces, para recuperar el crecimiento a la vez que abordamos un esfuerzo de consolidación fiscal sin precedentes, resulta aún más imperioso incrementar nuestra competitividad con ayuda de las reformas. Pocas dudas puede haber al respecto. Y hace tiempo que este decisivo proceso está en marcha: el cuerpo de la economía española se encuentra sobre la mesa de operaciones, actuándose sobre varios de sus órganos a la vez. Así, nos disponemos a aprobar definitivamente en el Parlamento la reforma del sistema público de pensiones acordada con los interlocutores sociales; la reestructuración del sistema financiero, esencial para reforzarlo, para que pueda otorgar crédito en condiciones de solvencia, sigue el camino trazado; y la reforma laboral, ya en vigor, aunque algunos de sus aspectos han de ser igualmente desarrollados, va a ser complementada con la reforma fundamental de la negociación colectiva, que se encuentra en su fase final de diálogo entre los interlocutores sociales.

El Gobierno comenzó a actuar en dos frentes para mejorar la productividad: con un impulso a la I+D y a la innovación, y con una nueva política de vivienda.

Resulta imperioso incrementar nuestra competitividad con ayuda de las reformas

España debe ser un país más eficiente y debe anclar su futuro en la formación e innovación

En relación con esta última, el Gobierno ha asumido la voluntad expresa y decidida de acordarla por parte de sindicatos y organizaciones empresariales, después de que hubiera fructificado entre estos y el propio Gobierno el pacto para la reforma de las pensiones, y ante la consideración de que se trata de un instrumento estructural del diálogo social cuya reforma tiene pleno sentido que fragüe en el seno del mismo. Les he encarecido a que se concluya en los próximos días para trasladarla cuanto antes al ordenamiento jurídico.

Y si estas son solo algunas de las reformas, concluidas o en marcha, más importantes, no debemos olvidar los cambios y planes de acción orientados a potenciar la formación profesional, a combatir la lucha contra el abandono escolar, a aprovechar mejor los recursos de la I+D+i, a seguir introduciendo más competencia en el sector servicios, a concluir el proceso de eliminación de cargas administrativas, a configurar un marco energético sostenible...

Reformas

Confío en que, cuando se vea este proceso con perspectiva, se podrá valorar que ya cada una de estas reformas, por sí solas, tiene tanto o más calado que cualquiera de las que se hayan hecho sobre las mismas materias en las últimas décadas y que, considerado el proceso en su conjunto, ha logrado liberar la energía, la sinergia, reformista que la economía española necesitaba. Pero, en todo caso, soy muy consciente de que sólo cabrá hacer un balance satisfactorio cuando se logre el objetivo pretendido: incrementar efectivamente la competitividad de la economía para que, a partir de ella, se acelere el crecimiento y la creación de empleo. Y sobra decir que necesitamos que ello ocurra cuanto antes porque de ello depende todo lo demás. De ello depende nuestro bienestar, nuestra cohesión, la sostenibilidad y el fortalecimiento de nuestro Estado social.

España debe ser un país más eficiente –lo que incluye a todos, administraciones públicas, empresas y trabajadores–; debe anclar su futuro, inexcusablemente, en la formación y en la innovación; y debe desterrar cualquier actitud social de benevolencia con el fraude, en sus diversas formas, con la vulneración de los derechos de los trabajadores y con la competencia desleal.

Este es el camino por el que hay seguir avanzando. No hay otro. La voluntad de progreso de los españoles ha mostrado mucho vigor en todos los ámbitos desde la recuperación de la democracia. Aunque no sea fácil y no quepan demoras, esa voluntad nos ha de llevar a abrir una nueva etapa de crecimiento económico y bienestar social haciendo entre todos lo que tenemos que hacer. Y este es el sentido de las reformas.

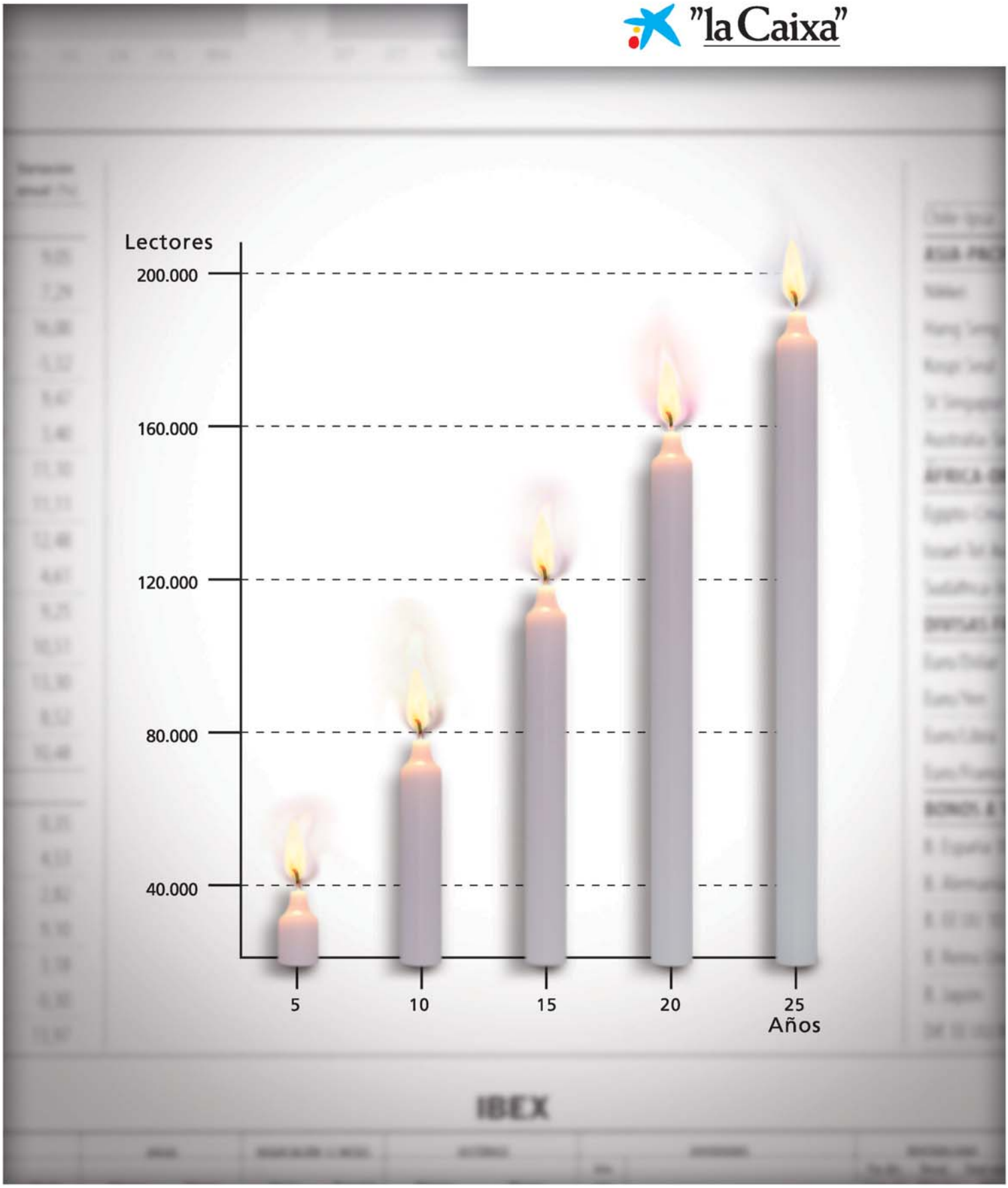
Con su evocación, quiero concluir estas líneas trasladando mi felicitación a EXPANSIÓN y a todos sus lectores por este primer cuarto de siglo al servicio de la información económica.

José Luis Rodríguez Zapatero y sus ministros, antes de la reunión que aprobó el proyecto de ley de Economía Sostenible en diciembre de 2009.

¿Qué más se puede pedir?

Desde el Grupo "la Caixa" queremos felicitar a todos los profesionales de ***Expansión*** por su **25º aniversario**. Un cuarto de siglo en el que os habéis convertido en todo un referente de la información económica y financiera con **casi 200.000 lectores**. Nuestra más sincera enhorabuena.

"la Caixa"



www.laCaixa.es

1986 25 2011
25 ANIVERSARIO

Los próximos 25

Mariano Rajoy
Presidente del Partido Popular

Dreamstime

La prensa ha vivido la vertiginosa aceleración de la historia de un modo particularmente intenso, y EXPANSIÓN ha sido un testigo indispensable de esa mutación.

Agradezco sinceramente a EXPANSIÓN la invitación para participar en esta celebración de su 25 aniversario. Mantenerse como una referencia inexcusable de la prensa especializada durante tanto tiempo no sólo merece una celebración sino también el reconocimiento público a lo que, sin duda, es una obra bien hecha. Mi más sincera enhorabuena.

En los últimos 25 años el mundo ha cambiado extraordinariamente, y quizás la mejor noticia para los españoles es que España, esta vez, no ha sido una excepción. Nuestro país ha experimentado también los cambios que han transformado nuestro mundo, y se ha visto inmerso en los desafíos que a todos impone la globalización.

25 años atrás aún existía la Unión Soviética y nadie sospechaba su colapso; China no era una potencia económica central; España estrenaba su condición de Estado de pleno derecho de las Comunidades Europeas; Internet y la telefonía móvil no existían; el terrorismo global sólo constituía motivo de preocupación para unos pocos y apenas comenzaba a percibirse la vertiginosa aceleración de la historia en que ahora nos hallamos. La prensa ha vivido este proceso mundial de un modo particularmente intenso, y EXPANSIÓN ha sido un testigo indispensable de esa mutación, cuyo impacto económico apenas tiene precedentes.

Ahora, lo más importante es que tomemos perspectiva histórica y que hagamos un simple ejercicio de prospectiva: lo razonable es suponer que en los próximos 25 años los cambios que viviremos serán como mínimo tan intensos como los que hemos vivido en los últimos 25. No podemos saber cuáles serán ni quiénes los protagonizarán, pero con seguridad los cambios serán extraordinarios. No pueden tomarnos por sorpresa. Ése será a partir de ahora el ritmo de cambio de nuestro entorno. No tendrá el aspecto de una revolución sino de una evolución paulatina, progresiva, pero profunda.

Formamos parte de un mundo en constante y rápida transformación que nos obliga a mantenernos alerta, a estar siempre al día, a no perder el paso. Es decir, un mundo que demanda una actitud reformista, abierta al cambio ordenado y responsable. Sólo mediante la ambición reformista se podrá tener protagonismo en el mundo del siglo XXI. Y España debe ser protagonista.

La revolución de las TIC ha impactado sobre todos los aspectos relevantes de las sociedades modernas, pero lo ha hecho de manera especial en el mundo de la información. Hoy, cuando el acceso a la información es casi instantáneo y cuando el volumen de datos en bruto a los que podemos acceder puede llegar incluso a abrumarnos, es más importante que nunca que las sociedades dispongan de medios fiables que les permitan pasar desde el simple hecho de tener información sobre lo que pasa hasta el complejo hecho de tener conocimiento de lo que pasa. Medios "de conocimiento", y no de mera información.

Medios capaces de jerarquizar la información, de distinguir lo superficial de lo profundo, lo importante de lo superfluo, lo efímero de lo duradero, lo aparente de lo verdadero. Medios que proporcionen la materia necesaria para que el debate crítico que caracteriza a las sociedades maduras pueda tener lugar. Por supuesto, con variedad de enfoques y de opiniones, sin dogmatismos ni servidumbres, pero un debate centrado en los hechos, en su interpretación y en sus repercusiones sobre la sociedad.

Los medios de comunicación rigurosos cumplen una función impagable para una sociedad que aspire a ser realmente una sociedad abierta, una sociedad asentada en el debate racional sobre sus problemas y una sociedad capaz de insertarse con éxito en las corrientes de la economía global.

España se encuentra en uno de los momentos más difíciles de su historia reciente, y, sin duda, se encuentra en el peor momento económico de las últimas décadas. Tenemos por delante mucho trabajo y tendremos que hacerlo bien.

Ya no existen dudas razonables acerca de lo que necesitamos: necesitamos reformas y necesitamos reformistas capaces de llevarlas a cabo. Hasta ahora sólo hemos tenido una apariencia de reformas impulsadas por falsos reformistas, por reformistas sin convicción o con un convencimiento sobrevenido. De un falso reformismo no cabe esperar verdaderas reformas y sin ellas será imposible recuperar el crecimiento y el empleo. Sin reformas ambiciosas y decididas será imposible asegurar una sociedad de bienestar viable, que debe ser nuestro objetivo básico: mantener la cohesión social.

Formamos parte de un mundo en constante transformación que nos obliga a mantenernos alerta

Sólo con ambición reformista se podrá tener protagonismo en el mundo del siglo XXI. Y España debe ser protagonista

Una vez más, al Partido Popular le va a tocar partir de cero. Lo sabemos. No va a ser fácil restaurar la confianza en la economía española, pero lo haremos. Nuestra historia económica es cristalina a este respecto: España crece cuando acomete reformas y cuando abre su economía, y se busca problemas cuando hace lo contrario. Los problemas que tenemos nos los hemos buscado, o mejor, nos los ha buscado un mal Gobierno. Hoy, en el contexto del euro, olvidar el reformismo impide aprovechar las ventajas de la moneda común y sitúa al país en una posición imposible.

Las reformas nunca son fáciles, pero siempre son necesarias. Los españoles lo saben muy bien y así lo expresan cada vez que tienen ocasión. Hace unas semanas, durante mi encuentro en Berlín con Angela Merkel y con grandes empresarios alemanes, tuve oportunidad de recordar este hecho, que, en mi opinión, constituye uno de los grandes activos de nuestro país. El Eurobarómetro sitúa a los españoles entre los más reformistas de toda la Unión Europea, y en algunos casos por delante de todos los demás. Esto significa que no sólo no hace falta convencer a los españoles de la importancia de las reformas, sino que son ellos los que están reclamando desde hace tiempo gobernantes verdaderamente comprometidos con ellas. Porque saben que la verdadera causa de la crisis y del paro no se encuentra en un contexto exterior desfavorable - un contexto compartido por los principales países europeos, que están creciendo y creando empleo- sino en una actitud arrogante, irresponsable y antirreformista del Gobierno socialista español.

Poner de nuevo a España a trabajar va a ser tarea de todos, y en esa tarea el papel de la buena información económica será vital. Una información crítica y exigente, constructiva, plural, comprometida sólo con la veracidad.

Por eso, me alegra poder celebrar el 25 aniversario de EXPANSIÓN, no sólo por lo que su presencia en los quioscos ha significado hasta ahora, sino porque necesitamos buen periodismo económico también en la red para afrontar los grandes retos que tenemos por delante durante los próximos años.

Dreamstime

25 años atrás aún existía la Unión Soviética y nadie sospechaba su colapso; China no era una potencia económica central y España estrenaba su condición de Estado de pleno derecho de las Comunidades Europeas.

HONDA
The Power of Dreams

NO ESTIMULA TU CURIOSIDAD. LA REVOLUCIONA.

Honda CR-V Serie Especial por 25.500 €.

Ahora con unas condiciones excepcionales.

A todos los que siguen buscando aún habiéndolo encontrado todo. A los que prueban si no saben a qué sabe, a los que escuchan si algo no lo han oído antes.
A todos ellos: existe un Honda CR-V que revolucionará su curiosidad.

- Tracción 4x4 inteligente a tiempo real
- Control de estabilidad y tracción VSA
- 8 airbags
- Sensor de luces y de lluvia
- Climatizador dual
- Radio CD con lector MP3 y WMA
- ABS con EBD
- 5 años de garantía*

Consumo mixto (l/100Km): 8,2. Emisiones CO_2 (g/Km): 190.

PVP recomendado en Península y Baleares para Honda CR-V 2.0 i-VTEC Elegance 150 CV (110 kW). Incluye IVA, transporte, impuesto de matriculación y aportación del Concesionario. Pintura metalizada no incluida. Consulte impuesto de matriculación en su Comunidad Autónoma. *5 años de garantía (3 años original + 2 años mecánica) según condiciones contractuales a consultar a través de la Red de Concesionarios Oficiales Honda. Oferta válida este mes. Información y solicitud de prueba 900 204 205. www.honda.es.

5 Años de Garantía(*)

HONDA
Honda Finance España

1986 25 2011
25 ANIVERSARIO

Economía y política

Todo sigue girando en torno a las descomunales cifras del paro, el problema más grave de la economía española, que no encontrará una solución que dure en el tiempo mientras no se acometan las tantas veces repetidas reformas estructurales, que se resumen en una mejora continua de la educación, el fomento de nuevos sectores productivos y el impulso de la innovación.

Elena Salgado
Vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Economía

Valeriano Gómez
Ministro de Trabajo e Inmigración

Francisco Caamaño
Ministro de Justicia

Esperanza Aguirre
Presidenta de la Comunidad de Madrid

Cristina Garmendia
Ministra de Ciencia e Innovación

Patxi López
Lehendakari del País Vasco

William Hague
Ministro británico de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth

Pedro Castro
Presidente de la Federación Española de Municipios y Provincias

Artur Mas
Presidente de la Generalitat de Catalunya

José María Aznar
Presidente de FAES y expresidente del Gobierno

Juan Rosell
Presidente de CEOE

Ángel Gabilondo
Ministro de Educación

Cándido Méndez
Secretario general de la Unión General de Trabajadores (UGT)

Ignacio Fernández Toxo
Secretario general de Comisiones Obreras (CCOO)

Respetamos el entorno para seguir creciendo juntos

Telefónica, número 1 en sostenibilidad según el Dow Jones Sustainability Index 2010.

En Telefónica, nos esforzamos a diario para cumplir nuestro compromiso y generar relaciones sostenibles con la sociedad:

- Apostamos por una gestión transparente y eficaz.
- Trabajamos para garantizar el acceso de todos a las tecnologías de la información y las comunicaciones.
- Nos preocupamos por cuidar el medio ambiente.

Gracias a este esfuerzo, hemos sido reconocidos por segundo año consecutivo como la empresa de telecomunicaciones más sostenible.

Transformamos el presente para mejorar el futuro.

Telefónica

ECONOMÍA / POLÍTICA **RADIOGRAFÍA ECONÓMICA**

Un año clave para dejar atrás la crisis

Calixto Rivero

Sin reformas no hay recuperación. Aunque en 2011 se están comenzando a sentar las bases de la salida de la crisis, siguen existiendo grandes amenazas tanto en España como a nivel mundial. En los países desarrollados, la clave será cómo compatibilizar la vuelta al crecimiento económico con el ajuste de los desequilibrios fiscales. En los emergentes, evitar el sobrecalentamiento de la actividad.

Mientras tanto, en España, la situación sigue marcada por un paro que afecta a cinco millones de personas, por una demanda interna que no tira, por las exigencias de la Comisión Europea para reducir el déficit al 6% del Producto Interior Bruto (PIB) en 2011 y por la reestructuración del sector financiero. Las respuestas a todos estos retos tendrán que llegar de la mano de las reformas estructurales, aunque el calendario electoral no ayuda.

Hasta la fecha, las estadísticas de desempleo muestran que hace falta una reforma laboral mucho más contundente. Los efectos de la reforma de la negociación colectiva serán imprescindibles para que el país comience a recuperar la credibilidad que ha dejado por el camino desde 2007, según todos los expertos y los servicios de estudios de los principales organismos internacionales.

Balance nacional

La economía nacional se encuentra sumida, al igual que los países periféricos de la eurozona, en una especie de esquizofrenia: la lucha contra los números rojos y la vuelta al crecimiento económico, dos retos que los analistas ven muy difícil de conjugar. Lo que está claro es que será imposible lograrlo si el equipo económico de José Luis Rodríguez Zapatero sigue apostando por las subidas de impuestos o si no le da un impulso mayor al cambio del modelo productivo.

Además, el país se enfrenta a tasas de crecimiento del PIB muy lejanas a las de las locomotoras europeas. Si economías como la alemana ya crecen por encima del 3%, la actividad española se tiene que conformar con avances de la actividad cercanos a cero, lo que le ubica mucho más cerca de Irlanda, Grecia y Portugal que de las grandes locomotoras de la eurozona.

Diez recetas para que España salga de la crisis

1 El Estado, los ayuntamientos y las CCAA deberán cumplir al detalle las exigencias de la UE para reducir el déficit público.

2 La restructuración de las cajas de ahorros será decisiva para que vuelva a fluir el crédito y para recuperar la credibilidad del país.

3 Las empresas y las familias deberán seguir ajustando sus balances y reduciendo sus altos niveles de endeudamiento.

4 La reforma de la negociación colectiva es clave para acabar con los cerca de cinco millones de parados que hay en España.

5 La recuperación del crecimiento económico es básica, algo incompatible con las subidas de impuestos y si no hay más reformas.

6 Los analistas temen una segunda oledada de restructuraciones, después de que los ajustes realizados en 2008 fueran insuficientes.

7 La simplificación normativa también ayudaría a resolver gran parte de los problemas a los que se enfrentan las empresas.

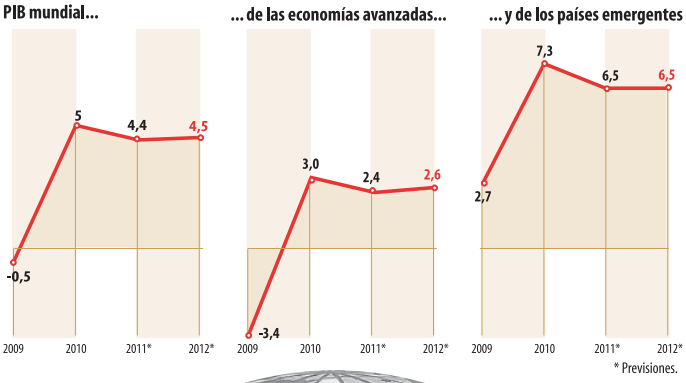
8 Los economistas consideran urgente una reforma del sistema educativo y que se mejoren los incentivos a la I+D+i.

9 El impulso de una reforma fiscal para hacer a España más atractiva y el fomento de la internacionales, son también algunas de las recetas posibles.

10 Pero, sobre todo, los expertos creen que hay que recuperar la confianza, algo incompatible con cifras de paro como las actuales.

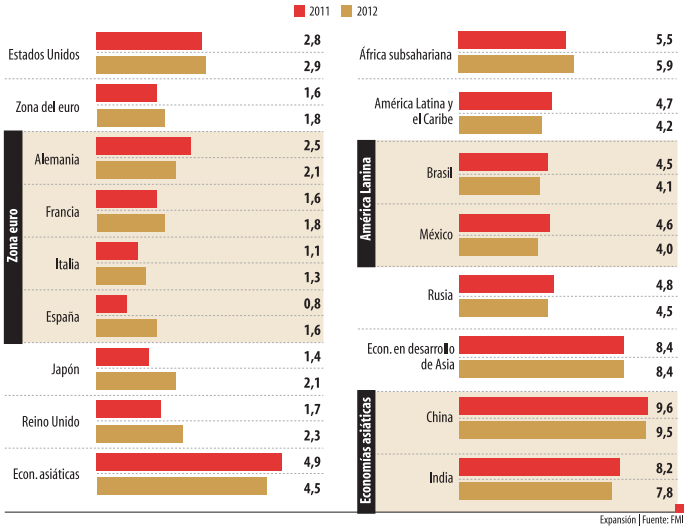
BALANCE DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

Variación anual, en porcentaje.



DIFERENTES RITMOS DE CRECIMIENTO

Variación anual del PIB, en porcentaje.



Expansión | Fuente: FMI

Pero, ante todo, 2011 será clave para la consolidación de sus cuentas públicas. Las administraciones han logrado durante 2010 reducir el déficit a los límites que exigía Bruselas. Sin embargo no todas cumplieron por igual: el Estado hizo un ajuste mayor del previsto para paliar la desviación que se produjo en las cuentas de las comunidades autónomas, de los ayuntamientos y de la Seguridad Social.

Ahora bien, éste será un ejercicio aún más decisivo. Según los expertos, los inversores no admitirán ningún error en la reducción del déficit público al 6% previsto para este año. El hecho de que algunas autonomías ya hayan avisado de que no cumplirán con los objetivos en 2011, y que el Estado haya empezado a aumentar de nuevo sus gastos corrientes y de personal un año después del mayor recorte social de la historia de la democracia, ha sembrando algunas dudas sobre las estimaciones de la vicepresidenta económica, Elena Salgado.

La reestructuración de las cajas de ahorros también marcará un antes y un después en la salida de la crisis. Aunque el Gobierno y el Banco de España insistieron hace meses en que las cajas de ahorros no sufrían ningún problema similar a los que se salieron a la luz en otras economías, la exposición al mercado inmobiliario terminó por pasar factura al sector en 2010, por lo que se ha tenido que impulsar una ambiciosa reestructuración. A la espera de saber si tienen éxito las salidas a bolsa previstas o de cuánto dinero público finalmente tendrán que recibir algunas entidades ya se han producido avances muy significativos. No obstante, siguen existiendo riesgos latentes.

La situación de España se asemeja más a la de los países periféricos que a la de Alemania o Francia

La UE y EEUU comparten los mismos problemas: cómo reducir el déficit y seguir creciendo

Los analistas coinciden en que la solución de los problemas de algunas cajas y la vuelta a la estabilidad en las cuentas públicas son factores imprescindibles para que se abra de nuevo el grifo del crédito. También para que las empresas y los consumidores recuperen la confianza tras una crisis que ha obligado a cerrar a centenares de miles de pequeñas y medianas empresas y que ha creado una generación perdida. La tasa de paro juvenil ha llegado a superar el 45%, y el propio Gobierno admite en algunos de sus documentos de trabajo que la mejor tasa de desempleo en España está siempre por encima de la peor de Austria o Noruega. En las hemerotecas han quedado aquellos mensajes oficiales en los que se negaba la crisis y que no se iba a superar la barrera de los tres o de los cuatro millones de parados.

Sector privado

No sólo el sector público tendrá que hacer los deberes. Las familias y las empresas deberán continuar ajustando su deuda, mucho más elevada en relación con el PIB que la del sector público. No obstante, se seguirán encontrando con numerosas piedras por el camino: previsibles alzas fiscales para cuadrar las cuentas de las administraciones; precios cada vez más altos por culpa de las revueltas en el mundo árabe, y la vuelta a una senda de subidas de los tipos de interés en una Europa que aún camina a dos velocidades bien distintas.

Algunos analistas también esperan una segunda oleada de reestructuraciones de las compañías. Los ajustes que se realizaron mayoritariamente a lo largo de 2008 y 2009 fueron insuficientes, por lo que muchas empresas tendrán que seguir recurriendo de nuevo a ajustes de plantilla y al cierre de divisiones de sus negocios.

Pero la evolución de la economía nacional seguirá dependiendo en gran medida de

Efe

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, dejará La Moncloa en pleno proceso de recuperación de la economía española.

lo que ocurra con la coyuntura internacional. Nadie esperaba las revueltas en los países árabes, que aterrizaron con virulencia en la coyuntura económica por el fuerte aumento del precio de materias primas como el petróleo. Cualquier cambio en este sentido podría hacer variar las predicciones que ahora se encuentran sobre la mesa.

Lo que sí que está claro es que, al igual que ocurre dentro de Europa, el mundo también camina a dos ritmos bien distintos: el de los países emergentes y el de las grandes potencias. Según el último informe del Fondo Monetario Internacional (FMI), el escenario de los próximos años puede resumirse en tres cifras: la economía mundial crecerá un 4,5% en 2011 y en 2012, y el PIB de las economías avanzadas repuntará apenas un 2,5%. En cambio, el avance de la actividad de los mercados emergentes será de media del 6,5%.

Efe

David Cameron, Angela Merkel y Nicolas Sarkozy llevan la batuta de la economía europea.

Problemas para EEUU

En cambio, los problemas que acechan a la UE y a Estados Unidos no son tan diferentes. La primera potencia mundial acumula un agujero presupuestario superior al 10% del PIB. Standard & Poor's ya ha avisado de que sin ajustes fiscales podría llegar a bajar incluso su calificación crediticia. Las decisiones de política monetaria (que están siguiendo una senda distinta a la europea) y la precampaña electoral de los republicanos y de los demócratas tendrá sus consecuencias en que la recuperación se afiance a nivel global.

Muchos analistas internacionales opinan que tanto Barack Obama como los republicanos deberán renunciar a algunos de sus principios para enderezar las finanzas del país en el medio plazo: el programa sanitario y las bajadas de impuestos a las rentas altas que impulsó el ex presidente George Bush siguen en el punto de mira. Coinciden en que el calendario electoral, al igual que ocurre en España, no ayudará a solventar los grandes problemas estructurales de la primera potencia mundial.

El déficit, clave en la UE

En la Unión Europea la preocupación se centrará en los rescates financieros. Sobre todo en si será finalmente necesario que Grecia tenga que recurrir a una quita de su deuda, como han sugerido algunas agencias de ráting, lo que podría trastocar todos los planes de los países del euro y provocar algún que otro susto en economías como la irlandesa, la portuguesa e, incluso, en la española. Las autoridades se decantan por evitar la reestructuración de la deuda ampliando el rescate y moderando el coste que tendrá éste sobre las finanzas helenas del futuro, que es lo que más desconfianza ha generado hasta la fecha. La intensidad de las reformas y de la reducción del déficit en las economías periféricas podría evitar que se repitan momentos tan delicados como los que se vivieron hace justo un año, cuando el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, se vio abocado a renunciar a sus promesas electorales anunciando el mayor recorte de gasto social de la democracia.

El rol de los emergentes

Mientras tanto, los países emergentes viven dentro de su particular burbuja. El organismo que dirige Dominique Strauss-Kahn, que ha quedado tocado tras ser detenido por un escándalo sexual, destaca que en estas economías la crisis no ha dejado secuelas duraderas, ya que "en la mayoría de los casos, la situación fiscal y financiera era más sólida y los efectos negativos de la crisis fueron más suaves". El reto de la mayoría de estos países es muy diferente al que afrontan la Unión Europea y Estados Unidos: evitar el sobrecalentamiento de la actividad.

Las economías emergentes crecerán a un ritmo medio del 6.5% en 2011 y 2012, según el FMI

El FMI pronostica que los países avanzados crecerán este año por debajo del 3%

Los países de Latinoamérica y de Asia se han recuperado antes de la Gran Recesión

La política monetaria y la evolución de las materias primas influirán en la senda de la recuperación

En China, por ejemplo, el crecimiento del PIB podría estar cerca del 10% en 2011 y en 2012, e incluso se han barajado iniciativas para que no se produzca un crecimiento excesivo que genere desigualdades en la población por medio del alza de los precios. Brasil avanzará en el entorno de un 4%, aunque algunas voces ya apuntan a que se está produciendo un boom inmobiliario que hay que vigilar.

Los retos siguen siendo muchos, a pesar de que lo peor de la Gran Recesión, como han bautizado los organismos internacionales a la crisis más intensa de las últimas décadas, ha quedado atrás. El FMI tiene que claro que el desafío es "tan importante hoy como lo era en el momento más grave de la crisis hace dos años".

Tratamiento contra la vejez y la presión en el gasto

M.Valverde

El envejecimiento de la población española y el aumento de la esperanza de vida es un hecho inexorable y, de hecho, es la razón fundamental de la actual reforma del sistema de pensiones, que está en el Congreso de los Diputados, y de la medida más polémica, que no la más importante, de todas cuantas ha propuesto el Gobierno: el retraso en la edad legal de jubilación, desde los 65 a los 67 años.

El Ejecutivo calcula que, a partir de 2020, varios fenómenos demográficos van a converger sobre la Seguridad Social. En primer lugar, como razón de fondo, el aumento de la esperanza de vida, que ya es una de las más elevadas del mundo, con una media de 80 años. Hay que tener en cuenta que, cada diez años, aumentan en uno más las posibilidades de seguir viviendo.

En segundo lugar, en ese momento se va a empezar a producir la jubilación de quienes nacieron en la explosión de la natalidad que tuvo lugar en la década de los años 60 y 70. Todo ello va a hacer que, según los cálculos del Gobierno, la población mayor de 65 años pase de representar el 16,83% de la actualidad, al 23,53% en 2030, y el 32,04%, en 2050.

Dicho de otra manera, y respecto a la población en edad y condiciones de trabajar, cada vez será más elevada la tasa de dependencia de los mayores. Si en 2010, era de un 26,55%, en 2030, será del 41,42%, y del 65,65% en 2050. En todo caso, por encima siempre de la media de la Unión Europea.

Hay que tener en cuenta que frente al envejecimiento de la población, en las dos próximas décadas el mercado de trabajo español va a notar la caída en los ingresos de los trabajadores/cotizantes. La razón está en el fuerte descenso de la natalidad producido en las dos últimas décadas del siglo pasado. Un hecho del que todavía no se ha recuperado la población, ni aun con la participación de la inmigración.

La tasa de fecundidad de las mujeres en España está en 1,2 hijos y, en buena parte, gracias a la influencia de la inmigración. La inmensa mayoría de los ciudadanos que han venido a España desde la última década del siglo XX lo han hecho en busca de trabajo y son fundamentalmente jóvenes, que vienen de países cuyas mujeres tienen elevadas tasas de fecundidad. No obstante, la tasa que garantiza el reemplazo generacional es de 2,1 hijos por mujer, es decir, diez puntos más que la tasa española.

Más tiempo trabajando

Sin embargo, la caída del número de trabajadores no sólo se producirá por el descenso de la natalidad, sino también porque los graves problemas de desempleo que, con bastante frecuencia, aquejan a la economía española hacen que, con el tiempo, se haya retrasado la entrada en el mercado de trabajo de forma paulatina. Junto a ello, también hay que tener en cuenta el tremendo daño que causa en el sistema de la Seguridad Social el abuso en las prejubilaciones [entre los 52 y los 60 años] como forma de reducir plantillas; razón por la cual el Gobierno parece que se ha decidido a actuar –ver información adjunta–

Por todas estas razones, el secretario de Estado de la Seguridad Social, Octavio Granado, suele decir que la reforma de las pensiones planteada por el Ejecutivo, y que ha empezado su tramitación en el Parlamento, trata de cumplir con la máxima de "más gente cotizando más y durante más tiempo".

En efecto, el conjunto de medidas que plantea la reforma del sistema de pensiones conducen a lo que hoy será un ahorro de unos 40.000 millones de euros en torno a 2060, lo que hoy sería el 3,6% del Producto Interior Bruto (PIB). Claro que lo lógico es que la Seguridad Social tenga nuevas reformas. De hecho, de acuerdo con el Pacto de Toledo, el modelo de protección social debe ser revisado cada cinco años.

Incluso, la reforma ha introducido un sistema de revisión automática, bajo el control del Parlamento, que se recoge en el llamado factor de sostenibilidad. Es decir que, a partir de 2027, y de acuerdo con la evolución de la esperanza de vida, deben cambiar parámetros como la edad legal de jubilación que, a partir de la reforma, estará en los 67 años; el periodo obligatorio de cotización para calcular la cuantía de la pensión, que ahora pasará de forma paulatina, desde los 15 a los 25 años, o lo que debe pesar cada año de contribución en el importe de la futura prestación.

Incluso, las medidas no sólo van a generar ahorro en el sistema, sino que, según los cálculos puede generar un incremento adicional del PIB. Por ejemplo, el retraso en la edad de jubilación puede aumentar entre 1,5 y 2 puntos porcentuales la tasa de actividad de la población entre 16 y 71 años a partir de 2030.

Con la aplicación de ésta y otras reformas, en ese horizonte. El PIB podría tener un incremento adicional entre el 1,45 y el 1,7%, con un crecimiento del gasto en pensiones, inferior entre un 0,1% y un 0,2%.

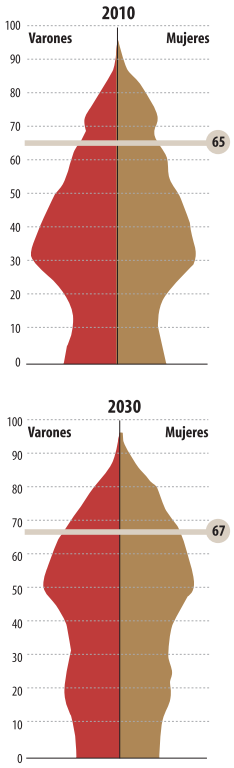
El sistema mixto de pensiones y la Constitución

Algunas entidades privadas, como la patronal de las aseguradoras Unespa o el Círculo de Empresarios creen que la verdadera reforma de las pensiones sería introducir un modelo obligatorio para los trabajadores que deberían dedicar una parte de su salario a financiar una cuenta individual. Junto a ello persistirían el modelo vigente de prestaciones de la Seguridad Social y los planes privados complementarios. Además del rechazo que puede suscitar en los sindicatos que se obligue a los trabajadores a crear una cuenta individual a costa de una parte de su salario, lo cierto es que ésta es la razón también de que la propuesta pudiese tropezar con la Constitución. Y, por esta razón, los promotores de la idea señalan que el modelo sería con control público, pero con gestión privada. La Carta Magna, en su artículo 41, otorga a los "poderes públicos" el régimen "público" de Seguridad Social que garantice la protección social "suficiente". "Las prestaciones complementarias "serán libres", termina el artículo.

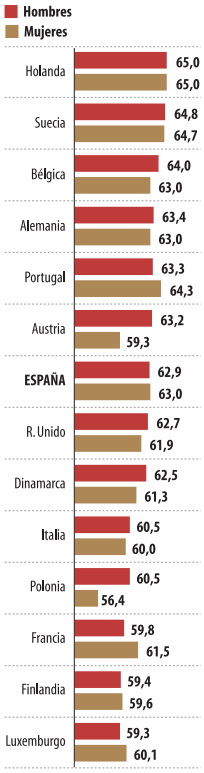
En diez años, se van jubilar los hijos de la explosión de la natalidad de los años 60 y 70 del siglo XX

ESPAÑA ENVEJECE

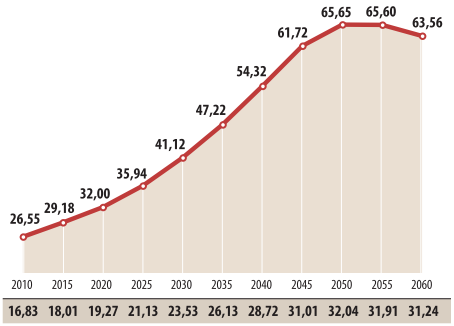
Proyecciones de población
Edad, en años.



Edad real de jubilación
Efectiva en 2006.



Mayores respecto a activos
Tasa de dependencia, en porcentaje.



Expansión | Fuente: Memoria económica, ley de Seguridad Social

La oportunidad de utilizar el Fondo de Reserva de la Seguridad Social

Los rendimientos financieros del Fondo de Reserva de la Seguridad Social, la 'hucha' de las pensiones, son los que, hoy en día, garantizan que el sistema de protección no entre en déficit. Es decir, en un desequilibrio producido por la diferencia negativa entre los ingresos por cotizaciones sociales y el gasto en prestaciones. El Fondo se acerca a los 70.000 millones de euros, cerca del 7% del Producto Interior Bruto, pero lo cierto es que la dureza de la crisis, con 2,5 millones de empleos destruidos en tres años, con la consiguiente pérdida de cotizaciones sociales, ha ralentizado paulatinamente el ritmo de dotaciones a la 'hucha'. También es verdad que, desde 2009, el Gobierno ha concedido a las empresas sucesivos aplazamientos en el pago de las cotizaciones sociales con el fin de que no destruyan empleo. Por esta razón, el secretario de Estado de la Seguridad Social, Octavio Granado, destaca que, después de atravesar por la recesión y la crisis, España "tiene el único sistema de la Unión Europea que no está en déficit", y el ministro de Trabajo, Valeriano Gómez, espera que, al final, no haga falta utilizar la 'hucha' este año para pagar las pensiones. El ministro destaca que "el Fondo de Reserva está cumpliendo con su misión: la estabilización del sistema de protección". El Gobierno espera que la Seguridad Social termine con un pequeño superávit, de entre el 0,2% y el 0,4% del PIB, pero la incógnita será si el sistema será capaz de aguantar en equilibrio la presión que ejerce el crecimiento del paro y la que provocan los desempleados que pierden la prestación y que dejan de cotizar aunque sea por la mínima.

Actitud Azul
es darte cada día más.

Cada día hacemos millones de clicks.

Hacemos click para utilizar de manera racional todas las fuentes de energía. Hacemos click para ofrecerte el mayor ahorro energético y económico posible. Hacemos click para mirar al futuro y encontrar soluciones innovadoras.

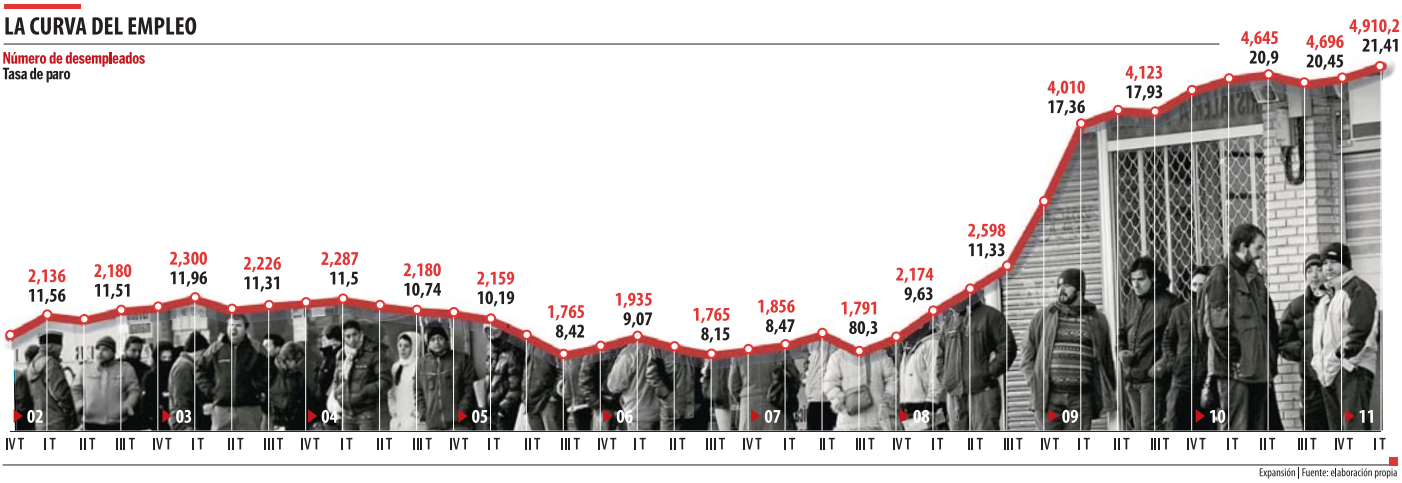
En Endesa, parte fundamental de uno de los mayores grupos energéticos del mundo, creemos que hay una forma distinta e inteligente de hacer las cosas, que existe un modo más eficaz para impulsar el progreso a través de la energía.

Y cada vez que hagamos **click**, estaremos construyendo la actitud azul, la actitud de Endesa.

luz · gas · personas
www.endesa.es

endesa

JMJ 2011
MADRID



Expansión | Fuente: elaboración propia

El drama del paro llega a 5 millones de personas y cuestiona la reforma laboral

María Tejo

Paul Krugman tenía razón. Cuando el premio Nobel de Economía se entrevistó con el presidente del Gobierno en Moncloa le confesó estar "aterrado" por la situación del empleo español y le advirtió de que la población se enfrentaría a muchos años de moderación salarial. El también laureado Joseph Stiglitz quitaba hierro al asunto afirmando que el abultado problema del paro era cuestión de "mala suerte".

Dos años después del cruce de diagnósticos, los analistas no albergan ya dudas de que las peores profecías se han cumplido fundamentalmente por no activar a tiempo las teclas necesarias para modernizar el mercado de trabajo, cuyo armazón básico es herencia del franquismo. En la actualidad, y tras cuarenta y dos meses de un desempleo desenfrenado, España roza los cinco millones de parados , según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) referidos al primer trimestre, sin que ninguna institución se atreva a afirmar con seguridad que la vorágine ha tocado techo, ¿por qué?

Porque el empleo no despegará sin un crecimiento económico sólido y eso es, precisamente, lo que no recogen las previsiones. Con un alza del PIB del 1,5%, la meta que proyecta el Ejecutivo para 2011, o del 0,8%, como apunta el Banco de España, no hay combustible suficiente. El econometrista Carlos Usabiaga calcula que la actividad tiene que avanzar un 1,23% para que irrumpa la creación neta de empleo. Y el 3% para que las listas del Inem comiencen a vaciarse.

El marco legal tampoco ayuda a remar, pese a que el Ejecutivo aprobó el verano pasado una reforma laboral, la sexta desde 1984, por ahora ineficaz para enjuagar los resultados del paro.

La razón hay que buscarla en que esta ley no aborda la negociación colectiva, que debería ser la piedra angular de cualquier reforma Ésta es la vía para introducir mayor flexibilidad interna en las empresas y buscar una alternativa para que las subidas salariales no estén sometidas sólo al dictado de la inflación, tal y como reclama Alemania.

De todo esto siguen negociando la patronal y los sindicatos, pero el acuerdo se está dilatando sin que las partes logren consensuar nada al respecto.

JMCadenas

En la actualidad, España roza los cinco millones de parados, según los últimos datos del INE.

El desempleo está en cifras récord y las perspectivas de crecimiento nublan su recuperación

Las listas del Inem podrán empezar a vaciarse cuando el PIB crezca por encima del 3%, dicen los expertos

La negociación colectiva sigue en el aire: nadie se atreve a desligar los salarios del aumento del IPC

Por primera vez, el Gobierno traslada a los españoles que les esperan "lustros" de moderación salarial

Cambios modestos

¿Entonces qué se ha hecho en materia laboral? Intentar relanzar el despido objetivo, con un coste de indemnización de 20 días por año de servicio, pensado para facilitar el ajuste de las empresas en apuros financieros, aunque su aplicación continúa siendo casi misión imposible: los criterios para aplicarlos son ambiguos, con lo que la decisión final sigue en manos de la interpretación de los jueces.

Otra de las novedades es la universalización del contrato de fomento, con un coste de 33 días por año trabajado. Su eficacia también está en el punto de mira porque, a la postre, continúa siendo más atractiva la contratación temporal sobre la que ha recaído todo el ajuste de la crisis. De los 2,2 millones de empleos destruidos desde el tercer trimestre de 2008, la mitad son eventuales, un mal que se repite cada crisis.

Para acabar con esta tendencia, el grupo de los Cien Economistas, analistas y catedráticos respaldados por Fedea, ha aconsejado instaurar "un contrato único" que iguale las indemnizaciones de fijos y temporales.

La idea no movilizó al Ejecutivo, que ha preferido subir progresivamente el coste de despido de los asalariados con contrato con fecha de caducidad (pasará de los 8 a los 15 días de indemnización por año trabajado, en 2015). El gobernador del Banco de España, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, fue de los primeros en cuestionar la medida, porque desincentiva aún más la contratación en épocas de crisis.

El Gobierno dice ahora que para sufrir menos paro, hay que "moderar" salarios al menos una década. "Van a ser años muy difíciles para los españoles", decía Krugman.

Por un crecimiento sostenible

Elena Salgado
Vicepresidenta segunda del Gobierno y ministra de Economía y Hacienda

La economía española se está recuperando tras la crisis más profunda en muchas décadas. Una crisis de naturaleza global que nos ha golpeado con intensidad y cuyo mayor exponente es el elevado desempleo.

Tras la recesión de 2009, la actividad económica se estabilizó en 2010. Para 2011 prevemos que la recuperación vaya ganado impulso a medida que avanza el año, empezando a crear empleo aunque todavía a tasas muy moderadas.

Pero el reto, ahora, no es solo volver a crecer, sino lograr hacerlo siguiendo un patrón más equilibrado y, por tanto, más duradero, que permita crear empleo más estable y que reduzca el riesgo de nuevas crisis en el futuro.

Entre los años 1994 y 2007 España vivió una etapa de expansión económica particularmente intensa y prolongada, con el PIB creciendo a un promedio anual del 3,5% y creándose un total de ocho millones de empleos. Pero este auge tan notable se logró con un patrón de crecimiento propenso a los desequilibrios. La abundancia de crédito barato, en un contexto de expectativas muy positivas y aumento de la población, indujo la aparición de una burbuja inmobiliaria.

El resultado fue una concentración excesiva de recursos en la construcción y un elevado endeudamiento de familias y empresas financiado en buena medida con ahorro exterior. Paralelamente, la pujanza de la demanda hizo crecer las importaciones al tiempo que provocó presiones inflacionistas que deterioraron la competitividad, realimentando el déficit exterior.

Éste es el contexto en el que se desencadenó la crisis financiera internacional, poniendo en evidencia las debilidades estructurales de nuestra economía y los desequilibrios macroeconómicos acumulados durante la época de bonanza.

La recesión ha generado nuevos desequilibrios, incrementando el paro –efecto que se ha visto amplificado por la rigidez del mercado laboral– y provocando un importante déficit público, cuya financiación se ha encarecido a consecuencia de la inestabilidad que afecta a los mercados europeos de deuda soberana.

Reequilibrio

Ahora nos encontramos en pleno proceso de reequilibrio. El ajuste del sector privado está avanzado: familias y empresas están corrigiendo rápidamente su necesidad de financiación, elevando su ahorro y reduciendo la inversión inmobiliaria. Este ajuste inevitablemente afecta a la recuperación de la actividad económica en el corto plazo (en 2010 la caída de la inversión inmobiliaria detrajo 1,6 puntos porcentuales del PIB), pero es necesario para devolver a nuestras familias y empresas a una posición financiera sólida de modo que puedan contribuir a un crecimiento sostenido de la demanda a medio plazo.

El sector público también está asumiendo su parte del ajuste, llevando a cabo un ambicioso proceso de consolidación presupuestaria. Este esfuerzo ha permitido cumplir el objetivo para 2010, recortando en casi dos puntos del PIB el déficit del conjunto de las Administraciones Públicas.

Elena Ramón

Se está produciendo una reorientación sectorial, con la construcción perdiendo peso.

Ya no valen las antiguas recetas que permitieron en el pasado acelerar el crecimiento

Se observa un efecto de arrastre de la buena coyuntura exportadora sobre la demanda

Simultáneamente, el Gobierno está desarrollando un amplio programa de reformas estructurales con el propósito de eliminar trabas a la actividad empresarial –especialmente en el sector servicios–, lograr un funcionamiento más eficiente del mercado de trabajo, garantizar la sostenibilidad del sistema de pensiones a largo plazo e impulsar la reestructuración y el fortalecimiento del sector financiero para despejar cualquier posible duda sobre su solvencia y resistencia incluso en condiciones difíciles.

Estas reformas, unidas a la corrección de los desequilibrios están induciendo un cambio estructural de primera magnitud en la economía española. En primer lugar, se está produciendo una profunda reorientación sectorial de nuestro modelo económico, con la construcción perdiendo peso a favor de sectores más productivos y orientados al exterior.

Además, las reformas están mejorando el funcionamiento de los mercados. La reforma laboral debe facilitar la reasignación de los desempleados hacia nuevas actividades y con una mejor formación profesional contribuirá a que el nuevo empleo sea más estable y productivo. La reestructuración del sector financiero hará posible que todas las entidades estén en disposición de financiar el necesario aumento de la inversión a medida que se vaya consolidando la recuperación. Esta intensa transformación económica debe dar inicio a una nueva fase de expansión más equilibrada y sostenible.

Ésta ha sido la primera gran crisis desde el nacimiento de la moneda única, lo que condiciona los instrumentos disponibles para impulsar una recuperación. Ya no valen las antiguas recetas que, siguiendo objetivos cortoplacistas, permitieron en el pasado reciente acelerar el crecimiento, pero desembocaron en una grave crisis que ahora lastra nuestra economía. No es ése el modelo al que queremos regresar. La única vía es mejorar la competitividad general de la economía de forma progresiva, mediante la contención de los costes y el aumento de la productividad.

El sector exterior está actuando como principal impulsor del crecimiento. Las exportaciones muestran un comportamiento muy positivo, favorecidas por el dinamismo de la economía mundial y por las ganancias de competitividad (en 2010 los costes laborales unitarios diminuyeron un 1,5%).

Se observa un efecto arrastre de esta buena coyuntura exportadora sobre otros componentes de la demanda, particularmente la inversión en equipo, y el sector turístico también presenta una evolución muy satisfactoria. Estos factores, junto con la progresiva estabilización de la inversión en construcción, permitirán acelerar el crecimiento.

Las medidas que está adoptando el Gobierno y los ajustes que experimenta la economía se complementan y van todos en la dirección adecuada. Conforme se vaya completando la corrección de los desequilibrios y se vayan materializando los beneficios de las reformas, la economía ganará impulso y el empleo empezará a recuperarse. No debe minusvalorarse el esfuerzo de empresas y ciudadanos. A ellos debemos transmitir nuestra convicción de que se están sentando las bases de una etapa de crecimiento más equilibrado y sostenido, capaz de crear empleo de calidad y mejorar el bienestar de la sociedad en su conjunto.

Efe

José Luis Rodríguez Zapatero en el momento de la votación durante el pleno del Congreso. que aprobó, de forma definitiva, los Presupuestos Generales del Estado de 2010.

Las arenas movedizas del déficit

Juanma Lamet

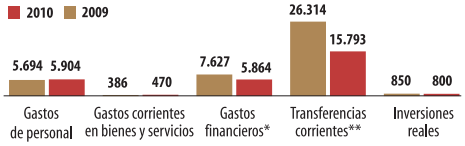
La reducción del déficit de las cuentas públicas se sitúa en el primer puesto del orden de prioridades del Gobierno. El paro es el mayor drama, pero salir de las arenas movedizas presupuestarias es vital para la economía española. El Pacto de Estabilidad de la Unión Europea exige una reducción del saldo negativo contable hasta el 6% del PIB en 2011, el 4,8% en 2012 y el 3% en 2013. Si el Ejecutivo no hace los deberes en este asunto, dará un paso de gigante hacia el abismo del rescate. Un solo error puede ser fatal. No hay apenas margen. Por eso "el Ministerio de Hacienda no deja pasar ni un solo euro de déficit; eso es insalvable", como aseguran fuentes próximas al Gobierno a EXPANSIÓN.

El consenso del panel de analistas de la Fundación de Cajas de Ahorros (Funcas) prevé que España no cumplirá con estas metas. Se quedará cerca, eso sí, con sendos déficits del 6,4 y del 5,1% en 2011 y 2012, respectivamente. Por otro lado, el Banco de España ha cambiado sus previsiones y dice ahora que se va a lograr el objetivo en 2011. Sea como sea, España sabe que tiene que ajustarse el cinturón hasta el paroxismo para despejar todo el riesgo de contagio que aún se ventea en la Unión Europea. España no es Portugal, ni Irlanda, ni mucho menos Grecia. Pero, como la mujer del César, no basta con serlo, también hay que parecerlo.

El problema es que los datos no pintan del todo bien para los objetivos del Gobierno. El Fondo Monetario Internacional (FMI) calcula que el agujero de las cuentas públicas equivaldrá al 5,64% del PIB en 2012, a un año de que cumpla la exigencia de Bruselas de reducir los números rojos al 3%. El problema es que el organismo que dirige Dominique Strauss-Kahn (inmerso en un escándalo sexual en EEUU) considera que más del 80% de ese déficit es estructural. Este porcentaje será aún mayor en los años posteriores, hasta alcanzar su culmen en 2016, en el que el déficit enquistado será ya similar al general, según esas mismas proyecciones. El FMI estima que los números rojos ascenderán a 63.162 millones en 2012. El agujero estructural será de 52.000 millones de euros. Cifras nada halagüeñas.

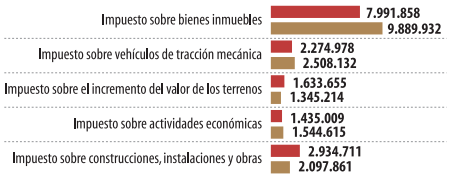
LOS NÚMEROS ROJOS DEL SECTOR PÚBLICO

La evolución de los gastos del Estado
Ejecución, hasta el 31 de marzo de 2011. En millones de euros.

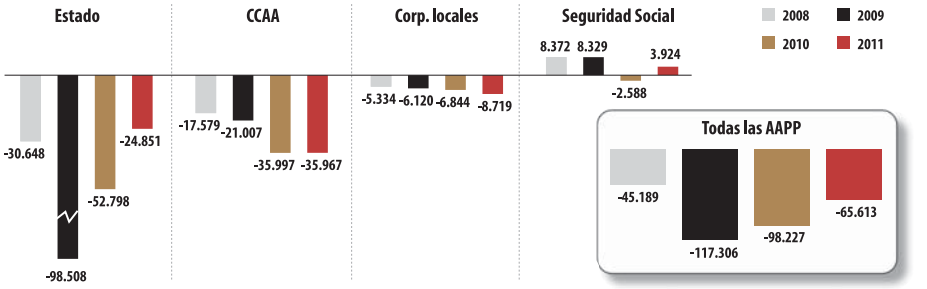


* Afectado por el calendario del Tesoro ** Afectado por el cambio en el sistema de financiación autonómica

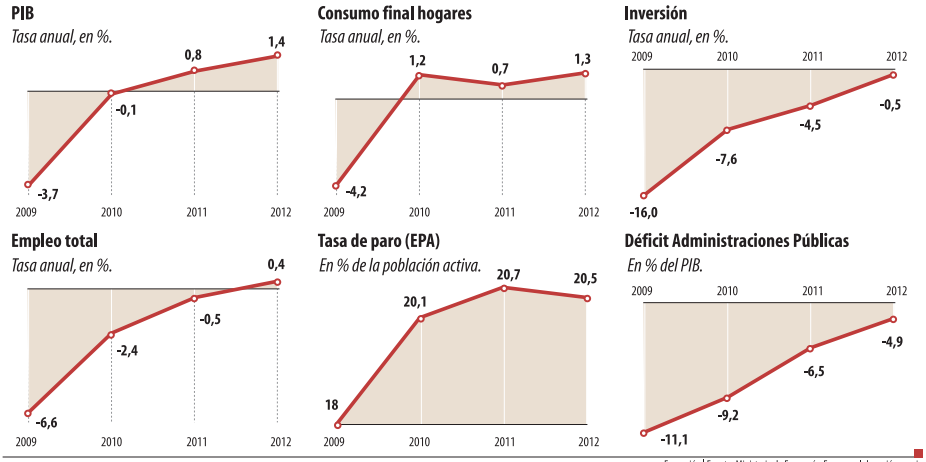
Recaudación de los principales tributos locales
En miles de euros. 2010 2009



La salud de las cuentas públicas, en la encrucijada *En millones de euros.*



DESPEGUE MUY LENTO *Previsiones económicas para España, 2011-2012.*



Expansión | Fuente: Ministerio de Economía, Funcas y elaboración propia

La reducción del agujero de las cuentas públicas es la prioridad económica absoluta del Ejecutivo

Recortes

¿Qué significan estos cálculos del FMI? Que el Ejecutivo socialista, o el que le suceda en 2012, deberá tocar los pilares del Estado de Bienestar para cumplir con el Pacto de Estabilidad comunitario. Al Gobierno no le quedará margen para reducir gastos corrientes, y tendrá que empezar a impulsar ajustes que había descartado: quitar subvenciones, subir más los impuestos, recortar las prestaciones de paro o reducir las partidas destinadas a educación y sanidad, por ejemplo.

Los ayuntamientos recaudan por el sector inmobiliario 15.000 millones menos al año, el 1,5% del PIB

Autonomías

Para mayor dolor de cabeza de la ministra de Economía, Elena Salgado –guardiana de la austeridad antidéficit–, las autonomías no parece que estén haciendo los deberes. El ajuste real del déficit de las comunidades será casi nulo en 2011. Su agujero será incluso mayor que el del Estado. Según los últimos datos que el Ejecutivo ha enviado a Bruselas, el déficit presupuestario de las autonomías, incluyendo el efecto de las liquidaciones territoriales, ascenderá en 2011 a los 35.967 millones de euros, una cifra sólo 30 millones inferior a la registrada en 2010, lo que muestra que el ajuste real de los números rojos de las autonomías será mínimo, de un 0,08%.

Esto no quiere decir que las autonomías no esté realizando recortes del gasto o subidas de impuestos, sino que la mayor parte de los fondos extra que lograrán las comunidades mediante los ajustes que impulsen en los próximos meses tendrán que ir destinados, casi íntegramente, al Estado. Las comunidades autónomas tienen que devolver a la Administración Central el exceso de anticipos de fondos que recibieron en 2008 y 2009 por culpa de que el Gobierno de Zapatero no supo contemplar en sus previsiones la crisis que se avecinaba.

Ayuntamientos

Y la tercera *pata* del sector público no es que esté mucho mejor. Los ayuntamientos se encuentran, en la mayoría de los casos, al borde del colapso, porque con el estallido de la burbuja inmobiliaria han dejado de ingresar casi 15.000 millones de euros al año, respecto del pico de la burbuja. Si los ayuntamientos recaudaron 16.662 millones de euros en 2006 gracias al ladrillo, en 2010 sólo obtuvieron 1.830 millones. Es decir, un 90% menos que hace cuatro años. De una fecha a otra el importe se reduce en 14.832 millones de euros, casi un 1,5% del PIB nacional. ¿Y cómo pretenden llenar los alcaldes las arcas, de nuevo? Subiendo impuestos. Los asesores de los alcaldes consultados aseguran que hay muchos consistorios que preparan ya el incremento del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (el famoso IBI).

Estado, CCAA y municipios son las tres patas del trípode público que hay que sacar de las arenas movedizas del déficit. Si no se consigue, el riesgo es evidente: engullimiento económico.

Las cifras

9,2 Es el porcentaje en el que se situó el déficit público a finales de 2010. El Estado contribuyó con 5,1 puntos; las autonomías, con 3,39; y los ayuntamientos, con 0,64 puntos.

3 Es el porcentaje que debe alcanzar el déficit español al final de 2013. Pero los analistas no lo ven nada claro. Creen que el objetivo ya se desviará en 2011 y 2012. Difícil misión.

36.000 Son los millones de euros del agujero de las cuentas públicas autonómicas. Las comunidades no han rebajado mucho sus déficits, al tener que devolver anticipos al Estado.

52.000 Según el FMI, 52.000 serán los millones de déficit estructural que habrá en España en 2012, Es decir, el 82% del déficit total, que ascenderá a 63.162 millones de euros.

15.000 Son los millones que dejan de recaudar, al año, los entes locales por los ingresos fiscales derivados de la actividad inmobiliaria y el urbanismo, con respecto a 2007.

90 Es el porcentaje en que ha caído la recaudación local correspondiente al aprovechamiento urbanístico, el IBI y las tasas inmobiliarias que cobran los ayuntamientos.

Juan de Dios Ortiz

La capacidad de crear empleo con un mínimo crecimiento económico pone en valor la tan denostada potencialidad de nuestra economía.

La economía española en perspectiva

Valeriano Gómez
Ministro de Trabajo e Inmigración

La coyuntura de la crisis y el contexto político dificultan y distorsionan en no poca medida la posibilidad de percibir con claridad las perspectivas a corto y medio plazo de la economía española.

Aún mantenemos la percepción de que la economía continúa en recesión y el impacto profundo en nuestras conciencias de esta crisis explica tanto esa negativa imagen como la imposibilidad para advertir los cambios que ya se están produciendo.

Dirán algunos lectores que esta visión responde a una cierta conveniencia, pero sinceramente no es así. A fecha actual, en estos primeros días del mes de mayo, según todos los indicadores, la economía ha retomado ya la senda de crecimiento, por mucho que inicialmente este sea débil. E incluso solventes servicios de estudios de entidades financieras reconocen que la creación neta de empleo puede comenzar en la segunda mitad de este año, lo que en realidad significa hablar de poco más que de algunas semanas.

Me interesa sobre todo señalar en relación con ello un par de cuestiones relevantes. Por una parte, creo que es necesario destacar que la economía española va a comenzar a crear empleo con un crecimiento económico inferior incluso al 1%. Lo cual viene a poner de manifiesto la falta de fundamento de afirmaciones que frecuentemente insisten en una supuesta incapacidad de la economía española para crear empleo hasta alcanzar niveles relativamente elevados de crecimiento.

En segundo lugar, esa capacidad de crear empleo con un mínimo crecimiento económico, aparte de encomiable, pone en valor la tan denostada potencialidad de nuestra economía, al tiempo que debería recuperar la confianza en nuestro mercado laboral, en el funcionamiento de sus instituciones, y en los resultados de las reformas realizadas. Siempre se ha considerado signo de un mercado de trabajo flexible y eficiente la capacidad para crear empleo a partir de niveles relativamente bajos de crecimiento.

Junto a ello, un amplio conjunto de datos merecen también una elevada apreciación. No es éste el ámbito para extenderme en ello, pero datos tan importantes como el intenso crecimiento de nuestras exportaciones, la rápida corrección de nuestro déficit exterior, o el incremento de la cartera de pedidos de la industria constituyen pruebas suficientes de que la recuperación se está produciendo sobre bases sólidas. Máxime cuando, por primera vez, no contamos con mecanismos utilizados siempre para superar crisis anteriores como la recuperación de competitividad por la vía de las devaluaciones.

Problemas importantes

No pretendo obviar en modo alguno que subsisten problemas económicos importantes que aún no se han resuelto y que están en la mente de todos –muy en especial los relativos al flujo de crédito a las empresas–, al contrario. Pero, creo firmemente que eso no hace más que destacar nuevamente el valor y la capacidad de nuestra economía. Y también el acierto de las reformas realizadas.

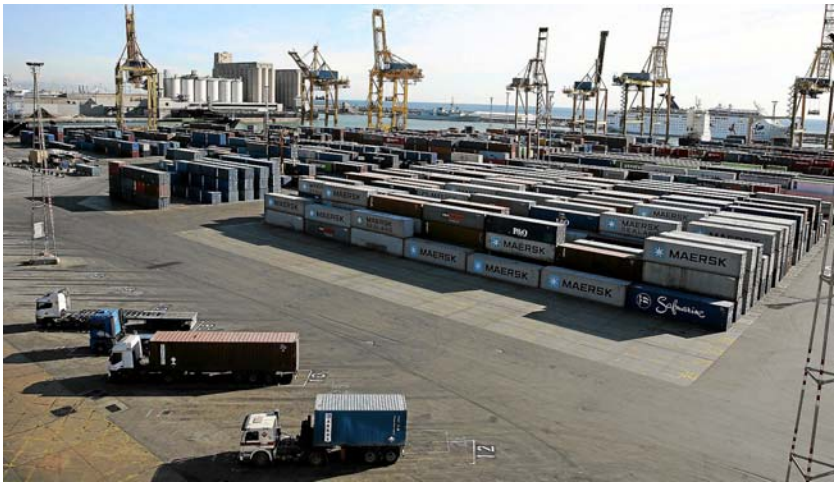
España va a empezar a crear empleo, incluso con un crecimiento económico inferior al 1%

A mi juicio carece de significación práctica y de relevancia real decir que las reformas han venido impuestas por las circunstancias. Primero, porque, en el pasado, se dieron condiciones similares pero nunca se abordaron reformas en absoluto comparables. Segundo, porque a veces quienes lo dicen olvidan que estas reformas debían haber sido adoptadas en mejores condiciones cuando ellos gobernaban. Y tercero, porque las reformas son absolutamente necesarias y las condiciones han permitido en todo caso que sean adelantadas.

Lamentablemente el espacio disponible no permite profundizar en todas ellas. Y hay que recordar que en el plazo de menos de un año se han adoptado al menos seis grandes reformas: la reforma laboral; la reforma de las políticas de empleo; la reforma de la negociación colectiva; la reforma de las pensiones; el nuevo Reglamento de la Ley de Extranjería; y la reforma de la Ley de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Nada es definitivo y mucho menos en materia socio-laboral, pero creo que se hacen valoraciones negativas de forma excesivamente rápida y sumaria de algunas de estas reformas. Quiero poner como ejemplo la reforma laboral. Repasemos. Tras la reforma laboral contamos con un contrato indefinido de utilización universal con un coste de extinción cierto inferior al 7% del coste laboral anual, sin demoras ni coste alguno de tramitación; un sistema de contratación temporal muy flexible, que se adapta a todas las necesidades empresariales; un despido por causas objetivas, tanto individual como colectivo, que ha ampliado considerablemente su ámbito de utilización (la crítica a la existencia de verificación judicial carece de sentido: la rescisión de todo contrato está sujeta a la revisión de su legalidad); un sistema de ajustes colectivos del empleo a las necesidades de la demanda (modelo alemán), y un amplísimo sistema de modificación de las condiciones de trabajo y de flexibilidad interna de acuerdo con las necesidades de las empresas. Por no hablar de los avances en la intermediación laboral.

En consecuencia, se podrán encontrar comparaciones puntuales más favorables, pero en conjunto tanto en los ámbitos de la flexibilidad externa como en el de la organización de los recursos humanos en la empresa se han producido avances notables en nuestro ordenamiento que, siguiendo la metodología OCDE, lo sitúan en una posición claramente favorable en el contexto europeo.



Elena Ramón

El crecimiento de las exportaciones prueba que la recuperación se está produciendo sobre bases sólidas.

Efe

El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, durante la última Conferencia de Presidentes autonómicos celebrada en el Senado en 2008.

La encrucijada del modelo territorial

David Gracia

Los grandes Estados federales se han construido históricamente a partir de las necesidades de unión de varias comunidades. España parece haber adoptado el camino inverso. En treinta años, ha pasado de una Administración central muy rígida a una estructura territorial que alcanza cotas de descentralización comparables a las de Alemania, Canadá, Suiza o Estados Unidos en muchos asuntos. Sin embargo, la gran diferencia con todas estas naciones es que España todavía no ha puesto límites u objetivos a este proceso: la centrifugadora avanza imparable.

Ni Felipe González, ni José María Aznar, ni ahora José Luis Rodríguez Zapatero han podido dar la espalda a este asunto. Desde 1993, se ha reformado en cuatro ocasiones el sistema de financiación autonómica. Y siempre con el mismo *leitmotiv*: una negociación política marcada por las presiones nacionalistas o la necesidad de apoyos parlamentarios del Gobierno central que, finalmente, se cierra con nuevos traspasos de competencias e ingresos para las comunidades.

Éstas gozan ya de un nivel de autonomía financiera del 90%, mayor que el de las provincias canadienses; gestionan el 36% del gasto público total (si se incluye la Seguridad Social) y el 95% de servicios esenciales como la sanidad y la educación. Si se añaden otras competencias como la vivienda, la dependencia y las políticas activas de empleo se puede decir que son, en la práctica, las *dueñas* del Estado del Bienestar.

La crisis ha abierto fisuras de calado en el armazón territorial. En plena debacle de las finanzas públicas, el Gobierno comprometió 11.000 millones de euros extra para las comunidades y la cesión de buena parte de la cesta tributaria (el 50% del IRPF, el 58% del IVA y el 58% de los Impuestos Especiales). Año y medio después de cerrarse el acuerdo, el déficit de la Administración roza el 9%; el Estado exige a las comunidades que metan en cintura sus cuentas para cumplir con los compromisos de Bruselas (corregir el agujero público hasta el 3% en 2013), mientras que los ejecutivos regionales acusan al Ministerio de Economía de "impago", "deslealtad" e "incumplimiento" de la ley.

Hasta ahora, siempre se ha resuelto el problema con una negociación política y el reparto de dinero

Además, recuerdan que el 73% de la deuda generada por España desde 2007 proviene de la Administración central. Es decir, de los programas de choque lanzados por José Luis Rodríguez Zapatero. Entre otros, el fondo mil millonario para los ayuntamientos, las ayudas directas a la compra de vehículos, el cheque de los 400 euros, etc.

El último Consejo de Política Fiscal y Financiera –órgano en el que se decide el reparto del dinero– acabó en una trifulca de reproches. Calentada, si cabe más, por la proximidad de las elecciones. Desde fuera, los observadores internacionales ven todo más claro. Las comunidades afrontan una encrucijada. Las previsiones de crecimiento de la economía española a medio plazo son malas, por tanto, los ingresos fiscales no se van a recuperar lo suficientemente rápido como para corregir los desequilibrios en las cuentas. Además, el gasto social y sanitario –que creció a un ritmo medio anual del 6% desde 2002– se va a ver presionado cada vez más por el envejecimiento de la población española.

Más disciplina

"Los recortes en personal o inversión tienen un límite. Nuestra opinión y la de muchos observadores es que son necesarias medidas de más disciplina en los gastos estructurales de las comunidades, que afectan a la sanidad, la educación o los servicios sociales", explica Guihlem Costes, analista de Fitch Rating para las regiones españolas.

Los expertos abogan por un ajuste serio de la estructura autonómica para garantizar servicios

En su opinión, todo ello requiere una "negociación común, porque si no lo hacen todas las comunidades es muy difícil asumir el coste político" de los cambios estructurales, añade.

Como defienden la mayoría de líderes autonómicos, las regiones prestan los servicios que más importan a los ciudadanos, como la sanidad y la educación. Pero en la situación actual, no dejan de surgir dos cuestiones. Primero, si es posible mantener a largo plazo la calidad de estos servicios. Segundo, si para ello no sería necesario abrir el debate sobre otros gastos autonómicos que, para muchos ciudadanos, no son prioritarios.

Por ejemplo, los entes autonómicos de radio y televisión, la red de embajadas comerciales paralelas a las del Estado, empresas públicas para la promoción de todo tipo de actividades, consorcios, fundaciones y un sinfín de organis-

El turno de los ayuntamientos

La reforma de la financiación de los ayuntamientos ha quedado relegada durante las dos últimas legislaturas. El presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero se comprometió en 2005 a cerrar de forma paralela la cuestión autonómica y local, pero la batalla estatutaria desvío la atención de los alcaldes. A cambio, en el momento más arduo de la crisis el Ejecutivo decidió regar con dinero los municipios, creando dos fondos de inversión local de más de 15.000 millones en total. Las ciudades y pueblos muestran, posiblemente, su mejor cara tras este aliño inversor. Sin embargo, las arcas se encuentran en un momento dramático. La deuda municipal alcanza ya lo 35.000 millones de euros y la maquina de ingresos, fuertemente ligada al sector de la construcción, ha sufrido un duro golpe difícil de reparar.

Así está la situación

14.000 El Gobierno y las autonomías han fijado un techo de déficit para este año del 1,3% del PIB para el conjunto de las comunidades. Esto es, unos 14.000 millones de euros.

25.000 Las regiones tienen unas necesidades de financiación exterior del 25.000 millones en 2011, incluyendo bonos, créditos y refinanciación de deuda.

10% La proporción de deuda a corto plazo frente a la deuda a largo ha crecido en los últimos años hasta el entorno del 10%. Éste es uno de los elementos vigilados por los mercados.

55% Las comunidades tienen en plantilla al 55% de los empleados públicos de España. Los servicios de sanidad y educación son los que más gente emplean.

100% Este año es el primero en el que el nuevo modelo de financiación autonómica se aplica al 100%. Los ingresos regionales dependen ahora más del ciclo económico.

11.000 El proceso de negociación del modelo financiero se cerró con el compromiso del Estado de inyectar 11.000 millones de euros extra. No se habló de la contención del gasto.

Cinco formas distintas de obtener recursos

1 RÉGIMEN GENERAL
La Ley Orgánica de Financiación de las Comunidades Autónomas (LOFCA) establece el modelo de ingresos de las regiones de régimen común, es decir, todas excepto País Vasco y Navarra. En sus sucesivas reformas se han fijado la participación de las comunidades en la recaudación de los grandes impuestos, así como la capacidad normativa para modular los tributos compartidos con el Estado y los propios. La particularidad es que reserva al Estado instrumentos para nivelar las diferencias de renta per cápita e ingresos entre ciudadanos. Se rige por cuatro principios básicos: la autonomía financiera de las comunidades; la nivelación; la corresponsabilidad en la gestión de impuestos, y la lealtad institucional.

2 HACIENDA FORAL
El régimen foral de las provincias vascas y de Navarra, reconocido en la Constitución, se caracteriza porque estos "Territorios Históricos" tienen potestad para mantener, establecer y regular su régimen tributario. Por tanto, la gestión, liquidación, recaudación e inspección de la mayoría de los impuestos estatales (todos excepto los derechos de importación y los gravámenes a la importación en los Impuestos Especiales y el IVA) corresponde a cada una de las haciendas forales. La recaudación de estos tributos queda en poder de los territorios. Como contrapartida, cada comunidad contribuye a las cargas generales del Estado no asumidas a través de una cantidad negociada que se denomina cupo en País Vasco y aportación en Navarra.

3 CANARIAS
El archipiélago de Canarias participa en la Lofca. No obstante, por tratarse de un territorio de ultramar posee peculiaridades financieras. El propio régimen general fija un fondo específico para la insularidad (en el que también participan las Baleares). Además, en Canarias no se aplica buena parte de los tributos indirectos estatales (el IVA y algunos Especiales). A cambio, cuenta con figuras impositivas como el Impuesto General Indirecto Canario, los arbitrios insulares y los impuestos específicos sobre matriculación y combustibles. Estos gravan las mismas bases, pero con tipos más reducidos que en la Península. Los rendimientos se reparten entre las administración insular y los cabildos. Canarias participa en el resto de fondos de nivelación del régimen general.

4 CEUTA Y MELILLA
Las ciudades de Ceuta y Melilla, sin dejar de ser Entidades Locales, disponen de sendos Estatutos de Autonomía. Esto les confiere particularidades a la hora de gestionar sus ingresos y gastos. Así, participan en algunos elementos de la Lofca, como los fondos de nivelación; reciben recursos de los Presupuestos del Estado, y además participan en la financiación de los entes locales. También poseen un régimen fiscal especial. Aplican un Impuesto sobre la Producción, los Servicios y la Importación en vez del IVA. De los Especiales, sólo existe el de Electricidad y el Impuesto sobre Determinados Medios de Transporte. También poseen sus propias bonificaciones en el Impuesto sobre la Renta. Por último, la gestión de la Sanidad pública sigue en manos del Estado.

5 AYUNTAMIENTOS
El Gobierno, tras sucesivas moratorias, ha dejado sin reformas la financiación de los entes locales, posiblemente, las administraciones que más han sufrido la crisis. Sus impuestos propios básicos son el de Bienes Inmuebles, la tasa de Circulación y el de Actividades Económicas. Los tres han estado muy ligados al boom reciente de la construcción. Además, en función de su tamaño, reciben transferencias del Estado. En cualquier caso, la principal pelea de los alcaldes pasa por el reconocimiento del agujero que generan los "servicios no debidos", unos 7.000 millones de euros. Por otro lado, la mayor participación de los municipios en los ingresos de las comunidades autónomas (PICAs) y en la cesión de algunos impuestos para las grandes urbes.

mos. En definitiva, una estructura inflada en los años de bonanza que, hoy por hoy, no es compatible con las obligaciones esenciales de las autonomías ni tampoco con su capacidad financiera.

Algunas comunidades como la de Madrid ya han reclamado al Gobierno que dé el paso para debatir sobre las grandes cuestiones. Es decir, que modifique la legislación básica del Estado para coordinar un recorte común del gasto. Esta reivindicación evitaría que, por ejemplo, cuando una región como Galicia lanza un catálogo de ahorro farmacéutico, el Estado la recurra al Constitucional por invasión de competencias.

De momento, el Gobierno ha vetado la capacidad de solicitar más deuda a todas las comunidades que no cumplan con el techo de déficit fijado para este año. Un primer paso para poner límites al Estado autonómico ya que, hasta ahora, el incumplimiento sistemático de algunas regiones no tenía penalización alguna. Pero los expertos inciden en que la contención salarial, las subidas puntuales de algunos impuestos o los recortes en los capítulos de inversión y transferencias a empresas públicas no son suficientes.

España requiere una negociación seria sobre su modelo de Estado y la sostenibilidad de éste, más allá de la tradicional pelea política por rebañar una porción del pastel financiero.

Las reformas

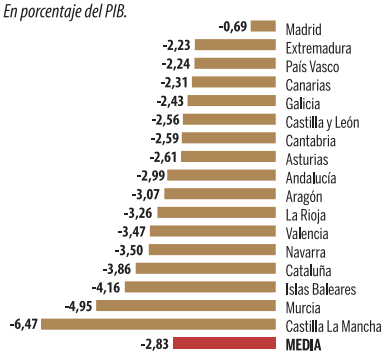
GONZÁLEZ EN 1993
La primera gran reforma de la Lofca se realizó en 1993. Felipe González necesitaba el apoyo de CiU en el Congreso para gobernar y el ex líder catalán Jordi Pujol condicionó éste a la reforma territorial.

AZNAR EN 1996 Y 2001
Pujol utilizó la misma estrategia con José María Aznar en 1996. Después, en 2001, el Gobierno del PP llevó a cabo la mayor descentralización de la historia reciente en España.

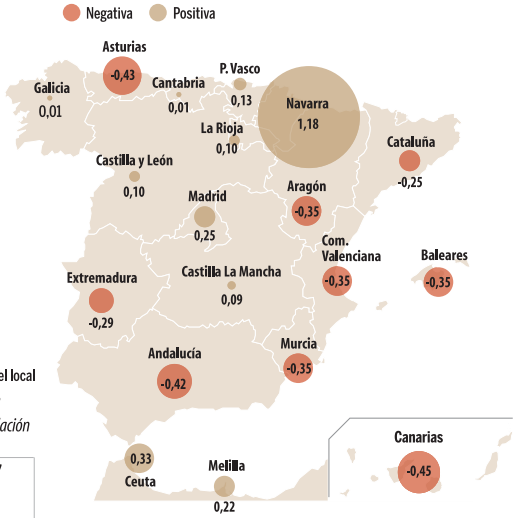
ZAPATERO EN 2009
Zapatero se comprometió en 2004 a ampliar la capacidad financiera de las regiones. La negociación, cerrada en 2009, estuvo marcada por la reforma del Estatut catalán.

LAS CUENTAS AUTONÓMICAS

El déficit autonómico en 2010
En porcentaje del PIB.



El PIB regional en 2010
Tasa anual, en porcentaje.

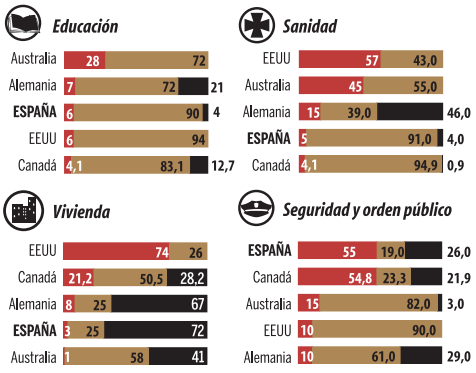


Nivel central | Nivel regional | Nivel local

Tipo de Estados	¿Quién paga...? Distribución del gasto público, en %.			¿Quién recauda...? Distribución de la recaudación total del Estado, en %.		
Federales (media)	57,3	25,2	17,5	72,7	18,7	8,6
Alemania	63,0	22,8	14,2	67,0	22,9	10,1
Austria	69,0	16,9	14,1	81,2	7,8	11,0
Bélgica	64,0	23,4	12,6	69,8	25,4	4,8
Unitarios (media)	72,1	--	27,9	82,8	--	17,2
Francia	82,2	--	17,8	87,4	--	12,6
Holanda	66,0	--	34,0	89,0	--	11,0
Italia	72,0	--	28,0	84,7	--	15,3
Irlanda	85,0	--	15,0	84,0	--	16,0
ESPAÑA	50,7	35,9	13,4	68,3	21,9	9,8

España frente a los países federales
Distribución del gasto, en porcentaje.

Central | Regional | Local



Expansión | Fuente: Ministerio de Economía y Funcas

El sistema se enfrenta al largo plazo

José Mª López Agúndez

Cuando pasen diez años cualquiera diría que las bases legislativas para la futura –y completa– modernización de la Justicia española se han puesto en época de crisis. Pero las dotaciones presupuestarias, a pesar de que fueron creciendo de forma sostenida cada año hasta 2010, no son lo suficientemente destacables para conseguir transformar en poco tiempo un sistema que arrastra un abanico de deficiencias históricas.

Lentitud, colapso... son adjetivos tradicionales para definir la Justicia en España, pero pueden convertirse en un simplismo si no se leen en el contexto del propio sistema, en el que entran en juego las comunidades autónomas, la dotación presupuestaria o el número de jueces por habitante.

El sistema se enfrenta a unas cifras que son muy tozudas. Es cierto que la crisis, que provoca un menor número de demandas en los tribunales –se reduce el número de separaciones, divorcios y otras reclamaciones en general, en todos órdenes jurisdiccionales–, ha provocado que en 2010 se reduzca el crecimiento del número de asuntos ingresados, en trámite y resueltos, en comparación con los años anteriores. Por ejemplo, el número de asuntos ingresados ha sido apenas más bajo y la proyección de las cifras indica que será prácticamente el mismo que en 2009 (ver gráfico adjunto).

Efe

Trabajos de digitalización, catalogación y carga en la base de datos de todos los asuntos corrientes de la Audiencia Nacional. Hay 226 personas trabajando a tiempo completo.

La Audiencia Nacional ha convertido en expediente digital el 90% de todos sus asuntos corrientes

La Oficina Judicial ha comenzado en cuatro principales ciudades y a lo largo del año se iniciará en otras seis

A finales de 2010, la Justicia tenía 3,22 millones de asuntos en trámite, los mismos que en 2009

La imagen del colapso

Los asuntos que están pendientes de trámite siguen *in crescendo*, pero en 2010 han crecido sólo un 3% respecto a 2009, cuando en comparación con 2008 el aumento fue del 12,3%. Esta magnitud es la que mide el colapso de la Justicia: más de 3 millones de asuntos desde 2009.

Otro factor que muestra la dificultad de remontar el atasco es la dotación presupuestaria. Es cierto que el presupuesto de Justicia ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años hasta 2010 –en 2011 ha sido el primer año que ha descendido, un 6,9%– y que el Ministerio se ha esforzado en dar prioridad a las inversiones en tecnología para llegar a la cifra de los 200 millones de euros anuales previstos en el plan de modernización.

Sin embargo, no se atisba que sea suficiente para aliviar el colapso. No en vano, el presupuesto de gasto asignado a Justicia representa sólo el 0,5% de los Presupuestos Generales del Estado.

Los expertos insisten en destacar la necesidad de aumentar la plantilla de los jueces, ya que España tiene una media de 10 jueces por cada 100.000 habitantes, la mitad de la media que existe en la Unión Europea. En concreto, a principios de 2009 había 4.836 plazas de juez en España y, a modo de ejemplo, en los presupuestos para 2010 y 2011 se ha previsto la creación de sólo 150 plazas cada año.

El argumento de que se necesitan más jueces se explica porque por mucho que se mejoren y agilicen las vías de trámite, no se avanza porque los jueces siguen teniendo sobrecarga de asuntos. A ello se suman otros defectos de organización, como es la infrautilización de los secretarios judiciales.

El avance en la modernización para agilizar los procesos y los tiempos de resolución se observa a largo plazo, no para uno, dos o cuatro años.

De momento, en 2010, Francisco Caamaño, ministro de Justicia, ha impulsado tres proyectos legislativos que quieren sentar las bases para que se pueda transformar el sistema. Se trata de los proyectos de Ley de Medidas de Agilización Procesal, de Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación y el proyecto de creación de los Tribunales de Instancia.

Estas leyes, vistas en su conjunto, introducen un abanico de resortes que, previsiblemente, conducen a una mejora del modelo de resolución en el sistema.

A ello se suman los primeros pasos para la implantación de la Oficina Judicial en las grandes ciudades y los avances en la instalación del expediente digital en la Audiencia Nacional y en los Registros Civiles.

La Oficina Judicial pretende descargar de trabajo a los jueces contando con la asunción de tareas de los secretarios judiciales y se configura en dos unidades de trabajo: la unidad procesal de apoyo directo y los servicios comunes.

Hasta el momento, ya funciona en Burgos, Murcia, Cáceres y Ciudad Real. A partir de junio empezará su marcha en Cuenca, Mérida y León, y después del verano en Ceuta, Melilla y Palma de Mallorca.

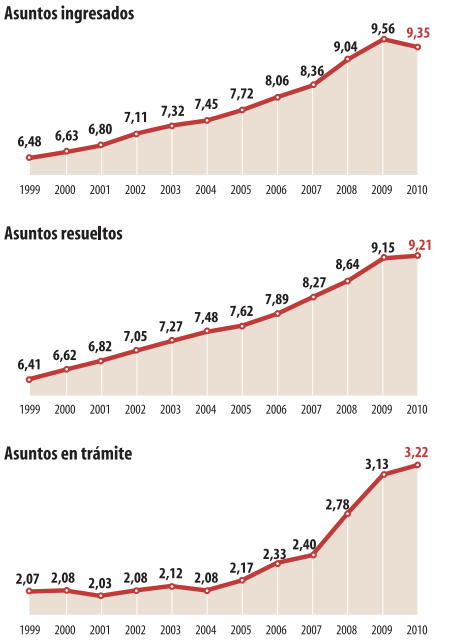
En lo que se refiere a la digitalización de los expedientes, los trabajos en la Audiencia Nacional están prácticamente finalizados. Hay 226 personas trabajando a tiempo completo y se ha procesado prácticamente el 90%, lo que equivale a unos 55.000 tomos digitalizados. A lo largo del verano, el expediente digital irá entrando en funcionamiento en las distintas salas y juzgados de la Audiencia, lo que supondrá un abandono progresivo del papel. Y el Registro Civil Central finalizó la digitalización el pasado abril; también se ha culminado en los 431 registros civiles principales que hay en España.

Pablo Llarena, portavoz de la Asociación Profesional de la Magistratura, hace un análisis de la evolución de la Justicia desde los inicios de la Democracia y destaca a EXPANSIÓN sus principales deficiencias: "Los políticos han estado más preocupados por controlar más el poder del Poder Judicial que de dotarle de los medios necesarios y más inversión para atender su función; se ha fomentado la gratuidad en la litigación; no hay personal auxiliar especializado y no se les atribuye responsabilidades".

A juicio de Llarena, "se ha producido "una despreocupación de la Justicia" en todos estos años.

EL COLAPSO EN CIFRAS

En millones de asuntos.



Expansión | Fuente: Consejo General del Poder Judicial

Necesitamos atrevernos

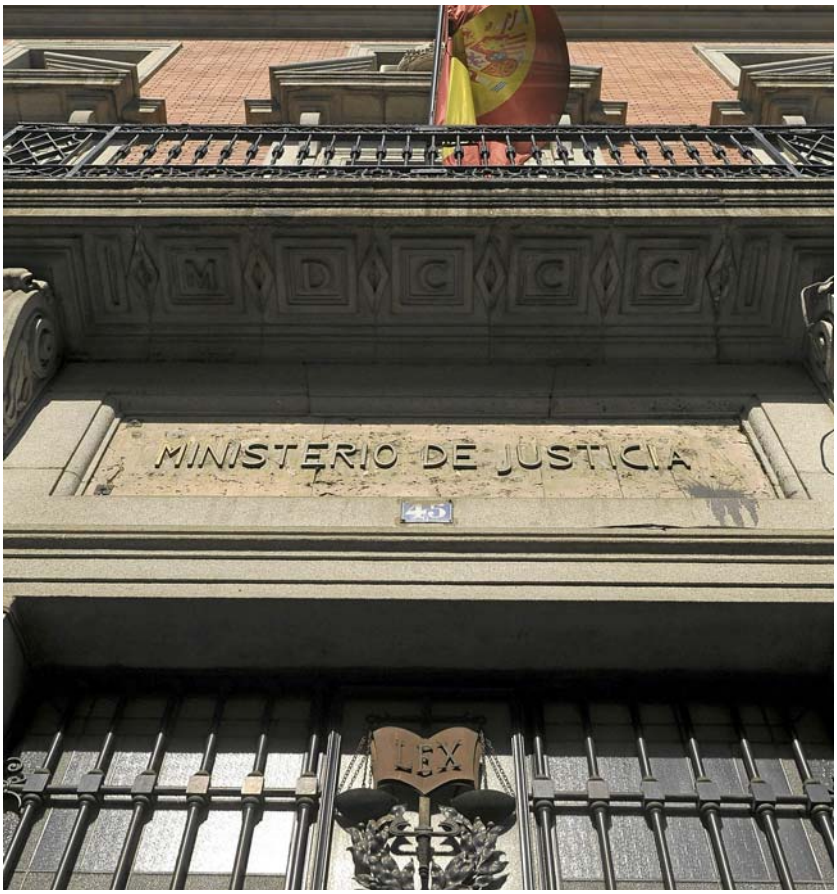
Francisco Caamaño
Ministro de Justicia

En la tarea de transformar, en un plazo relativamente breve, el funcionamiento de la Administración de Justicia, es natural hallar obstáculos en apariencia insalvables. Cuando otras veces ha surgido una pretensión semejante, ha acabado por hacérsenos la noche en mitad de la tarde. Y hemos desistido. El solo pensamiento de desarrollar un nuevo modelo de justicia genera muros automáticos.

La pretensión de cambiar el modelo de administración judicial nos sitúa ante lo desconocido, y eso genera vértigos. Pero, ¿y qué? Hagamos nuestro el llamamiento de Bob Dylan en *I'm not there*, "siempre hay que invitar a los problemas". Caso contrario, en mitad de la calma, uno corre el riesgo de dormirse.

En nuestro proyecto de cambio la meta es el origen. Es decir, alcanzar un modelo de Administración judicial coherente con la idea primordial de Justicia. En ese sentido, sólo hay una cosa que hacer: rehacerse. Y eso no es sencillo. La Justicia resuelve conflictos entre ciudadanos, pero el modo de procesar y dar solución a ese volumen de litigios provoca que la Justicia se obstruya y se convierta a su vez en un conflicto mayor que retarda la resolución de los otros. ¿Efectos? Un servicio público ineficiente, poco comprensible y confiable. Es evidente: hay que cambiarlo.

Desde el Ministerio de Justicia tratamos de hacerlo contemplando múltiples variables y buscando sinergias. Precisamos medios, tecnología, formación. Inversiones. Pero la respuesta cualitativa es insuficiente. Necesitamos ideas y formas nuevas de hacer las cosas. Buenas ideas, ideas que parezcan atrevidas para el modelo que hoy tenemos y que tantas insatisfacciones genera. ¿Cómo hallarlas? Rehaciendo. En sus *Investigaciones filosóficas*, nos dice Wittgenstein que los problemas se solucionan "no dando nueva información sino reordenando lo que siempre hemos sabido".



Rafa Martín

El objetivo es alcanzar un modelo de Administración judicial coherente con la idea primordial de Justicia.

Así, nuestro afán por someternos a la tutela judicial cuando surge un conflicto ha disparado la litigiosidad hasta extremos inauditos. En 2010 llegamos a los casi 9,5 millones de asuntos ingresados. No está mal. Hemos creado una *cultura del juzgado* como salida al problema que no halla su desenlace en una negociación. Eso nos ciega para ver en vías como la mediación o el arbitraje una *cultura* –que tan bien funciona en el modelo anglosajón– distinta, una alternativa complementaria a la resolución judicial del conflicto.

Se ha consolidado una 'cultura del recurso' que ha dado pie a un falso sentido garantista

Este afán ha conducido a otra contumacia, en términos de eficiencia, no menos gravosa para la administración judicial. Hablo de la confusión del derecho de acceso al juez con el derecho a los recursos. Amparados en el derecho fundamental a la doble instancia en materia penal, en paralelo se ha consolidado una *cultura del recurso* en todas las jurisdicciones, que ha dado pie a un falso sentido garantista. ¿Resultado? Hemos establecido un complejo y cebado sistema de recursos judiciales que permiten impugnar la práctica totalidad de las resoluciones dictadas por juzgados y tribunales, sean de fondo o meramente interlocutorias.

Movidos por la búsqueda de un sistema que elimine la posibilidad de todo error perseguimos un imposible. Somos humanos y no dioses. El error está ligado a nuestra naturaleza. Minimicémoslo, pero no nos engañemos esgrimiendo la idea de que siempre y en todo caso podemos destruirlo.

La nueva oficina judicial y los tribunales de instancia, nos permitirán dar un salto cualitativo sin precedentes

El efecto del hipergarantismo es doble. Los tribunales superiores pasan más tiempo revisando lo decidido por otros tribunales o jueces inferiores que abordando asuntos de su competencia directa. Por otra parte, la sucesión de recursos impide que exista en breve tiempo una resolución firme y definitiva, en perjuicio de una de las partes en litigio. Tengamos presente que en el 85% de los casos, la instancia superior ratifica las sentencias recurridas.

Es difícil dar giros de 180 grados, pero sí podemos ir afinando el rumbo hasta aproximarnos. Tenemos un modelo de oficina judicial cuyos fundamentos han de encontrarse en la Constitución de Cádiz. Frente a la diversidad de fueros y jurisdicciones, hacer posible que existiese un poder judicial único y asentado en todo el territorio era un gran reto. Un reto que explica el modelo de "juzgado isla" que aún pervive en la actualidad. El despliegue de la nueva oficina judicial y la apuesta decidida por los tribunales de instancia nos permitirá dar un salto cualitativo sin precedentes e inaugurar una nueva etapa.

Si lo conseguimos, será uno de los trabajos comunitarios más importantes de las últimas décadas. Ni siquiera será obra de un Gobierno, de un Parlamento o de las comunidades autónomas. Será un logro global, posible por la aportación y el trabajo de muchos profesionales y empleados públicos.

Este cambio en la forma que la Justicia recibe y digiere la conflictividad de una sociedad es una parte del cambio. Una parte que ya está en marcha. Con ser notable, hay otra no menos relevante e inaplazable. Si pensamos que el 70% de los asuntos que ingresan en los juzgados y tribunales son de naturaleza penal, advertiremos que la verdadera transformación del sistema judicial se producirá cuando nos dotemos de una nueva Ley de Enjuiciamiento Criminal. Ésa será una buena y atrevida idea, y por lo tanto, necesaria, valiosa. Confirmación de un cambio en serio, de verdad. Acaso el más importante después del que supuso la Constitución.

Desde T-Systems, queremos felicitar a Expansión por sus 25 años y, sobre todo, por haber sabido adaptarse y adelantarse a los cambios, siendo siempre un proveedor de información de calidad y confianza.

T-Systems

Qué hacer para salir de la crisis

Esperanza Aguirre
Presidenta de la Comunidad de Madrid

España, hace sólo siete años, gozaba de una situación económica y financiera que era la envidia de Europa. Sin embargo, tras siete años de gobiernos socialistas, España ha pasado al extremo contrario: mientras los principales países de Europa comienzan a salir de la crisis, a crecer y a crear empleo, España continúa estancada y destruyendo empleo.

Nuestro país alcanzó las máximas cotas de creación de empleo y de convergencia con Europa bajando impuestos, equilibrando los Presupuestos y liberalizando mercados. Y la inercia positiva de estas medidas, tomadas por los gobiernos del Partido Popular entre 1996 y 2004, nos permitió superar otra grave crisis económica, crear cinco millones de empleos y entrar en el Euro.

Esa inercia positiva duró hasta mediados de 2007, cuando la crisis financiera internacional entró en escena. Ya anunciamos, en la primera Legislatura de Rodríguez Zapatero, que era necesario seguir profundizando en las reformas estructurales que inició el Partido Popular para adaptar la economía española a un mundo globalizado. Sin embargo, los gobiernos de Rodríguez Zapatero se limitaron a dejarse llevar por la inercia y a dilapidar alegremente la magnífica herencia económica que recibieron en 2004. Peor aún, cuando llegó la crisis financiera con toda su virulencia, Rodríguez Zapatero, en lugar de aceptar la realidad y tomar medidas, se obstinó en negarla y en hacer todo lo contrario de lo que se tiene que hacer cuando vienen las vacas flacas: en lugar de hacer lo que haría cualquier familia sensata, que es abrazar la austeridad, recortar los gastos menos necesarios y ajustar el presupuesto a los ingresos, se dedicó a gastar sin tasa lo que no teníamos en abrir y cerrar zanjas, elevando así el déficit público a las nubes, hipotecando a los españoles para varias generaciones y destruyendo nuestra solvencia financiera.

Proyectos realizados en Madrid

Nosotros, en la Comunidad de Madrid, hicimos todo lo contrario que el Gobierno de la Nación y exactamente lo mismo que haría esa familia sensata, dentro de los márgenes que permiten nuestras competencias: bajamos los impuestos, ahorrándoles a los madrileños 15.000 millones de euros que, de un modo u otro, se han canalizado hacia el consumo y la inversión y, al mismo tiempo, recortamos los gastos menos prioritarios, al tiempo que intensificamos la libertad de mercado en el sector del comercio minorista. De ahí, entre otras razones, que hayamos podido apoyar a los autónomos y a las pymes con 25.000 millones de euros en créditos preferentes, que han salvado del cierre y de la quiebra a muchas pequeñas y medianas empresas.

JMCadenas

"Para competir no podemos tener una de las economías más dependientes de los derivados del petróleo", asegura Aguirre.

Y los resultados están a la vista de todos los madrileños: en plena crisis, hemos sido capaces de ajustar nuestros presupuestos (de hecho, somos la única Región española que no ha tenido que presentar un plan de saneamiento financiero al Ministerio de Hacienda) y, al mismo tiempo, de seguir invirtiendo en infraestructuras como el Metro, los hospitales y los centros de salud, de seguir mejorando la calidad de la educación con los colegios bilingües y de seguir ampliando la atención a las personas dependientes. Porque, mientras el conjunto de la economía española permanece estancada y destruyendo empleo hasta alcanzar los 5 millones de parados, la economía madrileña crece a un ritmo del 2% y crea empleo neto, hasta el punto de que la diferencia entre la tasa de paro del conjunto de España y la tasa de paro de la Comunidad de Madrid se ha ampliado a 6 puntos, cuando al comienzo de la crisis sólo era de dos puntos.

Los resultados están a la vista: en plena crisis, hemos sido capaces de ajustar nuestros presupuestos

Mientras la economía española permanece estancada, la madrileña crece a un ritmo del 2%

Estas medidas, que han dado excelentes resultados en la Comunidad de Madrid, pueden y deben ser aplicadas por el Gobierno de la Nación. Y, junto a ellas, la puesta en marcha de las tres grandes reformas que necesita la economía española desde hace ya más de un lustro: la educativa, la laboral y la energética. Si queremos competir en un mundo global, no podemos continuar con los mismos dogmas y prejuicios socialistas que inspiran la legislación educativa española y que han colocado a España en el furgón de cola de los países desarrollados en materia de educación.

Informe Pisa

No es ninguna casualidad que, en el Informe Pisa, la Comunidad de Madrid haya obtenido los mejores resultados, con diferencia, del conjunto de las regiones españolas: en la Comunidad de Madrid, dentro de nuestras competencias, hemos reintroducido los principios de la autoridad del profesor, de la evaluación de los resultados, de la exigencia y de la excelencia, que son los pilares básicos de una educación de calidad, junto al bilingüismo.

Para competir con el resto del mundo no podemos tener uno de los recibos de la luz más caros del mundo desarrollado y una de las economías más dependientes de los derivados del petróleo. Y tampoco podemos competir con el exterior con uno de los mercados laborales más rígidos del mundo.

Si, en el futuro, queremos seguir siendo uno de los diez países más importantes y desarrollados del mundo, si queremos que España no se convierta en una fábrica de parados cada vez que cambia el ciclo económico, y si queremos legar a nuestros hijos y a nuestros nietos más y mejores posibilidades de desarrollo, crecimiento y bienestar, tenemos que acometer inmediatamente esas reformas. Aún estamos a tiempo, pero hay que comenzar ya.

Efe

La presidenta de la Comunidad de Madrid destaca entre sus hitos de gestión el "haber reintroducido los principios de autoridad del profesor, de la evaluación de los resultados, de la exigencia y de la excelencia, que son los pilares básicos de la educación de calidad, junto al bilingüismo".

BBVA | WHOLESALE BANKING & ASSET MANAGEMENT

Sería muy fácil decir que somos expertos en el mercado de capitales. Lo difícil es que sean otros los que te lo digan.

2011 FADE EUR 7.000.000.000 4 Emisiones Bookrunner	2011 ICO Instituto de Crédito Oficial EUR 4.25bn (3 benchmarks) EUR 2b (144 A /Reg S) EUR 1bn (4 taps) Bookrunner	2011 Febrero RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA EUR 600.000.000 Bonos Bookrunner	2011 Enero Telefónica EUR 1.200.000.000 Bonos Bookrunner
2011 Abril ferrovial EUR 1.854.400.000 MLA / Bookrunner	2010 Julio Telefónica EUR 8.000.000.000 MLA / Bookrunner	2010 Julio RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA EUR 1.400.000.000 Asegurador / Bookrunner	2010 Junio GRIFOLS USD 4.500.000.000 Asegurador / Bookrunner
2011 acciona EUR 1.428.000.000 MLA & Hedge Provider	2011 BIDEGI EUR 895.800.000 Original MLA and Hedge Provider	2011 elecnor EUR 501.290.000 Coordinator, MLA and Agent	2011 FCC MITSUI & CO., LTD. EUR 246.500.000 MLA & Hedge Provider

Una vez más BBVA nº1 en el ranking de Mercado de Capitales en España (*)
Les presentamos una selección de las operaciones que han mantenido a BBVA en los primeros puestos de los rankings de España en Renta Fija, Préstamos Sindicados y Project Finance.
Muchas gracias a todos nuestros clientes por seguir confiando en BBVA para realizar sus proyectos.

(*) Dealogic (30/04/2011)
Renta Fija y Préstamos Sindicados (ranking según volumen de operaciones)
Project Finance (ranking según número de operaciones)

Ranking Expansión 2010
Nº1 en Renta Fija y Préstamos Sindicados

adelante.

Efe

Las intervenciones quirúrgicas son un polo de atracción para el turismo sanitario, que actualmente representa una importante carga económica para el sistema de salud español.

La anemia crónica del sistema sanitario

Ángeles Gómez

La salud del sistema sanitario español es, desde hace unos meses, objeto de exhaustivos análisis. El diagnóstico está bien establecido, anemia presupuestaria, pero los doctores no se ponen de acuerdo sobre cuál es el mejor tratamiento para este estratégico paciente, que posee un importante interés económico y social y que está fuertemente politizado. No en vano, el estado de salud es un indicador fundamental del bienestar social y una condición imprescindible para el desarrollo económico de un país. Por tanto, existe amplía unanimidad en que es preciso tomar medidas para sanear la financiación del sistema sanitario y, con ello, garantizar su supervivencia para las próximas décadas.

El consejero de Salud de Cataluña, Boi Ruiz, compara el sistema de salud con un gran transatlántico que no puede virar de repente. "Por ello se han de tomar medidas ya si no queremos que embarranque o, peor, acabe chocando con algún iceberg. Si no queremos que nuestro sistema de salud pase de ser un bien del Estado de Bienestar a un recurso de la beneficiencia tendremos que actuar ya con medidas estructurales", argumenta.

Algunas de las fórmulas magistrales para evitar ese augurio están recogidas en un documento elaborado por la Fundación Bamberg, con la colaboración de más de un centenar de expertos del sector de la salud, y que se presentó el pasado 25 de abril, coincidiendo con el el 25 aniversario de la Ley General de Sanidad. El documento rechaza el copago por acto médico y propone la separación entre la financiación, el aseguramiento y la provisión de los servicios asistenciales; la coordinación legislativa; la reordenación de competencias entre las administraciones; la transparencia informativa en la actividad de los centros asistenciales público y privados; la autogestión de los centros públicos y la eliminación de los niveles asistenciales.

El gran pacto

Otras propuestas están recogidas en el *Libro Blanco sobre el Sistema Sanitario Español*, promovido por la delegación española de la Academia Europea de Ciencias y Artes, y escrito por 18 expertos en medicina, sociología y economía. La gran conclusión del trabajo es que es necesario un Pacto de Estado por la Sanidad para evitar poner en peligro la sostenibilidad del Sistema Nacional de Salud. También pone el acento en la descoordinación de la organización sanitaria y en la falta de control del gasto farmacéutico.

De hecho, según el catedrático Francisco Rubia, coordinador del *Libro Blanco*, "más de la tercera parte del gasto sanitario se dedica a medicamentos, representando este capítulo más del doble del gasto sanitario. Es imprescindible poner en marcha políticas activas para contener el crecimiento del gasto farmacéutico, que es el doble de la Unión Europea".

Una de las propuestas más extendidas y que más reacciones provoca es la implantación del copago, una medida que no por repetida comparten, al menos públicamente, la mayoría de los políticos, analistas de la salud y mucho menos los ciudadanos. El documento de la Academia Europea de las Ciencias y las Artes defiende el copago para controlar el gasto farmacéutico pero no para los servicios médicos, puesto que "su implantanción en el actual modelo sanitario exigiría el desarrollo de una estructura burocrática que, previsiblmente, lo haría económicamente inviable".

El exministro de Sanidad Bernat Soria, que afirma que "el Sistema Nacional de Salud no será sostenible en cinco años", sostiene que "pensar que el copago va a resolver una deuda de casi 12.000 millones de euros es casi un pensamiento mágico". En su opinón, "recortar el gasto farmacéutico reduciendo el precio de los medicamentos a costa de la industria farmacéutica, o hablar del copago no son más que medidas coyunturales que no ofrecen soluciones reales".

Comunidades

Y en este paquete de propuestas, los sistemas sanitarios autonómicos aparecen en el centro del problema. Como coinciden buena parte de los informes, la Sanidad se ha convertido en un instrumento de poder de las comunidades autónomas. El economista y consejero del Tribunal de Cuentas Juan Velarde Fuertes subraya que "el problema sanitario exige un cambio radical, y este cambio pasa por la redescentralización del Estado. Hay que cambiar el sistema de arriba abajo. Las autonomías deben seguir, pero no en el mundo sanitario".

El tratamiento de la anemia presupuestaria es complejo e implica a toda la sociedad. Si bien corresponde a los gobernantes y gestores garantizar la viabilidad del sistema de salud, los autores del *Libro Blanco* recuerdan que "la sociedad se comporta como si la sanidad fuera un recurso inagotable, por lo que es preciso reforzar la educación e información sanitaria a todos los niveles como medida fundamental de prevención".

A lo largo de estos 25 años es indudable que el sistema sanitario español se ha convertido en un ejemplo para muchos países, y en una de las instituciones que gozan de mayor reconocimiento por parte de los ciudadanos. Pero han aparecido elementos nuevos que han complicado, y mucho, su viabilidad económica, entre los que sobresale una medicina cada vez sofisticada y tecnificada que implica un mayor coste; unos usuarios mejor informados y más exigentes; el turismo sanitario y el envejecimiento de la población. La situación es grave y urgente, pero ¿llegará a tiempo el tan ansiado Pacto de Estado por la Sanidad para salvar a tan importante enfermo?

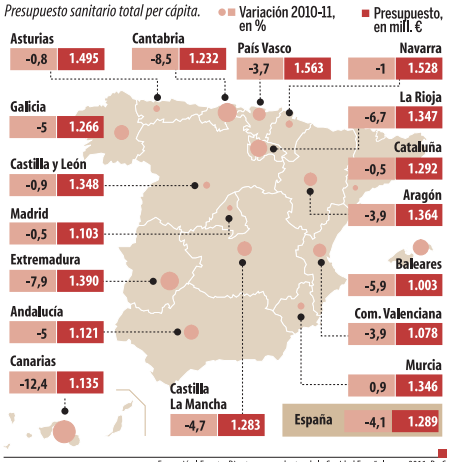
La implantación del copago por acto médico exige crear un sistema burocrático que lo hace inviable

Más de la tercera parte de los gastos que se generan se deben a los pagos de medicamentos

La sanidad se ha convertido en un instrumento de poder de las comunidades autónomas

GASTO EN SALUD POR COMUNIDADES

Presupuesto sanitario total per cápita. ● Variación 2010-11, en % ■ Presupuesto, en mill. €



Expansión | Fuente: Diez temas candentes de la Sanidad Española para 2011. PwC

Una gran empresa

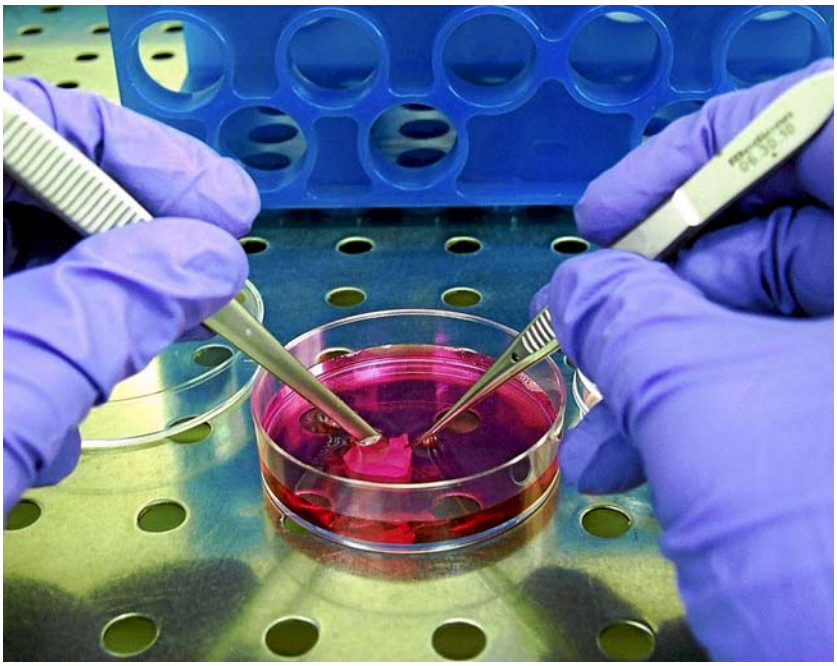
GASTO
El gasto sanitario total en 2008 fue de 97.600 millones de euros (el 75% corresponde al sector público), lo que representa el 9% del PIB.

EMPLEO
La sanidad emplea a más 600.000 personas de forma directa; esto es, un 3% de la población española ocupada.

INNOVACIÓN
La salud es el principal motor de la I+D+i en España. La investigación biomédica supone la mitad de la I+D pública y la industria farmacéutica más del 20% de la investigación industrial.

Vuelco a la innovación empresarial

Cristina Garmendia Mendizábal
Ministra de Ciencia e Innovación



Ciemat

Para Garmendia "el modelo productivo español necesita ser mucho más intensivo en conocimiento".

Las efemérides son siempre una buena excusa para hacer un alto en el camino, echar la vista atrás y comprobar cuánto hemos cambiado. Pero lo son también para poner en valor los aciertos que nos han traído hasta aquí y, especialmente, para identificar los retos pendientes. Sobre todo cuando atravesamos una crisis económica de gran magnitud.

Los 25 años de vida del diario EXPANSIÓN representan un periodo de consolidación de nuestra democracia, marcado por un notable crecimiento económico y una progresiva apertura internacional. Dentro de lo que nos permite nuestro carácter –tan proclive a la autocrítica feroz con los asuntos públicos–, los españoles contemplamos con orgullo los cambios que hemos protagonizado en estos años, sabiendo que se trata del momento histórico en el que hemos disfrutado de mayor libertad y prosperidad.

En la reconstrucción de nuestros logros como democracia, sin embargo, la ciencia acostumbra a quedar fuera de la fotografía y, de alguna forma, sigue siendo ajena al relato estándar de nuestra historia reciente. Es un déficit que, además de ser injusto, nos impide reconocernos como lo que ya somos: un país de ciencia.

La evolución de la investigación en España es una de las mayores historias de éxito de nuestra democracia. En solo tres décadas, España ha ido ascendiendo desde el puesto trigésimo en producción científica mundial hasta ubicarse entre los diez primeros, superando a potencias como Rusia. Sólo China ha crecido tanto como nosotros en tan poco tiempo.

Incrementos

Esta progresión, consecuencia del incremento constante en la inversión –acelerado desde 2004–, se ha reflejado también en el crecimiento de los recursos humanos dedicados a I+D. Nuestra comunidad científica es seis veces mayor que hace 25 años y ha crecido hasta alcanzar la media europea. Incluso en 2009, el año de mayor destrucción de empleo de nuestra historia reciente, el trabajo en I+D siguió al alza.

La situación no es tan favorable, sin embargo, en términos de innovación empresarial. Podemos compararnos con nuestros socios europeos en tamaño de la I+D pública, pero no en compromiso del sector privado para generar e incorporar la I+D de forma sistemática. Y sabemos que sin este compromiso es difícil que el sector productivo sea capaz de dar respuesta, desde la innovación, a dos retos económicos clave: la mejora de la productividad y la internacionalización de nuestras empresas.

Sólo China ha crecido tanto como España en actividad investigadora en los últimos años

La situación no es tan favorable para España en términos de innovación empresarial

El 25 aniversario de EXPANSIÓN también lo es de la Ley de Ciencia de 1986 recién reformada

Con este desafío en mente, el Gobierno ha impulsado la Ley de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación, aprobada hace apenas dos semanas tras un trámite parlamentario regido por el consenso entre los grupos políticos. La nueva Ley pretende romper las barreras que separan ciencia y empresa, incorporando la transferencia de tecnología como una actividad reconocida de los investigadores y estableciendo incentivos para su movilidad del sector público al privado.

Por otro lado, el apoyo a la creación, capitalización y crecimiento de empresas de base tecnológica se garantiza con el nuevo Estatuto de Joven Empresa Innovadora y con dos medidas en las que el Ministerio ya está trabajando: un importante fondo de capital riesgo, que compensa nuestro déficit de fondos especializados en empresas de tecnología, y una ambiciosa iniciativa de compra pública innovadora.

En definitiva, la ley consagra la política de innovación –materializada en la Estrategia Estatal de Innovación–, como una política pública imprescindible para dar respuesta a las necesidades empresariales en materia de competitividad. Y también como una política de Estado: como un elemento de vertebración del país, en la medida en que se prevén mecanismos para articular las prioridades nacionales con las de las comunidades autónomas.

Vista atrás

Las efemérides son, sin duda, una buena excusa para hacer un alto en el camino y echar la vista atrás. Al hacerlo encontramos un país distinto en muchos aspectos al de hoy, pero también la semilla de lo que hemos logrado entre todos. El 25 aniversario de EXPANSIÓN lo es también de la Ley de la Ciencia de 1986 –vigente hasta hace dos semanas–, una norma imprescindible para entender nuestras actuales fortalezas en investigación. Tiene algo de simbólico que esta efemérides coincida con el nacimiento de una nueva ley que, consolidando la apuesta irrenunciable por la excelencia científica, nos va a permitir poner la innovación en el centro de la economía. Una norma que completa ese relato de España que, siendo ya un país de ciencia, aspira a ser cada vez más un país de innovación.

Conseguirlo no es solo cuestión de leyes, aunque éstas sean imprescindibles. Todos tenemos un papel que desempeñar, incluyendo los medios de comunicación que, como Expansión, prestan una atención creciente a la innovación empresarial. Cada espacio en los medios en el que damos voz a un emprendedor tecnológico, o en el que conocemos más de cerca una experiencia empresarial en I+D, es un paso más para construir una cultura más proclive a la innovación.

La crisis ha puesto de manifiesto las debilidades de nuestra economía y, entre otras lecciones, nos ha recordado la urgencia de consolidar un modelo productivo más diversificado e intensivo en conocimiento. Porque la ciencia y la innovación no son una víctima más de la crisis, sino una de sus principales salidas. 25 años después de hacer una apuesta irreversible por la ciencia en España, y en un momento crítico para nuestra economía, hemos dado por fin un paso semejante en materia de innovación. Un paso igualmente definitivo e igualmente irreversible.

Efe

"Los incentivos de la nueva Ley de la Ciencia buscan aumentar la movilidad de investigadores del sector público hacia el privado", asegura la ministra del ramo.

RECAUDACIÓN Y TIPOS

Balance de ingresos

Datos hasta marzo de 2011. En millones de euros.

	Variación en porcentaje	
I. directos y cotizaciones	0,1	20.820
•Renta de personas físicas	2,4	19.672
•Renta de sociedades	-42,7	397
Impuestos indirectos	5,4	21.037
•IVA	8,0	15.748
•Impuestos especiales	-2,8	4.524
- Alcohol y bebidas derivadas	0,4	258
- Labores del tabaco	-5,5	1.605
- Hidrocarburos	-2,7	2.232
Tasas, precios públicos y otros	-47,3	773
TOTAL ingresos no financieros	2,7	45.906

Radiografía de la renta

Recaudación, en millones de euros. 2009 / 2010 / Var., en %.

	Var., en %	2009	2010
Impuesto sobre la Renta	4,89%	63.857	66.977
Impuesto sobre Sociedades	-19,76%	20.188	16.198
IRNR	9,48%	2.342	2.564
Total I. directos y Seg. Social	-1,94%	87.521	85.827
IVA	46,21%	33.573	49.086
I. especiales	2,36%	19.349	19.806
Otros	9,49%	2.741	3.001
Total I. indirectos	29,16%	55.661	71.893
TOTAL ingresos no financ.	-1,80%	19.278	1.816

Tributación de las compañías

En porcentaje. Impuesto sobre Sociedades, tipos actuales

1	Malta	35	16	Gibraltar	22
2	Bélgica	33,99	17	**MEDIA EUROPEA**	21,52
3	Francia	33	18	Rep. Checa	20
4	Italia	31,40	19	Rusia	20
5	**ESPAÑA**	30	19	Hungría	19
6	Alemania	29,41	20	Polonia	19
7	Luxemburgo	28,59	20	Islandia	18
8	Reino Unido	28	21	Rumanía	16
9	Suecia	26,30	22	Letonia	15
10	Holanda	25,50	23	Lituania	15
11	Portugal	25	23	Irlanda	12,50
12	**MEDIA GLOBAL**	24,99	24	Bosnia	10
13	Suiza	24,50	25	Bulgaria	10
14	Grecia	24	25	Serbia	10
15	MEDIA UE	22,38	25	Montenegro	9

Expansión | Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda, REAF y KPMG

Hacia un nuevo modelo impositivo

Mercedes Serraller

La crisis espolea las reformas fiscales. La armonización de bases del Impuesto sobre Sociedades que preparaba con desgana la Unión Europea (UE) es ahora una reforma prioritaria en la que España no saldría mal parada. Además, las economías occidentales han redoblado las ventajas para pymes y para la I+D en la coyuntura económica actual y han introducido medidas fiscales en materia de eficiencia energética. Los cambios se sustentan con el aumento de la imposición indirecta.

Estas líneas responden a las directrices que marca la OCDE. Sus últimas recomendaciones se centran en la estabilización de la economía y en evitar un aumento del déficit público. Para ello, sugiere la adopción conjunta de medidas fiscales y de reformas estructurales en los países con déficit para fomentar el ahorro. En relación a las iniciativas fiscales, la OCDE no apoya una subida de los impuestos directos ni de las contribuciones sociales. Propone, en cambio, aumentar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades limitando gastos deducibles, exenciones y deducciones aunque manteniendo ventajas para pymes y para I+D, así como el aumento de la imposición indirecta y sobre bienes inmuebles.

JMCadenas

Angela Merkel y José Luis Rodríguez Zapatero, el pasado 3 de febrero en Madrid.

Ricardo Gómez-Acebo, socio de Deloitte, señala como tendencias para el futuro "la incorporación de elementos medioambientales en la mayor parte de las figuras tributarias, el incremento de la competencia fiscal entre los Estados para atraer actividades y grandes patrimonios y un creciente papel de los organismos internacionales en la regulación y coordinación de los sistemas fiscales".

> Para los asesores fiscales es "necesario un cambio radical del sistema en aras de la simplicidad"

Carolina Lería, de M&O Abogados, constata que "la mayoría de las medidas adoptadas por los países de nuestro entorno apuestan por el apoyo a la creación de nuevas empresas y a las pymes, decisivas para el crecimiento económico y fomento de empleo, mediante una mejora de la tributación directa". España ha seguido esta tendencia, aunque según apuntan fiscalistas de Broseta y Sala & Serra, ha implementado tarde las reformas de auxilio a las pymes.

> Los Inspectores de Hacienda aguardan subidas fiscales por los rescates y la armonización europea

En esta línea, Juan Carlos López-Hermoso, presidente de la Asociación Española de Asesores Fiscales (Aedaf), apunta que "nuestro sistema tributario está agotado y se debería producir una transformación radical en aras de la simplificación y la seguridad jurídica". A lo que López-Hermoso añade "un análisis riguroso del coste-beneficio del entramado tributario, estatal autonómico y local".

Por su parte, Francisco de la Torre, secretario de la Organización de Inspectores de Hacienda del Estado (IHE), señala que "nuestro sistema fiscal ha experimentado cambios muy notables". Por una parte, destaca que "el Estado Autonómico ha hecho prácticamente desaparecer la imposición patrimonial sustituyéndolo por impuestos ligados al ladrillo". Por otra, continúa, "el grueso de la recaudación sigue proviniendo del consumo –IVA– y, sobre todo, de las rentas del trabajo".

De la Torre augura que "los cambios provendrán de la influencia europea, que hasta ahora, mediante las sentencias del Tribunal y la competencia fiscal entre Estados, han llevado a una menor imposición empresarial, y también de los problemas de financiación territorial, ya que el ladrillo está agotado". A su juicio, "por la armonización, y la necesidad de pagar rescates, Europa va a traer subidas fiscales, como las comunidades con sus graves déficits".

El portavoz de IHE concluye: "Encaramos un ciclo en el que la necesidad recaudatoria va a primar sobre la equidad y los incentivos por el cambio estructural que trae la crisis".

Novedades de los Presupuestos

Los Presupuestos de 2011 aumentaron de 8 a 10 millones de euros el importe de la cifra de negocios para aplicar incentivos a pymes. Además, se eliminó el impuesto sobre Operaciones Societarias para constitución y aumentos de capital en 2011 y 2012 para pymes. Y se extendió la libertad de amortización en Sociedades hasta 2015.

Efectos del RD de 3 de diciembre

El pasado 3 de diciembre el Ejecutivo aprobó un paquete de alivio fiscal que eximía a todas las compañías de tributar por Operaciones Societarias. Las pymes con un volumen de negocio de hasta 10 millones se beneficiarán de un tipo reducido de Sociedades ventajoso. Y se amplía la libre amortización sin necesidad de mantener empleo.

Incentivos a la innovación

Menos del 1% de las empresas utiliza las deducciones a la I+D, según un estudio del Instituto de Estudios Fiscales. La propia ayuda a la I+D, que es amplia, no se aplica porque la Inspección de Hacienda la deniega. La deducción del *patent box*, la reducción en un 50% de la base imponible con la cesión de *know how*, es aún más restrictiva.

Un único Impuesto sobre Sociedades

El pasado 3 de febrero, la canciller alemana, Angela Merkel, propuso al Consejo Europeo armonizar el Impuesto sobre Sociedades de los 27 Estados miembros, proyecto que Zapatero aprobó. Es uno de los elementos del Pacto de Competitividad. Aunque la medida ha creado revuelo, la CE trabaja desde 2001 en una base imponible común.

Coste de la armonización

La patronal de empresarios de Irlanda, reacia a la armonización de Sociedades, encargó a Ernst & Young que midiera el impacto en dos estudios. El primero concluyó que entrañaría un 13% más de costes para multinacionales. El segundo analiza sus consecuencias para cada país, con un incremento de la recaudación pequeño, cercano al 1%.

Reto técnico para España

La armonización de Sociedades supone un importante reto para España porque revoluciona nuestra legislación y la estructura del impuesto: la base fiscal va a tener más diferencias que en la actualidad con la contabilidad, clave en España, y establece un nuevo marco de prescripciones con consecuencias penales y tributarias de 3, 6 y 12 años.

Crecer, pero de otra forma

Patxi López
Lehendakari del País Vasco

El reto de volver a crecer" fue el planteamiento que me hicieron para escribir este artículo. Y, efectivamente, tenemos que volver a la senda del crecimiento para dar respuesta a muchos de los problemas que nos ha traído la crisis; de hecho, ya empezamos a hacerlo en Euskadi. Pero habremos aprendido muy poco de ella si nos planteamos volver a crecer de la misma forma y con los mismos parámetros con los que lo hicimos en la última década.

Hay que tener en cuenta que la recesión que estamos sufriendo en la actualidad no es sólo una crisis económica, sino que supone también un fracaso de un modelo de desarrollo determinado. Nos ha mostrado que si dejamos sin ningún tipo de control a los mercados, si no se ponen límites y contrapesos a la economía financiera, se termina poniendo en riesgo todo el sistema y creando desigualad y división social.

En consecuencia, el nuevo paradigma del crecimiento económico, al menos en Euskadi, debe sustentarse en la economía real, basada en el sector productivo y en el compromiso colaborativo en el centro de trabajo de los trabajadores y los empresarios. Para ello necesitamos aumentar la productividad de nuestras empresas, paro apostando por el conocimiento, la innovación y la competitividad.

Lo segundo es tener unas cuentas públicas saneadas que puedan hacer frente al futuro con garantías. No podemos permitir que una deuda excesiva absorba los recursos públicos que deben ser utilizados para mantener servicios y abordar las inversiones necesarias. Y esto requiere el compromiso de una ciudadanía responsable que no utilice de forma fraudulenta o abusiva los servicios y las ayudas públicas. El fraude en los servicios públicos es la manifestación de la mayor de las insolidaridades y un cáncer para el Estado de bienestar.

Pero no se puede cargar la responsabilidad en la ciudadanía solamente, porque la responsabilidad es de todos nosotros; especialmente, de quienes estamos gobernando este país. Por eso defiendo una administración eficiente y austera, que no derroche los recursos públicos. Estamos depurando los servicios públicos de las adherencias y vicios que han ido acumulando para hacerlos más eficientes. Esto incluye abrir las ventanas de la administración, para que no se puedan enquistar privilegios bajo lenguaje de la burocracia. La Administración Pública debe ser la mano que distribuye la solidaridad común y debe hacerlo de forma transparente y equitativa.

Efe

"El nuevo paradigma del crecimiento económico, al menos en Euskadi, debe sustentarse en la economía real", asegura López.

Acuerdo

Y el último ámbito de actuación es el de una fiscalidad suficiente para garantizar el sostenimiento del sistema. No se trata de un debate meramente económico, sino de un debate político y social. Porque la pregunta fundamental a la que debemos responder no es qué impuestos queremos pagar, sino qué servicios esperamos recibir.

No podemos permitir que una deuda excesiva absorba recursos públicos de servicios e inversiones

El fraude en los servicios públicos es insolidario y un cáncer para el Estado del Bienestar

En los casi dos años que llevo al frente del Gobierno vasco, hemos trabajado duramente por paliar los efectos de la recesión y volver a la senda del crecimiento de otra forma y con otra mirada. Por ejemplo, compitiendo con valor añadido en un mercado sin fronteras. He viajado a Brasil, a China, a Estados Unidos, a Emiratos Árabes y a Qatar, acompañado de las Cámaras de Comercio y de decenas de empresas vascas, con el objetivo no sólo de buscar nuevos mercados y nuevas oportunidades de negocio, sino también alianzas que nos permitan juntar recursos humanos y técnicos, y conjugar esfuerzos de empresas, centros tecnológicos y universidades, con los que participar de manera más eficaz y con mayor peso en el progreso global.

Ofrecimiento

Y en este proceso, que es irreversible, Euskadi tiene mucho que ofrecer: empresas y empresarios dinámicos, serios y comprometidos; trabajadores cualificados y perfectamente formados; gestores con experiencia; universidades de primer orden que junto con nuestros centros tecnólogicos y de investigación forman una de las redes más consolidadas de Europa; una trama de infraestructuras, transportes y comunicaciones moderna y sostenible, en continuo crecimiento y desarrollo. Y, sobre todo, un alto nivel alto de calidad de vida y de cohesión social.

El Gobierno vasco tiene la obligación de encontrar la salida de esta crisis, que es exactamente lo que estamos haciendo. Pero eso no es algo que se pueda hacer sin la colaboración de una ciudadanía responsable y comprometida que entienda el esfuerzo conjunto que hemos de realizar.

Porque si la crisis nos ha afectado a todos en mayor o menor medida, todos debemos beneficiarnos también del crecimiento futuro. Si trabajamos juntos estoy convencido de que conseguiremos esa Euskadi moderna, solidaria, sostenible y competitiva a la que debemos aspirar.

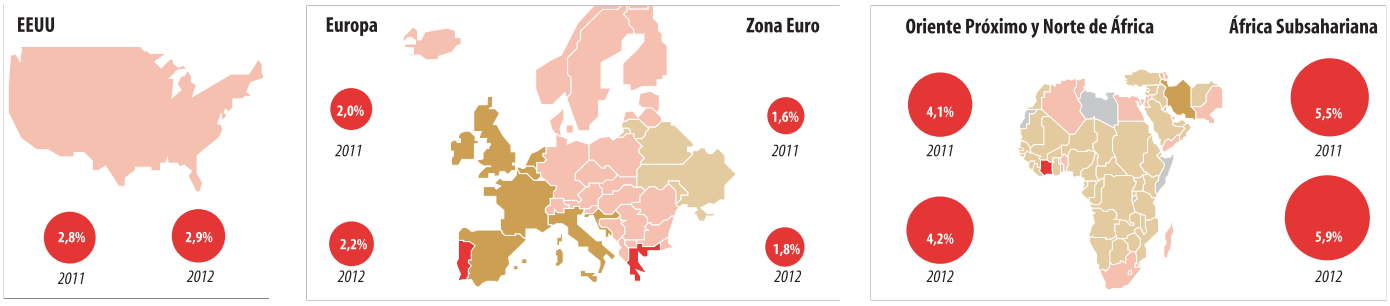
Efe

El Museo Guggenheim, en Bilbao, ha servido de revulsivo para la imagen de Euskadi en el exterior.

EL MUNDO SE DEBATE ENTRE LA DOBLE RECESIÓN Y LA RECUPERACIÓN A DOS VELOCIDADES

Dos ritmos en la actividad

Previsiones económicas del FMI para 2010 y 2011. Evolución del PIB por regiones, en porcentaje.



Houston, tenemos dos problemas

Estela S. Mazo (N.York)

V, L, U, W... En esta crisis los números han cedido el trono a las letras. Son los símbolos utilizados para definir la tendencia de la recesión. Una *V* en la que la economía baja para volver a despegar después y mantener la recuperación. Una *L* en la que todo cae por un precipicio para quedarse estancado después durante muchos años. Si ese estancamiento no se perpetúa y se convierte en una leve reactivación que luego coge fuelle, entonces se trata de una *U*. La *W* es peligrosa: la actividad baja de forma abrupta, para despegar rápidamente después del shock, volver a los fuertes descensos y volar de nuevo.

Es el temido *double dip*, la posibilidad de doble recesión a la que se enfrenta hoy la actividad mundial y que divide a los expertos: hay quienes auguran esta terrible recaída y quienes aseguran que ya están asentados los cimientos de la recuperación definitiva que, en cualquier caso, también sería a dos velocidades, como sentenció el FMI en su informe de previsiones, sentando doctrina para parte del mercado. Según sus cálculos, el PIB real mundial crecerá alrededor del 4,5% en 2011 y 2012, lo que supone incluso una disminución respecto al 5% de 2010.

Da igual el prisma: son dos graves problemas en todas sus variantes. Gran parte de esta responsabilidad es de EEUU, que pesa demasiado en la economía mundial como para salir indemne de sus vaivenes: supone el 23,3% del PIB del planeta. Tras repuntar un glorioso 3,1% a finales del pasado ejercicio, coronó el primer trimestre con un escaso avance del 1,8%, casi la mitad. Y aunque los expertos confían en que sólo se trate de un bache en el camino, estas cifras han despertado el fantasma que lleva demasiado tiempo sobrevolando la coyuntura mundial y que está engordando con el fuerte alza del petróleo y las materias primas, que ha puesto la palanca de freno en la reactivación.

Y es que de nada valen las grandes teorías económicas cuando los ciudadanos ven las orejas al lobo. Es lo que pasa en EEUU, donde el consumo de los hogares, asfixiado por la inflación, pone en riesgo el 70% del PIB del país. Los sueldos llevan cinco meses cayendo, mientras la vivienda sigue bajando, provocando que gran parte de las hipotecas valga más que las propiedades a las que van ligadas. Al tiempo, para poner el remate, el paro sigue subiendo para volver a alcanzar la cota del 9%, mientras que, como desolador telón de fondo, la Reserva Federal empieza poner coto a su política de dinero barato: ya ha avisado de que septiembre podría ser una buena fecha para empezar a subir los tipos, a lo que se suma la retirada de los estímulos.

No, no acaba aquí la historia. Standard and Poor's ha puesto la puntilla al maltrecho escenario. Con la sombra de las presidenciales en 2012, ha dado dos años al país para sanear sus cuentas y llegar a un pacto que frene la sangría presupuestaria.

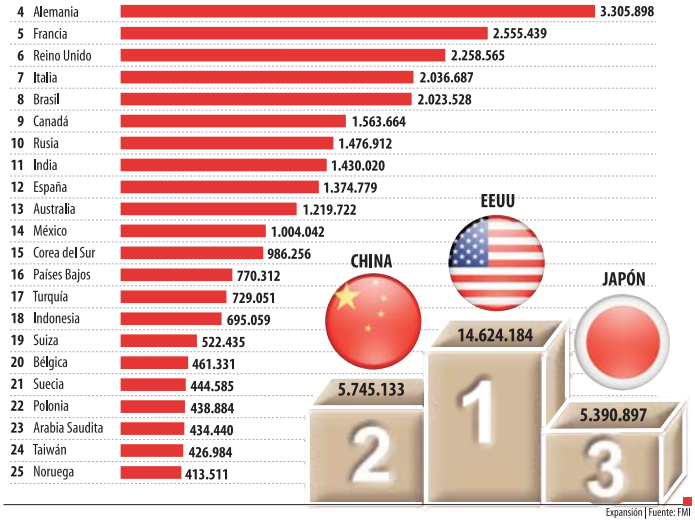
EEUU es, así, el paradigma del peligro de una doble recesión, pues todos esos riesgos amenazan con dar al traste con la incipiente recuperación. Es también el líder de ese grupo de economías avanzadas cuyo crecimiento medio apenas llegará al 2,5% tanto en 2011 como en 2012, según el FMI, muy por detrás de los países emergentes y en desarrollo, con pronósticos del 6,5%. Esas dos velocida-

Una parte de los analistas cree que el mundo se enfrenta ahora a la doble recesión...

... y otra parte de los expertos, la más optimista, sí ve la recuperación, aunque a dos velocidades

ASÍ ESTÁ EL RÁNKING

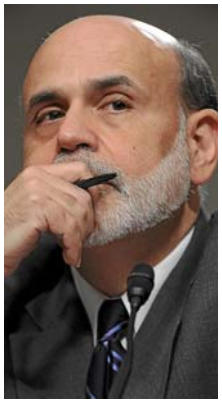
PIB nominal, en millones de dólares. Datos de 2010, el último año cerrado.



Expansión | Fuente: FMI

Problemas fiscales en Estados Unidos

Le llaman *Helicóptero Ben*. Bernanke se ganó ese mote en 2002 cuando, como miembro de la Reserva Federal, parafraseó en un discurso a Friedman para recordar esa parábola que dice que para acabar con la amenaza de deflación la panacea es arrojar billetes desde un helicóptero. Y dicho y hecho. En cuanto el helicóptero aterrizó en la presidencia de la Fed, llegaron a EEUU las grandes inyecciones de fondos y la era del dinero barato. Ya son dos años y medio de tipos históricamente bajos y su posible subida podría poner en serios apuros a EEUU. De ahí que sea la propia Reserva Federal la que urge al Gobierno a alcanzar un pacto fiscal que corte de cuajo el histórico déficit, que alcanzará 1,5 billones este año, el 10,8% del PIB, y la deuda, que es ya de más de 14,3 billones de dólares, lo que equivale a cerca de 14 veces la economía española. Las previsiones apuntan incluso subidas.

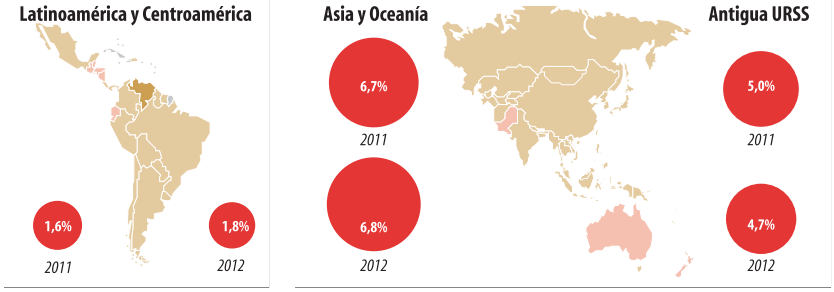


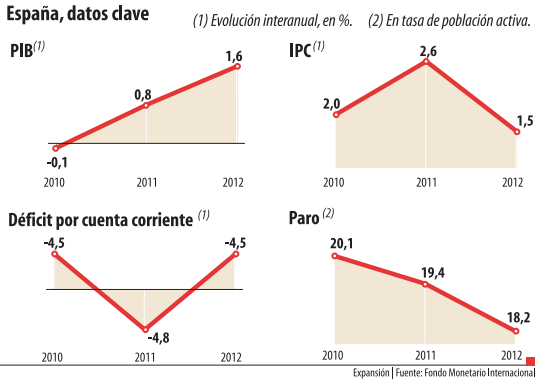
Bernanke, presidente de la Fed.

La crisis de deuda en Europa

A Europa no le llega el dinero. Ni para salvar las arcas de cada país ni para socorrer al área monetaria. Déficit y deuda se han unido en una peligrosa espiral para sumir a la región en otra profunda crisis fiscal. En este escenario, las normas presupuestarias han saltado por los aires, hasta tal punto que ningún país, ninguno, cumplirá con los límites de que establece el Tratado de Maastricht. No lo harán ni en 2011, ni en 2012, ni siquiera en 2013. Tan sólo Alemania logrará ejecutar sus obligaciones en materia de déficit, pues se reducirá al 1% en 2013. Pero no pasa lo mismo con los límites de endeudamiento. Mientras, Francia deberá conformarse con un agujero en sus arcas del 4% e Italia, con un 3,3%. En el grupo de potencias periféricas, el FMI cree que España tampoco cumplirá con sus compromisos ante Bruselas. Aunque los rumores de que Grecia podría salir del euro han convertido el Pacto de Estabilidad en el menor de los problemas.

Trichet, presidente del BCE.





Expansión | Fuente: Fondo Monetario Internacional

Lagarde, ministra francesa.

La maldita lista negra

Cada uno llama de una manera al acuerdo que anunció Francia en su presidencia de turno del G-20 durante la reunión de abril. El propio grupo de las economías más grandes se esfuerza en definirlo como un plan para que las potencias más peligrosas sigan un "abanico de políticas requeridas para reducir los excesivos desequilibrios". Hablan de fases, de objetivos, de cifras... Pero, en román paladino, no se trata ni más ni menos que de una lista negra de economías que serán sometidas a una fuerte vigilancia financiera por su riesgo sistémico, por la posibilidad de que una crisis nacional contagie al resto del mundo. En ella se encuentran Francia, EEUU, China, Japón, Alemania o Reino Unido, cuyo PIB, en todos los casos, pesa un 5% o más en la actividad internacional, medido en dólares o en paridad de poder de compra. Se analizará especialmente su deuda pública y privada, el nivel de ahorro y la balanza exterior.

des, con riesgo de doble recesión, también dejan en mal lugar a Europa, azotada por un peligroso trío de factores: exiguos avances del PIB, severos problemas fiscales y fuertes presiones financieras.

Todo ello, claro, con la crisis de deuda como su particular telón de fondo. Lo que más preocupa a los analistas es que su baja tasa de crecimiento potencial avanza un ajuste muy difícil. Las previsiones apuntan a un lánguido avance del 1,7% durante 2011, la misma tasa que un año antes. Y eso, dando las gracias a Alemania, pues el resto de grandes economías, como Italia y Francia, seguirán estancadas. España, según el FMI, ni siquiera llegará al 1%, pues se anotará sólo un avance de ocho décimas.

Frente a esta situación, la confianza está depositada en los emergentes, de la mano de China –y, en menor medida de India–. Y es que el gigante asiático creció un 10,3% en 2010 y en 2011, tras el efecto rebote que sigue a toda recesión, y aún gozará de registros cercanos al 9,5%. Porque China ha asistido a un *boom* industrial sin precedentes, lo que lleva a los expertos a concluir que se coronará como la primera economía mundial, superando a EEUU. Goldman Sachs habló de 2017. El Banco Mundial de 2020. El FMI adelanta la fecha a 2016. Por ahora, ha superado a Japón, que se enfrenta al impacto del tsunami, aún por determinar.

> "No tenemos la sensación de que sea posible ahora una doble recesión", dice el BCE

Precisamente desde China llega una nueva variante para definir la recesión. Un ideograma asiático: "mí". Significa enigma y por ahora, va ganando adeptos. Esa posición intermedia entre quienes defienden que habrá una doble recesión y los que hablan de doble velocidad. Dos problemas de difícil salida.

Los emergentes, víctimas de sí mismos

El grupo de economías emergentes y en desarrollo viajan a más y mejor velocidad que los países avanzados. Aunque tan vigoroso es su crecimiento, tan fuerte la demanda nacional de cada una de esas economías, que los expertos alertan de un riesgo de sobrecalentamiento, azotado además por el aumento de precios de los alimentos y las materias primas, que puede disparar las tensiones socioeconómicas. Por la parte asiática, China está lanzada en la recuperación mundial. Ya en 2010, con un PIB de 4,4 billones de euros y un avance del 10,3%, superó a Japón, con 4 billones y un alza del 3,9%. Su siguiente objetivo es adelantar a Estados Unidos. En Latinoamérica, la situación es preocupante. El FMI teme un eventual sobrecalentamiento provocado por un crecimiento todavía superior a su potencial y el fuerte empuje de la demanda interna. En 2011 crecerá un 4,7% y en 2012, un 4,2%.

Xiaochuan, gobernador del Banco Central de China.

Efe

Obama, presidente de EEUU, ya esta inmerso en su temprana campaña electoral.

Bloomberg News

"Si Europa no quiere condenarse al carril lento en la autopista global, no debemos aplazar lo que hay que hacer, sino que hay que hacerlo ahora", apunta el ministro de Exteriores británico.

Una estrategia conjunta para crecer

William Hague
Ministro británico de Asuntos Exteriores y de la Commonwealth

En estos momentos, la economía global atraviesa su segundo año de recuperación, pero Europa es la que progresa de forma más lenta. Según la Comisión Europea, si no hay reformas, el potencial de crecimiento de Europa podría ser tan solo de un 1,5% anual durante los próximos diez años, en comparación al crecimiento actual de Brasil del 4,1%, de India del 8,2% y de China del 9,5%.

Tales diferencias de crecimiento podrían tener, con el tiempo, un efecto profundo en el equilibrio del peso económico en el mundo: durante la segunda mitad de este siglo, los países europeos podrían desaparecer totalmente de entre las 10 economías principales del mundo.

Si Europa no busca condenarse al carril lento en la autopista global, no debemos aplazar lo que hay que hacer, sino que hay que hacerlo ahora. Lo que todos necesitamos es una estrategia centrada en el crecimiento. Una estrategia que continúe construyendo sobre la base de lo que ya estamos haciendo y que nos anime a poner en práctica las cosas que sabemos que deberíamos hacer, pero que no estamos haciendo.

Existen motivos magníficos y sólidos para tener confianza en nuestro potencial.

Europa tiene muchos activos: mano de obra cualificada, el mercado de consumo más grande del mundo, una cultura comercial abierta y antecedentes históricos de brillante innovación.

La disciplina fiscal es una condición totalmente necesaria, aunque no es suficiente; sin ella, no sería posible sentar las bases para un crecimiento fuerte y sostenible. Tanto el Reino Unido como España han establecido unos objetivos ambiciosos para reducir nuestros déficits y liberar recursos para el sector privado. Pero, más allá de asentar nuestras finanzas públicas sobre una base sostenible, tenemos que asegurarnos de que las condiciones para la generación de riqueza sean tan favorables como sea posible: los países no pueden pagar sus deudas a menos que crezcan. Esto implica el hacer un uso absoluto de los instrumentos de la Unión Europea para lograr la competitividad y el crecimiento, y es, por ello, que el primer ministro David Cameron ha propuesto una serie de medidas que, creemos, pueden lograr un crecimiento sostenible a largo plazo en Europa.

Potencia total

En primer lugar, tenemos que alcanzar el potencial total aún sin destapar del Mercado Único. El Mercado Único es el mayor logro de la economía de Europa –unifica el mayor mercado mundial, con 500 millones de consumidores y una actividad económica valorada en 12 billones de euros–, pero esto no significa que esté saldada. Todavía podemos hacer mucho más por abrir el mercado de servicios, que representa el 80% de nuestra economía, y construir un mercado digital que realmente funcione. También deberíamos finalizar el mercado interno energético, implementar un transporte inteligente, modernizado y totalmente interconectado, y desarrollar unos estándares comunes para toda la UE, así como unos requisitos de etiquetado para los productos energéticos y medioambientales.

Podemos hacer mucho más por abrir el mercado de servicios y construir uno digital que funcione

Nuestra segunda prioridad ha de ser la de conectar los mercados europeos con los globales. La efectiva conclusión del Programa de Doha sería la mayor recompensa y la UE debería hacer todo lo posible por lograr que se llegue a un acuerdo. Aunque hay mucho más que podemos hacer de forma simultánea. España ha jugado un papel líder, sobre todo durante su presidencia europea el año pasado, al impulsar los acuerdos europeos de libre comercio con América Central y con el Pacto Andino. Ahora deberíamos mostrar el mismo nivel de compromiso y ambición para llegar a acuerdos con India, Canadá, Mercosur, Japón y las naciones de Asean.

La tercera prioridad es liberar la iniciativa empresarial. Deberíamos facilitarle a la empresa sus inicios, desarrollo y prosperidad. Lo que se necesita es un cambio de mentalidad y cultural, un nuevo enfoque, como por ejemplo, llegar al acuerdo de reducir, durante la vida de esta Comisión, los costes globales que impone la regulación de la UE. Si cuesta 593 euros montar una empresa en Brasil, 641 euros en India y 644 euros en los Estados Unidos, ¿por qué cuesta, de media, 2.285 euros hacerlo en Europa?

Efe

Hague destaca los planes de David Cameron con los que pretenden "lograr un crecimiento sostenible a largo plazo en Europa".

Por último, la innovación. Una economía europea fuerte y competitiva ha de basarse en la creatividad y en nuevas oportunidades de mercado, como las de la tecnología de baja emisión en carbono. Hemos de aprovechar de forma absoluta el capital intelectual de Europa para ser el motor de la actividad innovadora. Y tenemos que facilitarles el acceso a la financiación a las empresas de innovación, a la vez que pretendemos lograr un mercado europeo de capital riesgo, completamente integrado. El desarrollo que se ha hecho en España en el sector de energía renovable, líder a nivel mundial, demuestra lo que se puede hacer.

El Consejo Europeo respaldó estas prioridades el pasado mes de marzo. La publicación reciente del Acta del Mercado Único por parte de la Comisión es un paso más en la dirección correcta. Mientras que esto representa un buen comienzo, hemos de mantener este impulso y cumplir nuestras promesas. Ante nosotros hay dos caminos muy diferentes: el de menor resistencia, que puede aplazar el tomar decisiones difíciles pero que no nos rescatará de un relativo declive económico; y una nueva dirección para Europa, que lleve a un fuerte crecimiento y a la prosperidad. Como dos países que comparten el interés por una economía abierta, estoy seguro que el Reino Unido y España pueden trabajar conjuntamente para impulsar una agenda que persiga un crecimiento sostenible a largo plazo en Europa.

NOSOTROS RECOGEMOS Y TRATAMOS LOS RESIDUOS.
TÚ LOS SEPARAS.
LO ESTAMOS HACIENDO JUNTOS
Servicios Ciudadanos
SÓLO VIDRIO
RECOGIDA DE RESIDUOS
TRATAMIENTO DE RESIDUOS
ORGÁNICA
INORGÁNICA
PROCESOS
RECEPCIÓN
GESTIÓN
COMPOSTAJE
CONTROL
CLASIFICACIÓN
ENERGÍA
PREVENCIÓN
sd europe
SOLAR DECATHLON

El gran desafío es el empleo

Pedro Castro
Presidente de la Federación Española de Municipios

Efe

El presidente de la FEMP lo tiene claro: "Todo lo que se haga desde lo público debe conducir a la creación de empleo".

El XXV aniversario de EXPANSIÓN coincide con la novena convocatoria electoral para renovar los gobiernos locales españoles. El periódico nació en la década de los ochenta, la etapa en la que España vivió el mayor proceso de modernización de toda su historia; y fue, precisamente en nuestros pueblos y ciudades, donde antes empezó a percibirse esa transformación.

En los apenas siete años de democracia local transcurridos cuando EXPANSIÓN vio la luz, las ciudades ya habían experimentado un cambio radical. Y no sólo en infraestructuras y dotaciones, en la implantación de un desarrollo urbano racional y equilibrado o en la creación y recuperación de espacios para la convivencia, sino también en el aumento de servicios públicos, cada vez de mayor calidad y, sobre todo, en el afianzamiento de esos municipios como escenario de la participación de los ciudadanos en la política y de la consolidación de sus derechos.

A nadie se le escapa que, en estos años, los gobiernos locales hemos sido motores del cambio social e impulsores de los avances más importantes que ha vivido España. Y lo hemos sido, a pesar de las dificultades, principalmente las derivadas de no contar con un marco de funcionamiento y competencial claro ni con un sistema de financiación justo.

En estos años el modelo de Estado ha evolucionado. Las comunidades autónomas se han asentado de tal manera que asumen alrededor del 37% del gasto público; mientras, los gobiernos locales seguimos con el 13%, igual que siempre. La descentralización parece haberse quedado parada en la esfera autonómica y, a pesar de ello, es en el ámbito local donde se manifiestan con más rapidez y a veces con más crudeza los problemas que surgen de los cambios sociales; y ha de ser el ayuntamiento, como gobierno más cercano, el que primero responda a esas necesidades, sea su competencia o no.

Gastos no obligatorios

Casi un 26% del presupuesto de los municipios se destina a gastos no obligatorios, 260 euros por habitante y año, para financiar servicios o actividades de los que no son responsables. Un 11,4% del presupuesto, 115 euros por habitante, se destina a cubrir carencias de otras administraciones, principalmente las comunidades autónomas.

Se trata de una realidad tan evidente como que las comunidades autónomas siguen incumpliendo el mandato constitucional de poner en marcha el sistema de participación de las entidades locales en sus ingresos tributarios (artículo 142).

La mayoría de ellas tiene fondos municipales, sí, pero todos son finalistas. La 'autonomía' es un concepto cuya aplicación las comunidades siempre reclaman para sí, pero que niegan a los demás, llegado el caso.

La descentralización parece haberse quedado parada en la esfera autonómica

Efe

"Los gobiernos locales han sido motores del cambio social", añade Castro. En la imagen, el Ayuntamiento de Bilbao, con una "deuda cero".

En estas circunstancias, los gobiernos locales españoles seguimos demostrando nuestra responsabilidad, nuestra capacidad de compromiso y nuestra lealtad, contribuyendo al progreso y al mantenimiento del bienestar de los ciudadanos, con rigor y austeridad en el manejo de los recursos públicos. Somos la única Administración que no ha aumentado la deuda en 2010 y hemos cumplido los objetivos de déficit. Y todo ello, manteniendo los servicios públicos a los ciudadanos en las mismas condiciones de igualdad de acceso y con la misma calidad, en unos momentos de dificultades económicas.

La red territorial

Los 8.116 ayuntamientos de España formamos la más amplia red territorial del Estado, la única o al menos la mejor preparada para garantizar la cohesión social del país. A nadie se le escapa, aunque pocos lo reconozcan, que los ayuntamientos estamos mitigando con nuestras actuaciones en el día a día buena parte de los efectos sociales perversos de esta crisis.

Y estamos en condiciones de hacer más. Creo que no ha pasado el momento de aprovechar nuestra capacidad de vertebración del territorio y nuestra proximidad a los problemas y a las personas para aceptar una implicación más directa en la implantación del nuevo modelo productivo. Territorio y personas, infraestructuras y talento son los recursos imprescindibles para afrontar ese nuevo modelo. Tenemos el territorio y la capacidad de actuar sobre él (para crear infraestructuras, parques tecnológicos o universalización de la banda ancha, crear viveros de empresas, ayudar a los emprendedores, por poner ejemplos), y estamos cerca de las personas.

Esta crisis tiene culpables escondidos bajo siglas de entes reguladores y de ese genérico de los 'mercados'

Hoy el gran desafío de España es la creación de empleo. Y todo lo que hagamos desde lo público tiene que conducir a ese objetivo. Por eso el concurso de todos es determinante.

La Administración Central, las comunidades autónomas, los agentes económicos y sociales, las instituciones financieras, los medios de comunicación, las universidades, junto con los ayuntamientos, tenemos que llevar a la práctica una apuesta común, en la que, con el liderazgo del Gobierno, marquemos las líneas estratégicas; para que, primero en el ámbito autonómico y después en el local, impulsadas por los ayuntamientos, los recursos colectivos se puedan convertir en rendimientos efectivos.

En estos años, España ha dado ejemplos al mundo de cómo se superan las dificultades trabajando todos por un objetivo común. Esta crisis tiene unos culpables escondidos bajo siglas de entes reguladores y de ese genérico perverso que llamamos los 'mercados'. Y tiene víctimas con nombres y apellidos de personas que viven a nuestro lado, vecinos angustiados o simplemente esperanzados que nos paran por la calle a los Alcaldes y nos interpelan...

Dentro de unas semanas habrá nuevos Gobiernos en nuestros pueblos y ciudades: 8.116 nuevos alcaldes y 68.462 concejales. Soy optimista: ninguno de ellos volverá la cara.

ACS

ACTIVIDADES DE CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS

Un grupo líder mundial en el desarrollo de infraestructuras

Efe

Un AVE preparado para salir de la estación de Sants de Barcelona, con destino a Madrid-Puerta de Atocha.

La recuperación, un reto colectivo

Artur Mas i Gavarró
President de la Generalitat de Catalunya

La conmemoración de los primeros 25 años del diario EXPANSIÓN es una buena oportunidad para hacer balance de lo que ha significado este período en la historia, especialmente la económica, de Catalunya y España. Durante estos 25 años ha habido etapas florecientes para la economía, pero también períodos de crisis, como el que estamos atravesando.

Las etapas de especial dificultad económica son también un reto y los gobiernos, y el conjunto de la sociedad, debemos convertir este reto en una oportunidad que nos permita aprender de los errores y replantear nuestras políticas y nuestros objetivos de cara al futuro. Una de las principales lecciones que nos enseñan estos períodos de dificultades es que no se puede salir de ellos igual que cuando se entró. Deberíamos salir de este período con una economía más flexible.

El principal reto que tenemos para salir de la crisis y conseguir la recuperación económica es la creación de empleo. La única manera para disminuir el paro es que las empresas inviertan más y para ello es necesario generar un clima de confianza. Las administraciones debemos crear un clima favorable a la actividad económica, que permita a las empresas convertirse en la clave del relanzamiento económico del país.

La creación de empleo no es sólo un reto de las administraciones, es un reto colectivo. Es necesaria la implicación de todos. Si queremos reducir el paro necesitamos la complicidad del conjunto de la sociedad. En este proceso deben intervenir la patronal y los sindicatos, pero también el sistema educativo y la universidad.

Aunque la situación actual es complicada, los últimos datos del paro del mes de abril y las previsiones de crecimiento para este año, que en Catalunya se sitúan en torno al 1% del PIB, apuntan a un cambio de tendencia. Podríamos decir que hemos empezado a reemprender el vuelo, aunque crecimientos de este tipo no son suficientes para crear ocupación de manera significativa. Nuestro objetivo es crecer más.

Desde el Gobierno de Catalunya, que presido, estamos procurando tener una actitud *business friendly*, amiga de la actividad económica. Recientemente hemos aprobado el Plan de Actividad Crediticia del Institut Català de Finances, que destinará 2.200 millones a las empresas a través de nuevas líneas de crédito y financiación. También hemos tomado medidas para facilitar los trámites, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, agilizando y desburocratizando la Administración. Además, estamos intentando instaurar un marco más favorable a la innovación y la investigación, y hemos impulsado la definición y puesta en marcha de un nuevo modelo de orientación, capacitación y formación profesional. Este nuevo modelo tiene por objetivo adaptar la formación profesional a las necesidades de las empresas, mejorando su competitividad y facilitando la ocupación de las personas.

Las administraciones debemos crear un clima favorable a la actividad económica

El Gobierno catalán está haciendo, además, un esfuerzo enorme de austeridad, de control del gasto. Por primera vez en treinta años presentaremos un presupuesto inferior al del año anterior, con una reducción del gasto del 10%, lo que equivale a 2.500 millones de euros. Los sacrificios que estamos haciendo ahora tienen un sentido, son una inversión de futuro. Estamos haciendo un esfuerzo de ahorro y ajuste que nos permita reflotar en los próximos dos o tres años y salir de esta situación reforzados.

Elena Ramón

"El Gobierno catalán procura tener una actitud 'business friendly'", dice el president de la Generalitat. En la imagen, la Fira de Barcelona.

Otro de nuestros objetivos prioritarios en Europa es el Corredor Mediterráneo ferroviario

Vocación europea

El nacimiento de EXPANSIÓN, en 1986, se produjo el mismo año en que España y Portugal ingresaron en la Comunidad Europea. Los catalanes siempre hemos visto Europa como nuestra casa. Somos conscientes de que formamos parte del club europeo y, en estos momentos, si queremos seguir jugando en la liga de campeones de Europa es necesario que nos adaptemos a sus normas. El esfuerzo de austeridad y ahorro que estamos haciendo en Catalunya se enmarca en esta línea.

Otro de nuestros objetivos prioritarios para ser más competitivos en Europa es el corredor mediterráneo. La zona mediterránea de la península ibérica necesita disponer de unas infraestructuras a nivel europeo que permitan a sus empresas competir en condiciones similares a las del resto del continente.

Es necesario un poder federal europeo, que tenga fuerza, consistencia y capacidades plenas para defender Europa en el mundo. Necesitamos una Europa económicamente más sólida y políticamente más fuerte, que sea protagonista en el contexto internacional.

Con una Europa más fuerte nuestras empresas estarán mejor situadas para competir a nivel internacional. Es necesario que las empresas se abran más al exterior, ya que la exportación es una de las claves que facilitará la recuperación económica.

En la Mutua no somos números. Somos mutualistas.

Y ser mutualista significa ser uno de los nuestros. Por eso destinamos la mayor parte de nuestros beneficios a los mutualistas, para que disfrutes de más y mejores servicios a la vez que ahorras en tus seguros.

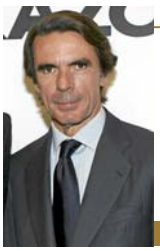
SOY DE LA MUTUA

"MM" MUTUAMADRILEÑA

902 555 555
www.mutua.es

barcelona world race

La crisis de España



José María Aznar
Presidente de FAES y expresidente del Gobierno

España vive una aguda crisis nacional. Una crisis no sólo ni principalmente económica. España sufre una crisis de cohesión política, de ideas y de valores que nos ha hecho perder los objetivos nacionales compartidos desde 1978. España sufre una crisis que nos ha alejado de nuestros mejores tiempos como Nación.

En los últimos años España se ha desviado de la formidable trayectoria de progreso y modernización que se fraguó con la Transición y que nos permitió a los españoles convertirnos en una de las democracias más dinámicas y prósperas del mundo, en una Nación admirada en Europa y en el resto del mundo. Los españoles podemos y debemos recuperar ese camino de progreso y modernización.

Desde 1978 y hasta 2004, con altibajos, España avanzó en líneas generales en la dirección adecuada: consolidó sus instituciones democráticas; instituyó un marco político capaz de hacer posible la alternancia, que significa cambiar el Gobierno pero no impugnar el sistema; fortaleció y mejoró la convivencia entre los ciudadanos de los distintos territorios españoles, reconociendo la pluralidad de la Nación desde lo que nos une a todos los españoles; normalizó su posición internacional; se asoció a las instituciones de seguridad occidental; se incorporó a Europa; se convirtió en socio fundador de la moneda única europea; y construyó una economía pujante y abierta al mundo, con un modelo de bienestar avanzado.

En los años en los que tuve el honor de presidir el Gobierno, intenté impulsar en la buena dirección ese proceso modernizador de la sociedad española. En lo económico, apostamos por las reformas, por la estabilidad y por la confianza; en materia antiterrorista, por el imperio de la ley, el endurecimiento de las penas a los terroristas y la ayuda, la memoria, la justicia y la dignidad para con las víctimas del terrorismo; en la educación y la sanidad, por la calidad y la cohesión. En el plano internacional, por un mayor protagonismo y la asunción de responsabilidades como miembros de la OTAN.

Resultados

Los resultados fueron, en mi opinión, razonablemente satisfactorios: se crearon más de cinco millones de nuevos empleos; fundamos la Unión Monetaria Europea y sustituimos la peseta por el euro; equilibramos las cuentas públicas; expulsamos a los terroristas de las instituciones democráticas; reconocimos y respaldamos a las víctimas del terrorismo; logramos grandes acuerdos sociales en el ámbito laboral y en el de las pensiones; forjamos grandes acuerdos nacionales en materia autonómica y reforzamos el prestigio exterior de España.

En los últimos años, España ha retrocedido política, institucional, económica y socialmente. Esto ha ocurrido porque se han puesto en cuestión grandes asuntos que creíamos integrados en el consenso mayoritario, que también lo están en todas las grandes democracias. Se ha buscado, conscientemente, romper la trayectoria histórica del país impulsada por objetivos mayoritariamente compartidos desde la Transición. Y el resultado es una crisis nacional de dimensión histórica.

Rafa Martín

El paso de la peseta al euro, uno de los grandes hitos de la economía española.

En estos momentos, sin embargo, no cabe la resignación. España ha sido capaz de superar momentos muy difíciles en el pasado y es hoy capaz de superar la crisis que sufrimos. Hoy, como en el año 1996, es necesario convocar a los españoles a un gran proyecto nacional de recuperación, de regeneración y de reformas. En esto, ni hay milagros ni hay atajos. No los hubo en 1996 ni tampoco los hay ahora. Pero, con el esfuerzo de todos, España puede y debe volver a ser esa gran democracia dinámica, pujante y abierta capaz de crear empleo y oportunidades.

Eso nos emplaza como país, a todos, a una tarea cívica de primera magnitud, que requiere:

- Recuperar y prestigiar los consensos políticos básicos;
- Recuperar el valor normativo de la Constitución y el respeto a las leyes;
- Poner fin a la centrifugación empobrecedora del Estado y restablecer su papel vertebrador de la sociedad como garante de la igualdad y la cohesión entre los españoles.

Cohesión

En definitiva, necesitamos restablecer la confianza, el vigor y la plenitud de las instituciones y restaurar la cohesión de la sociedad española.

Sólo si volvemos a hacer de España una nación bien articulada, podremos defender nuestro interés nacional, y recuperar nuestra posición internacional entre las grandes democracias.

Sólo sobre esta base será posible poner en marcha una agenda nacional para la recuperación económica y social, que no podrá dar frutos sin el compromiso y la colaboración de todos. Esa agenda de reformas requiere poner al día la economía española, aquejada de múltiples déficits: el déficit en las cuentas públicas, el de competitividad y el energético, entre otros.

Al mismo tiempo, la imprescindible reforma del Estado del Bienestar debe dejar espacio a una vigorosa Sociedad del Bienestar abierta a todos.

Este gran proyecto nacional de regeneración y reformas sólo puede ponerlo en marcha un gobierno reformista. Hoy, como en 1996, las reformas y la modernización de España sólo tienen un camino, que es el de la alternativa política del Partido Popular.

Efe

"Hay que poner fin a la centrifugación empobrecedora del Estado, que debe ser garante de la igualdad y de la cohesión de los españoles", asegura Aznar.

Hoy, como en 1996, es necesario un gran proyecto nacional de recuperación; no hay milagros ni atajos

Hay que recuperar el valor normativo de la Constitución y acabar la centrifugación del Estado

La regeneración sólo puede ponerla en marcha un Gobierno reformista, como ocurrió en 1996

España sufre una crisis de cohesión y de valores que ha hecho perder objetivos compartidos desde 1978

barcelona
world race

HAY MUCHAS FORMAS DE LEER LA REALIDAD

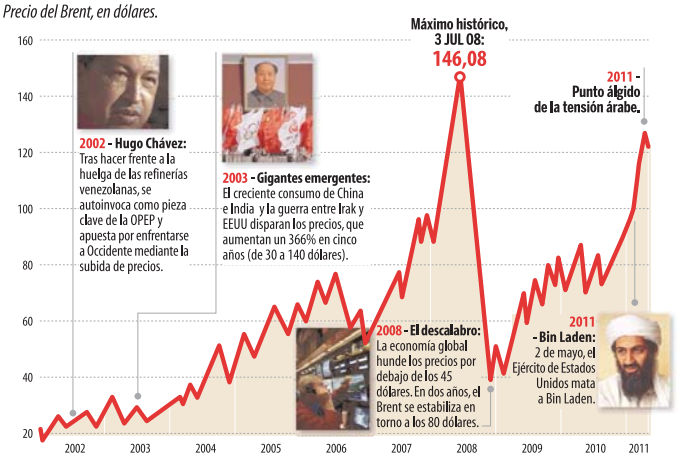
Nosotros escogemos leerla con los ojos puestos en las futuras generaciones. Aquí, y en los más de 30 países donde trabajamos e investigamos para ofrecer soluciones a los grandes problemas de la humanidad en energía, agua e infraestructuras. Porque el mundo nos está pidiendo respuestas.

ACCIONA felicita a Expansión en su XXV aniversario

acciona

TENSIÓN EN EL MERCADO DEL CRUDO

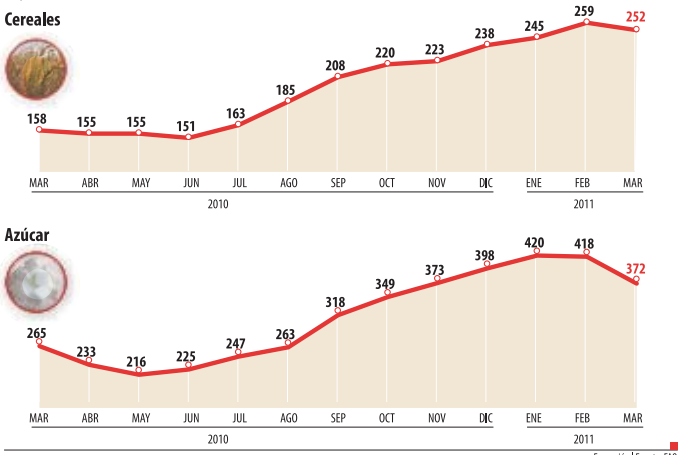
Precio del Brent, en dólares.



Expansión | Fuente: Bloomberg y elaboración propia

ÍNDICE DE LA FAO PARA LOS PRECIOS DE LOS ALIMENTOS

En puntos: base 100.



Expansión | Fuente: FAO

El crudo concentra todas las miradas

Raquel G. Pico

El 17 de diciembre de 2010, el tunecino Mohammed Bouazizi se prendió fuego ante una oficina municipal para protestar por los abusos de la policía, que había desmantelado el puesto de fruta que era su único sustento. Fue trasladado al hospital del Sidi Bouzid, y ese mismo día comenzaron las protestas contra Ben Alí, cuya familia acumulaba, después de 23 años en el poder, un patrimonio de 9.000 millones de euros mientras muchos tunecinos vivían en la pobreza.

Lo que a priori podría parecer un mero suceso sin importancia, se convirtió en el germen de una gran revolución. Un mes y medio después, gran parte del mundo árabe estaba en pie de guerra contra sus gobiernos.

Las revueltas se fueron propagando de un país a otro y llegaron a un lugar clave por sus reservas de petróleo: Libia. Un contagio que centró todavía más las miradas de los gobiernos de todo el mundo en el Norte de África. Los precios del crudo ya estaban subiendo, y el estallido de la guerra de las grandes potencias contra el régimen de Muammar el Gadafi el 20 de marzo suponía una amenaza aún mayor para el mundo globalizado, que no ha conseguido salir de una crisis económica que lo mantiene atenazado.

Las revueltas en el mundo árabe reavivaron el fantasma del miedo a que el barril de crudo se acercara de nuevo a los 150 dólares. Sin duda, un yugo demasiado pesado para las economías que luchan por dejar atrás uno de los periodos más negros de la historia moderna.

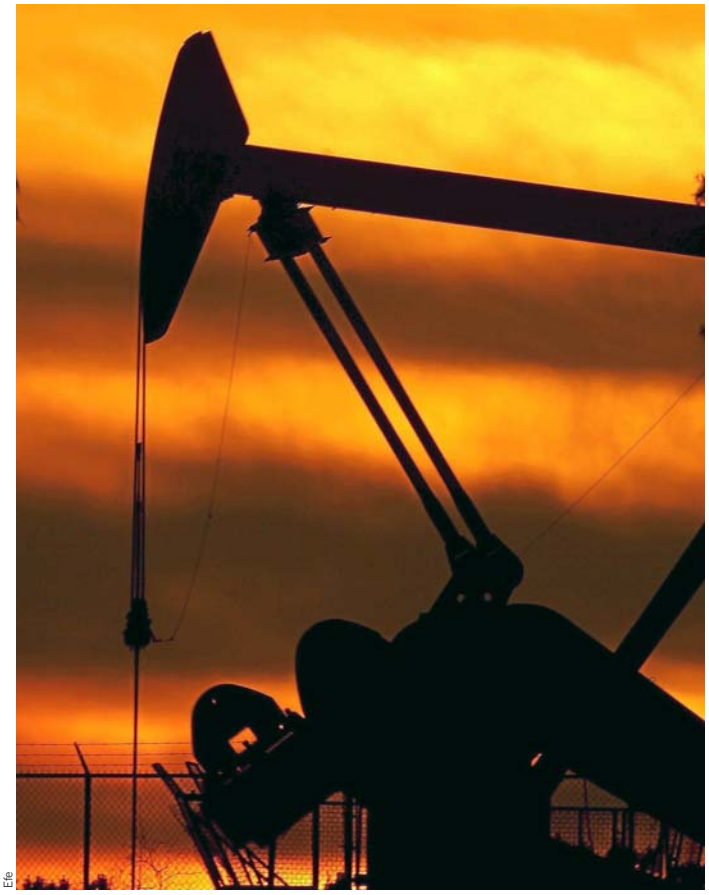
El 3 de julio de 2008, justo antes de que fuera evidente que el mundo desarrollado había sucumbido a la crisis con la caída de Lehman Brothers, el petróleo Brent –de referencia en Europa– marcó su máximo histórico: 146,08 dólares.

Con el estallido de las revueltas árabes la pregunta que más veces se repetía era: ¿recuperará el crudo esta cifra? Por el momento, nadie se ha atrevido a contestarla con firmeza. Las previsiones de los analistas son dispares y ninguno se aventura a afirmar con rotundidad que no alcanzará esa cota ni que volverá a bajar por debajo de los 100 dólares, otra de las barreras psicológicas.

Los máximos que ha marcado con la oleada de revueltas en el mundo árabe rondan los 125 dólares. Y ésta ya es una especie de cifra maldita, ya que los expertos consideran que el crudo por encima de los 120 dólares supone un lastre para la economía de los países dependientes del petróleo y amenaza su recuperación. Es decir, afecta al crecimiento del Producto Interior Bruto.

El efecto en sus balanzas de pagos es una de las consecuencias. Las desestabiliza al tener que importar a precios más caros, lo que obliga a un mayor esfuerzo exportador en un mundo en el que el consumo está maniatado por la crisis.

Pero otra de las repercusiones de estos altos precios es su reflejo en la inflación. Considerado uno de los impuestos más regresivos, el IPC afecta directamente a los bolsillos de los ciudadanos, que se ven obligados a pagar más por los productos básicos de la cesta de la compra.



Efe

Un pozo de petróleo cerca de Los Ángeles, California (Estados Unidos).

España ejemplifica la reacción del mundo desarrollado a esta tensión en el Norte de África. El 4 de marzo aprobó un plan de ahorro energético para tratar de reducir las importaciones del oro negro y aliviar la balanza de pagos. Es la imagen de la mirada temerosa del mundo desarrollado al mercado del crudo. Un miedo al que no ha ayudado la catástrofe nuclear de Fukushima. Los analistas esperan que Japón necesite importaciones extra de petróleo para afrontar la reconstrucción. Un hecho al que hay que añadir el crudo que se necesitará como consecuencia del cambio de modelo energético que ha provocado el miedo a lo nuclear por todo el mundo. Una repercusión que todavía está por ver.

Los analistas no se atreven a descartar que el petróleo marque un nuevo récord histórico

Los precios de los alimentos se unen al oro negro como la mayor amenaza para la recuperación

Al lastre para la recuperación mundial que puede suponer el oro negro hay que añadir otro no menos importante: el alza del precio de las materias primas. Su repercusión es más silenciosa, aunque el año pasado, con motivo de los incendios que arrasaron Rusia en verano, el inesperado aumento del precio del cereal adquirió gran relevancia.

Pero las tensiones en estos mercados siguen siendo relevantes, aunque el crudo las eclipse. Muestra de ello, es que el repunte del precio de los cereales, que se inició con julio del año pasado continúa con fuerza, según el Índice de la FAO que mide los precios de los alimentos. Aunque se ha relajado ligeramente en marzo.

En una escala con base cien, los cereales han pasado de 163 puntos a 259 en febrero. Y el azúcar ha repuntado desde los 225 puntos de junio a los 418 en febrero. El índice general de los alimentos refleja un aumento desde los 168 a los 230 puntos de marzo.

No es de extrañar que esta fuerte tensión centre las miradas en la evolución de los alimentos y en el crudo. De ellos depende, en buena medida la salida de la crisis.

KPMG

cutting through complexity™

© 2011 KPMG, S.A., sociedad anónima española, es una filial de KPMG Europe LLP y miembro de la red KPMG de firmas independientes, miembros de la red KPMG, afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados.

Efe

Varios líderes europeos, junto a Rodríguez Zapatero, posan para la foto de familia en el ámbito de la reunión de los veintisiete jefes de Estado o Gobierno de la UE, el pasado mes de junio de 2010 en Bruselas.

Con reformas se puede ser optimista

Juan Rosell
Presidente de CEOE

El año 2011 es clave para la economía española. A los retos que debemos afrontar, se suma el esfuerzo que deben seguir realizando las familias, las empresas y el sector público para concluir el proceso de ajuste y sanear su posición financiera. No obstante, comienza a verse algo de luz al final del túnel. El proceso de reformas estructurales iniciado, si se realiza con profundidad e intensidad, es el mejor camino para lograr una senda de crecimiento sostenida.

Los principales retos de la economía española son impulsar la recuperación económica y avanzar en las reformas para ganar credibilidad. Dada la situación de incertidumbre en Europa sobre la capacidad de los Estados para hacer frente a sus deudas, el elevado endeudamiento de nuestra economía, junto a las modestas perspectivas de crecimiento, nos obligan a lanzar señales positivas que no pongan en entredicho nuestra credibilidad en los mercados financieros internacionales. En este sentido, terminar la reestructuración del sistema financiero, cumplir el objetivo de déficit público y reformar la negociación colectiva son algunas de las tareas urgentes y que deben ser resueltas con éxito en 2011.

Es fundamental que el Gobierno español mantenga el pulso de las reformas e implemente el Pacto por el Euro Plus con el fin de ganar competitividad y convergencia con Europa. España ha sido uno de los primeros países en presentar medidas, que en general van en la buena dirección, si bien muchas de ellas ya están en marcha y en otros casos, falta concreción. Por tanto, es necesario que se haga efectivo un mayor compromiso y exista una actitud más activa a la hora de implementarlas.

La situación de las familias

El esfuerzo se materializa en la continuidad del proceso de ajuste y afecta a todos los agentes económicos: familias, empresas y sector público. La situación de las familias es delicada, debido a la caída de la renta disponible como consecuencia de la elevada tasa de paro y la moderación salarial. A todo ello hay que añadir la subida de impuestos, la evolución de la inflación, el aumento de los tipos de interés que se está produciendo en 2011 y la desaparición de algunas ayudas (el cheque bebé y la desgravación por la compra de una vivienda). En consecuencia, no cabe esperar que el consumo y la inversión de los hogares españoles vayan a ser los factores motores de la actividad económica en 2011.

Las empresas no financieras han llevado a cabo un proceso de saneamiento considerable, lo que abre las puertas a un impulso de la inversión. No obstante, deben proseguir sus esfuerzos para la mejora de su productividad, gestión, innovación e internacionalización. Además, las condiciones de acceso al crédito no van a mejorar a corto plazo debido al proceso de restructuración en el que está inmerso el sistema financiero. En este contexto, cabe señalar que no se debe ignorar el extraordinario papel que el sector exterior puede jugar en las posibilidades de crecimiento, especialmente en estos momentos de debilidad de la demanda nacional. De hecho, son las exportaciones el principal baluarte de recuperación de la economía española, al igual que el turismo.

El sector público ha puesto en marcha los ajustes anunciados y quizás tenga que hacer esfuerzos adicionales si la economía no crece el 1,3% esperado por el Gobierno a lo largo de 2011 y/o si la carga de la deuda aumenta porque la prima de riesgo no se reduce. El control del gasto en todos los ámbitos de la Administración Pública cobra ahora más relevancia que nunca para poder cumplir con los objetivos del Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

A pesar de todo, hay margen para el optimismo. Si se llevan a cabo reformas de calado y se gana credibilidad internacional, la economía española podrá iniciar en 2011 una senda de crecimiento que puede ir cobrando fuerza a lo largo del año y consolidarse en ritmos de aumento del PIB próximos al 2% a finales de 2012. Y lo que es mejor: empezar a crear empleo.

Bloomberg News

La situación de las familias es delicada por la caída de la renta disponible.

El mejor camino para un crecimiento sostenido es mantener las reformas con profundidad e intensidad

Las empresas han llevado a cabo un proceso de saneamiento considerable, lo que revitalizará la inversión

Si la economía no crece este año el 1,3% previsto, el sector público tendrá que realizar nuevos esfuerzos

TAN LEJOS COMO EL AGUA NOS LLEVE

Nuestra razón de ser es estar siempre en movimiento y llegar más lejos.
Porque el agua nos mueve, nos da vida.

Desde Agbar, aportamos nuestra tecnología y nuestro conocimiento del agua para fomentar un uso más racional al servicio de las personas, las instituciones, la industria y la agricultura, en favor del desarrollo de ciudades más humanas y sostenibles.

En 2010, la ONU reconoció el acceso al agua potable como un derecho universal. Agbar garantiza este derecho a más de 26 millones de personas, en cuatro continentes. De Chile al Reino Unido y de Argelia a México.

Tan lejos como el agua nos lleve.

Agbar

www.agbar.es

España, bajo la lupa del Consejo Europeo

Ramón R. Lavín (Bruselas)

Efe

Imagen del Parlamento Europeo, en Estrasburgo, uno de los enclaves donde se examinará a España.

La crisis económica derivada de los excesos del sector financiero, al que se ha añadido en el ultimo año la crisis de la deuda soberana por los excesivos déficits públicos y el aumento de la deuda pública de algunos Estados, han obligado a los socios de la zona euro a establecer una serie de reglas para mejorar la competitividad de algunas economías, acostumbradas a desequilibrios macroeconómicos casi constantes. Este acuerdo intergubernamental denominado Pacto por el Euro, propiciado por la canciller Angela Merkel, ha sido asumido también por otros muchos países de la UE no miembros de la zona euro. Se han incorporado a ese compromiso Dinamarca, Polonia, Bulgaria, Rumania, Letonia Lituania y han rechazado esa invitación Reino Unido, Suecia, Hungría y la República Checa.

Las decisiones de vigilancia macroeconómicas y de productividad y competitividad las adoptarán cada año los jefes de Estado o de Gobierno participantes en ese Pacto. Los Estados miembros deberán rendir cuentas de su puesta en práctica antes los líderes europeos. En cambio, la responsabilidad del método para lograr los objetivos fijados corresponderá a cada país. Sin embargo, se han fijado unos objetivos, basados en una serie de indicadores para mejorar la competitividad, el empleo, la sostenibilidad de las finanzas públicas y la estabilidad financiera. "El acuerdo establece que los países con mayores dificultades, en cualquiera de estos ámbitos, deberán comprometerse a corregir esas dificultades en un plazo determinado" y España se ha comprometido a esta obligación.

Competitividad

El acuerdo deja poco a la improvisación y para España, como al resto de países menos ortodoxos, el examen anual va a ser de gran exigencia. La competitividad se medirá en base a la evolución de los salarios y la productividad. Para evaluar si los salarios evolucionan de acuerdo con la productividad se hará "un seguimiento de los costes laborales unitarios, comparándoles con la evolución de otros países de la zona euro". Estos costes laborales unitarios se evaluarán respecto a la economía en su conjunto y cada uno de los sectores principales. Cada país será responsable de las medidas concretas que elija para mejorar su competitividad, pero se perseguirán una serie de reformas: las medidas que garanticen la evolución de los costes de acuerdo con la productividad, la descentralización del proceso de negociación salarial y los mecanismos de indexación. Además los salarios del sector público deberán contribuir a los esfuerzos de competitividad.

El acuerdo no deja lugar a la improvisación, y el examen a España será muy exigente

Para mejorar la productividad, el Pacto prevé mayor apertura de lo sectores protegidos, la mejora de los sistemas educativos y fomentar la I+D+i y la supresión de burocracia en el entorno de las pequeñas y medianas empresas.

Empleo

El Pacto también establece, como uno de los elementos centrales, que para mejorar la competitividad es necesario mejorar el funcionamiento del mercado laboral. Los avances en este sector se medirán en función de los siguientes indicadores: índices de paro de larga duración y juveniles y tasas de actividad. Para ello se prestará una particular atención a las reformas del mercado laboral, para fomentar la "flexiseguridad" y la reducción del trabajo en negro. También se seguirán de cerca todo lo relativo a las reformas fiscales, como la reducción de la presión fiscal sobre el trabajo.

La sostenibilidad de las finanzas se centra en la atención sanitaria y en las prestaciones sociales

Finanzas públicas

Para garantizar la sostenibilidad de las finanzas públicas, se prestará especial atención a la sostenibilidad de las pensiones, la atención sanitaria y las prestaciones sociales. Entre las reformas que se privilegiarán está el ajuste de las pensiones a la situación demográfica de las naciones, mediante una aproximación de la jubilación efectiva a la esperanza de vida o mediante el incremento de la tasa de actividad, y la limitación de los planes de jubilación anticipada y el uso de incentivos para emplear a personas de más edad. Se pide a los Estados miembros un compromiso firme sobre la limitación del endeudamiento para asegurar la disciplina presupuestaria, tanto a nivel nacional como regional.

Estabilidad

Para lograr un sector financiero fuerte se efectuarán pruebas rigurosas de resistencia en la banca y se seguirá de cerca el nivel de deuda privada de los bancos, las familias y los organismos financieros. Respecto a la coordinación de las políticas fiscales, se señala que la imposición directa "sigue siendo competencia nacional", aunque los socios se comprometen a dialogar para asegurar las mejores prácticas y evitar las prácticas perjudiciales, y para luchar contra el fraude y la evasión fiscal.

La opinión pública y los políticos pierden el fervor hacia nuevas ampliaciones de la UE

La integración en la UE de los últimos doce países del Este y del Sur de Europa no está siendo tan sencilla como algunos preveían. Cada día que pasa crece la animosidad hacia nuevas ampliaciones. Croacia, que está ya en el umbral de la adhesión, podría concluir sus negociaciones incluso durante este semestre de presidencia húngara de la UE, pero para los demás candidatos, o con posibilidad de serlo, la espera podría alargarse años.

Se puede establecer una Unión con los países del Este que responda a sus demandas económicas

Los primeros obstáculos, han surgido por la diversidad de enfoques entre los "nuevos y los antiguos" socios europeos, en lo referente a asunto de "acervo comunitario". En algunos países "antiguos" crece el cansancio de la ampliación, a lo que se añade cierta inquietud popular ante los problemas derivados de la globalización, la inmigración ilegal, los cambios demográficos, los problemas de seguridad, etcétera.

Todo esto lleva a que incluso entre los "nuevos" países se pregunten: ¿Hasta donde puede ampliarse la UE? ¿Podrá la UE asimilar a todos los países de los Balcanes? ¿Islandia? ¿Noruega? ¿Turquía? ¿Georgia? ¿Armenia? ¿Moldavia? Muchos países estiman que cualquier ampliación amenazará la estabilidad y el desarrollo interior de la Unión Europea.

Algunos líderes políticos piensan que hay establecer un *límite*, y Turquía surge como primer interrogante, aunque todavía tiene buenos apoyos, dentro de la UE. Todos los países en espera no deben tener vocación de adhesión a la UE, aseguran no pocos de esos líderes. Dentro de la UE, muchos piensan que dar cabida a nuevos Estados va a hacer imposible la integración. De hecho, también se critica la falta de exigencia en cumplir el acervo comunitario de los recién llegados. Quizá a causa de la urgencia, no han realizado todas las reformas internas esperadas, por ejemplo, en lo relativo al derecho de democracia, incluso de derechos humanos.

Cualquier ampliación puede amenazar la estabilidad y el desarrollo interior de la Unión Europea

Muchos países piden por ejemplo un reforzamiento de la *Unión por el Mediterráneo*, para hacer algo mas contundente, y con mas lazos económicos, que pueda responder a las demandas de los países de la ribera sur del Mediterráneo. Y otro tanto se puede llevar a cabo con los países del Este de Europa.

www.unpuntodevistadiferente.com

"Felicidadez por estoz 25 añoz"

Construir relaciones, crear valor.

pwc

Desde PwC os queremos hacer llegar nuestras más sinceras felicitaciones por estos 25 años acercándonos cada día toda la información del mundo financiero y empresarial.

Al igual que vosotros, en PwC pensamos que hay otra forma de hacer las cosas, un punto de vista diferente que nos ayuda a avanzar y a mirar el futuro con ilusión.

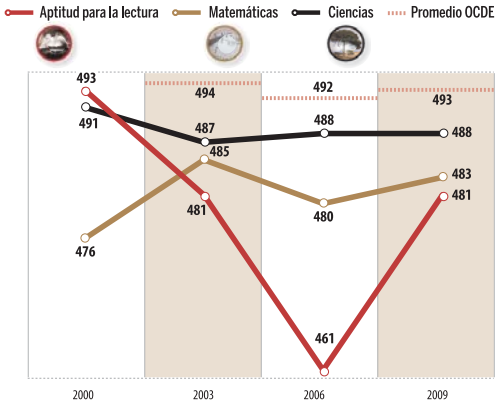
¡Muchas felicidades!

www.pwc.com/es
902 021 111

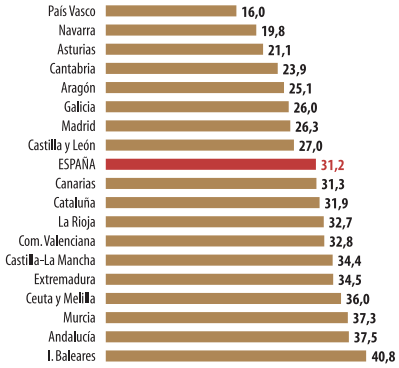
© 2011 PricewaterhouseCoopers S.L. Todos los derechos reservados. "PwC" se refiere a PricewaterhouseCoopers S.L., firma miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.

SITUACIÓN DE LA EDUCACIÓN EN ESPAÑA

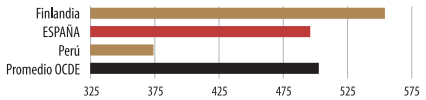
Programa para la Evaluación Internacional de los Alumnos (PISA)
Puntuación media.



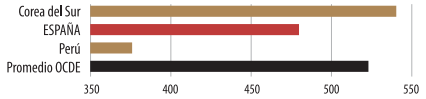
Abandono tras la educación obligatoria
Porcentaje de población de 18 a 24 años que no ha completado el nivel de E. Secundaria y no sigue ningún tipo de educación-formación.



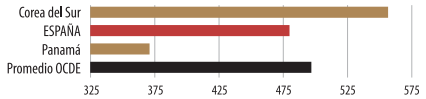
Resultados promedio en competencia científica
Puntos asignados por el Informe PISA.



en comprensión lectora
Puntos asignados por el Informe PISA.



y en competencia matemática
Puntos asignados por el Informe PISA.



Expansión | Fuente: Informe Pisa

La enseñanza sigue anclada en el pasado

Víctor Moreno

Los resultados de la educación española siguen siendo el origen de grandes polémicas. Para muchos, nuestro sistema lleva años estancado. De hecho, el último Informe PISA, que se ha convertido en una referencia para medir la evolución de resultados entre países de la OCDE, consagraba a España como un país sin avance, por debajo de la media de la OCDE, incapaz de mejorar en los últimos 10 años.

Las cifras, en este sentido, no mienten. La puntuación obtenida en 2009 por los casi 27.000 estudiantes españoles examinados en capacidad lectora fue de 481, cuando la media de la OCDE alcanzó la cifra de 492. Aunque la diferencia entre estas dos cifras sea de 11 puntos, cabe destacar que la nota española se encuentra en el mismo tramo de rendimiento, que se mueve entre los 480 y los 550 puntos. El problema no es el resultado, sino la falta de evolución o mejora. De hecho, en el año 2000, la nota española fue de 493; en 2003, 481; y en 2006, 461.

Algo semejante ocurre con las calificaciones en Matemáticas y Ciencias. En el primer caso, España obtuvo 483 puntos, frente a una media internacional de 496. Así, nuestro país logró incrementar en tres puntos su resultado de 2006 (480), pero se quedó por debajo de los 485 obtenidos en 2003. En Ciencias, los alumnos sumaron 488, la misma puntuación de 2006, aunque 13 puntos por debajo de la media de la OCDE de 501.

Teniendo en cuenta estos datos, se podría pensar que el sistema español es uno de los peores, pero también hay que tener en cuenta sus especificidades.

Dos reformas

"En España ha sido imprescindible avanzar corriendo para mejorar nuestros resultados. No hay que olvidar que desde la Ley Moyano, de 1857, sólo hemos vivido dos grandes reformas legislativas: la Ley General de Educación de 1970 y la Ley Orgánica de Ordenación General del Sistema Educativo de España (Logse) de 1990. Además, nuestro proceso de expansión de la educación ha sido el más rápido de la Unión Europea. La evolución que se vivió entre los años 70 y los 90 fue increíble. El problema real es que el sistema educativo actual todavía arrastra problemas generados en el pasado, como es el nivel de fracaso o de abandono prematuro", explica Jaime Rivière, sociologo y profesor de la Universidad de Salamanca.

Desde la Ley Moyano, de 1857, España sólo ha vivido dos grandes reformas legislativas

Es importante tener una buena FP, pero es difícil de diseñar por los constantes cambios tecnológicos

Los jóvenes atraídos por los empleos de baja cualificación incrementan ahora la lista del desempleo

Justamente, este último problema ha sido una constante en España. Según los datos publicados por la Comisión Europea, España sufre una tasa de abandono escolar superior al 30%, el doble que la media comunitaria. De hecho, entre 2000 y 2009, el porcentaje de jóvenes entre 18 y 24 años con el nivel más bajo de educación secundaria aumentó un 7,2%.

Y es que, los años de bonanza no sirvieron para rebajar esta cifra, sino todo lo contrario. Según explicó la comisaria de Educación, Androulla Vassillou, "la burbuja inmobiliaria sirvió como un reclamo para los jóvenes que buscaban dinero fácil". Además, estas cifras también encuentran una explicación en "la mala integración en el sistema español de los ciudadanos inmigrantes". A esto hay que añadir que muchos de aquellos que abandonaron sus estudios "atraídos por la demanda de empleos de baja cualificación en sectores como la construcción, con la crisis se quedaron sin trabajo y ahora no saben donde ir", añadió. Por todo esto, un 51% de los estudiantes españoles que dejaron sus estudios antes de completarlos no tiene trabajo actualmente y han pasado a engrosar la lista del desempleo juvenil, que también duplica la media europea.

Efe

PISA ha demostrado desde hace años que el nivel de la educación en España es todavía insuficiente.

FP y Bolonia

Para contrarrestar este último problema, el Ministerio de Educación dirigido por Ángel Gabilondo ha realizado una clara apuesta por la Formación Profesional (FP). El problema es que ha costado muchos años demostrar que la FP funciona bien y eso ha retrasado su evolución y mejora. "Sería fundamental tener una buena FP, pero es difícil diseñarla porque la tecnología no para de cambiar y es complicado tener un buen profesorado", comenta Rivière.

Por otro lado, Bolonia, que pretendía acercar la empresa a la universidad, es otra de las incognitas actuales. Las grandes compañías todavía no han desembarcado en los centros de enseñanza superior y la apuesta de ajustar la formación a las necesidades del sistema productivo sigue siendo una utopía casi irrealizable. "En la UE, cada 15 años, cambian las cualificaciones que se solicitan a los trabajadores, así que existe un problema: las universidades no saben lo que quieren exactamente las empresas. Además, acercar demasiado la educación al sistema productivo puede no ser una buena idea. Es preferible dar una educación generalista que permita aprender nuevos conceptos con facilidad o apostar por la formación continuada", concluye.

SIEMENS

El mundo de mañana necesita respuestas duraderas.

Por este motivo empezamos a construirlas hoy con clientes de todo el mundo.

Y por este motivo diseñamos nuestra tecnología para que sea más duradera y consuma menos recursos. Ayudamos a nuestros clientes a reducir sus emisiones de CO_2, e innovamos ofreciendo respuestas nuevas con una de las carteras medioambientales más amplias del mundo.

Como resultado de este trabajo, hemos sido designados los mejores de nuestro sector por el Dow Jones Sustainability Index. Además, el Carbon Disclosure Project (la base de datos independiente más grande del mundo con información corporativa sobre cambio climático) nos ha reconocido como la mejor empresa del mundo.

Sin embargo, nunca afirmaríamos que tenemos todas las respuestas. Por eso trabajamos con 190 países, miles de ciudades y decenas de miles de empresas en los sectores de la energía, la industria y la salud.

Trabajamos en el mundo de hoy para crear respuestas que lleguen al mundo de mañana.

siemens.com/answers

La formación, generadora de empleo

Ángel Gabilondo
Ministro de Educación

Cuando al inicio de esta legislatura comenzamos a situar la Educación en el corazón de la Economía a muchos les extrañó la unión de esas dos palabras: supuestamente tan racionales y concretas las finanzas, tan subjetiva e incorpórea la formación. Poco a poco vamos convenciéndonos de que el modelo económico que queremos, más sostenible, deberá tener la educación y el conocimiento como pilares para ser real y efectivo.

No cabe duda de que la educación es la mejor política económica y lo es porque la educación es ante todo sociedad. La economía, que administra eficaz y razonablemente los bienes, lo hace con el objetivo de que satisfagan las necesidades humanas (las de todos los humanos, no sólo de los ciudadanos más ricos). Está hermanada con la educación en la búsqueda de bienestar y de equidad. Necesitamos cada vez más conocimientos que nos ayuden a comprender, así como competencias que nos permitan entendernos, relacionarnos, progresar, crecer como sociedad y como personas.

En las crisis económicas, se tiende a la visión cortoplacista y se recortan presupuestos en partidas que no ofrecen soluciones inmediatas. Pero es en parte la inmediatez lo que nos trajo hasta aquí y por eso debemos no reducirnos a ella. Mientras, la educación avanza silenciosa pero inexorablemente y pese a las dudas –¿para qué sirve formarse en realidad?– siempre hace crecer. Es un seguro económico, profesional y, sobre todo, vital. En el siglo XX bastaba no saber leer para ser analfabeto. El altamente competitivo siglo XXI convierte en analfabetos también a todos aquellos que no han reciclado su saber, no han apostado por la movilidad, desconocen otros idiomas o son ajenos a las nuevas tecnologías.

Puede que una persona formada no encuentre empleo, pero siempre tendrá mayor empleabilidad. En el primer trimestre de 2011, un 3,98% de los doctores y un 12,57% de los españoles con formación superior estaba en paro, mientras se encontraba en idéntica situación hasta el 30,67% de los ciudadanos que sólo contaban con educación primaria. Las crisis incrementan el número de desempleados en términos absolutos, sí, pero en términos relativos los más formados continúan estando más protegidos. Ése es el mensaje que deben recibir estudiantes y trabajadores. El contrario, pensar que no vale la pena formarse, les aboca a la exclusión.

Efe

La educación es la mejor política económica y el objetivo de la economía es satisfacer las necesidades humanas. En la imagen, un grupo de estudiantes realizando los exámenes de selectividad.

Debemos impulsar un sistema educativo moderno que abra horizontes a los estudiantes y traslade su conocimiento al sistema productivo y la sociedad. Dentro de él, la Formación Profesional (FP), que también es educación superior y educación de calidad, se presenta como opción indispensable.

La Ley de Economía Sostenible acaba de abrir la puerta a una nueva FP con un conjunto de reformas que permitirán adaptarla a la realidad socioeconómica actual: entre otras medidas, se agiliza el procedimiento para actualizar su oferta de títulos vinculándola mejor a la demanda de los sectores productivos; se crearán cursos de especialización para que complementen sus competencias quienes ya disponen de un título de Formación Profesional, y se flexibilizarán los estudios para que sea más sencillo compaginarlos con la actividad laboral.

El sistema educativo debe abrir horizontes a los estudiantes y trasladar sus conocimientos a la sociedad

Hay que extender la percepción de la educación como un derecho irrenunciable

Además, el Gobierno ha iniciado ya el proceso para acreditar las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia, especialmente en sectores que son yacimientos de empleo como los servicios de dependencia o atención infantil. El Programa Acredita revalorizará en el mercado de trabajo el "saber hacer" de miles de españoles en estos ámbitos.

La reforma de la FP impulsará también una mayor colaboración entre los centros que instruyen Formación Profesional de Grado Superior y las universidades. Si la FP acercará a muchos jóvenes al mercado de trabajo, se espera lo mismo de la formación universitaria, pilar indispensable de ese crecimiento sostenible que esperamos. Aprovechar los conocimientos sociales y científico-tecnológicos que generan estos centros de enseñanza superior, abrirlos más a la ciudadanía y a los distintos sectores de actividad, generará empleos y nos convertirá en un país productor de bienes y servicios con verdadero valor añadido, el valor de la I+D+i.

Comienza a demostrarse la importante aportación de las universidades a la economía de las comunidades autónomas. En su estudio sobre la Universidad de Zaragoza, el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) concluye que este centro académico está detrás de cerca del 23% del crecimiento del PIB de Aragón en los últimos 10 años. Otros informes muestran el notable papel que tienen en el desarrollo de su territorio las universidades de El País Vasco (UPV), Cantabria (UC) o la Universidad de Castilla-La Mancha.

La gran aportación en capital humano, tecnológico e innovador de las universidades ayudará a entenderlas por fin como una inversión inteligente, no como un gasto. La Estrategia Universidad 2015 para modernizar los campus españoles y su programa más conocido, Campus de Excelencia Internacional, cristalizan ese objetivo al generar ejes universidad-territorio e impulsar la vinculación de las universidades con otras instituciones públicas y privadas de investigación.

Las mencionadas aquí son sólo algunas de las muchas acciones que revelan el compromiso real y sostenido de este Gobierno con una educación equitativa que nos conduzca a un sistema económico más distributivo, beneficioso para todos.

Son medidas que tratan de generalizar una visión de la educación como absoluta necesidad desde la primera infancia (el programa Educa3, para el fomento de plazas escolares de 0 a 3 años, es buena prueba de ello). Hay que extender la percepción de la Educación como derecho indispensable e irrenunciable.

El fracaso escolar o la insuficiencia formativa tienen un alto coste que España no puede asumir, y no es cuestión sólo económica, y que los ciudadanos, como es razonable, no han de aceptar. Para evitarlo, la unión de todas las fuerzas políticas y sociales, el trabajo incansable y continuado más allá de los periodos marcados por las legislaturas y la percepción de la educación como una prioridad de Estado son pasos ineludibles que este país deberá afrontar con responsabilidad en los próximos años.

Hoy, montar la estantería del salón, será 500€ menos estresante

Sé 500€ más feliz

Te damos 500€ por domiciliar tu nómina
Y si eres pensionista o autónomo, también
Pregúntanos

www
bancopopular.es

móvil
bancopopular.mobi

teléf
902 111 289

Rentabilizamos esfuerzos

BANCO POPULAR

Ingreso de 500€ sujeto a la domiciliación de la nómina, pensión o ingreso regular, de al menos 1.500€ netos al mes durante 24 meses, y a realizar un ingreso en cuenta de ahorro, de al menos 5.000€ (pasivo exterior) durante un período de 12 meses. Gastos fiscales por cuenta del cliente. Para más información, acude a cualquier sucursal de Banco Popular.

- Banco de Andalucía
- Banco de Vasconia
- Banco de Castilla
- Banco de Crédito Balear
- Banco de Galicia

Rafa Martín

El presidente de la CEOE, Juan Rosell; el secretario general de CCOO, Ignacio Fernández Toxo; el presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero; el ministro de Trabajo, Valeriano Gómez; el secretario general de UGT, Cándido Méndez; y el presidente de Cepyme, Jesús Terciado, durante la firma del pacto social y económico para el crecimiento del empleo y la garantía de las pensiones el pasado mes de febrero.

El consenso frente a la imposición

Cándido Méndez
Secretario general de UGT

El diario EXPANSIÓN cumple 25 años y nos solicita una colaboración para este número especial. Hace dos años cumplió 23 y también la solicitó. Un gesto que agradecemos. En aquella ocasión comencé citando a J. Stuart Mill, sus escritos *Sobre la libertad,* en particular la desnaturalización de la opinión contraria. Creo que sigue estando plenamente vigente.

Como saben sus editores, somos de los que creemos que el escenario está suficientemente saturado de especuladores y especulaciones como para que hagamos nuestra particular contribución con proyecciones y escenarios de validez incierta. Resulta más útil, y apropiado, reflexionar sobre los últimos acontecimientos, aquellos en los que las organizaciones sindicales han tenido un singular protagonismo.

Como es conocido, tras la ruptura de las negociaciones –en julio de 2009– se produjo un intento por acercar posiciones durante el primer semestre de 2010. La voluntad negociadora de alguno de los interlocutores seguía siendo igual de escasa, pero en esa ocasión la evolución de los costes de la deuda pública y las exigencias de la Comisión Europea hundieron al Gobierno en lo que alguno de sus miembros describió como "un agua pantanosa, sin apenas oxigeno". Esa mezcla de desinterés y pánico precipitó la ruptura de los encuentros que se venían manteniendo, si bien es cierto que con escasos avances. El Gobierno envió al Parlamento una reforma laboral que bloqueaba cualquier posible acercamiento. Se abría, por primera vez desde que estalló la crisis, un episodio de confrontación generalizada, algo que habíamos intentando evitar.

La oposición a la reforma laboral y al plan de ajuste se hizo convencidos de que no solo eran injustos, sino contraproducentes e inútiles. Que se volvía a incidir en un modelo fracasado, basado en el abaratamiento del coste del factor trabajo y en el mantenimiento de la precariedad laboral. Que no iba a resolver el problema de la dualidad laboral, ni a aumentar la estabilidad en el empleo; más bien lo contrario, consolidaría la temporalidad.

Desafortunadamente la evolución de los datos de contratación y desempleo nos están dando la razón.

Minusvalorar la huelga general

En la huelga del 29-S sucedió lo que ya parece como una suerte de regla que se verifica cuando se produce un conflicto de esta naturaleza: los medios de comunicación minusvaloran su incidencia y efectos; por su parte, la corte de opinadores anuncia la inminente pérdida de relevancia y apoyo social hacia los sindicatos. Así llevamos desde 1988 que fue para los analistas de la época, pese a lo que se dice y se escribe ahora, "el canto del cisne" del movimiento sindical. Por su parte, y es otra regla que se verifica, el gobierno al que se dirige la protesta suele reflexionar de una manera más equilibrada.

La convicción con la que encaramos las negociaciones, que tras el conflicto culminaron con el acuerdo de febrero, fue la de que debíamos actuar defendiendo los intereses generales de los trabajadores y también defendiendo a nuestro país, que son en realidad una misma cosa. Un equilibrio ineludible en una situación de crisis global.

Elena Ramón

Manifestación en Barcelona durante la jornada de huelga del 29-S.

Con el acuerdo social de febrero hemos evitado precipitarnos por una sucesión de conflictos

El 2 de febrero de 2011, con la firma del Acuerdo Social y Económico, hemos evitado ahondar en los desencuentros y precipitarnos por una sucesión de medidas unilaterales y conflictos que hubiesen sido muy dañinos para la sociedad española y por supuesto para los trabajadores.

Estamos afrontando la crisis con los recursos que tenemos a nuestra disposición. Con el convencimiento de que hacemos lo necesario para remontar esta difícil situación y poner las bases de un crecimiento más perdurable y saludable de la economía española; por ello, queremos que no sea un paréntesis más o menos breve. Es muy conveniente el compromiso de todas las fuerzas políticas en los trámites parlamentarios.

Junto al Acuerdo Social y Económico, los avances en las conversaciones que mantenemos con CEOE y Cepyme para la reforma de la negociación colectiva, pueden servir para consolidar una etapa duradera de consenso social. Esperamos poder superar las controversias que producen la complejidad de algunas materias y la defensa de los intereses legítimos.

Escribe Simon Johnson, ex economista jefe del FMI, que en los sistemas políticos primitivos el poder se transmite mediante la violencia o la amenaza de violencia. A su juicio, en algunas sociedades avanzadas se ha producido lo que denomina el silencioso golpe (de estado). Afirma, refiriéndose a los EE.UU., que desde que comenzó la crisis solamente los grandes bancos han ganado fortaleza política. Que el sector financiero tiene poder de veto sobre la política pública.

El acuerdo contribuye al gobierno democrático de las decisiones. Tiene un doble valor, que va más allá de sus contenidos y no se puede entender sin la huelga del 29-S. Ambos, acuerdo y huelga, expresan el poder del ejercicio democrático de nuestros derechos. Derechos que desempeñados con inteligencia evitan caer en la resignación y reivindican la política ante quienes pretenden consagrar la obediencia debida a los mercados.

Haz lo que
se te da bien.
Mejor.
Hoy en día es esencial sacar el máximo partido a los recursos disponibles. En Accenture ayudamos a las organizaciones líderes para asegurarnos de que cuentan con las personas adecuadas, con el perfil requerido, en los puestos apropiados. Nuestro enfoque integral contribuye a crear organizaciones innovadoras formadas por equipos con talento. Hable con nosotros y compruebe cómo podemos ayudarle a que sus profesionales trabajen mejor en equipo.
• Consultoría • Tecnología • Outsourcing
accenture
Alto rendimiento. Hecho realidad.
© 2011 Accenture. All rights reserved.

ETA dilata su inevitable final

Amaia Ormaetxea

ETA está en las últimas. Así lo vienen asegurando desde hace años el Gobierno, las Fuerzas de Seguridad del Estado y el consenso de expertos en lucha antiterrorista.

Sin embargo, todo parece indicar que la banda se resiste a poner punto y final a sus actividades terroristas. La última tregua, anunciada el pasado 10 de enero, fue acogida con cierta frialdad tras el fracaso del alto el fuego de 2006 y de las conversaciones emprendidas por el Ejecutivo de José Luis Rodríguez Zapatero con la cúpula etarra para buscar un final definitivo al denominado *conflicto vasco*.

Desde entonces, varios *jefes* de la organización han sido detenidos y sus puestos los han ocupado nuevos dirigentes, cada vez más jóvenes e inexpertos, y con menor formación intelectual que sus predecesores. Esos *cachorros* de ETA, que se han visto ascendidos a la jefatura de manera vertiginosa, son los que están decidiendo ahora si es preciso seguir matando, si compensa hacerlo o si, sencillamente, existe una forma de dejar las armas sin aceptar un fracaso que, aunque evidente para el resto de la sociedad, cuesta asimilar tras casi un millar de asesinatos y cuatro décadas de violencia.

Sin embargo, algunos pasos dados por la banda en este tregua animan a ser optimistas. El más relevante, que la extorsión se ha terminado. Así lo asegura la banda, y así lo han certificado los presidente de las patronales vasca y navarra. Es la primera vez que los terroristas paralizan el chantaje a los empresarios, que ha sido su principal fuente de financiación.

Otro síntoma que indica que algo ha cambiado en el entorno de ETA es el paso que ha dado la izquierda *abertzale* para apartarse del terrorismo. Puede haber sido fingido o exagerado, podría responder a una estrategia preconcebida por la banda, podría ser también que los líderes de la ex Batasuna no se estén creyendo sus propias palabras... Pero lo cierto es que ese paso, pese a no haber colmado las exigencias democráticas, supone un paso de gigante para la izquierda abertzale.

Cambio de discurso

Por primera vez, este colectivo ha quebrado su discurso, monócromo, claustrofóbico e inmovilista y ha cometido la mayor *herejía* posible: alejarse de ETA y rechazar sus actividades. Se trata de un cambio definitivo, sin vuelta atrás y que conlleva un pequeño terremoto sociológico: la desaparición tácita del autodenominado MLNV (el Movimiento de Liberación Nacional Vasco), es decir, del grupo de ciudadanos que ha estado dando su apoyo al entorno etarra tanto desde las calles –participando en manifestaciones– como en las urnas. Este grupo, que llegó a ser muy numeroso a tenor de los casi 300.000 votos que consiguió Euskal Herritarrok en las elecciones locales de 1999 –en plena tregua de ETA– se ha visto muy mermado en los últimos años.

Esta tregua tiene algunos elementos que animan al optimismo, como el cese de la extorsión

La ruptura de aquel alto el fuego marcó el principio de este declive. La ilegalización de Batasuna y del resto de sus marcas y el encarcelamiento de los principales líderes de la izquierda abertzale hizo el resto. El MLNV desapareció de las calles, las fotografías de los presos fueron arrancadas de las plazas mayores de los pueblos por mandato del Gobierno vasco y la visibilidad social de la izquierda abertzale quedó casi completamente anulada.

Ya no hay amparo para la violencia ni para los violentos. Al menos, de puertas para fuera. Que no es poco para una sociedad en la que, según en qué ambientes, mostrar una oposición frontal hacia ETA o su entorno podía llegar a acarrear una amenaza de muerte. Con el alto el fuego en vigor, el rechazo –bien sea ético o estético– mostrado por la izquierda abertzale hacia la violencia terrorista, y la paralización del chantaje a los empresarios, la sociedad vasca está un poco más tranquila.

Recelos

Eso sí, después de varias treguas fracasadas, no hay espacio para un exceso de optimismo. Según un reciente estudio elaborado por el Gobierno vasco a través de su Sociómetro, la mayoría de los ciudadanos vascos cree que el fin de ETA tardará todavía un tiempo en llegar y que los "recelos culturales y políticos" que ha dejado el terrorismo en la ciudadanía no desaparecerán hasta pasados muchos años. Es decir, que el terrorismo se acabará, pero su cicatriz social tardará un tiempo en cauterizar.

Además de la incógnita de cuándo acabará ETA, también cabe preguntarse cómo lo hará. Se ha especulado mucho con la posibilidad de que pudiera producirse una escisión en la banda. A pesar de que se trata de una estructura muy jerarquizada, de corte militar, cabe la posibilidad de que algunos de sus miembros no estén de acuerdo con el abandono de las armas y decida seguir adelante.

No obstante, sería complicado, porque esta escisión tendría que llevar a cabo sus actividades con menos medios y la oposición de la izquierda abertzale y de una gran parte de los presos de ETA, colectivo que se ha mostrado abiertamente a favor de que la banda anuncie su final definitivo con la esperanza de que ello pueda derivar en una mayor flexibilidad de las normas penitenciarias, especialmente estrictas para los presos etarras.

Lo que está claro es que una ruptura del alto el fuego le saldría muy cara a la banda en esta ocasión, porque se encontraría sin el calor de su base social y más perseguida que nunca por parte de Las Fuerzas de Seguridad.

Efe

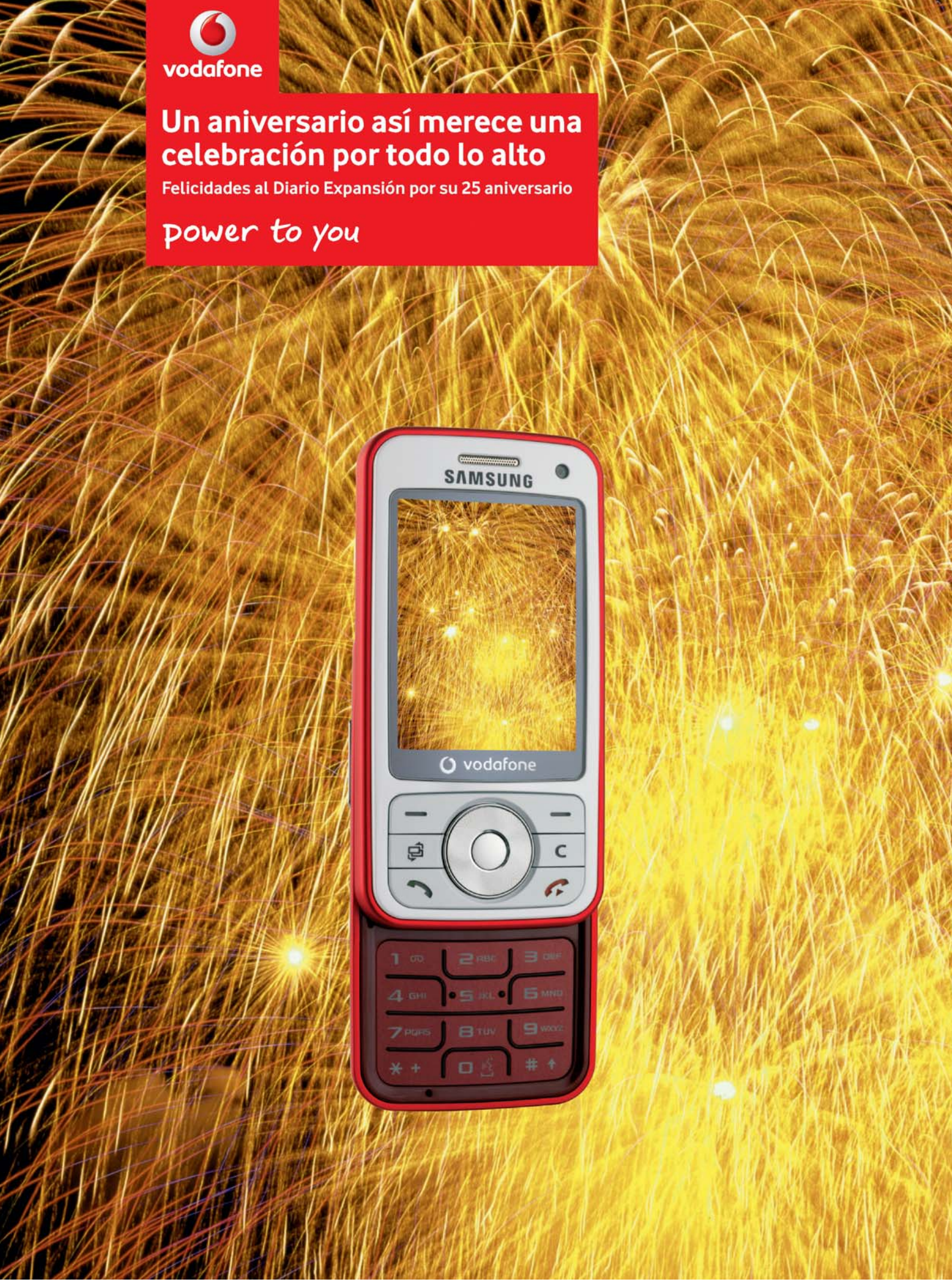
Una columna de humo se eleva sobre la T-4 del aeropuerto de Barajas tras la explosión de una furgoneta en el estacionamiento de la terminal.

Cinco cúpulas descabezadas en dos años

Desde mayo de 2008, ETA ha sido descabezada en cinco ocasiones, según los datos proporcionados por el Ministerio de Interior. En aquella ocasión fue detenido en Francia Francisco Javier López Peña, *Thierry*, número *uno* de ETA desde que, en 2004, la Policía francesa arrestara a su antecesor en el cargo, Mikel *Antza*. Tras la caída de *Thierry*, su segundo de a bordo, Garikoitz Aspiazu *Txeroki* asumió la jefatura de la banda. *Txeroki* estaba considerado como uno de los terroristas más radicales de la banda y se cree que fue él quien decidió dinamitar el alto el fuego de 2006 con el atentado contra la T-4 de Barajas. Fue arrestado en noviembre de 2008 en Francia. En 2010, cayeron otro dos números uno de ETA: Ibon Gogeaskoetxea y Mikel Carrera. El año pasado, en total, se detuvo a 113 personas relacionadas con la banda, 82 en España y 22 en Francia. Este año, las Fuerzas de Seguridad ya han arrestado a 39, la mayoría (21) en Francia y el resto (18) en España.

Efe

Manifestación de la izquierda *abertzale* en contra de la ilegalización de Sortu y Bildu.


vodafone
Un aniversario así merece una celebración por todo lo alto
Felicidades al Diario Expansión por su 25 aniversario
power to you
SAMSUNG
vodafone

Economía española: futuro incierto

Ignacio Fernández Toxo
Secretario general de CCOO

Si el futuro de la economía mundial sigue lleno de incertidumbres, al estar lastrado por los problemas del sistema financiero, la economía española empeora el diagnóstico al atravesar por una situación marcada sobre todo por la elevada e insoportable tasa de desempleo (21% de la población activa).

Una de las principales causas que explican el distinto trato sufrido por los países en el proceso de financiación de su deuda obedece a la gravedad de los desequilibrios, que se hace aún mayor cuando se comprueba su enorme magnitud. La deuda española en circulación es inferior a la media comunitaria (64% frente 80%), pero su elevado y poco ordenado crecimiento económico (26 puntos del PIB entre 2007 y 2010) ha estado acompañado de un gran componente estructural del déficit (mayor tamaño del gasto en relación con sus ingresos, o insuficientes ingresos en relación con las políticas de gasto).

El endeudamiento de los agentes económicos privados se mantiene en volúmenes muy altos (2,2 veces el PIB español anual) y el sector financiero sigue embarrancado porque mantiene una concentración demasiado elevada de riesgo inmobiliario en sus activos (solo las operaciones de suelo de dudoso cobro ascendían hace unos meses a 200.000 millones de euros), y todavía no ha absorbido en sus balances las abultadas pérdidas. Por otra parte, la economía española tendrá problemas para mantener el precio de los activos inmobiliarios cuando están lejos de los salarios medios, de manera que, junto a la necesidad de consolidación de pérdidas de las entidades financieras, puede continuar la caída en su valor con el consiguiente efecto riqueza en los agentes económicos.

Rafa Martín

La apuesta por un modelo productivo apoyado en la burbuja inmobiliaria ha sido exprimida hasta su agotamiento.

Desequilibrios

Estos desequilibrios están acompañados de un tejido productivo muy insuficiente que, después de sufrir una profunda modificación al desaparecer el excesivo riesgo inmobiliario, muestra plenamente sus debilidades para crear empleo e, incluso, con un notable saldo negativo en la balanza de bienes y servicios con el exterior (2,2% PIB) a pesar de protagonizar un nuevo descenso en la actividad en 2010.

CCOO cree imprescindible reactivar la economía con nuevos programas de inversión pública

La apuesta por un modelo productivo apoyado en inflar la burbuja inmobiliaria fue exprimida hasta el agotamiento, con el resultado ya conocido de altos precios, en especial en un bien básico como la vivienda, baja productividad y falta de inversiones en la mayor parte del tejido productivo distinto a las operaciones inmobiliarias, al no poder competir con una rentabilidad tan desmesurada. La abundancia de dinero fácil, también en la Administración donde los ingresos aumentaban en una tasa anual cercana a dos dígitos, justificó consolidar un sistema tributario eventualmente suficiente, renunciar a la lucha contra el fraude fiscal o la falta de eficiencia en el gasto público.

Déficit contra empleo

El Gobierno optó, siguiendo las indicaciones de los mercados y las instituciones financieras, por activar una drástica reducción del déficit a costa de sacrificar el relanzamiento de la actividad económica y la creación de empleo. Todo ello acompañado de una inaceptable desregulación de derechos y un progresivo deterioro de los servicios públicos.

Pero la situación económica no ha dejado de empeorar, hasta tal punto que nos acercamos a los cinco millones de parados (EPA del primer trimestre de 2011), y no se advierte actividad económica suficiente para animar la creación de empleo. Además, se echa en falta mayor determinación de los poderes públicos –el Gobierno, en primer lugar– y de las organizaciones empresariales para avanzar hacia un nuevo modelo productivo, tras confirmar las consecuencias del actual: desorbitado encarecimiento del precio de la vivienda que ha llevado a las familias españolas a un nivel de endeudamiento difícilmente asumible; gran crecimiento del empleo de baja cualificación que cuando irrumpió la crisis se perdió con celeridad; escasa estabilidad ocupacional; insuficiente protección social y bajos salarios; y altos beneficios empresariales que no se han reinvertido en herramientas de futuro –investigación, innovación y formación de los trabajadores–, sino que se han ido a los altos rendimientos que ofrecía el sector inmobiliario o a gastos suntuarios.

En consecuencia, CCOO cree imprescindible reactivar la economía, acometer nuevos programas de inversión pública, asegurar el mantenimiento integral del stock de infraestructuras existentes, adoptar medidas encaminadas al aumento de las viviendas de alquiler, abordar un plan de rehabilitación urbana y de vivienda residencial, acelerar la construcción de los centros educativos y sanitarios públicos, desarrollar la Ley de Dependencia, reformar el funcionamiento del sistema financiero o abordar una profunda reforma fiscal que gane en equidad, justicia social y suficiencia de recursos. No se puede hacer en tres años lo que se ha despreciado en los últimos diez –aunque resulte de vital importancia– si a cambio se sacrifican la inversión pública, la actividad económica y el empleo.

Efe

Nos acercamos a los cinco millones de parados y no se advierte actividad económica suficiente para animar la creación de empleo.

Finanzas & Mercados

Si la fortaleza de la gran banca está siendo el mejor contrapeso a las dudas que generan en el exterior los problemas del déficit y de la deuda, y su incidencia en el riesgo-país, el gran reto de España para este año es la rápida y definitiva solución al agujero de buena parte de las cajas de ahorros, ahogadas por los excesos crediticios de los años del boom, fruto de su conexión con los poderes políticos locales.

Emilio Botín
Presidente de Banco Santander

Francisco González
Presidente de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)

Isidro Fainé
Presidente de La Caixa

Rodrigo Rato
Presidente de Bankia

Julio Segura
Presidente de la CNMV

Mariano Rabadán
Presidente de Inverco

Jean-Claude Trichet
Presidente del Banco Central Europeo (BCE)

Pilar González de Frutos
Presidenta de Unespa

Una carrera de obstáculos

Elisa del Pozo

La reestructuración financiera ha abandonado la teoría para entrar de lleno en el plano práctico. Las cajas de ahorros remitieron a finales de marzo al Banco de España los planes de recapitalización con los que prevén cumplir los nuevos mínimos de solvencia fijados por el supervisor español y, paralelamente, afrontar con garantías los test de estrés en Europa, cuyo resultado se dará a conocer el próximo mes. Después serán analizados por el regulador para su aprobación. Según estos planes, las cajas disponen hasta septiembre para captar los 14.077 millones que necesitan para cumplir las nuevas exigencias.

Según los planes de recapitalización aprobados por el supervisor, el Estado va a entrar en CAM, CatalunyaCaixa, Unnim y Novacaixagalicia. Si no hay sorpresas sobre lo previsto, CAM es la única entidad que ha pedido al Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (Frob) que cubra por completo su déficit de recursos (2.800 millones) con capital público. Salvo que la caja encuentre una entidad con la que integrarse en las próximas semanas, será nacionalizada por completo y el Estado se hará cargo de su gestión. CatalunyaCaixa, aunque ha solicitado al Frob 1.718 millones de euros, negocia con el Banco de España que parte de este desfase se cubra con créditos públicos. Tiene una ventana abierta de 1.000 millones debido a que suspendió los test de estrés el año pasado.

Financiación

Unnim pretende cubrir parte de sus exigencias (568 millones) con fondos privados y otra parte con dinero del Estado. Estudia también recibir parte del dinero del Frob como financiación, hasta doscientos millones.

En el grupo de las que han optado por la bolsa está Bankia, la alianza de Caja Madrid, que es la que más avanzada va de todos los grupos y la que cuenta con más posibilidades de éxito. Necesita captar 1.795 millones para cumplir con los nuevos requisitos de capital (pasar del 7% de capital principal actual al 8%).

Banca Cívica, Grupo BMN y la nueva alianza de Cajastur, tras su ruptura con CAM, también han anunciado su intención de acudir al mercado de renta variable. Las dos primeras están decididas a salir a bolsa, aunque en el Banco de España y en el mercado no están plenamente convencidos de que vayan a lograrlo durante este ejercicio. Cajastur prefiere buscar inversores privados para rebajar su exigencia y buscará un nuevo movimiento corporativo.

Las entidades que han decidido buscar fondos privados tiene de plazo hasta el próximo mes de septiembre para cumplir los requisitos, prorrogable tres meses más. En el caso de las salidas a bolsa, se amplía hasta marzo de 2012.

Fechas clave

21 de enero. El Gobierno confirma, durante la rueda de prensa posterior al consejo de ministros, que prepara un plan de recapitalización.

24 de enero. Economía detalla que el nuevo decreto de solvencia exigirá a las entidades un capital principal de entre el 8% y el 10%.

18 de febrero. El consejo de ministros aprueba el plan de reforzamiento. Un día después, se publica en el Boletín Oficial del Estado.

10 de marzo. El Banco de España anuncia las entidades que no alcanzan la solvencia exigida y sus necesidades de capital.

28 de marzo. Acaba el plazo dado a bancos y cajas para remitir al supervisor su plan de recapitalización.

14 de abril. El regulador anuncia el resultado de su evolución: los planes que acepta y los que deben modificarse.

28 de abril. Bancos y cajas aprueban antes de esta fecha los proyectos de fortalecimiento fijados por el supervisor.

30 de septiembre. El Banco de España analiza si las entidades han cumplido los planes de reforzamiento aprobados.

31 de diciembre. Si lo considera conveniente, el supervisor puede ampliar hasta cierre de año el plazo dado a las entidades.

31 de marzo (2012). Los grupos que prevean salir a bolsa pueden obtener una segunda prórroga, hasta marzo de 2012.

BANKIA Prepara su salida a bolsa

Bankia prevé llevar a cabo la colocación de la entidad en los mercados en la primera quincena de julio. Su objetivo es captar 3.000 millones, cifra que sobrepasa los 1.795 millones que necesita. El tramo minorista se colocará a través de la red de Bankia y de otras entidades, principalmente la del Grupo Santander. El *road show* para vender el proyecto a inversores institucionales extranjeros comenzará en junio. Bankia, que agrupa a Caja Madrid, Bancaja, La Caja de Canarias, Caja Ávila, Caixa Laietana, Caja Segovia y Caja Rioja, trabaja en la colocación con cuatro bancos de inversión; Bank of America-Merrill Lynch, Deutsche Bank, JP Morgan y UBS. Como banco asesor ha contratado a Lazard y a Deloitte como auditor. Los inversores institucionales interesados consideran que la inversión en Bankia es una buena oportunidad, ya que es la entidad que más reestructuración debe hacer, lo que puede reducir sus costes en el futuro.

Rodrigo Rato, presidente de Bankia.

- **Capital principal:** 7,1% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 5.775 millones de euros
- **Empleados:** 26.000
- **Oficinas:** 4.500
- **Activo total:** 339.019 millones de euros

GRUPO BMN Busca inversores privados

Banco Mare Nostrum (BMN), cuya necesidad de capital es de 637 millones de euros, quiere intentar salir a bolsa para cumplir con las nuevas exigencias de solvencia fijadas por el Banco de España. El Grupo, liderado por Caja Murcia, tiene previsto colocar en el mercado 500 millones de euros, la mitad entre inversores institucionales y el resto, entre minoristas a través de su red de sucursales. Las negociaciones están ya avanzadas, según la entidad, que es la novena por activos del sector, con 73.055 millones de euros. Con esta colocación en el mercado, BMN no tendría que cubrir el déficit de capital y de recursos, ya que la entrada de fondos privados rebaja su ratio de solvencia del 10% al 8%. Ya tiene el 8,4%. BMN podría implicarse en movimientos corporativos, después de que el sector supere los test de estrés de junio. Una de las posibilidades que se barajan es una posible integración con Grupo Cajastur.

Carlos Egea, presidente de BMN.

- **Capital principal:** 8,4% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 637 millones de euros
- **Empleados:** 8.643
- **Oficinas:** 1.674
- **Activo total:** 73.055 millones de euros

CAJASTUR A la conquista de una nueva fusión

Cajastur, Caja Cantabria y Extremadura, antiguos aliados de CAM en Banco Base, han formado un nuevo grupo que tiene una necesidad de 519 millones de euros para recapitalizarse. Su objetivo es dar entrada a inversores privados que podrían alcanzar un peso del 20% en su capital, como fórmula para rebajar su requisito de solvencia del 10% al 8%. La entidad ha descartado llegar al nivel de capital que le piden las nuevas reglas del juego fijadas por el Gobierno deshaciendo los saneamientos realizados tras su integración en Banco Base. El grupo de Cajastur, con 53.000 millones de activos, ocupa el décimo puesto del ránking de cajas y su tamaño está por debajo de la media del sector. La entidad está abierta a cualquier oportunidad y ya ha iniciado contactos preliminares con Unnim y con Caja 3. Otra de las posibilidades es su unión con Grupo BMN. Su objetivo es liderar una posible operación de integración.

Manuel Menéndez, presidente de Cajastur.

- **Capital principal:** 8,4% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 519 millones de euros
- **Empleados:** 6.500
- **Oficinas:** 1.400
- **Activo total:** 53.000 millones de euros

La reordenación de las cajas de ahorros ha costado ya 23.000 millones de euros de dinero público

El supervisor ha aprobado la entrada en CAM, Unnim, CatalunyaCaixa, y Novacaixagalicia

Europa dará a conocer el resultado del nuevo test de estrés durante próximo mes de junio

Con estas nuevas peticiones para cubrir las mayores requerimientos de capital, el coste de la reestructuración financiera de las cajas, iniciado hace dos años, sube grados y se coloca en 23.042 millones, de los que 3.775 proceden del Fondo de Garantía de las cajas. La cifra se incrementará si no cuajan las salidas a bolsa de Bankia y Banca Cívica y la búsqueda de inversores privados de BMN.

A las ayudas más recientes, de 7.700 millones, hay que sumar los 11.167 millones que prestó el Frob el año pasado para apoyar la fusión de ocho grupos de cajas mediante la suscripción de participaciones preferentes emitidas por las entidades. También se dieron ayudas por 392 millones a BBK, tras adquirir en subasta la intervenida Cajasur.

Valoración

El Banco de España, por otra parte, anunció a finales de marzo pasado que ya había iniciado los trabajos para la fijación del valor económico de las cajas, que será determinado por expertos independientes designados por el Frob.

Ésta es una de las claves del proceso que determinará la participación accionarial que adquirirá el Estado, su papel en la gestión y, en consecuencia, la reestructuración del consejo de administración. El Frob ya ha llevado a cabo una selección de las firmas que han participado en el primer concurso. Las elegidas son KPMG, Deloitte, PwC, Ernst & Young y dos firmas pequeñas más de auditoría.

El desembarco de los representantes del Gobierno en los consejos es una de las claves de la nueva etapa de reordenación. Los órganos de gobierno de estos grupos deberán someterse a una profunda

UNNIM Su objetivo es evitar la nacionalización

Unnim ha iniciado en las últimas semanas conversaciones con otras cajas con vistas a una posible integración que evite su nacionalización. La entidad, resultado de la fusión de Caixa Terrassa, Caixa Sabadell y Caixa Manlleu, necesita 568 millones de euros para alcanzar un capital principal del 10%.
El grupo sondea especialmente oportunidades de unión con caja o SIP que no cuenten con ningún socio en cataluña. En el punto de mira se encuentran Ibercaja, Unicaja, Banca Cívica y las cajas vascas. Una alianza con alguna de estas alternativas permitiría a Unnim minimizar el impacto sobre su plantilla y poner en valor su red.
El grupo se planteó primero pedir al Frob un préstamo de doscientos millones de euros y cubrir el resto con inversores privados en el banco, pero más tarde abandonó esta opción al darse cuenta de que es muy difícil encontrar fondos particulares sin un proceso de salida a bolsa.

Jaume Ribera, presidente de Unnim.

- **Capital principal:** 6,7% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 568 millones de euros
- **Empleados:** 3.000
- **Oficinas:** 668
- **Activo total:** 28.100 millones de euros

BANCA CÍVICA Reuniones con posibles inversores

Banca Cívica ha aportado por su salida a bolsa como vía para capitalizarse. Es, junto a Bankia, el grupo que tiene más avanzado este proceso que podría llevarse a cabo después del verano. El grupo ha contratado la coordinación de la operación a Credit Suisse, uno de los requisitos exigidos por el Banco de España para valorar el avance y la determinación real de las entidades.
Banca Cívica, que agrupa a Caja Navarra, Cajasol, Caja Canarias y Burgos, recibió 977 millones de euros en forma de préstamos temporales en la primera ronda de ayudas y ahora necesita reforzar su solvencia en 847 millones de euros para cumplir las nuevas exigencias del Gobierno.
La entidad realizó un road show en marzo en Londres y Nueva York, que se une a los diferentes encuentros con posibles inversores mantenidos en Madrid. El inversor indio Ram Bhavnani anunció a principio de año su predisposición a invertir 100 millones de euros en el proyecto.

Enrique Goñi, presidente de Banca Cívica.

- **Capital principal:** 8,1% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 847 millones de euros
- **Empleados:** 9.500
- **Oficinas:** 1.600
- **Activo total:** 75.938 millones de euros

ESPAÑA-DUERO Unicaja saca las castañas del fuego

Caja España-Duero salvaron la necesidad de pedir fondos públicos con su integración en la andaluza Unicaja, la más solvente del sector, con un core capital del 13,1%. La unión de estas entidades daría lugar al tercer grupo por activos, con 81.000 millones de euros tras Bankia y La Caixa.
Ambas entidades crearán un banco con sede en Málaga y del que Unicaja poseerá en 63%, mientras de CajaEspaña-Duero tendrá el 37%. La sede de la nueva entidad estará en Málaga, y se mantendrán servicios operativos en Salamanca, Ronda y Madrid. La presidencia del grupo recae en Braulio Medel, cargo que desempeña en Unicaja, y su homólogo de Caja España-Duero, Evaristo del Canto, será vicepresidente ejecutivo y consejero delegado.
La integración todavía deberá solventar algunos puntos pendientes como determinar un nuevo marco laboral que sea menos costoso que el que está actualmente en vigor para reducir costes.

Braulio Medel, presidente de la entidad.

- **Capital principal:** 8,2% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 463 millones de euros
- **Empleados:** 4.704
- **Oficinas:** 849
- **Activo total:** 45.633 millones de euros

CATALUNYACAIXA Quiere ganar tiempo

CatalunyaCaixa, resultado de la fusión de Caixa Catalunya, Caixa Tarragona y Caixa Manresa, necesita recapitalizarse con 1.718 millones de euros. El Estado aportará esta cantidad y la caja no encuentra antes del próximo septiembre a algún inversor privado dispuesto a entrar en su accionariado.
CatalunyaCaixa quiere ganar tiempo para seguir adelante con su plan de integración y hacer más atractiva la entrada de capital en su banco. Por este motivo, la caja que dirige Adolf Todó ha solicitado al Frob todos los recursos que le hacen falta para alcanzar un capital principal del 10%
La entidad ya se benefició de 1.250 millones de euros del primer Frob, por lo que la aportación total del Estado tras esta nueva ronda se elevará a 2.968 millones.
El director general de la entidad defiende que una capitalización con fondos públicos no es sinónimo de intervención, sino que es la mejor fórmula para atraer a inversores privados.

Adolf Todó, director general de CatalunyaCaixa.

- **Capital principal:** 6,5% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 1.718 millones de euros
- **Empleados:** 8.400
- **Oficinas:** 1.378
- **Activo total:** 76.649 millones de euros

CAM El último dolor de cabeza del sector

La Caja del Mediterráneo (CAM) se ha convertido en el último dolor de cabeza del sector. La entidad rompió en marzo pasado su acuerdo con sus antiguos socios de Banco Base (Cajastur, Extremadura y Cantabria) y se ha convertido en la única caja que ha solicitado al Frob la totalidad de los fondos que necesita para reequilibrar su capital. El plan presentado por la caja requiere 2.800 millones de euros para alcanzar una ratio de core capital del 10%.
El Banco de España ha intentado encontrar un socio que entre en el capital de CAM de la mano del Frob, aunque la búsqueda no ha dado frutos. Entre los candidatos se ha hablado de Santander, Banesto, Ibercaja y BNP Paribas. Los posibles interesados están reclamando garantías adicionales para entrar en la caja como un esquema de protección de activos que les blinde frente a posibles pérdidas futuras.
La CAM ha adquiridio la totalidad de Banco Base.

Modesto Crespo, presidente de la CAM.

- **Capital principal:** 6,8% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 2.800 millones de euros
- **Empleados:** 6.851
- **Oficinas:** 974
- **Activo total:** 70.666 millones de euros

NOVACAIXAGALICIA Condiciones para posibles inversores

La caja gallega condicionará la entrada de inversores en el futuro Novacaixagalicia Banco a que su valoración no sea inferior al 0,5 de la tasación de la entidad en libros. Su plan de recapitalización basado en un sistema mix de capital privado y público ha recibido el visto bueno del Banco de España con lo que dispondrá de cinco meses, hasta el 30 de septiembre, para atar las inversiones privadas estratégicas que hasta ahora ha tanteado. La entidad, que tiene un déficit de capital principal de 2.622 millones de euros, considera que podrá cubrir algo más del 20% con fondos privados entre los que se encuentran además de grandes fondos, otros agentes con experiencia en el sector financiero. La selección se está en fase de preparación ya que la entidad ha solicitado información a los interesados, como el porcentaje de participación mínimo y máximo o posibles incompatibilidades.
Las respuestas le ayudarán a decidir.

Julio Fernández Gayoso, copresidente de la entidad.

- **Capital principal:** 5,28% (capital de máxima calidad)
- **Exigencia de capital:** 10%
- **Necesidad de capital:** 2.622 millones de euros
- **Empleados:** 7.224
- **Oficinas:** 1.378
- **Activo total:** 73.493 millones de euros

reestructuración, tanto para adecuarse a las mejores prácticas de gobierno corporativo (el consejo no podrá tener más de quince sillas), como para dar entrada al Frob.

El sector, el Banco de España y el Gobierno han redoblado los esfuerzos por dar a conocer en el exterior el nuevo marco jurídico de las cajas, y los avances realizados en materia de transparencia, saneamiento del balance y capitalización de las entidades. Pero los inversores desconfían del sector, lo que dificulta la búsqueda de capital privado, ya sea con colocaciones en bolsa o con acuerdos de terceros inversores. Sólo el debut bursátil de Bankia parece tener vísos de prosperar.

Para entrar en el capital, los inversores exigen grandes descuentos sobre el valor contable de sus activos (por debajo de 0,5 veces el precio en libros) lo que retrae a muchas cajas, obligadas a calibrar los pros y los contras de la balanza. Si las cajas optan por pedir dinero al Frob evitan malvender sus activos, pero asumen el daño reputacional de una nacionalización y la entrada del Estado en su accionariado. Y si aceptan vender sus activos a precio de saldo, están maniatadas por inversores que puede tomar una posición de fuerza.

Dreamstime

El reto es seguir fortaleciendo nuestra economía y prepararla para un entorno diferente y muy competitivo.

Es el momento de rematar la faena

Emilio Botín
Presidente de Banco Santander

Hace 25 años, España acababa de ingresar en la Comunidad Europea. Con ello inició un período de crecimiento y modernización que transformaría totalmente nuestra economía. Los niveles de bienestar y desarrollo son en la actualidad, y a pesar de la crisis, de los más altos del mundo. España es hoy:

- Un país con una renta per capita tres veces más alta que la de hace veinticinco años.
- Con un elevado nivel de capital, tanto humano como en infraestructuras.
- Con una economía mucho más abierta al exterior, en términos comerciales y financieros.
- Y con empresas multinacionales líderes en su respectivos sectores.

Modernización

La transformación de nuestra economía en estos veinticinco años ha sido, por lo tanto, extraordinaria. Unos cambios a los que no ha sido ajeno Banco Santander, acompañando este proceso de modernización de la economía española.

En 1986, Santander era el séptimo banco español y con un marcado carácter doméstico. Hoy:

- Es el primer banco de la zona euro y décimo del mundo por valor en bolsa.
- Está establecido en diez mercados principales, entre maduros y emergentes, y es el único banco con presencia significativa en tres economías del G-10.
- Da servicio a 100 millones de clientes a través de 15.000 oficinas.
- Es uno de los bancos mejor capitalizados del mundo.

Si la entrada en la Comunidad Europea fue un momento decisivo en la historia económica de España, el momento actual no lo es menos. La crisis económica y financiera que comenzó hace ya casi cuatro años está obligando a la economía española a un nuevo y profundo proceso de transformación que le permita retornar a una senda de crecimiento elevado y sostenible.

Cuando se desencadenó la crisis financiera global en 2007, la economía española partía de una situación en la que durante el largo ciclo económico se habían acumulado una serie de desequilibrios macroeconómicos que tarde o temprano debían ser corregidos. Me refiero al i) excesivo peso de la construcción en nuestra economía, ii) el endeudamiento de empresas y familias y iii) el déficit exterior. El ajuste de estos desequilibrios se encuentra ya avanzado, y es un proceso que limita la capacidad de crecimiento de nuestra economía a corto plazo pero imprescindible para un crecimiento sano y sostenible a largo plazo.

La prioridad

También el aumento del déficit público en los últimos años necesita corregirse. El cumplimiento estricto de los objetivos de reducción del déficit fijados por el Gobierno es prioritario, dado el estricto escrutinio que los mercados financieros hacen de nuestra economía. Cualquier desviación sería castigada con un aumento del tipo de interés al que tenemos que financiarnos en el exterior. Por ello es fundamental el compromiso de las diferentes administraciones públicas con el proceso de consolidación fiscal. El control del déficit está siendo clave para asegurar la confianza de los mercados en la economía española y distanciarse del resto de países periféricos.

El reto es seguir fortaleciendo nuestra economía y prepararla para un entorno diferente y muy competitivo. Tenemos un tejido empresarial moderno y eficiente, que ha demostrado su capacidad para superar situaciones difíciles.

Dreamstime

La coordinación paneuropea es fundamental para crecer.

El cumplimiento estricto de los objetivos de reducción del déficit fijados por el Gobierno es prioritario

El reto es seguir fortaleciendo nuestra economía y prepararla para un entorno muy diferente

La reestructuración del sistema financiero ha avanzado decisivamente en muy poco tiempo

Europa siempre ha superado los momentos difíciles con una apuesta por más Europa

Se están sentando las bases para una nueva etapa de crecimiento económico. Es el momento de rematar la faena. Y hay dos aspectos clave:

- La reestructuración del sistema financiero ha avanzado decisivamente en muy poco tiempo. Si lo miramos con perspectiva, los cambios que se han realizado en el sector han sido muy importantes (cambio de la ley de cajas, el FROB, mayor transparencia y reducción del número de entidades). Ahora falta completar los planes que están en marcha, con la recapitalización de algunas entidades, su salida a Bolsa y la reducción de la capacidad instalada del sector.
- La reforma del mercado de trabajo debe completarse cuanto antes con una reforma de la negociación colectiva profunda y de calado. Esto es fundamental para generar confianza en los empresarios, ganar competitividad y facilitar el crecimiento de la economía. Solamente así, lograremos empezar a resolver el problema del desempleo en nuestro país.

El reto europeo

En estos últimos 25 años, los mayores avances de la economía española siempre han coincidido con los procesos de mayor integración y compromiso del proyecto común europeo. Así, si las reformas a nivel doméstico son importantes, también lo son a nivel europeo.

Si algo hemos aprendido en esta crisis es que la coordinación a nivel paneuropeo es fundamental en diversos ámbitos. Europa se ha enfrentado con situaciones similares en diferentes momentos de su historia y siempre ha superado los momentos de crisis con una apuesta por más Europa. Es el momento de dar un paso más en esta dirección y sumar a la moneda única y a la política monetaria única una mayor integración en otros ámbitos como el fiscal y un reforzamiento de las instituciones europeas.

barcelona
world race
MAPFRE, personas que cuidan de personas
Protegiendo lo que más quieres: tu familia, tu vida, tus propiedades, tu empresa.
Estamos a tu lado, con más de 36.000 empleados y cerca de 70.000 colaboradores en 43 países de todo el mundo esforzándose todos los días en seguir mejorando nuestro servicio. Para que cada uno de nuestros 20 millones de clientes pueda sentirse seguro y protegido en la mejor compañía.
mapfre.com
MAPFRE

La gran oportunidad para España

Francisco González
Presidente de BBVA

Dreamstime

El avance tecnológico ofrece grandes oportunidades para conectar con los mercados más dinámicos.

Desde una perspectiva global, la recuperación económica ya se ha producido. En 2009 vimos el fondo de la crisis: el crecimiento mundial fue negativo (-0,6%), por primera vez en muchos años. Pero en 2010, el Precio Interior Bruto (PIB) global aumentó un 4,8%, y se estima que en 2011 y 2012 crecerá cerca del 4,5%, tasas comparables o superiores a las del período de prosperidad previo a la crisis.

Lo que ocurre es que ese crecimiento está siendo muy desigual. Las áreas emergentes del mundo se están expandiendo muy rápidamente, mientras que los países desarrollados crecen mucho más despacio. Y dentro de estos últimos, también hay grandes diferencias: Estados Unidos o Alemania crecen en torno al 3%, muy por encima de otros países europeos, entre ellos, España.

Estas desigualdades implican riesgos; las economías emergentes deben controlar la inflación y evitar el sobrecalentamiento. Y la mayor parte de los países desarrollados –incluido EEUU– aún tienen que resolver los desequilibrios heredados de la crisis, fundamentalmente el endeudamiento excesivo y la debilidad de los sistemas financieros.

Una red mundial más rica

Pero estoy seguro de que estamos iniciando un nuevo período de expansión sostenida a nivel mundial. Un crecimiento liderado por las grandes áreas emergentes del mundo, donde miles de millones de personas se han incorporado al mercado global y donde se está generando una demanda inmensa y creciente de bienes y servicios. Al mismo tiempo, el avance tecnológico ofrece enormes oportunidades para conectar con estos mercados y para incrementar la productividad en todos los sectores. Vamos hacia una red mucho más rica y compleja de interconexiones económicas –también culturales, sociales y políticas– que, en las próximas décadas, va a impulsar una gran ola de crecimiento y prosperidad en el mundo.

Todo esto supone una gran oportunidad para todos y especialmente para los países que se han rezagado en la recuperación, como el nuestro. Debemos aprovecharla bien y sumarnos cuanto antes a la ola de crecimiento global. ¿Cómo hacerlo? Abordando rápidamente y con decisión los problemas que están limitando nuestro crecimiento.

El diagnóstico de los problemas de nuestra economía es bien conocido y ampliamente compartido.

La limitación más clara e inmediata afecta a la financiación internacional que necesita una economía como la nuestra, fuertemente endeudada con el exterior. El Estado, los bancos, las empresas españolas hemos de pagar una elevada prima de riesgo por los recursos captados en los mercados internacionales. Esto se traduce en menor disponibilidad y mayor coste de la financiación para todos los agentes y, por tanto, en menor inversión y menor consumo.

Esa prima de riesgo refleja una desconfianza de los mercados, que procede de tres fuentes principales: el deterioro de las finanzas públicas, las dificultades del sistema financiero, centradas en las cajas, y el bajo potencial de crecimiento que, en definitiva, refleja la pérdida de competitividad de la economía española.

Gracias a las medidas tomadas, los mercados distinguen a España de otros países europeos

Es fundamental no perder tensión en el proceso de reformas de nuestra economía

Si se toman las decisiones oportunas, España tiene excelentes perspectivas de crecimiento

A su vez, la elevada prima de riesgo genera un círculo vicioso porque dificulta la corrección de las finanzas públicas, agrava la situación de las cajas y reduce la competitividad y el crecimiento.

Ése es el círculo vicioso que debemos romper.

España y los mercados

Se han tomado ya medidas importantes y difíciles. Gracias a ellas, los mercados distinguen claramente a España de otros países europeos, que están atravesando dificultades mucho mayores.

Sin embargo, esto no es suficiente. Aunque haya caído de manera notable desde los máximos alcanzados, un spread de la deuda española entre 150 y 200 puntos es excesivo e insostenible.

Por eso, es fundamental no perder tensión en el proceso de reformas de nuestra economía. Primero, porque los mercados financieros son altamente volátiles por naturaleza, y no podemos considerarnos a salvo de nuevos y peligrosos episodios de tensión extrema. Y, segundo, porque son pasos imprescindibles para reorientar nuestro modelo económico frente a un mundo en cambio acelerado.

Creo que si entre todos tomamos las decisiones oportunas, España tiene excelentes perspectivas de crecimiento a medio plazo. Nuestra sociedad ha mostrado en las últimas décadas su fortaleza para sobreponerse a dificultades muy graves y su voluntad de cambiar para mejorar. Y nuestro tejido empresarial ha demostrado gran solidez y gran capacidad para adaptarse a un entorno global. A pesar de las circunstancias adversas, nuestro país no ha perdido cuota de mercado en el comercio mundial en los últimos años.

Modernizar la economía

Esta es una excelente base de partida para un esfuerzo de modernización de nuestra economía que nos permita aprovechar las enormes oportunidades que ofrece el desarrollo de un gran mercado global. Muchísimos españoles, y muchas empresas españolas, en distintos sectores, están demostrando que podemos competir y prosperar en ese gran mercado. Nuestro esfuerzo tiene que centrarse ahora en conseguir que más y más empresas de todos los tamaños, y el conjunto de la sociedad española, entiendan que ese es nuestro futuro.

Si lo hacemos así, no sólo estaremos acercando la recuperación económica, sino que, sobre todo, estaremos elevando nuestro crecimiento potencial y el bienestar de todos a medio y largo plazo.

Efe

Imagen de una sesión de contratación en la Bolsa de Nueva York.

25 años convirtiendo los números en noticias

Gracias por poner toda vuestra energía en acercar la economía a la sociedad. En Gas Natural Fenosa creemos que es la mejor manera de dotar a las personas de las herramientas necesarias para ir siempre hacia delante.

Por eso, queremos felicitar al periódico Expansión por su 25 aniversario y por su esfuerzo constante en informar a la gente de manera objetiva, clara y cercana.

gasNatural fenosa

Perseverar en la recuperación

Isidro Fainé
Presidente
de La Caixa

La economía española ha retomado las tasas de crecimiento positivo, después de la mayor crisis vivida en muchas décadas. Estamos dejando atrás los peores momentos de una recesión que llegó a provocar situaciones de colapso en el conjunto del sistema económico y financiero mundial. La progresiva recuperación de la actividad se está realizando con el alivio del que sabe que podía haber sido mucho peor.

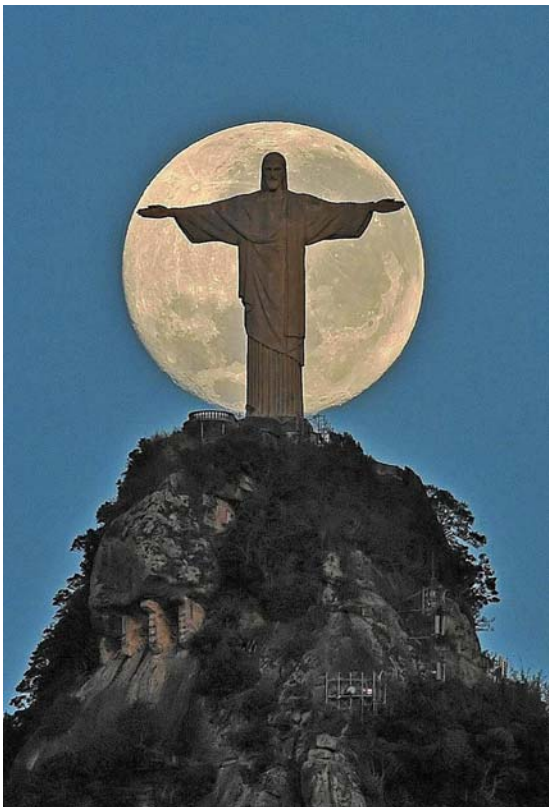
Pero dejar atrás la situación extrema que hemos vivido no significa, ni mucho menos, que la crisis pase a ser un episodio más dentro de los acontecimientos de la historia económica. Sin duda, esta crisis ha cambiado, de manera radical, muchos de los esquemas y convicciones establecidos, y va a condicionar durante muchos años la actuación de los agentes de la economía y los negocios. Nos adentramos en un escenario, si no desconocido, sí azaroso y profundamente inseguro.

La crisis en España

En los países emergentes, la denominada "gran recesión", no ha pasado de ser una breve ralentización de su clara evolución expansiva, y ha sido rápidamente superada; los problemas de este mundo emergente son muy distintos del resto. Sin duda, en el caso de la economía española, la tarea de remontar la crisis va a ser mucho más ardua que en otras partes del mundo. En España nos encontramos ante una elevada tasa de desempleo, con una crisis inmobiliaria que todavía no ha sido asimilada, y con unos mercados financieros que exigen señales radicales de ortodoxia fiscal. Como consecuencia, el crecimiento de la economía española se halla todavía rezagado respecto al de países de condición similar. La respuesta a la grave situación que afrontamos, con la adopción de reformas en varios niveles económicos, ha sido la adecuada y España ha demostrado, una vez más en su historia, su capacidad para superar los mayores retos. Pero no nos engañemos, apenas hemos andado parte del camino; queda todavía mucho trabajo por delante.

La clave está en recuperar una velocidad de crucero, en términos de crecimiento, que permita restablecer los desequilibrios perdidos y recomponer, por lo menos en parte, los problemas derivados de la recesión. Existen una serie de escenarios que van a ayudar en este proceso. En concreto, destacaría tres factores sobre los que va a basarse la vuelta a la senda del crecimiento.

En primer lugar, disfrutamos de un entorno internacional dinámico y expansivo. China es ya la segunda economía mundial, y crece a un ritmo de casi el 10%. Brasil, India, México y otras muchas economías emergentes asiáticas, latinoamericanas o africanas han enfilado el camino del desarrollo y su potencial expansivo es enorme. El comercio internacional se ha restablecido completamente del bache de la recesión y vuelve a convertirse en un carrusel de generación de prosperidad. Muchas economías europeas se benefician directamente del dinamismo emergente, encabezadas por la capacidad técnica e industrial alemana. Directa o indirectamente, España está también sacando provecho de la ampliación de sus mercados de exportación. Ya en febrero el flujo de comercio exterior de mercancías registró un saldo positivo si se excluye el petróleo. También el comercio de servicios atraviesa una cierta exuberancia, en parte gracias a la mejora del turismo derivada de acontecimientos sociopolíticos recientes.



Efe

Cristo del Corcovado, en Río de Janeiro, Brasil, uno de los países que ha enfilado el camino del desarrollo.

En España, la tarea de remontar la crisis va a ser mucho más ardua que en otras partes del mundo

Es preciso no relajarse ante la aparición de señales que apuntan al buen tiempo en la recuperación económica

En segundo lugar, las reformas emprendidas hasta ahora irán modelando de forma lenta pero continua el entorno económico. Desde la regulación de los servicios hasta la reforma del mercado laboral, los cambios se irán haciendo evidentes a medida que la economía recupere el ritmo vital. La recesión ha servido de revulsivo para adoptar las reformas necesarias para la evolución del mudo económico, comercial y financiero. Cambios que en momentos de holgura son más difíciles de adoptar, ya que la buena marcha de la economía avala en apariencia el estado de las cosas y entorpece los intentos de adaptación. Capítulo aparte merece la reestructuración del sistema financiero, un proceso delicado y en ocasiones cuestionado, pero cuyo resultado final será reactivar los flujos de crédito, savia que ayudará a asentar la recuperación de la economía.

Capacidad de adaptarse

Por último, cabe destacar la capacidad de adaptación del sector privado a la nueva realidad post-crisis. Las familias reaccionaron rápidamente a las primeras señales de recesión, frenando el gasto y elevando el ahorro como precaución ante la difícil situación que se vislumbraba, pese a las rebajas de impuestos y al aumento de transferencias públicas. En estos momentos, las familias moderan la tasa de ahorro y mantienen el nivel de consumo, anticipando ya una mejora de las perspectivas de la economía y, por tanto, si bien a ritmos muy moderados, una normalización de las perspectivas de crecimiento. Por su parte, las empresas se han visto sometidas a mucha tensión, y muchas aun son víctimas del terrible impacto de la crisis. Pero, como en otras situaciones de crisis, el tejido empresarial español ha demostrado, una vez más, su enorme capacidad para la resistencia, la adaptación y la adopción de cambios ante los nuevos retos que se avecinan.

Napoleón decía que "la victoria es de los que perseveran". Aplicarse en el empeño y esforzarse para conseguir los objetivos marcados es la fórmula que permite superar las situaciones difíciles. Es preciso no relajarse ante la aparición de señales que apuntan al buen tiempo. Queda por delante una ardua tarea en la que todos debemos seguir empujando.

Efe

El comercio de servicios atraviesa una cierta exuberancia gracias a la mejora del turismo.

Madrid ferial, un espacio abierto al mundo

INNOVACIÓN • IMPULSO • INICIATIVA • INTELIGENCIA • IMAGINACIÓN

www.ifema.es

IFEMA, ahora más que nunca, se construye con las ideas de muchos y la ilusión compartida por todos. Con la infraestructura y los servicios que han consolidado el liderazgo de Madrid, y que han hecho crecer su prestigio como gran plataforma internacional de negocios.

IFEMA
Feria de Madrid

UN ESPACIO ABIERTO AL FUTURO

Una nueva era para la supervisión

Ramón R. Lavín (Bruselas)

Después de la crisis de las hipotecas basura, originada en Estados Unidos en 2007, y el terremoto que esto produjo en el sector financiero occidental, junto con el colapso de banco de negocios Lehman Brothers, la UE decidió dotarse de nuevos instrumentos de supervisión financiera, para evitar que algo parecido pudiera volver a repetirse. Desde enero de 2011, nuevas instituciones, nuevos supervisores y nuevas reglas comunitarias rigen la supervisión, pero ya se elevan voces considerándolas como insuficientes, mientras vuelve a instaurarse en el sector el modo de funcionar pre crisis.

En una reciente conferencia en Bruselas, Mario Draghi, presidente del Foro de Estabilidad Financiera, gobernador del Banco de Italia y candidato a suceder a Jean Claude Trichet a la cabeza del Banco Central Europeo (BCE), reclamaba medidas consensuadas internacionalmente, para poder actuar cuando un banco quiebra y evitar que "sean de nuevo los contribuyentes y el resto del sistema financiero, quienes pague con el coste del rescate".

Esta crisis financiera, puso de manifiesto los puntos débiles del marco comunitario de supervisión, que ahora después de la reforma sigue estando fragmentado en numerosos sistemas nacionales, a pesar de la existencia del mercado único europeo y la importancia que han ido ganando las entidades financieras paneuropeas.

La respuesta de la UE no se puede considerar lenta y está bien orientada a remediar las carencias que se podían apreciar en el sistema. Lo primero de todo ha sido la creación de una Junta Europea de Riesgo Sistémico (JERS), que se ocupará de la vigilancia macro prudencial del sistema financiero. Además se han creado tres nuevas autoridades de vigilancia microfinanciera, la Autoridad Bancaria Europea (ABE), la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones (AESP) y las Autoridad Europea de Mercados Financieros (AEMF). La JERS y la AESP tienen su sede en Fráncfort, la ABE está en Londres y la AEMF, en París. A estas instituciones se añaden, además, las autoridades nacionales de supervisión. Todo este sistema de supervisión es efectivo desde el 1 de enero de 2011.

Dreamstime

Edificio de la Comisión Europea en Bruselas.

La JERS se encargará de vigilar y de analizar los riesgos potenciales para la estabilidad del sistema financiero y, en caso de necesidad, alertará sobre posibles riesgos y formulará recomendaciones, en cuanto a las medidas de corrección que deben asumirse, y vigilará su puesta en práctica. Las recomendaciones pueden ser de carácter general o específicas, y pueden dirigirse a la UE en su conjunto o a uno o varios Estados miembros, a una o a varias autoridades europeas de supervisión, o incluso a una o varias autoridades nacionales de supervisión. Sus destinatarios deben aportar la justificación apropiada en caso de no seguir sus recomendaciones. Si la JERS estima que no se hace lo apropiado, informará a los destinatarios, al Consejo Ecofin y si es necesario, a las autoridades europeas de vigilancia. Estas recomendaciones puede decidir hacerlas públicas después de haber advertido al Ecofin.

Durante los cinco primeros años, el presidente del BCE presidirá la JERS, para los mandatos posteriores se seguirá el procedimiento que se establezca. Un comité de pilotaje fijará el calendario del trabajo de la JERS y elaborará las decisiones. Estará compuesto por el presidente, el primer vicepresidente de la JERS, el vicepresidente del BCE y otros miembros, miembros también del BCE, de los presidentes de las tres autoridades de supervisión, de un miembro de la Comisión Europea (CE), de los presidentes de dos comités consultivos, y del presidente del Comité Económico y Financiero (CEF).

MEDIDAS

Como herencia de la crisis quedan **tres autoridades europeas** de **supervisión**, que trabajarán en equipo con los supervisores nacionales, y que sustituyen a los antiguos comités europeos de supervisión de banca, seguros y mercados.

Efe

Los mercados han vivido grandes tensiones durante la crisis.

La crisis ha puesto de manifiesto las deficiencias en supervisión financiera a nivel internacional

Pese a la creación de supervisores europeos, el sistema de vigilancia sigue fragmentado

Un nuevo organismo vigilará que las autoridades de supervisión apliquen las medidas europeas

Europa quiere poder detectar cualquier riesgo potencial de estabilidad para el sistema financiero

Autoridades

Las tres autoridades europeas de supervisión (AES), trabajarán en equipo con las autoridades de supervisión nacionales de los Estados miembros y sustituyen a los tres comités de supervisión que existían hasta ahora sobre banca, seguros y pensiones y mercados financieros. Tendrán personalidad jurídica, según el derecho europeo.

Las AES vigilarán que sus decisiones sean aplicadas por las autoridades de supervisión de los Estados miembros, para lograr un conjunto único de reglas armonizadas y practicas, y coherentes de supervisión.

Poderes

1. Investigar sobre posibles infracciones al derecho de la UE. En caso de que una autoridad nacional no respete el derecho de la UE, la AES podrá adoptar una decisión individual contra un establecimiento financiero, exigiéndole que este tome las medidas adecuadas para respetar sus obligaciones.

2. En situaciones de urgencia que exijan una acción coordinada por las autoridades nacionales, podrán adoptar decisiones individuales pidiendo a las autoridades competentes que tomen las medidas adecuadas. Será el Ecofin, de acuerdo con la CE y la JERS, quien determinarán si se trata de una situación de urgencia. Si la autoridad competente no se somete a la decisión de las AES, estas podrán en algunos casos adoptar una decisión individual contra un establecimiento financiero exigiéndole que adopte las medidas necesarias.

Sin embargo para evitar que haya cargas financieras sobre los Estados miembros, las decisiones que adopten las AES no deben entrar en las competencias presupuestarias de los Estados miembros. Toda decisión obligatoria de las AES podrá ser objeto de control por las jurisdicciones de la UE.

Agencias de ráting: el amigo infiel de la UE

Ramón R. Lavín (Bruselas)

Cuando parecía que se abría el horizonte en la crisis financiera, ha surgido la problemática de la deuda soberana, alimentada en gran parte por las decisiones de la agencias de calificación financiera, lo que ha sumido de nuevo a ese sector en un mar de incertidumbres. Las agencias de ráting siguen en el centro del escenario y constituyen, al menos para los responsables europeos, la espina que molesta y que no saben como sacarse. Las decisiones mas recientes de las tres agencias de calificación, Standard and Poor's, Moody's y Fitch, sobre la situación de la deuda soberana de los tres países más directamente implicados, Grecia, Irlanda y Portugal, han creado, justo cuando algunos de esos países necesitaba un momento de serenidad, la agitación de los mercados. Por eso, los dos comisarios responsables de su gestión, el comisario del Mercado Interior, Michel Barnier, y el de Asuntos Económicos y Monetarios, Olli Rehn, sin querer entrar en la valoración de sus actuaciones, recordaron que una de las primeras decisiones de la UE frente a la crisis fue renovar la normativa sobre las agencias. Aunque reconocen que los pasos no son suficientes y aseguran que están en la búsqueda de una nueva reforma.

Las reglas aprobadas incluían una serie de obligaciones para las agencias de calificación, como no poder ofrecer consejos; no están autorizadas a calificar instrumentos financieros si no disponen de la información de calidad suficiente para fundamentar su calificación; deben hacer públicos sus modelos, sus métodos y sus principales hipótesis de trabajo para fundamentar sus calificaciones; tienen que diferenciar sus ráting de productos complejos, añadiendo un símbolo especifico y deben publicar un informe de transparencia anual. Han tenido que instaurar un sistema de control interno de calidad para sus calificaciones y el consejo de administración debe tener al menos dos miembros independientes, cuya remuneración no puede estar subordinada a los resultados económicos de la agencia. Éstos deben ser nombrados para un solo mandato de cinco años como máximo.

Nuevas reglas

No pueden ser destituidos salvo falta profesional y uno, al menos, debe ser especialista en "titulización" y créditos estructurados. La nueva reglamentación se ha probado insuficiente y se plantea una nueva reforma, que se centrará en cuatro objetivos: aumentar la diversidad en un sector demasiado concentrado, tratar de reducir la gran dependencia que tienen los intermediarios financieros de llos ráting, mejorar el proceso de calificación de la deuda soberana y acabar con los conflictos de interés. Se busca mayor supervisión y transparencia en el sector.

A favor de una agencia europea

Últimamente se extienden las voces que abogan por hacer realidad la creación de una agencia genuinamente europea, ya que Fitch aunque con sede en Londres, es considerada como no europea. Respecto a esta posibilidad, la vicepresidente económica española, Elena Salgado, reconoció recientemente que esto era "complicado". Con la nueva reglamentación, si cumplen con el código de conducta y como van a estar bajo vigilancia europea, "no lo vemos necesario", dijo.

Efe

Michel Barnier, comisario de Mercado Interior.

Tras una revisión inicial de las normas de las agencias, Bruselas prepara más modificaciones

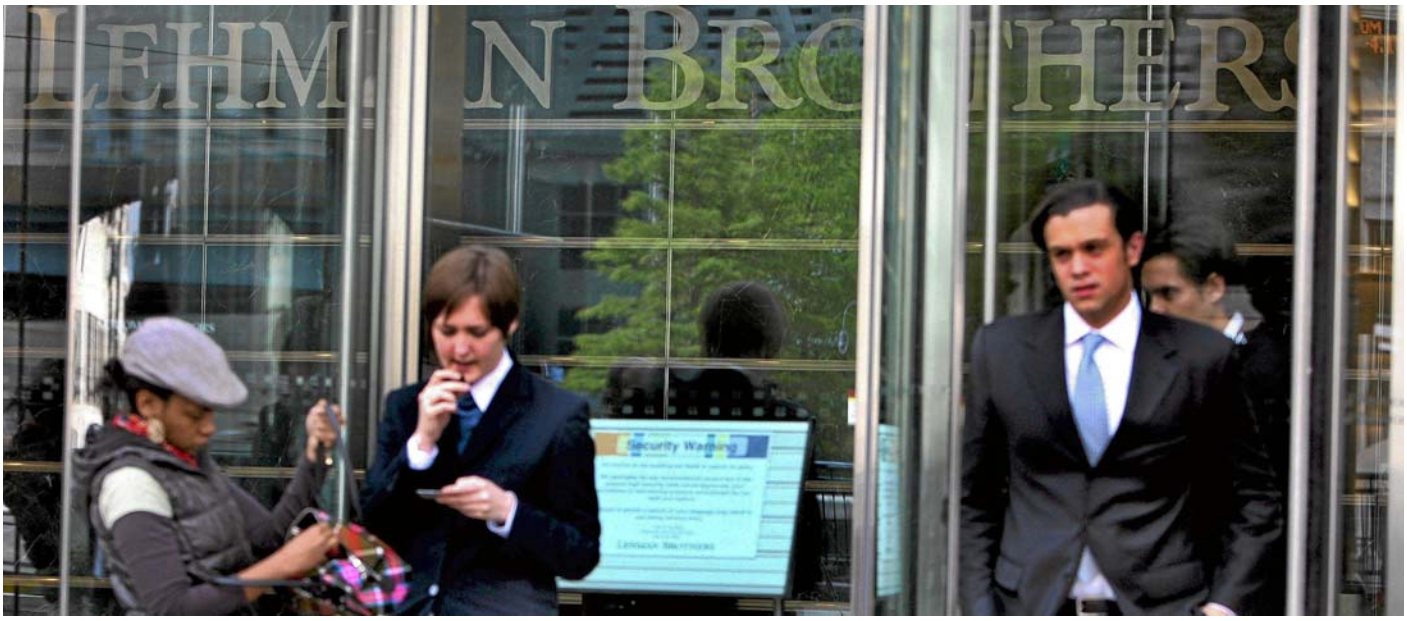
Entre los cambios del sector está aumentar el número de agencias y acabar con los conflictos de interés

Para ayudar al medio ambiente, necesitamos energías renovables.
Para ayudar a las renovables, necesitamos gas natural.

El gas natural garantiza la producción de electricidad cuando el viento no es suficiente. Enagás, Gestor Técnico del Sistema, con sus infraestructuras, asegura el suministro de gas natural. Una energía limpia y fiable con la que siempre podemos contar.

El gas natural con Enagás. La seguridad de que nuestro bienestar no queda en el aire.

enagas



Efe

Imagen de la sede en Londres del banco de inversión Lehman Brothers, que quebró en septiembre de 2008.

Hacia un nuevo entorno bancario

Rodrigo Rato
Presidente de Bankia

Después de casi cuatro años del inicio de una de las crisis económicas más intensas y duraderas de las últimas décadas, el principal mensaje para el sector financiero es que nada volverá a ser lo mismo. Aunque atribuir exclusivamente a las entidades financieras el origen de un episodio recesivo tan complejo constituye un ejercicio excesivamente simplista, lo cierto es que la crisis ha puesto de manifiesto que acotar y controlar el riesgo sistémico ocasionado por el sector financiero debe ser un objetivo prioritario de la política económica. Temas como la prociclicidad que caracterizó a la financiación bancaria en buena parte de la pasada década, deberán abordarse a partir de ahora no sólo a través de las provisiones, sino mediante una reconsideración completa de la función de riesgos.

Por tanto, existe la necesidad de introducir mejoras en la regulación, supervisión o en el gobierno corporativo de bancos y cajas de ahorros. De manera que la estabilidad financiera se ha convertido en estos años de crisis en un objetivo prioritario de los gobiernos y en una exigencia de la ciudadanía. El resultado ha sido un extraordinario desarrollo normativo que trata de abarcar no sólo el sistema financiero sino también sus múltiples conexiones con la economía real, un enfoque más complejo, en cuyo entendimiento debemos seguir profundizando.

Esta crisis ha dejado claro que existe una interrelación, más intensa de lo que pensábamos, entre la estabilidad financiera y la real. Hemos comprobado que la política monetaria no es neutral en términos de estabilidad financiera. Las políticas monetarias tradicionales han sido miopes a la hora de detectar la vulnerabilidad financiera que la inflación de activos reales y el crecimiento del crédito pueden llegar a generar. Y cuando el sistema financiero global entró en crisis, las medidas tradicionales, macroeconómicas y microprudenciales, eran claramente insuficientes para romper las espirales negativas de una crisis de alcance sistémico.

Basilea III

Se plantea, entonces, la necesidad de incluir la estabilidad financiera en la lista de objetivos de política económica, a la vez que se crean instrumentos nuevos para poder garantizarlos y alertas para su seguimiento. Tenemos ya diseñados muchos de estos instrumentos. Uno de los trabajos más avanzados es Basilea III que busca aumentar la capacidad de absorber pérdidas de las entidades individuales y de mitigar el riesgo sistémico. Aunque al poner la solvencia como objetivo prioritario a medio plazo, debemos ser conscientes de sus efectos potenciales negativos sobre el crédito, algo que también tendrá que intentar abordar y compensar la política económica en un futuro. Adicionalmente, Basilea III fija requerimientos de liquidez a corto plazo y criterios estructurales de financiación junto a un nuevo ratio de apalancamiento. Queda todavía trabajo pendiente en materias tan relevantes como la identificación y regulación de las entidades de importancia sistémica y, en la creación de marcos de resolución ordenada de crisis bancarias que minimicen la socialización de pérdidas. Siempre teniendo en cuenta que tras los cambios regulatorios existe riesgo de arbitraje y, por tanto, de no ser neutrales para los diferentes modelos de banca, lo que puede ser utilizado como herramienta para perjudicar al competidor.

Esta crisis ha dejado clara la intensa interrelación entre la estabilidad financiera y la real

Debemos avanzar con decisión en el ajuste dinámico de las medidas ya consensuadas

Debemos, por tanto, seguir avanzando con decisión en los temas pendientes y también en el ajuste dinámico de las medidas ya consensuadas. Un claro ejemplo de este replanteamiento constante es la anticipación, y endurecimiento, que algunos países han hecho de los requerimientos de Basilea, entre ellos España, quien a través del Real Decreto Ley 2/2011 aprobado el pasado febrero, exige a las entidades españolas desde este año un nivel de core capital de al menos el 8% (10% bajo determinadas condiciones). Suiza, Portugal, Reino Unido y China han aprobado o están estudiando medidas similares entendiendo que las circunstancias requieren contar desde ya con los beneficios en términos de confianza y solidez que Basilea pretende. También debemos mantener el debate abierto sobre propuestas nuevas que ponen el foco en aspectos como la competencia del mercado bancario o la estructura del negocio, como se recoge en el Informe Vickers británico y en la Volcker Rule americana.

Rafa Martín

Caja Madrid cambiará su imagen corporativa a Bankia.

Cambio del entorno

Todo este desarrollo regulatorio y normativo va a cambiar el entorno en el que desempeñamos nuestra actividad las entidades financieras. Estos cambios han sido especialmente intensos en el sector de cajas de ahorros y creo que el sector ha mostrado dinamismo, rapidez y flexibilidad a la hora de acometer el proceso de consolidación, manteniendo una alta fidelidad de su clientela. Ahora es el momento de poner al cliente en el centro de nuestra estrategia y de responder a su confianza. De mantener los valores tradicionales que han caracterizado a nuestro sector, a la vez que potenciamos la innovación, el dinamismo o la creatividad de nuestra organizaciones. En esa capacidad de adaptación y de cumplir con nuestra visión, misión y valores en el nuevo entorno, radicará el éxito o fracaso de nuestros proyectos empresariales.

MÁS DE 200 FIRMAS DE HOMBRE...
SIN IR DE CALLE EN CALLE

www.elcorteingles.es

Las bolsas se fortalecen para competir

Diana Esperanza

Se oyen tambores de cambio en el sector de operadores bursátiles. Un aluvión de movimientos corporativos han inundado el parqué los últimos meses, pero los expertos siguen teniendo dudas sobre si la consolidación sectorial se producirá a corto plazo. Las compañías gestoras de los parqués internacionales están protagonizado fusiones con las que esperan ganar competitividad, lograr más eficiencias de costes y consolidar el sector. Entre las operaciones que están en marcha, destacan la del mercado bursátil de Londres, LSE, y el operador canadiense TMX, que hicieron pública en febrero su fusión. Por su parte, la semana pasada, un grupo de nueve bancos y fondos de pensiones canadienses lanzaron una oferta de compra por TMX. Otras uniones están en el horno. Las principales bolsas de Rusia, Micex Group y RTS dijeron a principios del mismo mes que planean fusionarse, mientras que la operadora bursátil de Singapur ofreció el pasado octubre 8.300 millones de dólares (5.582 millones de euros) por todas las acciones de ASX, la bolsa australiana. Al final, el regulador de Austrialia canceló esta operación. Por su parte, en marzo, también se escuchó en el parqué que Tokio Stock Exchange Group y Osaka Securities, los órganos rectores de las dos mayores bolsas de Japón, estaban hablando sobre su integración. Esta posibilidad tampoco llegó a buen puerto.

Última operación a la vista

El último movimiento corporativo que está animando la cotización del sector de operadoras bursátiles en el mercado (sube un 5% en lo que va de año) es el protagonizado por la operadora alemana Deutsche Boerse y la bolsa de Nueva York, NYSE Euronext, con la que se crearía el mayor mercado de valores del mundo. Pero la operación no ha estado exenta de altibajos. Esta operación se ha visto sorprendida por una opa hostil de Nasdaq OMX junto con InterContinentalExchange (ICEX) lanzó el 1 de abril para hacerse con NYSE. La oferta, de 11.000 millones de dólares (7.400 millones de euros) era un 19% superior a la de la alemana.

Hasta tres fusiones de operadores bursátiles internacionales están en marcha en este ejercicio

Aunque las autoridades estadounidenses paralizaron esta oferta por considerar que la operación podría violar las reglas de libre competencia, Nasdaq e ICEX no se han dado por vencidos hasta hace dos semanas. Previamente, ambas compañías habían mejorado su oferta sobre NYSE, que incluía 350 millones de dólares adicionales para hacer frente a los aspectos regulatorios de la transacción. Pero el lunes, 16 de mayo, el consejero delegado de Nasdaq, Bob Greifeld, informó de que retiraban la oferta porque se hizo evidente que no "recibirían la aprobación de los reguladores a pesar de ofrecer varias soluciones a la misma".

En medio de este baile, los rumores en torno a otros movimientos que podría protagonizar el hólding bursátil español, BME están a la orden del día. Y sus títulos están sacando provecho de ello: ganan un 23,6% en lo que va de año y cotizan cerca de máximos de dos ejercicios. La posibilidad de que la española estreche lazos con la alemana Deutsche Boerse, como se lleva especulando desde hace años, va ganando forma y los analistas consideran que esta operación sería ventajosa para ambas compañías (ver información adjunta).

Los movimientos corporativos responden a una estrategia de las compañías para sobrevivir, ante la menor negociación en los mercados durante los últimos años y la feroz competencia de las plataformas alternativas de contratación. Desde su aparición en marzo de 2007, con la creación de Chi-X el negocio de éstas ha ido fructificando. Hoy en día existen otras tres plataformas alternativas importantes: Plus Markets, que está centrada en las empresas de pequeña y mediana capitalización de Londres; Tourquoise (creada por diez bancos de inversión) y Bats, en el mercado estadounidense. Su llegada puso en entredicho el futuro del negocio de las operadoras bursátiles.

Hoy en día, su existencia sigue preocupando, sobre todo en Europa, más cuando también las plataformas alternativas han empezado un proceso de reestructuración para mejorar sus servicios y ganar competitividad internacional. En febrero se publicó que Chi-X y Bats planeaban su fusión por una operación de cerca de 360 millones de dólares (265 millones de euros). Entre ambas llegaron a negociar en enero 192.903 millones, más que la Bolsa de Londres, a la que la operación afectaría directamente. "Las plataformas alternativas son una seria competencia para las bolsas ya que estas les han arrebatado una cuota de negocio interesante en algunos casos, de hasta el 15% y el 20% a partir de servicios competitivos y rápidos", afirma Natalia Aguirre, analista de Renta 4. En España, las plataformas alternativas aún no son un riesgo para BME. En el primer trimestre, el hólding reconoció que estos operadores sólo les habían arrebatado entre un 1% y un 1,5% de la cuota de mercado. Pero los expertos consideran que tendencia variará y que también ganarán presencia en España.

Las operaciones corporativas tienen como objetivo ganar competitividad y ahorrar costes

Nuevos movimientos

Con este panorama, los analistas bursátiles esperan que las fusiones anunciadas no sean las únicas. El negocio de las bolsas está abocado a reestructurarse para que al final sólo queden cerca de media docena de grandes grupos que puedan repartirse el pastel de forma lógica, aseguran los analistas. "Pero esta consolidación sectorial de los parqués llevará tiempo y será más tarde que pronto", apunta Aguirre.

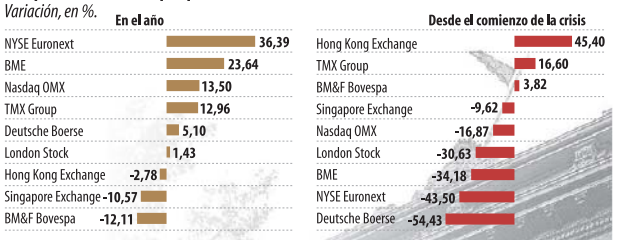
UN SECTOR EN MOVIMIENTO

Las cotizadas, en cifras
Ratios significativas.

	BPA* (en veces)	PER** (en veces)	Rent. dividendo (%)
Deutsche Boerse AG (Alemania)	4,49	12,5	4,08
BM&F Bovespa (Brasil)	0,32	15,6	4,29
NYSE Euronext (EEUU)	1,75	15,5	2,97
Hong Kong Exchanges (China)	0,50	30,8	2,95
Singapore Exchange (Singapur)	0,17	25,6	3,53
NASDAQ OMX (EEUU)	1,65	11,0	0,00
London Stock Exchange (Reino Unido)	0,83	11,7	3,21
TMX Group (Canadá)	2,30	12,6	4,07
Bolsas y Mercados Españoles (España)	1,83	12,6	7,22
Sector de servicios financieros del DJ Stoxx600		14,0	3,69

*BPA: beneficio por acción. Previsión para 2011.
**PER: relación precio/beneficio por acción. Previsión para 2011.

Comportamiento en el parqué
Variación, en %.



El sector de servicios financieros del DJStoxx 600
En puntos.

A buen ritmo
Cotización de BME, en euros.

Datos al cierre del viernes, 13 de mayo.

Expansión | Fuente: Bloomberg, Facset y elaboración propia

BME saca jugo en el parqué a las quinielas en el sector

El hólding bursátil español, Bolsas y Mercados Españoles (BME) ha sacado partido a los bailes corporativos de su sector en el último año. El valor cotiza cerca de máximos de los últimos dos años, tras anotarse una subida del 23,6% en 2011. Las complicaciones en la fusión de la alemana Deutsche Boerse con NYSE Euronext han jugado a su favor. "En el mercado se da por hecho que BME terminará formando parte de algún grupo paneuropeo más grande. Su compañero de viaje idóneo es la operadora germana, y tras los intentos que se están produciendo en las plataformas bursátiles europeas podría suceder que Deutsche Boerse tuviera que abrir la puerta a otras operaciones, como su integración con la española", afirma Natalia Aguirre, analista de Renta 4. Varios factores alimentan las especulaciones al respecto. "El aumento de la competencia en el sector (con la aparición de las plataformas alternativas) junto a la reducción del volumen negociado obligarán BME a tomar alguna decisión al respecto", afirman los analistas de La Caixa. Aunque ha hecho grandes esfuerzos por diversificar su negocios, tiene grandes retos en el nuevo mapa. Deutsche Boerse mostró su interés en 2006 por la española cuando ésta preparaba su salida a bolsa y ambas entidades ya tienen alianzas estratégicas como "Link Up Markets", una sociedad para reducir los costes de liquidación de las operaciones transfronterizas o como Infobolsa, participada al 50% por ambos. Sin embargo, los analistas están de acuerdo en que de producirse este acercamiento entre Deutsche y BME será a medio plazo. Mientras tanto, Aguirre confía en que la buena marcha de BME continúe en el parqué "Es uno de los más atractivos del sector por sus elevados márgenes y su solidez financiera, con una caja de 319 millones, lo que le permite mantener una alta rentabilidad por dividendo, del 7,22% en 2011", asegura la experta. Renta 4 otorga un potencial alcista al valor del 18%.

Assurance | Tax | Transactions | Advisory

©2011- Ernst & Young
Todos los derechos reservados.

¡Veinticinco años de éxito!

Desde Ernst & Young, felicitamos a Expansión por su 25 aniversario. Una larga trayectoria demostrando cada día su compromiso con el desarrollo económico y empresarial.

Ernst & Young marca la diferencia en calidad y liderazgo

- Audita ocho compañías del Ibex 35 y presta otros servicios a la práctica totalidad.
- Reconocida "Accountancy Firm of the Year" por Financial Times y Mergermarket en los European M&A Awards 2010.
- Considerada entre los universitarios españoles dentro de las cinco empresas más deseadas para trabajar en España, según Job & Talents.
- Ernst & Young Servicios Corporativos, SL, galardonada con el "Distintivo de Igualdad en la Empresa" por el Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

Estos éxitos han sido posibles gracias a la confianza que nos otorgan nuestros clientes, la comunidad empresarial en su conjunto y al compromiso de todos nuestros socios y profesionales por prestar un servicio de máxima calidad.

www.ey.com/es

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

Cómo devolver la confianza al inversor

Jorge Zuloaga

Madoff, Lehman Brothers, los fondos inmobiliarios, caídas en picado de la renta variable, amenazas de impagos en la renta fija... Los inversores no han ganado para sustos durante la crisis. Tras varios años de malas noticias en el sector de la inversión, las entidades se enfrentan al reto de recuperar la confianza de sus clientes e incrementar el perfil de riesgo de los inversores españoles, sobre todo ante el nuevo entorno de subidas de tipos.

De hecho, la nueva estrategia del BCE y las previsiones de que caigan las rentabilidades de los depósitos bancarios plantean un reto para los ahorradores, que nunca habían sido tan conservadores desde la década de los 90. Los inversores españoles tenían el 49,2% de su ahorro financiero en depósitos (855.000 millones de euros) a finales de 2010, según datos de Banco de España e Inverco, un dinero que tendría que buscar nuevos destinos si todo sigue como hasta ahora.

"El cliente es ahora más consciente de los riesgos, menos confiado y más exigente. Consideramos que la dureza del ajuste tardará mucho tiempo en ser olvidada, ya que han sido muchas las generaciones que se han visto afectadas patrimonial y emocionalmente", indica un informe elaborado por Accenture, La Caixa Banca Privada y AFI.

Bloomberg News

Empleados de Lehman Brothers abandonan la sede del banco de inversión tras la quiebra en septiembre de 2008.

Casos como los bonos ligados a Lehman, Madoff y los fondos inmobiliarios han minado la confianza

Los ahorradores han incrementado sus posiciones conservadoras a máximos en décadas

Los reguladores han creado normativas para incrementar la transparencia y endurecer el control

Requisitos

Para los expertos, hay varias claves para que el inversor español recupere la confianza: la nueva regulación a nivel español y europeo; el aumento de la transparencia de las entidades; la búsqueda de productos de inversión más simples; la aparición de nuevas entidades de asesoramiento independientes; y, sobre todo, la mejora de la situación en los mercados.

1. Regulación: Dentro de la nueva regulación comunitaria, destacan normativas como MiFID, que busca adecuar los productos a los perfiles de inversión de los clientes, aunque su eficacia es de momento escasa; la nueva directiva de fondos, que amplía la gama de productos disponibles y la información que reciben los partícipes; y la normativa de los hedge fund, que quiere evitar la llegada de productos sin supervisión.

En España, la CNMV y el Ministerio de Economía han seguido el mismo ejemplo con medidas como la circular de categorías de fondos, para evitar confusiones entre los partícipes; y el endurecimiento del control de la publicidad de los productos financieros.

2. Transparencia: Gran parte de la nueva regulación de los mercados busca una mayor transparencia, para que los inversores no se vean atrapados en productos de los que desconocen buena parte de sus características.

Así sucedió con los estructurados ligados a bonos de Lehman Brothers, de los que muchos inversores ignoraban que estaban vinculados al quebrado banco de inversión norteamericano. En este sentido, la Unión Europea va a implementar un único folleto de inversión para que cualquier partícipe pueda conocer las principales características de su fondo independientemente de su país de origen.

Efe

Bernard L. Madoff, perseguido por los periodistas días después de que se hiciera pública su estafa.

3. Sencillez: Otra de las lecciones que han aprendido los inversores en la crisis es que los productos sofisticados y difíciles de comprender suelen llevar a equívocos y pérdidas inesperadas. Aun así, este punto es uno sobre los que menos nota han tomado los asesores financieros, que de nuevo están ofreciendo a sus clientes productos estructurados difíciles de entender y con mucha letra pequeña.

La sencillez incluye también la liquidez. Los ahorradores demandan vías de inversión en las que puedan recuperar su dinero cuando quieran tras los sustos que se han llevado con fondos como el Santander Banif Inmobiliario.

4. Independencia: La independencia se ha convertido en un valor en alza desde que estalló la crisis. Los clientes demandan asesores que les aconsejen los mejores productos sea cual sea la entidad que lo gestiona.

En este contexto, durante la crisis ha surgido una nueva figura, las EAFI (Empresa de Asesoramiento Financiero), impulsadas por la CNMV, que tan sólo pueden asesorar a sus clientes, sin colocar productos. Desde que recibieron luz verde a comienzos de 2009, ya se han registrado 62 EAFI con un patrimonio asesorado de casi 16.000 millones de euros, según datos de la CNMV de finales de 2010.

5. Mercados: Pero, sin lugar a dudas, el factor diferencial que devolverá la confianza a los inversores será la recuperación de los mercados. Un síntoma de mejora es que algunos de los clientes de banca privada que se llevaron el dinero lejos de España, por los rumores de un posible rescate, están trayendo la liquidez de vuelta ante la normalización de los mercados. Aunque todavía quede camino por recorrer, los expertos aconsejan no esperar demasiado a la hora de invertir en activos como la renta variable, ya que se corre el riesgo de llegar tarde. De hecho, activos como la deuda corporativa empiezan a estar caros en opinión de algunos gestores.

CAE EL AHORRO FINANCIERO

Evolución del dinero de las familias españolas en activos financieros ,en millones de euros.

Expansión | Fuente: Inverco y Banco de España

Cumplimos 50 años de compromiso y superación

GRUPOORTIZ

crecimiento responsable

grupoortiz.com

Sacar rendimiento al dinero

Ana Antón

En un entorno de tipos de interés e inflación al alza y una incierta recuperación económica como telón de fondo, los ahorradores tienen ante sí el cada vez más complejo reto de buscar productos en los que colocar su capital sin perder poder adquisitivo.

Junto a ello, los conflictos en Oriente Próximo y el norte de África, el tsunami de Japón, la subida de tipos del BCE y el rescate de Portugal han mantenido a los inversores en un sinvivir en los últimos meses y les han alejado de los activos de riesgo.

Atendiendo a la demanda de los particulares y a la necesidad de la banca, los depósitos han sido los reyes de las oficinas durante 2010 y, puntualmente, en los primeros meses de este año. En el corto y medio plazo, la facilidad o dificultad de las entidades para financiarse en los mercados marcarán el precio que éstas pagarán por los depósitos, pero no es probable que se desate una guerra abierta como la del año pasado.

Las tensiones de liquidez y el apetito de las entidades por captar nuevos clientes elevaron la remuneración de estos productos muy por encima del precio oficial del dinero. Catalunya Caixa, por ejemplo, llegó a dar un 4,75% a 12 meses en octubre. El resto de entidades remuneró el ahorro a entre el 4% y el 4,5%.

Actualmente, se pueden encontrar ofertas atractivas de en torno al 4%, pero la subida de la inflación juega en contra, haciendo que la rentabilidad real sea mucho menor. En abril, el IPC se situó en el 3,8%, la tasa más alta desde septiembre de 2008 cuando fue del 4,5%. Ello implica que, si la inflación se mantuviese en los niveles actuales al cabo de 12 meses, la rentabilidad real de los depósitos al 4% sería de tan sólo el 0,2%.

Fuentes de Barclays señalan que "en el escenario actual, con una inflación en tendencia alcista, podría ser arriesgado invertir a un plazo superior a un año". Indican que una opción para plazos superiores a 12 meses es contratar un depósito creciente, en el que el tipo de interés se va incrementando periódicamente, aunque si el cliente realiza una cancelación anticipada, pierde un porcentaje importante de la rentabilidad conseguida.

Además, el Gobierno y el Banco de España están decididos a frenar las altas rentabilidades, para evitar que las entidades inicien una nueva ofensiva en la guerra del pasivo y sus resultados sigan deteriorándose. El Ejecutivo quiere que las entidades que comercialicen superdepósitos aporten más capital al Fondo de Garantía de Depósitos, que asegura el ahorro de los particulares, en caso de que una entidad no pueda hacer frente a sus compromisos financieros. Es decir, Economía quiere penalizar a las entidades que lancen los productos más agresivos.

En el mercado renta fija, cabe destacar que la cotización de la deuda está íntimamente ligada tanto a la evolución de los tipos de interés como a la percepción de los inversores ante la capacidad de los países europeos de hacer frente a sus vencimientos de deuda en los próximos meses. El aumento del coste de la vida afecta al conjunto de la eurozona, no sólo a España. La tasa de inflación alcanzó el 3,8% en abril, lo que ha llevado al Banco Central Europeo a elevar el precio del dinero del 1% al 1,25%, un movimiento que algunos consideran precipitado y que, por consiguiente, podría suponer un revés a la todavía incierta recuperación global.

La deuda, principalmente a plazos más largos, suele sufrir en un contexto de subida generalizada de precios. A medida que se concreta la posibilidad de un incremento progresivo de los tipos de interés, los expertos recomiendan recortar la sobreponderación en bonos y crédito y reducir la infraponderación en efectivo.

En general, un aumento de los tipos de interés influye negativamente en el precio de un bono de cupón fijo, un riesgo que aumenta cuanto más amplia sea la vida del título.

Por tanto, en el contexto actual, la deuda pública a largo plazo no es recomendable y la mayor parte de los expertos aconsejan plazos más cortos. Sin embargo, algunos títulos, como los bonos ligados a la inflación, funcionan como un escudo. Pagan una remuneración periódica, que sube o baja en función de las variaciones de la tasa de inflación. Normalmente, los gobiernos suelen emitir este tipo de deuda –España no lo ha hecho todavía, pero sí Alemania o Francia–.

Por otro lado, el fantasma de la crisis periférica sigue acechando. Algunos expertos desaconsejan la renta fija pública porque las dudas en torno a la solvencia de algunos países europeos ha provocado una desbandada hacia los bonos de países más solventes, como Alemania, lo que ha repercutido en una caída violenta de las rentabilidades a corto y largo plazo.

Gestión profesional

Dado que el escenario es complejo, los fondos de inversión se perfilan como un vehículo que permite al particular acceder a una gestión profesional. En términos generales, los gestores de fondos consideran que es el momento oportuno de elevar su exposición a las bolsas de los países desarrollados, principalmente Estados Unidos y Europa, en detrimento de los países emergentes. En renta fija, apuestan por incrementar su exposición a la renta fija en deuda corporativa y, en especial, high yield (emisiones de alto rendimiento).

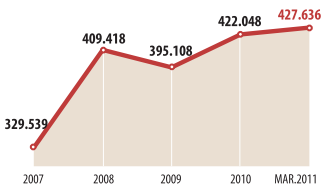
Aunque los activos con algo de riesgo son los favoritos en las carteras de los profesionales, las gestoras españolas han puesto el foco en los garantizados de renta fija, que cuenta con más aceptación por parte de los particulares. Las firmas extranjeras, por su parte, potencian las campañas de productos de renta fija corporativa y *high yield* (alto rendimiento).

Dentro de la nueva oferta de garantizados de renta fija, las rentabilidades anuales van desde el 2% ofrecido por algunos fondos de Santander y BBVA hasta el 3,75% del Fondo Valencia Garantizado Renta Fija, de Banco Valencia. Estos productos captan más de 5.000 millones de euros durante los primeros meses de 2011, y permitieron que los fondos marcasen récord de captaciones en marzo, según VDOS Stochastics.

REPASO AL MERCADO

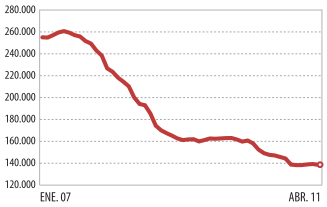
Volumen de depósitos en manos de particulares

En millones de euros.



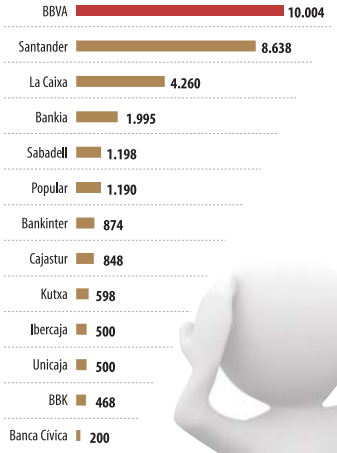
Evolución del patrimonio de fondos de inversión

En millones de euros.



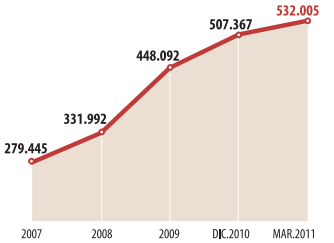
Mayores emisores de deuda

En el primer trimestre. En millones de euros.



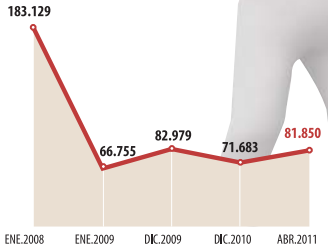
Saldo vivo de deuda pública española

En millones de euros.



Evolución del efectivo negociado en bolsa

En millones de euros.



Expansión | Fuente: elaboración propia

La bolsa de EEUU se perfila como favorita ante la incipiente recuperación económica

Un entorno de inflación al alza penaliza la deuda, sobre todo en los plazos largos

La rentabilidad de los depósitos dependerá de las necesidades de financiación de las entidades

Oportunidades en bolsa para los más intrépidos

Aunque los próximos meses no van a ser un camino de rosas para los mercados bursátiles y probablemente la volatilidad no dará tregua, los expertos consideran que es un buen momento para tomar posiciones en ciertas compañías, especialmente, en aquéllas con elevada rentabilidad por dividendo, fuerte generación de caja y diversificadas geográficamente.

Aunque la subida de tipos de interés perjudica en términos generales el rumbo de la bolsa, también se interpreta por el mercado como un síntoma de recuperación económica que, por tanto, impulsa la cuenta de resultados de las compañías y permite que mejoren su evolución en el parqué.

Por regiones, los índices norteamericanos son los que más simpatías despiertan entre los inversores profesionales. El mercado laboral se está recuperando, los indicadores de actividad económica dan señales de reactivación y algunos expertos auguran el fortalecimiento del dólar a partir del segundo semestre del año. Además, los analistas consideran que EEUU está en mejor condición que Europa para aprovechar el buen comportamiento de los mercados emergentes.

Tras los índices de Wall Street, los europeos figuran como favoritos. El Dax alemán se perfila como el indicador de referencia, puesto que la aventajada economía germana actuará como locomotora en la recuperación de Europa.

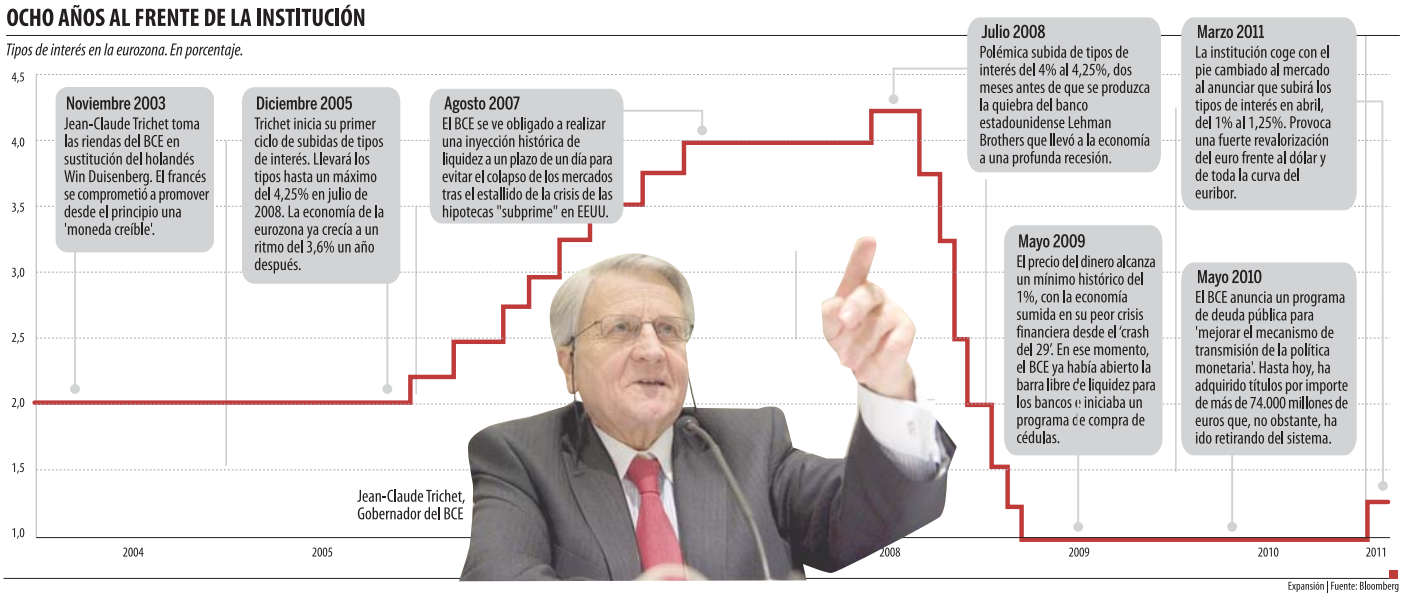
En España, los grandes valores –Santander, BBVA, Telefónica y Repsol– se mantienen entre los más recomendados. Ferrovial, IAG y Amadeus destacan por un potencial alcista superior al 15% en los próximos meses.

Si piensa que todos los bancos son iguales, **queremos conocerle.**

bankinter.

OCHO AÑOS AL FRENTE DE LA INSTITUCIÓN

Tipos de interés en la eurozona. En porcentaje.



Expansión | Fuente: Bloomberg

Nuevo rumbo en la política del BCE

Daniel Badía

La institución monetaria encara su tercer ciclo de subidas de tipos de interés desde su constitución, pero va a tomar este paso en un momento delicado para las economías más débiles de la eurozona, entre ellas, la española. El pasado 7 de abril decidió encarecer el precio del dinero, del 1% al 1,25%, mostrándose fiel a sus principios: mantener ancladas las expectativas de inflación en niveles cercanos, pero por debajo, al 2%.

Se trata de la primera subida de tipos desde julio de 2008, dos meses antes de la quiebra del banco estadounidense Lehman Brothers. Muchos han criticado esa decisión de entonces, pero la que ha tomado recientemente no lo ha sido menos, puesto que los economistas la han considerado "prematura".

"El endurecimiento de la política monetaria en este momento es un error y aumentará el riesgo de una crisis de deuda mucho peor". Así lo calificaba Marie Diron, economista de Ernst & Young, una opinión que coincidía con la de la mayoría de los expertos. También los miembros del Observatorio del Banco Central Europeo (OBCE), comité de expertos organizado por EXPANSIÓN compartían este punto de vista. Y es que el anterior ciclo de subidas de tipos comenzó a finales de 2005, pero la economía de la eurozona crecía ya a un ritmo superior al 3,6% (término interanual) un año después. En estos momentos, las últimas previsiones del BCE apuntan a un crecimiento de entre el 1,3% y el 2,1% para finales de 2011.

La institución subió los tipos en julio de 2008, pese a que no contaba con el respaldo del mercado

Los mercados han reaccionado de forma brusca a este primer movimiento. Por un lado, el euríbor, que ha superado la barrera del 2% por primera vez desde febrero de 2009, ha provocado la mayor subida de la cuota de las hipotecas desde diciembre de 2007. Y el diferente camino que han decidido seguir el BCE y la Reserva Federal de EEUU llegó a apuntalar el euro niveles cercanos de los 1,49 dólares, máximos desde diciembre de 2009. La fortaleza de la divisa podría restar atractivo a las exportaciones y, como consecuencia, poner trabas a la recuperación.

Ritmo de subidas

Sin embargo, el BCE ha querido dejar claro que no se trata de un ciclo de subidas continuadas, sino que más bien va a ser un ajuste muy gradual. El miembro español del comité ejecutivo del BCE, José Manuel González Páramo, quiso aclarar que la institución "se reúne todos los meses y analiza todos los datos disponibles y, en función de estos y de su valoración de los riesgos para la estabilidad de los precios, toma una decisión".

Pese a que el mercado esperaba un nuevo alza en junio, no parece que finalmente vaya a ser así, tal y como dejó entrever en la reunión de mayo. Esta pausa que ha decidido tomarse la institución, junto a la crisis griega, han arrastrado de nuevo a la divisa europea. Por otro lado, la corrección de las materias primas podría quitar presión sobre la inflación.

El consenso de economistas espera que el precio del dinero termine el año entre el 1,75% y el 2%

De todas formas, los inversores esperan una nueva subida de tipos en julio y, probablemente, termine el año entre el 1,75% y el 2%. "Esperamos un incremento de 100 puntos básicos hasta mediados de 2012", señala Juergen Michels, economista de Citi.

Medidas heterodoxas

El BCE reivindica así su independencia, después de una crisis en la que, posiblemente, se le ha hecho interpretar un papel con el que no se ha sentido del todo cómodo. Desde el inicio de la tormenta, en verano de 2007, ha tenido que romper con la tradición y ha tomado un abanico de medidas que el banco emisor ha calificado de "heterodoxas".

Tras la quiebra de Lehman Brothers, el banco emisor decidió abrir la barra libre de liquidez para la banca, medida que mantiene vigente todavía. Además, puso en marcha un plan de compra de deuda pública de los países periféricos, para, según ellos, "mejorar el mecanismo de transmisión de la política monetaria". Al final, los más de 76.000 millones que ha adquirido en títulos soberanos no han evitado que las rentabilidades de países como Grecia, Portugal o Irlanda, rescatados por Bruselas y el FMI, hayan alcanzado niveles insostenibles.

En este sentido, Trichet siempre ha querido diferenciar entre las medidas de política monetaria tradicionales y las no tradicionales. De ahí que, previsiblemente, pese a que ya ha elevado los tipos de interés, no vaya a acelerar la retirada de esas medidas de apoyo a la economía de forma tan prematura. "Trichet probablemente sugerirá que todavía es pronto para retirar las medidas no estándar", señala Nick Matthews, economista de Royal Bank of Scotland (RBS).

El italiano Mario Draghi sustituirá a Jean-Claude Trichet en el BCE, tras recibir el apoyo de Alemania

El BCE ha prestado todo el dinero que ha necesitado la banca a plazos de entre un mes y un año. Actualmente, el vencimiento máximo de estos préstamos es de tres meses. Pese a que la banca española ha ido reduciendo su apelación a la institución de forma considerable, hasta los 40.992 millones de marzo, mínimos desde enero de 2008, todavía hay bancos adictos en otros países periféricos. Además, muchas cajas de ahorros llevan más de un año sin poder emitir deuda en los mercados mayoristas.

Como suele pasar en estos casos, en los que el BCE decide elevar los tipos sin el respaldo del mercado, renacen los críticos que defienden el mandato dual de la Fed –junto a la inflación, también el empleo–. Habrá que ver si, en esta ocasión, la institución monetaria de la eurozona no se ha pasado de frenada, cuando muchos países siguen en proceso de aplicación de sus planes de ajuste fiscal. Además, este reto lo afronta el BCE en un momento en el que Trichet agota ya sus últimos meses al frente de la institución, puesto que a finales de octubre deberá ceder. El italiano Mario Draghi será el sucesor de Trichet en el BCE, tras recibir el apoyo de la canciller alemana Angela Merkel.

La Fed rompe con 40 años de historia

Europa ha tomado la delantera frente a Estados Unidos en lo que se refiere a subidas de tipos de interés por primera vez en 40 años. La Reserva Federal todavía no ha lanzado señales al mercado de un posible movimiento en este sentido. Es más, su presidente, Ben Bernanke, matizó, en su primera comparecencia en la historia de la institución monetaria, que dejaría el precio del dinero sin cambios al menos hasta otoño. Esto va a provocar que el actual líder de la Reserva Federal vaya a mantener los tipos en mínimos, en un rango de entre el 0% y el 0,25%, durante más tiempo que su antecesor, Alan Greenspan, cuando a este último se le criticó por haber sembrado la semilla de la crisis actual al haber provocado una burbuja de los precios de los activos que terminó en la tormenta de las hipotecas subprime o de alto riesgo de EEUU. Sin embargo, Bernanke tiene ahora las manos atadas para dar un vuelco a su política monetaria. La situación difiere de forma notable respecto al periodo en el que Greenspan retuvo, según los expertos, los tipos muy bajos durante demasiado tiempo. La tasa de desempleo se mantiene actualmente en niveles del 8,8%, muy por encima del 5% que supone el objetivo de la Fed. En el anterior ciclo, el paro permanecía en el 5,4% y la economía crecía a un ritmo del 2,9% frente al 1,8% de ahora. Por otro lado, Bernanke tiene un reto importante en estos momentos: cómo aligerar un balance lleno de billones de dólares en deuda pública, como consecuencia de su política de tipos cuantitativa (*quantitative easing*) que ha aplicado para estimular la economía, lo que, comúnmente, se conoce como máquina de imprimir billetes. Además, tiene ante sí un plan de recorte fiscal importante que ha anunciado recientemente el presidente Obama que, en principio, también debería tener un impacto sobre el crecimiento. Por ahora, la diferencia entre los dos caminos que han decidido tomar el BCE y la Fed la fortaleza del euro, contenida por ahora por la crisis de la deuda soberana.

TERMINA EL DÍA EN BES EN NUEVA YORK

EMPIEZA EL DÍA EN BES EN HONG KONG

MÁS DE 140 AÑOS, ACOMPAÑANDO LAS VUELTAS QUE DA EL MUNDO

A cualquier hora del día o de la noche, hay un Banco Espírito Santo que trabaja en algún lugar del mundo. Estamos presentes en 24 países y 4 continentes, lo que hace que seamos el más internacional de los bancos privados portugueses.

Somos el banco del 50% de las empresas ibéricas, el banco de inversión nº 1 en España por nº de operaciones de M&A en 2010, el banco de más del 60% de las empresas portuguesas en Angola y de todas las que buscan rigor, saber hacer y solidez donde quiera que estén.

Son estos principios, que pronunciamos todos los días en varios idiomas, los que han hecho que seamos el banco portugués con mayor capitalización bursátil, y el banco de la Península Ibérica preferido por los analistas y gestores de fondos de inversión. De África a América, de Europa a Asia, siempre despiertos, allí donde el mundo despierta. Día tras día creando valor para nuestros clientes y accionistas. Sin detenernos nunca, en un mundo que nunca para.

GRUPO
BANCO ESPIRITO SANTO

www.bes.es | 902 123 252

Un mandato para navegar en el euro

Jean-Claude Trichet
Presidente del BCE

Cuando se me ofreció la posibilidad de contribuir con un artículo para la edición del 25º aniversario de este importante periódico, comencé a pensar en cómo verían los futuros lectores, dentro de veinticinco años, la actual crisis económica y financiera y el papel de los bancos centrales en este contexto. Las crisis se han asociado tradicionalmente con cambios de gran calado tanto en el mandato como en las funciones de los bancos centrales. Por ejemplo, la responsabilidad por el empeoramiento de la contracción económica durante la Gran Depresión de los años treinta se atribuyó en gran medida a la inactividad de los bancos centrales. A consecuencia de ello, las autoridades fiscales asumieron el control de la política monetaria durante casi las dos décadas siguientes. En los años setenta, a raíz de los estrepitosos fracasos de los regímenes fiscales y monetarios vigentes en aquel momento en buena parte del mundo industrializado, se acometieron reformas de gran alcance en estos ámbitos.

¿Será esta crisis diferente? Mi respuesta a esta pregunta tiene cuatro aspectos.

En primer lugar, es evidente que la respuesta a la crisis por parte de los principales bancos centrales del mundo, incluyendo la del BCE, no tiene parangón. Durante los últimos años se han adoptado muchas decisiones difíciles, y cierto grado de "aprendizaje sobre la marcha" ha sido inevitable. La Historia juzgará el acierto de las respuestas, una vez que la tormenta haya amainado. No obstante, es evidente que el ámbito de la actuación emprendida por la comunidad mundial de bancos centrales –con una extraordinaria unidad de criterio– ha estado justificado por la naturaleza excepcional de la situación.

En segundo lugar, y a pesar de lo expuesto anteriormente, tengo el convencimiento de que los pilares fundamentales de los marcos modernos de política monetaria saldrán de la crisis intactos e incluso reforzados como consecuencia de la experiencia reciente. La crisis ha reafirmado el papel crucial que una definición clara de estabilidad de precios a medio plazo –cuantificada de forma precisa y comunicada de forma transparente– tiene para el banco central. La importancia de la independencia del banco central para el logro de este objetivo también se ha visto reconfirmada.

La definición cuantitativa de estabilidad de precios –que el BCE ha formulado de acuerdo con su mandato principal– actúa como un "estabilizador automático". En períodos de presiones al alza sobre la inflación, la definición de estabilidad de precios contribuye a consolidar las expectativas de que el banco central actuará con firmeza para restablecer la estabilidad de precios. Estas expectativas ayudan al banco central, puesto que guían la actuación de quienes intervienen en la fijación de precios y salarios, que en última instancia crean las condiciones para que la estabilidad de precios se afiance. De la misma manera, en los períodos de presiones a la baja sobre la inflación, la definición cuantitativa de estabilidad de precios contribuye a evitar espirales de deflación que se autoalimenten. El mantenimiento de la estabilidad de precios como mandato principal constituye un instrumento imprescindible que permite a los bancos centrales navegar con rumbo firme tanto en períodos de prosperidad como de crisis de confianza, lo que a su vez ayuda a estabilizar la economía real. Esta función de "estabilización automática" de una definición cuantitativa de estabilidad de precios –claramente definida y comunicada de forma transparente– es una de las grandes lecciones de la crisis. Creo que actualmente existe un amplio consenso al respecto entre los bancos centrales de todo el mundo.

Efe

La sede del Banco Central Europeo en Fráncfort.

Estabilidad de precios

En tercer lugar, tanto en períodos de turbulencias como de tranquilidad, la estabilidad de precios como mandato principal introduce un elemento de homogeneidad en un entorno económico de por sí heterogéneo. La importancia de este elemento positivo resulta especialmente crítica en una unión monetaria, al igual que en toda gran economía, donde las diferencias entre las economías que la integran son un factor inherente a la misma.

En cuarto lugar, la crisis también ha puesto de manifiesto que, en una unión monetaria, los países miembros han de aplicar políticas económicas coherentes con la unión económica a fin de obtener todos sus beneficios. Entre ellas se incluyen: i) un firme anclaje de la disciplina presupuestaria en las instituciones nacionales, regionales y locales, consagrado preferiblemente en normas de rango constitucional y, naturalmente, una vigilancia muy estrecha de las políticas fiscales realizada por la Comisión Europea y los demás países; ii) una vigilancia rigurosa de la evolución de los indicadores de competitividad nacional y de los desequilibrios de los países miembros; iii) una supervisión bancaria estricta, que garantice un nivel suficientemente alto de capital bancario, un ámbito amplio de vigilancia y una barrera efectiva contra una asunción excesiva de riesgo; y iv) un alto grado de competencia y de flexibilidad en los mercados de productos y de trabajo, especialmente en aquellas economías en las que el desempleo es elevado, con la aplicación de reformas estructurales apropiadas.

Los agentes de la zona del euro pueden contar con su banco central para mantener la estabilidad y la confianza en la Unión Monetaria. No obstante, conviene recordar que no sólo tenemos una unión monetaria. Tenemos una Unión Económica y Monetaria, la UEM. Ha sido el pilar de la unión económica de la UEM el que no ha funcionado como debiera. Hago un llamamiento a todos los gobiernos para que contribuyan a mejorar de forma decisiva la gobernanza de la unión económica.

La respuesta a la tormenta por parte del BCE y de otros bancos centrales no tiene parangón

La crisis ha reafirmado el papel crucial de una clara definición de estabilidad de precios a medio plazo

Los países miembros han de aplicar políticas económicas coherentes con la unión económica

Hago un llamamiento a todos los gobiernos para mejorar la gobernanza de la unión económica

Dreamstime

El mandato de la institución se centra en mantener controladas las expectativas de inflación en niveles cercanos, pero por debajo, del 2%.

NOS GUSTA BANESTO,
SU ESPÍRITU GANADOR Y QUEREMOS QUE FORMES PARTE DE ÉL.

VEN A BANESTO
MEJOR BANCO EN ESPAÑA 2008, 2009 Y 2010*

Banesto
ESPÍRITU GANADOR

* Premio EUROMONEY

www.banesto.es | 902 30 71 30

PATROCINADOR OFICIAL DE LA **SELECCIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL**

PATROCINADOR DE **RAFA NADAL**

En busca de la próxima ola del crédito

Enrique Calatrava

Se puede considerar, para bien o para mal, a la banca de inversión como uno de los protagonistas de la crisis financiera reciente. Algunos piensan que fue su capacidad para paquetizar y distribuir títulos hipotecarios de dudosa solvencia (los conocidos como bonos basura) lo que causaron la debacle crediticia. De hecho, alguno de los mayores exponentes de Wall Street, como Lehman Brothers, desaparecieron en medio de las turbulencias, causando de paso el mayor *shock* de la historia económica reciente.

Frente a la actividad minorista, la banca de inversión se alzó desde finales de los años 80 como la alternativa más rentable de hacer banca.

Entidades como Goldman Sachs, Morgan Stanley y Bear Stearns (actualmente en manos de JPMorgan, otro de estos gigantes) reportaron beneficios multimillonarios durante años a sus accionistas y sueldos de élite a sus ejecutivos. Hasta que en agosto de 2007, los problemas de colocación de deuda procedente de varias operaciones, entre ellas la compra del gigante automovilístico Chrysler, a manos del fondo americano Cerberus, encontraron problemas de demanda; por primera vez, en la larga década de bajos tipos de interés sostenida por la Reserva Federal americana.

Los temores rápidamente se sacudieron a ambos lados del Atlántico, y el miedo a un descenso de los valores inmobiliarios, en Estados Unidos y Reino Unido, causó un pánico financiero, en el que, por suerte, pudo atajarse el contagio a la banca minorista.

Efe

El expresidente de Lehman Brothers, Richard Fuld, en su comparecencia ante el Congreso de Estados Unidos, en medio de las protestas de afectados por la quiebra.

DE VUELTA A LOS NIVELES PRE CRISIS

Valoración de los grandes bancos de inversión mayorista de Europa y Estados Unidos 2007-2011. Datos, en millones de euros.

ENTIDAD	PER 07*	CAPITALIZACIÓN 07	PER 11*	CAPITALIZACIÓN 11**
UBS	..	39.100	8,84	50.850
Credit Suisse	6,6	33.900	11,80	35.310
Deutsche Bank	5,7	28.900	14,50	39.308,50
Société Générale	6,6	32.200	8,14	31.487,80
BNP Paribas	7,5	52.100	7,80	63.465,90
Crédit Agricole	8,0	28.900	20,00	25.817,80
Natixis	8,9	8.900	6,40	11.094,50
Royal Bank of Scotland	2,7	43.900	21,20	52.258
Goldman Sachs	7,1	43.800	10,70	58.433
Lehman Brothers	2,7	7.000	..	..
Merrill Lynch (1)	..	19.800	..	..
Morgan Stanley	15,2	25.300	21,00	27.057
Citi	23,3	55.800	14,19	89.773
Bank of America	7,2	67.500	11,00	86.092

(1) Merrill Lynch fue absorbido por Bank of America. El dato de 2011 incluye la capitalización y el PER del grupo resultante.
* Price Earning Ratio (PER): ratio que mide el número de veces que el beneficio está contenido en el precio de la acción.
** Según cotizaciones a cierre de mercado del 9 de abril de 2011.

Expansión | Fuente: JP Morgan y Bloomber

Lecciones de la crisis

Precisamente han sido los problemas en su negocio mayorista, los que han motivado el reemplazo de los primeros espadas de entidades como Citi, Merrill Lynch, Bear Stearns, Royal Bank of Scotland o UBS, desde 2008. Del sector han sido despedidos también decenas de miles de empleados en todo el mundo, mientras la actividad corporativa se congelaba. Sólo el negocio de asesoramiento en compras y fusiones empresariales, motor de fuertes comisiones para las entidades de banca de inversión, fue en 2010 la mitad en importe que en 2007 (583.200 millones de dólares frente a los 1,356 billones tres años antes, según datos de *Dealogic*). Algo similar ocurrió en el mercado de renta fija corporativa (*high yield* y grado de inversión) y en el de salidas a bolsa, donde las OPV entraron en proceso de congelación.

Sólo la renta fija soberana ha dado alegrías a la banca de inversión. Ésta ha experimentado fuertes alzas en medio de las preocupaciones sobre la marcha de los países más endeudados en los años de crédito abundante y barato, como Portugal, Grecia e Irlanda.

Paralelamente, han sido las firmas de inversión sin apenas balance para conceder préstamos, las que han sacado partido de la crisis. Entidades como Rothschild, Lazard, Mediobanca, o N+1 en España, están saliendo fortalecidas de las turbulencias; mientras que otras, de mayor tamaño, como Barclays y Nomura, aprovecharon la quiebra de Lehman para tomar posiciones en Estados Unidos y Europa, respectivamente.

Las salidas a bolsa de bancos y de cajas de ahorros están siendo realizadas por bancos de inversión

La deuda soberana ha centrado la actividad de muchas de estas entidades en medio de la crisis económica

En agosto de 2007, los problemas de colocación de deuda sembraron los primeros temores

En España, las entidades de banca de inversión se han ocupado recientemente de asesorar al Banco de España en operaciones de fusión de cajas de ahorros, dentro del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (Frob), impulsado para reformar el sistema financiero español.

Las operaciones de renegociación de pasivo de muchas entidades y las compras del capital riesgo también han sido otros caladeros de negocios para estas entidades, que trabajan ahora en España en sacar a bolsa compañías como Atento, Talgo o Bankia, el banco de cajas de ahorros impulsado por Caja Madrid.

Vuelven los bonus

Y mientras la situación va más despacio en el Sur de Europa, la banca de inversión en Reino Unido y Estados Unidos ha vuelto a pagar los famosos bonus, para enfado de políticos y reguladores, como signo de que las cosas empiezan a ir mejor en el sector. Poblada de personal con curriculums de élite, estas firmas consideran que, sin estos sistemas de retribución, perderían la capacidad de crear nuevos, y cada vez más sofisticados, productos financieros. Algunos de los cuales han causado una parte de los problemas de exuberancia crediticia anteriores a la crisis. Con todo, la banca de inversión se prepara para surcar una vez más por encima de los ciclos y tratar de coger la próxima ola.

Hacia la liquidez perdida

La profundidad de los mercados de deuda permitía a la banca de inversión idear operaciones que hace unos años parecían imposibles, como reestructurar sectores empresariales por completo, favoreciendo la concentración sectorial e impulsando el crecimiento de la economía. El problema residía en el límite de un crecimiento sostenible. Una muestra de ello es el mercado de deuda corporativa por debajo de grado de inversión, que lideran las entidades de capital riesgo. Muchos bancos estaban dispuestos a apoyar operaciones fuertemente apalancadas en los años de crecimiento económico, asegurándose el cobro de comisiones como estructurador y líder en la posterior sindicación entre otras entidades de menor tamaño. Estas a su vez distribuían el riesgo entre otros inversores no bancarios, como *hedge funds* (fondos de inversión libre) y vehículos de deuda como *CDO* y *CLO*, creando un mercado con una liquidez inusitada. Pero de unos meses a otros, la fotografía cambió, y desaparecidos esos inversores, eran los bancos con operaciones recientes por sindicar, los que quedaron obligados a provisionar pérdidas por el excesivo préstamo concedido, e incluso a tomar las riendas de muchas compañías para tratar de minimizarlas.

Nueva Realidad
Nuevas Soluciones

PSICOSOFT

La banca asimila el coste de la futura ley

Elisa del Pozo

Basilea III, que fija las líneas del nuevo marco normativo para el sector bancario, sigue su curso. Las entidades se han puesto ya manos a la obra para comenzar la aplicación de las nuevas reglas del juego en 2013 y terminar este proceso de adaptación en 2019.

Los diferentes cálculos realizados sobre el impacto que tendrá esta nueva legislación reflejan una horquilla muy amplia, que en cualquier caso podría complicar aún más la concesión de crédito por la banca. Según un informe realizado por la consultora PwC, las entidades financieras españolas deberán reforzar su solvencia con una inyección de capital de entre 35.000 millones y 40.000 millones de euros para cumplir con los requisitos de la regulación internacional de Basilea III. El banco suizo UBS cree que estas necesidades serán de 120.000 millones de euros.

Estas cifras son considerablemente superiores a la calculada por el Banco de España, que sitúa en 15.000 millones de euros las necesidades de recursos propios de cajas de ahorros y bancos, que además deben adelantar a este año los requisitos de la nueva legislación, una decisión que ha recibido las críticas del sector.

Bloomberg News

El Banco Internacional de Pagos cree que la banca tendrá un déficit de recursos propios de 602.000 millones con la aplicación de Basilea III.

El Banco Internacional de Pagos calcula que el impacto en la banca internacional será de 602.000 millones

Las entidades afirman que las exigencias de capital tendrán un efecto negativo en la economía mundial

Los supervisores consideran que el sector puede asumir holgadamente la nueva normativa

Riesgos

El Banco Central Europeo (BCE) se ha unido a esta corriente. Un informe de esta institución, presidida por Jean Claude Trichet, ha apuntado que este "adelanto de uno o dos años en el calendario global de aplicación podría incrementar el riesgo de efectos negativos transitorios en los flujos de crédito a la economía real", un proceso que se ha dejado ya sentir.

El objetivo de la normativa Basilea III pasa por robustecer el sistema financiero internacional con entidades con más capital, más liquidez y menos deuda para evitar crisis como la actual. El sector privado considera que los nuevos requisitos que son demasiado exigentes y pueden comprometer el desarrollo futuro del sector.

A nivel mundial, el Banco Internacional de Pagos (BIS, en sus siglas en inglés) estima que las entidades van a tener que asumir un coste de 602.000 millones de euros de capital, que es el déficit de recursos propios que la banca mundial tendría si la normativa se aplicara hoy. Las necesidades de capital de los grandes bancos mundiales (un total de 91) ascienden a 577.000 millones de euros. Por contra, la banca mediana y pequeña necesitaría 25.000 millones de euros. El déficit total, según las cifras aportadas por el Banco Internacional de Pagos, podría cubrirse con los beneficios antes de dividendos de tres años del sector. Esto pone de manifiesto la holgura que tiene el sistema bancario mundial para cumplir las futuras exigencias, según la valoración realizada por el BIS.

Reforma

Estos cálculos se realizaron después de que los supervisores suavizaran las exigencias de capital a mediados del año pasado tras las fuertes presiones de las entidades.

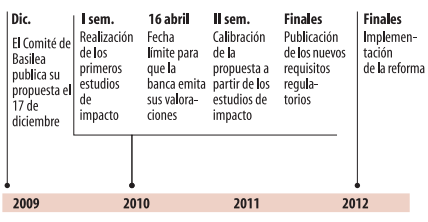
El Instituto Internacional de Finanzas, el mayor *lobby* financiero del mundo, paraguas de 400 entidades, entre ellas, Santander y BBVA afirma que la nueva legislación tendría un impacto negativo del 3% en el Producto Interior Bruto (PIB) de Japón, la zona euro y Estados Unidos.

Los reguladores, además de mejorar la supervisión, van a exigir al sector más y mejor capital. El *core capital* (capital más reservas) y los recursos de mayor calidad van a ganar peso en la base de capital de las entidades, en detrimento de los instrumentos híbridos (los títulos a medio camino entre deuda y capital), como las participaciones preferentes. También está previsto incorporar una nueva ratio de apalancamiento para prevenir un excesivo crecimiento de las entidades, y nuevos estándares de liquidez para aumentar la solidez de las entidades en condiciones adversas.

Las participaciones minoritarias en entidades bancarias (por encima del 10% y por debajo del 50%) y aquellas que superen el 10% en grupos aseguradores se someterán a requerimientos más severos. Ahora, las deducciones de recursos propios asociadas a estas inversiones se distribuyen entre el core capital y los recursos de primera y segunda categoría: *Tier 1* y *Tier 2*, respectivamente. Pero con las modificaciones que se preparan, todas las deducciones se aplicarían sobre el *core capital*, para evitar la creación ficticia de capital del sistema financiero. Las entidades consideran que esta exigencia limitará las estrategias de internacionalización del sector.

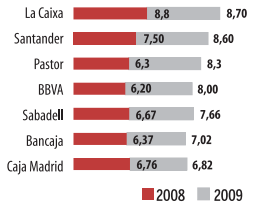
CAMBIOS DE CALADO EN LA BANCA CON BASILEA

Calendario previsto



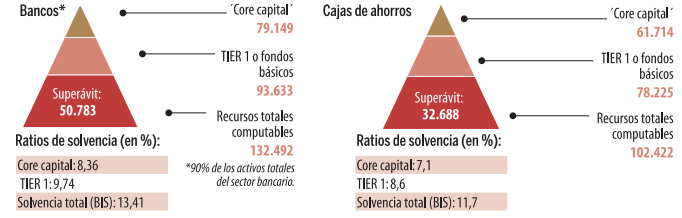
El punto de partida

Ratio ´Core capital´(capital principal ponderado sobre activos de riesgo), en %.



La pirámide de los recursos propios

Datos a septiembre (bancos) y junio (cajas), en millones de euros.



• ´Core capital´: capital y reservas. •TIER 1: ´Core capital´ más preferentes. •Recursos totales: TIER 1 más fondos de segunda categoría.

Expansión | Fuente: Entidades, Morgan Stanley, AEB, CECA

Nadie invierte tanto en pasar desapercibido.

En Iberia nos hemos comprometido a desarrollar una tarea constante de ayuda a la protección y conservación de los entornos naturales para garantizar la sostenibilidad del medio ambiente. Por eso, en los últimos años hemos reducido considerablemente el consumo específico de combustible y las emisiones de CO_2, y todos nuestros aviones cumplen con los estándares vigentes de ruido según la Organización de Aviación Civil Internacional. Además, aseguramos la correcta gestión de las aguas, residuos y vertidos. Todo, para que nuestro trabajo esté en armonía con el medio ambiente.

oneworld

IBERIA

iberia.com

Los nuevos escenarios de la inversión

Agustín Monzón

La crisis financiera que arrancó en el verano de 2007, y que aun sigue dando coletazos sobre los mercados, ha cambiado notablemente el mapa internacional de la inversión. En los últimos tres años, la inestabilidad de las economías desarrolladas ha encaminado a los inversores más osados a buscar oportunidades de crecimiento en las economías emergentes. Brasil, Rusia, India y China, los llamados BRIC, se convirtieron en eje central de una tendencia inversora que deparó, por lo general, excelentes rendimientos (sus bolsas se revalorizaron más de un 60% desde inicios de 2009). El elevado ritmo de crecimiento de las economías de estos países ha supuesto un impulso para la renta fija y variable.

Sin embargo, en los primeros compases de 2011, el interés de los inversores por estos mercados ha experimentado diversos capítulos. Desde finales del ejercicio anterior, el incremento de la inflación en estos países se unió a la mayor confianza en la recuperación de las economías desarrolladas, con EEUU y Alemania a la cabeza, para restar lustre a los emergentes. Muchos inversores emprendieron el camino de regreso hacia los mercados tradicionales.

Pero desde que el terremoto de Japón, el pasado marzo, reavivó los temores a un crecimiento mucho más lento de la economía internacional, los inversores han vuelto a encontrar atractivo en la inversión en emergentes. De este modo, en el pasado mes de abril, las bolsas emergentes registraron los mayores flujos de entrada de capital de su historia (4.500 millones de dólares en una sola semana), según datos de EPFR Global.

Muchos inversores consideran que estos mercados están menos expuestos a las fluctuaciones de la economía global, por lo que ante el surgimiento de las incertidumbres recurren a la inversión en emergentes como refugio. "El impulso de sus economías tiene un cariz más local y, por eso, se ven menos afectados por la incertidumbre internacional", aclara Juan Carlos Montero, de Capital Bolsa.

Las bolsas emergentes se han revalorizado más de un 60% desde inicios de 2009

Los expertos insisten en que los mercados emergentes presentan aun unas perspectivas macroeconómicas muy favorables. Ni siquiera los esfuerzos realizados por países como China para enfriar su economía y poner coto, de este modo, a la inflación que afecta al país, han supuesto un lastre excesivo para las previsiones de crecimiento de estos mercados, que se mantienen por encima del 6% (del 6,5%, según estimaciones del FMI para 2011).

La escalada que han venido registrando en los últimos tiempos las materias primas es un factor que también ha jugado a favor de varios de estos países. Es el caso de Rusia, que ha recibido un fuerte impulso inversor al son de la continua subida de los precios del petróleo. Muchos analistas señalan a la bolsa rusa como el activo que mejor rentabiliza las subidas de los precios del crudo.

El carácter local de estas economías las convierte en refugio de las incertidumbres internacionales

También existen factores sociales que cimientan la previsión de un sólido crecimiento a medio plazo en estos mercados. Juan Ramón Caridad, director general de Swiss & Global en España, sostiene que los conflictos sociales que han afectado a numerosos países en el norte de África y Oriente Medio, han forzado a algunos Gobiernos, como el chino, a plantearse la necesidad de hacer llegar los beneficios del crecimiento económico a todos los estratos de la sociedad. Esta necesidad se traduce en planes de inversiones que deben incidir en un mayor desarrollo de estas economías.

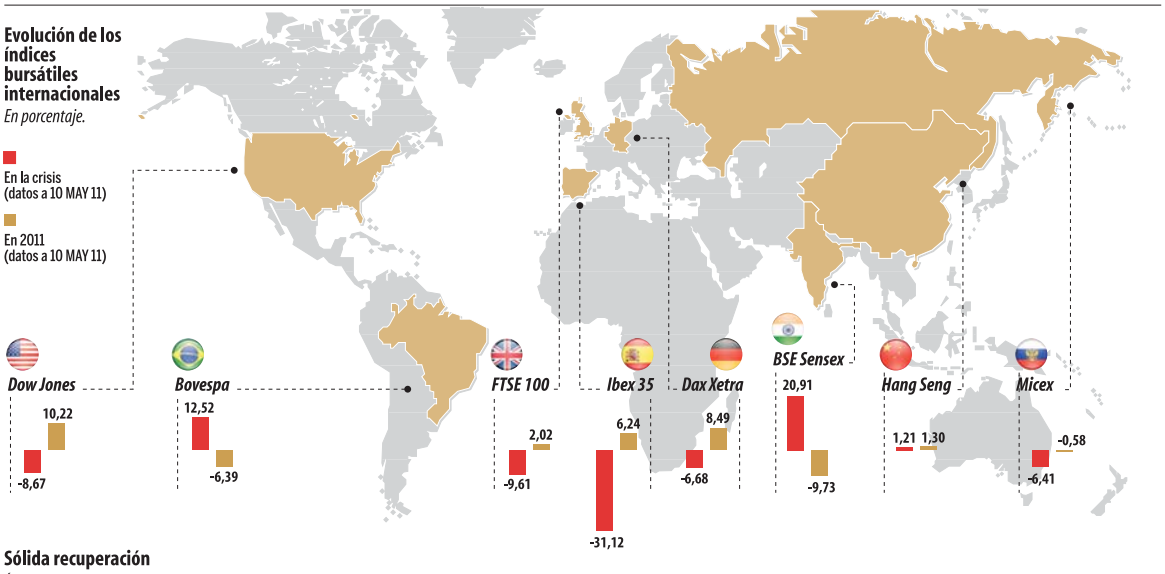
Este conjunto de factores dibuja un escenario más propicio para la inversión en las economías emergentes, frente a las dudas de la recuperación de Estados Unidos y los problemas de deuda soberana que asolan Europa. La renta variable sigue siendo la principal apuesta para la entrada en estos mercados, ya que la lucha contra la inflación que deben llevar a cabo la mayor parte de los países emergentes oscurece, en cierto modo, el panorama de la renta fija pública o corporativa.

Las elevadas previsiones de crecimiento del PIB incentivan la inversión en estos mercados

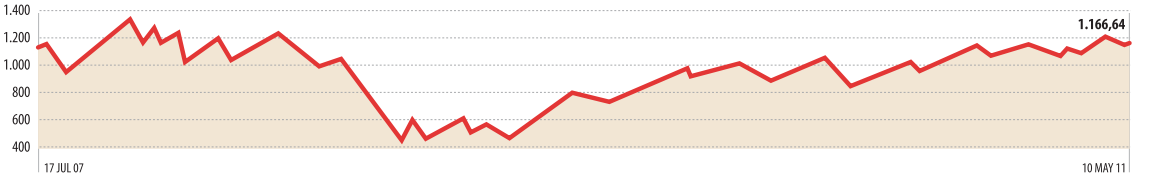
EL TIRÓN DE LA RENTA VARIABLE EMERGENTE

Evolución de los índices bursátiles internacionales
En porcentaje.

En la crisis (datos a 10 MAY 11)
En 2011 (datos a 10 MAY 11)



Sólida recuperación
Índice MSCI de Mercados Emergentes, en puntos.



Expansión | Fuente: Bloomberg y elaboración propia

China echa el freno a su economía

En los últimos años, hablar de mercados emergentes ha sido, en gran medida, hablar de China. Las elevadas tasas de crecimiento de su PIB, en un país con más de 1.300 millones de habitantes, han orientado hacia su mercado a muchos inversores, en busca de oportunidades para rentabilizar el impulso de la que ha pasado a ser la segunda economía del mundo. Este crecimiento esconde, no obstante, un lado negativo: la fuerte inflación y el temor al surgimiento de una burbuja en torno al negocio inmobiliario ha obligado al Gobierno chino a poner en marcha medidas para enfriar el crecimiento y poner freno al auge de los precios. Pese a estas cuestiones, los expertos siguen observando excelentes oportunidades en el mercado chino, aunque animan a tener en cuenta las opciones de otras economías del entorno, como Indonesia o Malasia.

Brasil, la joya de Latinoamérica

Latinoamérica ha sido una de las regiones más boyantes de los últimos tiempos y la apuesta más firme de compañías e inversores españoles, atraídos por sus altas rentabilidades y por los lazos culturales que unen a España con la región. Entre los distintos mercados que la componen, Brasil destaca como la gran joya de la corona. Su principal índice bursátil, el Bovespa, acumula una subida del 71%, desde 2009. Los expertos creen que, a pesar de que, en el corto plazo, las expectativas de crecimiento de la economía brasileña en 2011 se han reducido respecto a años anteriores, existen importantes catalizadores que hacen prever un nuevo repunte del país. Brasil debe organizar entre 2014 y 2016 el mundial de fútbol y los juegos olímpicos, dos competiciones deportivas para las que deberá realizar una fuerte inversión en infraestructuras.

El petróleo saca brillo al mercado ruso

La fuerte escalada emprendida por los precios del petróleo desde la segunda mitad de 2010 ha supuesto un importante reto para la economía mundial, pero también ha sido un notable estímulo para los países productores de crudo. Este ha sido el caso de Rusia, cuya bolsa ha repuntado un 17% en los últimos 12 meses. Los expertos señalan que la renta variable rusa es uno de los activos que mejor rentabilizan las alzas del crudo. Con la expectativa de que el petróleo se mantenga en precios elevados en los próximos meses, muchos inversores han puesto el foco sobre el mercado ruso que, además, está apoyado por unas perspectivas fundamentales favorables. Algunos mercados del entorno, como Ucrania o Kazajstán, también son considerados como apuestas atractivas, en un escenario de subidas de las materias primas, aunque con un riesgo elevado.

cuenta NÓMINA

CÁMBIATE YA A LA CUENTA NÓMINA
¡BAILARÁS SOBRE PAGAR
POR LAS TARJETAS!

PAGAR
POR TUS
TARJETAS.

CON TU NÓMINA YA DEBERÍAS
TENER COSAS ASÍ:

DEVOLUCIÓN 2% PRINCIPALES RECIBOS

CAJEROS 4B GRATIS A DÉBITO

VISA Y VISA ORO GRATIS AÑO TRAS AÑO

SIN COMISIONES

Abre ya tu cuenta NÓMINA, nosotros nos encargamos de cambiar tus recibos.

Ventajas por domiciliar tu nómina o pensión

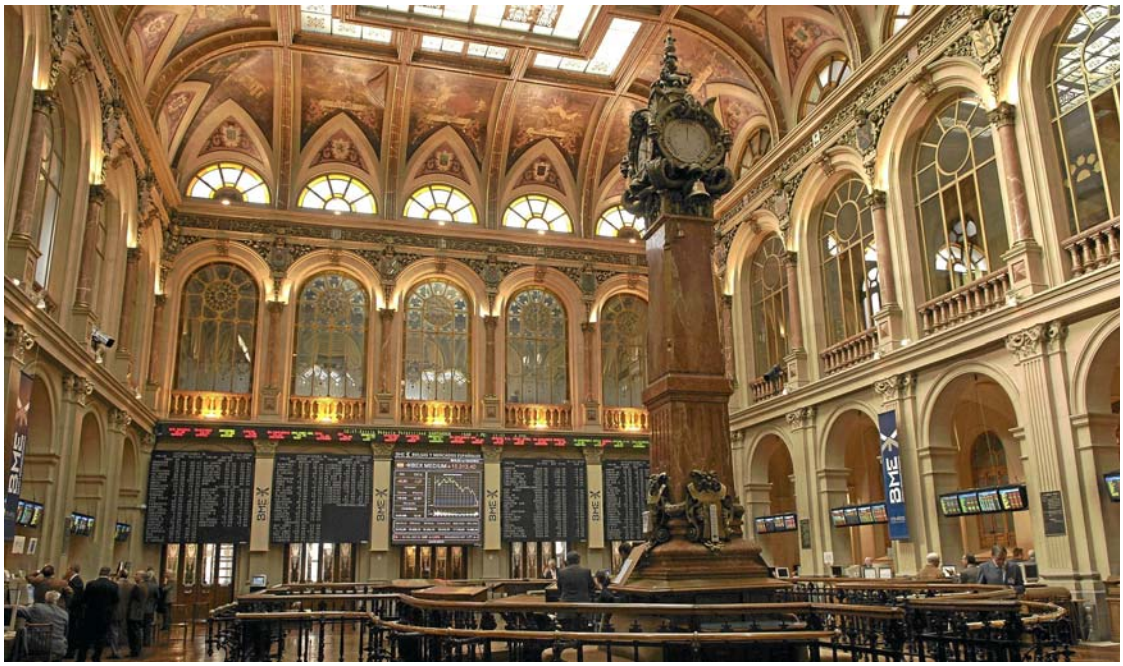
901 10 03 10
www.ingdirect.es
¡Y en tu oficina!

ING DIRECT
Un Gran Banco que hace Fresh Banking

Ahorro. Nóminas. Hipotecas. Inversión.

Supervisores y reestructuración

Julio Segura
Presidente de la CNMV



Rafa Martín

La próxima salida a bolsa de las cajas transformadas en bancos es uno de los retos del supervisor de los mercados.

La crisis iniciada hace tres años ha evidenciado serias deficiencias en la regulación y en la supervisión del sistema financiero. Hasta el momento, los pasos que se han dado en la mejora de la regulación han sido importantes pero insuficientes, habida cuenta que la economía mundial no se encuentra ahora mucho mejor pertrechada que hace un trienio. Y es que muchas de las reformas identificadas como imprescindibles se encuentran aún en fase de elaboración, tanto por la lentitud de los mecanismos de modificación de la regulación como por las importantes presiones de la industria financiera mundial contra las reformas.

Para un supervisor de mercados, la principal enseñanza de la crisis es que su implicación en la estabilidad financiera y en las crisis sistémicas es muy superior a la que se creía antes de la crisis actual y ello puede constatarse en varios aspectos.

El primero es que aunque las crisis sistémicas se hacen patentes como problemas de solvencia, su origen se encuentra en los comportamientos de los agentes: mala gestión de riesgos, arbitraje regulador y supervisor, no solución de conflictos de interés, malas prácticas de gobierno corporativo, etcétera.

Nuevas funciones

En consecuencia, los supervisores de mercados y conductas tienen nuevas funciones que cumplir en el terreno de la detección de tendencias que pueden generar inestabilidad y crisis, en la monitorización de las mismas y en la mejora del comportamiento y de los sistemas de incentivos de los agentes. El segundo aspecto es que la falta de transparencia, que ha quedado patente durante la crisis, es lo que ha acentuado la desconfianza de los agentes en el funcionamiento de los mercados financieros y, consecuentemente, provocado la sequía de mercados como el de renta fija privada.

El proceso de reestructuración del sistema financiero que estamos viviendo en nuestro país es un ejemplo de la interacción de estos factores. Por una parte, lograr que las entidades cumplan unos requisitos de capital más exigentes para ser más resistentes a futuros episodios críticos es sin duda condición necesaria para asegurar la estabilidad del sistema. Pero no suficiente. No existen niveles de capital regulatorio ni de exigencias de liquidez y de provisiones que puedan soportar una crisis suficientemente intensa y duradera ni, menos aún, los resultados de comportamientos incorrectos en términos de asunción excesiva de riesgos, sobreendeudamiento y exceso de concentración crediticia, que han sido los detonantes de la crisis actual.

Si queremos que las entidades de crédito, una vez saneadas, puedan cumplir sus funciones de forma sostenible, es imprescindible prestar atención a los aspectos de suficiencia de medios, organización interna y conducta en los mercados.

Asimismo, es también esencial asegurar que el proceso que sigan las entidades españolas, al margen del FROB, para mejorar los ratios de capital, básicamente emisión de cierto tipo de deuda y salidas a bolsa, esté exento de crítica. Cuatro son los aspectos de estos procesos de recapitalización, dentro del ámbito de las competencias de la CNMV, que son especialmente relevantes.

La crisis ha evidenciado serias deficiencias en la regulación y supervisión del mercado

Es esencial en las salidas a bolsa de las cajas que exista un tramo amplio de inversores institucionales

El primero hace referencia al grado de transparencia de las emisiones que realicen las entidades, que debe ser suficiente para que los inversores dispongan en el momento de la oferta de toda la información relevante. El segundo aspecto a destacar, algo más complejo, es el de lograr una correcta valoración de la emisión, para lo que se requiere un adecuado proceso de determinación del precio. En el caso, por ejemplo, de la deuda convertible en acciones, la CNMV requiere informes de valoración de expertos independientes y, si fuera necesario, introduce advertencias en el folleto sobre posible sobrevaloración, riesgo de liquidez, etcétera. En las salidas a bolsa de bancos recién creados, la falta de información pasada y la complejidad de valoración de algunos activos transferidos hacen que los informes de expertos no sean suficientes. Es, por tanto, imprescindible que en el proceso de salida a bolsa exista un tramo de inversores institucionales, compuesto por un número suficiente de entidades y de volumen, y sin acuerdos previos entre ellos, que asegure por métodos próximos a la subasta competitiva una adecuada fijación de precios.

Efe

Miguel Ángel Fernández Ordóñez y Elena Salgado han pilotado el proceso de concentración de las cajas de ahorros.

Emisiones

El tercer aspecto a destacar en las salidas a bolsa es el del gobierno corporativo de las nuevas entidades. La despolitización de las cajas y su eficacia como entidades de crédito dependen en gran medida de la composición de sus órganos de gobierno. El seguimiento de las recomendaciones del Código Unificado es, en estos casos, esencial, especialmente las referidas a las comisiones del consejo de administración, las competencias efectivas de los consejeros y el peso de los independientes. El último aspecto relevante a señalar afecta a los procesos de comercialización de estas emisiones, que deben cumplir escrupulosamente con los requisitos de la MiFID relativos a la clasificación de productos y los tests de conveniencia e/o idoneidad.

Con objeto de favorecer al máximo posible el buen fin del proceso, la CNMV supervisará en detalle –como ya lleva haciendo los últimos años– la corrección de las prácticas seguidas, con especial atención a los aspectos referidos.

A great decade together, a great deal to come

El compromiso con nuestros clientes en España nos ha llevado a participar en sus operaciones más relevantes durante los últimos 10 años.

Queremos aprovechar nuestro 10º Aniversario para enviar un mensaje de agradecimiento a todos aquellos que nos han apoyado durante este tiempo.

Por supuesto, seguiremos trabajando con nuestros clientes para ayudarles a alcanzar sus objetivos ahora y en el futuro.

10 SUCCESSFUL YEARS IN SPAIN

Más información en:
www.rbs.com/spain

RBS™

The Royal Bank of Scotland plc es un agente autorizado y regulado por la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido (FSA), con sede social en 36 St Andrew Square, Edimburgo EH2 2YB, registrado en Escocia No. 90312. The Royal Bank of Scotland N.V. es un agente autorizado de The Royal Bank of Scotland plc.

Al seguro le preocupa su regulación

Elisa del Pozo

La futura regulación europea del seguro no acaba de gustar al sector. Las autoridades comunitarias aprobaron el año pasado Solvencia II, la directiva marco de este mercado, cuyo desarrollo, que contiene aspectos fundamentales para las entidades, está ahora pendiente de concluir. La previsión es que entré en vigor el 1 de enero de 2013. Solvencia II es para el seguro lo que Basilea III es para la banca, ya que en ambos casos, se fija el capital que deben tener las entidades en función de los riesgos que asumen y del control que tienen sobre ellos.

La redacción actual de este texto ha llevado a la patronal europea del seguro a afirmar que si no se introducen los cambios que considera necesarios, los asegurados serían los más perjudicados, ya que los precios de las pólizas de vida podrían incrementarse entre un 20% y un 30%, mientras que en las de no vida, la repercusión se situaría entre el 5% y el 20% en determinadas modalidades.

Las aseguradoras europeas consideran que los legisladores comunitarios se han dejado influir por las consecuencias de la crisis internacional en el sector bancario. En un informe realizado por el Comité Europeo de Seguros (CEA), la patronal del sector en el Viejo Continente, advierte del riesgo de aplicar al seguro las soluciones desarrolladas para el sector bancario, ya que, en su opinión, el modelo de negocio es distinto y el perfil de riesgo de las aseguradoras también.

Mejoras

El CEA afirma que respalda la introducción de mejoras apropiadas y rigurosas en las normas y en la supervisión que se aplican a las aseguradoras con el objetivo de mantener un sector sólido y competitivo que estimule la confianza de los consumidores. Considera, por el contrario, que la imposición al seguro del marco regulador pensado para la banca desencadenaría una conducta al estilo "rebaño", que llevaría a todos los servicios financieros a comportarse de la misma forma. "Esto provocaría el debilitamiento permanente del modelo de negocio asegurador, deteriorando el papel potencialmente estabilizador que desempeña esta actividad para los ciudadanos, las empresas y la economía en su conjunto", afirma la patronal europea.

Las aseguradoras españolas mantienen también que si no se modifica el texto de la futura normativa, el mercado de seguros de vida cambiará, ya que cuando entre en vigor no podrán ofrecer las pólizas de ahorro que ahora se comercializan. Estos contratos garantizan a los clientes un tipo de interés a muy largo plazo, que se fija en función de la rentabilidad que las entidades logran a través de la inversión de las primas en emisiones de deuda, generalmente. En su opinión, no existe ningún riesgo en estas operaciones, que las compañías españolas realizan desde siempre, ya que se hace coincidir el vencimiento de los activos elegidos, con los pagos comprometidos con los asegurados.

Pero en Bruselas no comparten, al menos de momento, esta opinión. El desarrollo de Solvencia II establece que la rentabilidad que pueden ofrecer las entidades debe tomar como referencia el bono alemán por considerar que es el que está libre de riesgo, lo que supondría una merma en el rendimiento que pueden ofrecer estos seguros. Además de la retirada del mercado de estos productos, las compañías españolas deberían revisar y dotar de nuevo sus provisiones antiguas, ya que con la aplicación de la nueva legislación, si se aprueba en su redacción actual, se producirá un déficit al aplicar la nueva rentabilidad más reducida. Esto es lo que ocurriría con los contratos firmados en torno al año 2000 para exteriorizar los compromisos por pensiones de parte de las empresas públicas con sus empleados. Vidacaixa, Mapfre y Allianz se llevaron la mayor parte de este negocio y ahora serían las más afectadas por las nuevas condiciones impuestas por la Unión Europea.

Automóviles

Mientras en Bruselas se termina de perfilar la futura legislación, en España el sector sigue capeando el temporal de la crisis con cierta estabilidad, aunque el ramo de automóviles es el que más está sufriendo las consecuencias derivadas de las dificultades económicas de las familias y las empresas. Antes del estallido de la crisis, este negocio estaba ya inmerso en una guerra de precios lanzada por las compañías para ganar cuota de mercado. La combinación de ambos factores hace que los clientes tomen sus decisiones de contratación de este seguro, obligatorio por ley, casi única y exclusivamente guiados por el precio, que mantiene una tendencia media de descenso de forma permanente en los últimos años.

Este panorama, junto con la caída en las matriculaciones de vehículos, propicia que el negocio del ramo de automóviles no levante cabeza. En el primer trimestre del año, esta modalidad alcanzó los 2.999 millones en volumen de primas, cifra que representa una caída del 9% si se compara con los 3.306 millones captados en el primer trimestre de 2007, cuando la crisis todavía no se había dejado sentir con claridad. La consolidación de las aseguradoras directas, las que comercializan sus productos por teléfono e internet, con Línea Directa en cabeza, y la aparición de otras similares, como Verti, filial de Mapfre, han acentuado esta tendencia al captar a sus clientes con el argumento de los precios más competitivos.

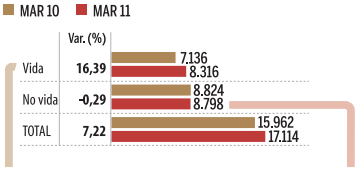
El volumen de primas de todo el sector de seguros ha mantenido mejor el tipo ante las dificultades. Entre enero y marzo pasados captó 17.114 millones, un 10% más que en los tres primeros meses de 2007, según datos de Icea.

Rafa Martín

La dirección general de Seguros trabaja con el sector para analizar el impacto de Solvencia II en las compañías de seguros españolas.

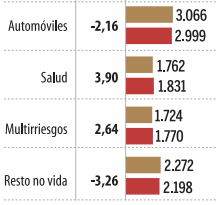
EL NEGOCIO ASEGURADOR

Primas
Volumen total, en millones de euros.

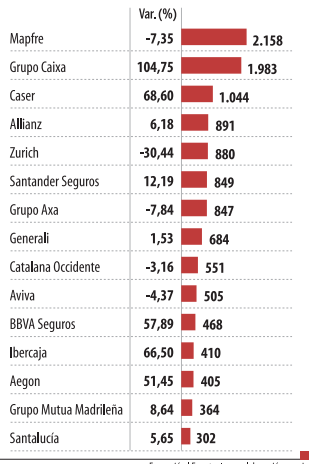


Provisiones de vida
En millones de euros.

Primas no vida
Volumen estimado para el sector. En millones de euros.



Los grandes grupos
Primas, en millones de euros.



Expansión | Fuente: Icea y elaboración propia

Después de la crisis, Solvencia II quiere aplicar al seguro la regulación elaborada para la banca

El precio de los seguros podría subir hasta un 30% si se mantiene la redacción de la futura legislación

más de
4.000
tiendas online
disfrutan ya
de nuestro servicio

Soluciones para vender online.

Mejora la experiencia de compra de tus clientes con el mejor servicio de transporte y logística para vender por internet.

Más de 4.000 empresas ya han confiado en nuestro servicio, convirtiéndonos en un referente para todos aquellos negocios que venden por internet. Pero seguimos creciendo y aumentamos nuestras ventajas para que puedas disfrutar de estos servicios:

Canje de producto | Entrega en franja horaria | Entrega a domicilio | Entrega en oficina MRW | Market places | Servicios internacionales

De principio a fin con la garantía de MRW.
Infórmate: www.mrwecommerce.com • 902 300 400

MRW
e-COMMERCE

Nueva etapa para los planes de pensiones

Elisa del Pozo

Las pensiones privadas se encuentran en España ante el comienzo de una nueva etapa, aunque su desarrollo será un proceso pausado y sin cambios radicales.

La reforma de las pensiones públicas puesta en marcha por el Gobierno recorta las futuras prestaciones de la Seguridad Social en una media del 20% y abre la senda a disminuciones posteriores.

Estos cambios tendrán sin duda una repercusión económica en los ciudadanos, que se dejará sentir con la implantación paulatina de las nuevas reglas del juego. Pero de manera más inmediata, los futuros pensionistas han comenzado a tomar conciencia de que la cobertura del Estado puede ser insuficiente para mantener un cierto nivel de vida tras la retirada de la vida laboral.

Las entidades que comercializan planes de pensiones y otros productos similares destinados al ahorro a largo plazo ya han detectado que una parte del negocio captado en los últimos meses tiene su origen en esta concienciación.

Hasta ahora, las pensiones públicas españolas han sido muy generosas si se comparan con las que reciben los ciudadanos de los países de nuestro entorno. La tasa de sustitución española media es de momento del 80%, o lo que es lo mismo un trabajador recibe 80 euros por cada 100 que cobraba en su nómina. Para las rentas modestas esto supone un impacto menor que para las más altas, ya que las pensiones de éstas no pueden superar el tope fijado para las pensiones públicas.

Desarrollo

La confianza en esta generosidad es lo que ha impedido el desarrollo de las pensiones privadas en España, ya que la cobertura pública y la privada han funcionado como vasos comunicantes.

Los planes de pensiones tienen un patrimonio de 84.989 millones de euros, según los datos de Inverco a 31 de marzo pasado y tienen 10,7 millones de cuentas de partícipes. Los seguros de vida gestionan un ahorro de 149.000 millones de euros destinados a la jubilación.

Pero aunque los cambios se han puesto encima de la mesa del sistema público, las novedades no han tenido reflejo en una modificación legal del sistema privado. El momento de crisis y de recortes en las prestaciones sociales no parece el más adecuado para plantear un incentivo del Estado a las pensiones privadas.

El sector reclama insistentemente un aumento de los beneficios fiscales para estos productos, pero es consciente de que sus reivindicaciones tendrán que esperar a una situación más propicia. En este entorno desde la patronal aseguradora Unespa, su presidenta Pilar González de Frutos, quiere conseguir un compromiso político de futuro para potenciar el desarrollo de las pensiones privadas complementarias de las públicas.

Las próximas elecciones generales, a celebrar en la primavera de 2012 si no hay adelanto, podrían marcan un cambio de escenario. Si el Partido Popular, tal como vaticinan todas las encuestas gana los comicios, el nuevo Ejecutivo podría mostrarse más receptivo a las reivindicaciones del sector a juzgar por las medidas tomadas en este ámbito cuando estuvo en el poder.

Antes o después, con uno o con otro partido en el Gobierno y aunque no será una reforma radical, es más que probable que el ahorro privado destinado a la jubilación tome fuerza en el futuro. Los planes de pensiones de empleo, los promovidos por las empresas para sus trabajadores se perfilan como el instrumento con más adeptos para propiciar su desarrollo. Estos productos están ahora prácticamente estancados después de que experimentaran un fuerte impulso con la obligación de las empresas de sacar de sus balances en el año 2000 el patrimonio que tenían para cubrir estos compromisos y cederlos a entidades especializadas en la gestión del ahorro. Empresas como Telefónica, BBVA, Iberdrola o Endesa realizaron estos cambios. Pero la gran asignatura pendiente son las pymes que concentran la mayor parte de los trabajadores en España y cuentan con una escasa cobertura en pensiones privadas.

En el sector se apoya la idea de la necesidad de realizar los cambios con prudencia sin que supongan cambios radicales que puedan provocar reacciones no deseadas.

Los efectos de la crisis han puesto de manifiesto también algunas consideraciones a tener en cuenta. Y es que si la crisis ha obligado a varios países a plantear reformas de recorte de sus prestaciones públicas, los sistemas privados también han visto adelgazar la hucha de los ciudadanos debido a las pérdidas generadas por el rendimiento de sus inversiones.

Desde la OCDE se han lanzado mensajes con iniciativas que deberían tomar los gobiernos para mejorar la eficiencia de estos productos. Entre este paquete de medidas se incluye la necesidad de aplicar comisiones moderadas a la gestión de este ahorro.

Esta organización apunta que los reguladores deberían supervisar estos costes. Esta moderación en las comisiones es un reto que deben abordar los gobiernos ante la progresiva implantación de las pensiones privadas.

La OCDE añade que ante los riesgos financieros, los reguladores de los sistemas de pensiones tienen un papel fundamental. Deben fomentar una gestión eficaz de las inversiones de estos productos a través de normas de gobierno y control de riesgos y una adecuada supervisión de las operaciones que realizan estos fondos.

La técnica de inversión de ciclo de vida, que permite diferentes carteras en función de la edad de los partícipes que integran un plan de empleo, es una de las posibilidades a tener en cuenta para esquivar las pérdidas.

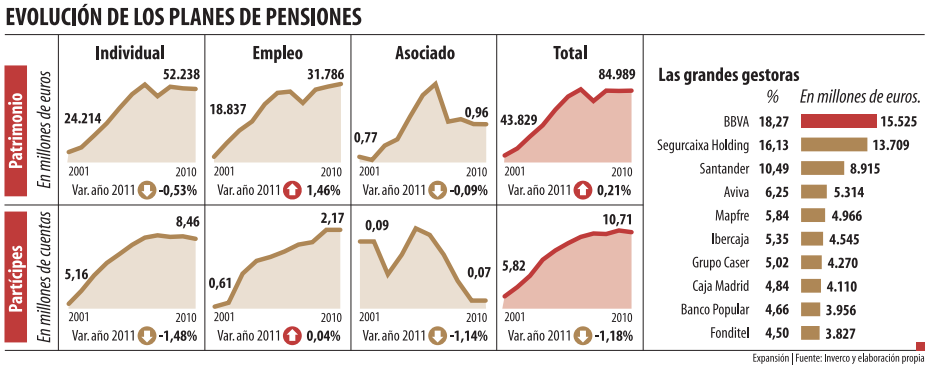
Las patronales se unen para pedir incentivos al ahorro

Las patronales de bancos (AEB), cajas (Ceca), aseguradoras (Unespa) e Inverco, la asociación de planes de pensiones, se han unido para plantear un catálogo de propuestas de estímulos de los sistemas complementarios de pensiones. Varias de las reivindicaciones planteadas están relacionadas con puntos incluidos en el documento de conclusiones de la comisión parlamentaria del Pacto de Toledo aprobado en diciembre pasado. Buena parte de ellas contemplan la petición de incentivos para el ahorro previsión En este apartado se incluye la reivindicación realizada para que se ofrezcan estímulos fiscales a las aportaciones de empresas y trabajadores para impulsar desde el sector público el ahorro privado.

JMCadenas

La OCDE ha pedido a los gobiernos que mejoren la eficiencia de los productos de ahorro jubilación.

EVOLUCIÓN DE LOS PLANES DE PENSIONES



Expansión | Fuente: Inverco y elaboración propia

Nuevo C Coupé.

Ya sabes conducir, empieza a pilotar.

Llevas mucho tiempo al volante, es el momento de que empieces a experimentar nuevas sensaciones. Con una línea exterior tan espectacularmente deportiva, y un interior que destaca por su atrevido diseño, el nuevo C Coupé es el coche creado a tu medida. Descubre el modelo más rebelde de la Clase C de Mercedes y no te pierdas cada uno de sus sorprendentes detalles. **www.algoestapasandoenmercedes.com**

125! años creando automóviles

Gama C Coupé: consumo medio desde 4,4 hasta 7,3 l/100km y emisiones de CO_2 desde 117 hasta 169 g/km.

Mercedes-Benz
The best or nothing.

Ahorro colectivo y previsión

Mariano Rabadán
Presidente de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva y Pensiones (Inverco)

Tradicionalmente el ahorro de las familias españolas se ha concentrado casi en un 80% en la adquisición de la propia vivienda y otros activos inmobiliarios, dedicando sólo un 20% a la inversión en activos financieros. Se estima un volumen de activos netos de las familias españolas de 8 billones de euros, de los cuales en torno a 1,8 billones serían activos financieros. Una de las razones del reducido peso de los activos financieros es que el porcentaje de vivienda en propiedad en España se sitúa en torno al 87%, cuando la media de la Unión Europea se sitúa alrededor del 65%.

El ahorro financiero de las familias españolas pasó de una cifra de 195.000 millones de euros en 1985, hasta los 1,8 billones de euros mencionados en el año 2010, cifra que representa el 170% del PIB. En 2008 se produjo una reducción del ahorro financiero motivado por dos factores: por un lado la caída de la valoración de los instrumentos con activos cotizados (principalmente acciones y fondos de inversión) y, por otro, un menor flujo de ahorro nuevo por parte de las familias (30.000 millones frente a los casi 80.000 millones de 2007).

En 2009 la tendencia se invirtió, con unos flujos de 45.000 millones de euros de dinero y las familias españolas ahorraron casi el 20% de la renta disponible. Finalmente, en el año 2010 las familias ahorraron el 13% de la renta disponible.

Efe

Resulta necesario planear con tiempo el ahorro para la jubilación.

En 1985, casi dos tercios del ahorro familiar (el 65%) estaba materializado en depósitos bancarios y efectivo, y el tercio restante en inversión directa en valores mobiliarios (8% en renta fija y 12% en renta variable), seguros (1,2%), instituciones de inversión colectiva (0,4%), fondos de pensiones-reservas contables (0,3%), y en otros activos (12,6%). Es decir, el ahorro invertido en 1985 en instituciones de inversión colectiva, fondos de pensiones y seguros apenas representaba el 2% del ahorro financiero total de las familias.

En 2010, el peso de los depósitos bancarios había bajado al 42,1%. Por el contrario, el de la inversión directa había subido al 25,9%, y el de los fondos de inversión, fondos de pensiones y seguros al 23,6%. A pesar de ello, en los últimos tres años, los depósitos bancarios han tomado, de nuevo, un protagonismo creciente en la estructura de ahorro familiar, después del mínimo del 32% en 2006.

Servicio colectivo

Las instituciones de inversión colectiva (sociedades y fondos de inversión) constituyen, junto con los fondos de pensiones, el más importante instrumento de canalización del ahorro hacia la inversión productiva. Además son importantes instrumentos de ahorro-previsión, orientados a complementar los ingresos de los futuros pensionistas.

A nivel mundial, existen cerca de cien mil instituciones de este tipo, con un volumen de activos gestionados que se acerca a los 32 billones de euros.

Este importe representaba, a finales de 2010, casi el 65% del PIB mundial y una cifra superior al volumen de capitalización de todas las empresas cotizadas en las bolsas mundiales. Su peso es decisivo en la financiación del sector público y de las empresas privadas, en el desarrollo económico y en la potenciación de los mercados financieros.

En nuestro país, están registradas en la CNMV y en la Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones cerca de 10.000 sociedades, fondos de inversión y fondos de pensiones.

Las sociedades y fondos de inversión tienen cerca de siete millones de accionistas y partícipes, y los partícipes de fondos de pensiones son más de ocho millones. El volumen total de patrimonio de estas instituciones es superior a los 300.000 millones de euros.

El perfil de los inversores en estos instrumentos representa básicamente a la clase media. La inversión media por partícipe en los fondos de inversión es de 30.000 euros y la de los partícipes de fondos de pensiones es todavía más baja, de 10.000 euros, dado el período más corto de acumulación de este ahorro y los límites de las aportaciones.

En la nueva década que comienza (2011-2020), y como consecuencia del envejecimiento progresivo de la población, el ahorro personal y colectivo tendrá un fuerte impulso a través de fórmulas de capitalización y el ahorro para pensiones tendrá un crecimiento muy importante, consolidando la actual tendencia hacia un sistema integrado de pensiones, en el que una parte creciente del segundo pilar y todo el tercer pilar serán de capitalización.

Finalmente, desearía expresar a EXPANSIÓN la más sincera felicitación por su vigésimo quinto aniversario, período en el que ha dedicado una especial atención a los temas relacionados con el ahorro colectivo y el ahorro-previsión, siendo pionero en estas materias, así como en la entrega anual de premios a estas instituciones y a sus gestoras.

Los españoles tienen 1,8 billones de euros en ahorro financiero, un 170% del PIB nacional

Las sociedades de inversión y los fondos acaparan 300.000 millones de euros

Los fondos son, junto a las pensiones, el principal instrumento para complementar la pensión

Las instituciones de inversión colectiva tienen como principales clientes a los ciudadanos de clase media

JMCadenas

Las entidades financieras son los mayores distribuidores de fondos de pensiones y de fondos de inversión en España.

QUE LA BUENA INFORMACIÓN ECONÓMICA ESTÉ SIEMPRE EN CONTINUA

Feliz 25 aniversario.

BANCA CÍVICA

¡Desengañémonos!

Pilar González de Frutos
Presidenta de Unespa

JMCadenas

El paro debe atajarse desde reformas que flexibilicen la negociación colectiva y el marco laboral.

Desengañémonos!, aún no hemos tocado fondo. Por mucho que en nuestro universo colectivo tengamos especial interés en poner fin a esta crisis que llevamos sufriendo cuatro años, lo cierto es que en España, y para los españoles, la salida real de la misma está aún por llegar.

Otros sí lo han conseguido, países de nuestro entorno que han vuelto a la senda del crecimiento y a la creación de empleo en los que la recuperación económica es real y pueden ya notarla sus ciudadanos. ¿Por qué siendo vecinos somos tan desiguales?

En los últimos quince años, por dar una cifra, aunque podríamos hablar de toda la vida, no hago otra cosa que escuchar que nuestra economía necesita reformas estructurales. Han pasado varios gobiernos, de varias tendencias y, aunque se han ido haciendo algunas, tengo la sensación de que o bien han sido tímidas y por tanto insuficientes, o bien no se han abordado las realmente importantes, o bien hemos perdido los últimos quince años en debates ideológicos, o bien una combinación de todas ellas, pero lo cierto es que hoy, como entonces, todo el mundo económico sigue hablando de que son necesarias reformas estructurales.

A mi modo de ver, hay tres esenciales que están detrás de esta retrasada salida de la crisis y que acentúan nuestra tradicional diferencia de competitividad en relación con nuestro mercado y con nuestros vecinos: Ahorro, crecimiento y empleo.

¡Desengañémonos! No somos ricos, nunca lo fuimos pese a que durante algunos años vivimos como tales. Necesitamos ahorrar más, nosotros los ciudadanos para gestionar mejor nuestras necesidades sin recurrir al excesivo endeudamiento, y prepararnos con tiempo y sosiego para la jubilación sin tener la excesiva dependencia de la pensión pública que, ya sabemos, cada año será menos cuantiosa. Pero sobre todo falta ahorro en la gestión pública. Una reforma real, reducir el número de corporaciones locales, de organismos duplicados dentro y fuera de España, de ministerios sin competencias... No podemos permitirnos un Estado tan caro que luego nos limite a la hora de invertir en educación o en desarrollo. También, necesitamos crecer. No sigamos engañándonos, la mejor garantía de mantenimiento de nuestro modelo de bienestar, de igualdad, de desarrollo, de avance en educación, en calidad de vida y en competitividad está en el crecimiento económico. Después abordaremos la calidad del crecimiento, pero si no orientamos todo nuestro esfuerzo en crecer y crear empleo, más vale que nos dediquemos a otra cosa. Y además, debe de ser exactamente así, y no perder el tiempo ni los recursos en otro tipo de políticas con independencia de lo que marquen los calendarios electorales.

Debemos avanzar hacia un modelo de colaboración entre lo público y lo privado que nos permita ahorrar

Tom Hanks

Parafraseando a Tom Hanks en *Big*, "quiero crecer" nosotros deberíamos gritar "necesitamos crecer". A ser posible aprendiendo la lección que la crisis nos está mostrando, evitando crear burbujas o absurdas apuestas por monocultivos sectoriales, incentivando la autonomía de los ciudadanos para tomar sus propias decisiones y dejando margen al sector privado para que se desarrolle. Por el contrario, la Administración debe adelgazar y centrarse en los servicios más estructurales, dejando que sean los ciudadanos y las empresas los que de una manera más eficaz, esto hoy ya no lo duda nadie, desarrollen la prestación de esos servicios y la gestión de los mismos. Hoy ya no podemos permitirnos divisiones ideológicas a la hora de organizar los recursos públicos. La división entre lo público y lo privado, dos maquinarias compitiendo absurdamente, debe formar parte del pasado y avanzar hacia un modelo de colaboración que nos permita ahorrar dinero a todos.

Hace 15 años que se habla de la necesidad de hacer reformas estructurales, pero no se abordan

La mejor garantía del mantenimiento del modelo de bienestar está en el crecimiento económico

¡Desengañémonos! No sigamos perdiendo el tiempo sobre lo mismo mientras cinco millones de parados nos contemplan, atónitos, sin entender nada. Las fórmulas del pasado ya sabemos dónde nos han llevado. Al margen de quienes fueron los culpables, lo cierto es que con la misma crisis nosotros hemos perdido más del doble de empleo que nuestros vecinos, y además lo hemos hecho más deprisa porque nuestras rigideces nos han impedido hacer otra cosa. El mercado laboral, el marco laboral, no debería estar solo para fijar las reglas de juego del empleo, sino también las del desempleo. El paro debe atajarse desde reformas que flexibilicen la negociación colectiva y el marco laboral. Los subsidios, ayudas que sin duda son necesarias, deberían ser una excepción y no una práctica habitual.

Efe

La Administración debe adelgazar y centrarse en los servicios más estructurales.

Emprendedores

Para ello hay que abrir las puertas a que los únicos que crean empleo, que no son las administraciones, sino los emprendedores, los autónomos y sobre todo las empresas. Las administraciones y los sindicatos no crean empleo, los puestos de trabajo los crean los empresarios en su sentido más amplio antes comentado.

Por tanto, ahorro individual y colectivo, crecimiento diversificado que aporte mejoras en la competitividad y en la productividad real, con un marco laboral flexible que permita a empresas y trabajadores adaptarse rápidamente al entorno, con una reforma real de la negociación colectiva que permita una urgente creación de empleo. Esta sí que será la verdadera salida de la crisis.

Sin reformas, acabaremos creciendo por la inercia de la economía europea, pero volverá a ser una salida débil y "en falso" y, por tanto, sin fortaleza para abordar el siguiente cambio de ciclo que se produzca y, para nuestra desgracia, volveremos a clamar aquello de que se necesitan reformas estructurales.

Empresas

Las empresas españolas deberán profundizar en su salida al exterior para compensar un mercado interno todavía débil y ampliar horizontes más allá de Latinoamérica; tendrán que continuar con el ajuste de costes para estar en plena forma cuando se inicie el despegue; e interiorizar un futuro con precios a la baja, una energía al alza y unos clientes hiperexigentes por el auge de Internet.

Borja Prado
Presidente de Endesa

José M. Entrecanales
Presidente de Acciona

Salvador Gabarró
Presidente de Gas Natural Fenosa

César Alierta
Presidente ejecutivo del grupo Telefónica

Jean Marc Vignolles
Consejero delegado de Orange España

Francisco Román
Presidente ejecutivo Vodafone España

Johan Andsjo
Consejero delegado de Yoigo

Antonio Vázquez
Presidente de IAG

Willie Walsh
Consejero delegado de IAG

Teófilo Serrano
Presidente de Renfe

Baldomero Falcones
Presidente y consejero delegado de FCC

Luis del Rivero
Presidente de Sacyr Vallehermoso (SyV)

Juan-Miguel Villar Mir
Presidente de OHL

Juan Béjar
Presidente ejecutivo de Globalvia Infraestructuras

María Garaña
Presidenta de Microsoft Ibérica

Juan Roig
Presidente de Mercadona

Ferran Adrià
Cocinero y propietario de elBulli
Presidente de elBullifoundation

DOS DÉCADAS Y MEDIA REINVENTANDO EL SECTOR

Dos velocidades en la actividad global

1985 Primeros años de Unión Eléctrica Fenosa; la primera gran fusión eléctrica en España de la etapa moderna.

1988 Primera Oferta Pública de Venta de acciones de Endesa. El Estado reduce su participación en la compañía al 75,6%.

1991 Endesa adquiere el 61,9% de Carboex y entra en el capital de Electricidad de Argentina y Yacylec.

Surge Gas Natural como fruto de la reestructuración del sector gasístico español.

Íñigo de Oriol, presidente de Iberdrola hasta 2006

1 NOV 92 Se constituye Iberdrola, fruto de la integración de Hidroeléctrica Española e Iberduero.

1994 Segunda OPV por la que el Estado reduce su participación en Endesa al 66,89% del capital.

1995 Acuerdo entre Endesa y el Banco Central Hispano y adquisición del 9,7% del capital de la distribuidora Argentina de electricidad Edenor y del 7,2% del segundo operador de telefonía móvil en España, Airtel.

5 NOV 97 Endesa anuncia que realizará la fusión por absorción de sus filiales Enher, Erz, Fecsa, Gesa, Nansa, Sevillana, Unelco y Viesgo.

1998 OPV por el 33% del capital de Endesa, con lo que pasa a ser una compañía privada.

1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 20

Luz al final del túnel energético

Miguel Ángel Patiño

Efe

El Gobierno ha dado algunos pasos para clarificar la regulación energética, pero el sector eléctrico necesita que se complete el trabajo para seguir invirtiendo y creando empleo.

A finales del pasado mes de diciembre, Red Eléctrica (REE), compañía presidida por Luis Atienza, anunciaba un dato alentador. Según las previsiones de la empresa que gestiona las líneas de alta tensión en España, el año 2010 se iba a cerrar con una demanda eléctrica en el conjunto del país de 259.940 gigavatios hora, lo que suponía un aumento del 2,9% con respecto a 2009, un año catastrófico desde el punto de vista del consumo de luz.

Atizada por la crisis económica, la demanda de luz en 2009 había caído un 4,8% con respecto a 2008. Era un batacazo histórico. En algunos meses, se habían llegado a detectar descensos en el consumo de hasta el 10%, cifras que no se recordaban desde que existen estadísticas fiables de la demanda eléctrica.

El consumo eléctrico de un país, al igual que ocurre con el de los hidrocarburos, especialmente el diésel en un país donde más de dos terceras partes del parque automovilístico funciona con gasoil, es uno de los termómetros más fiables de la marcha de su economía.

Jarro de agua fría

A más consumo, mayor actividad, y a la inversa. Los datos de diciembre, y posteriores, parecían aportar los deseados brotes verdes que tanto espera la economía. Parecía, por fin, la luz al final del túnel. Pero esta senda de recuperación, al menos desde el punto de vista de la energía, ha vuelto a tener claroscuros. El pasado mes de abril, un nuevo dato de Red Eléctrica caía como un jarro de agua fría sobre el mercado. En ese mes, la demanda de energía eléctrica descendió un 1,1%. Algo parecido ha ocurrido con la demanda de gas. En abril, cayó un 13,9% con respecto al mismo mes de 2010, según el informe mensual de Enagás, el gestor de la red de gasoductos. Es un porcentaje de caída que anula la ligera recuperación que se había experimentado en los primeros meses del año.

La demanda eléctrica, termómetro de la marcha económica de un país, está teniendo altibajos

España sale de la crisis, pero sale a trompicones, con problemas muy serios a sus espaldas, como la "lacra del paro", explican los directivos del sector energético, como el presidente de Endesa, Borja Prado. Las recetas económicas que ofrecen los expertos siguen siendo las mismas: más flexibilidad laboral, búsqueda de nuevos mercados en el exterior y, sobre todo, clarificar el terreno de juego, para que las empresas puedan reactivar con fuerza sus inversiones sin miedo a perder rentabilidad por vaivenes regulatorios.

100.000 empleos

España puede salir definitivamente de la crisis. De eso están convencidos los empresarios. Pero necesita encontrar nuevos motores económicos. En esto, el sector energético puede jugar un papel muy importante. España, además del "sol y playa", puede descubrir en las empresas energéticas otra palanca para su PIB.

Las empresas de energía pueden ser un motor económico, pero necesitan estabilidad regulatoria

Según algunos cálculos, las empresas de energía estarían en condiciones de crear hasta 100.000 puestos de trabajo directos e indirectos si se clarificaran las reglas de juego en algunos asuntos clave para sus inversiones. Por ejemplo, la retribución de sus redes, la renovación de sus equipos de contadores, la normativa para lo que se ha venido a denominar redes inteligentes, etcétera.

El escenario regulatorio para la energía en España fue,

13 MAR 00
La compañía norteamericana TXU lanza la primera de las seis opas que recibió la empresa asturiana Hidrocantábrico (actual HC Energía), que entonces era el cuarto mayor productor y distribuidor minorista de electricidad en España. Finalmente, fue la portuguesa EDP quien se hizo con la española en 2005.

TXU
edp

12 MAY 02
Fallece Victoriano Reinoso, presidente de Unión Fenosa.

2003
- Gas Natural, presidida por Salvador Gabarró, lanza una oferta pública de adquisición por Iberdrola.
- La Comisión de Energía desautoriza la opa hostil de Gas Natural sobre Iberdrola.

Salvador Gabarró, presidente de Gas Natural

2005
- 5 de septiembre: Gas Natural lanza una opa hostil sobre la totalidad del capital de Endesa por 22.549 millones de euros.
- 24 de septiembre: ACS sustituye a Banco Santander (22,07%) como accionista de referencia en Unión Fenosa.

2006
- 21 de febrero: El gigante alemán E.ON lanza una contraopa amistosa por el 100% de Endesa, que supera en un 29,1% la oferta de Gas Natural.
- 24 de junio: El consejo de administración aprueba el nombramiento de Ignacio Sánchez Galán como presidente de Iberdrola.

2007
- 11 de abril: Enel y Acciona se alían para lanzar una opa conjunta sobre Endesa a 41,3 euros por título.
- 23 de abril: Iberdrola cierra, en tan sólo cinco meses, la compra amistosa de Scottish Power por 17.800 millones de euros.
- Iberdrola llega a un acuerdo para la adquisición de Energy East, cuyo cierre, en proceso de autorizaciones, está previsto para finales del primer semestre de 2008.

EnergyEast

30 JUL 08
ACS, grupo presidido por Florentino Pérez, llega a un acuerdo con Gas Natural para venderle el 45,3% de participación que tiene en Unión Fenosa, al precio de 18,33 euros en efectivo por título. Gas Natural tendrá que lanzar una opa en los mismos términos por el 100% de la eléctrica, que se valora en casi 17.000 millones de euros.

FEB 09
Enel llega a un acuerdo con Acciona para hacerse con el 92% de Endesa, donde se nombrará a Borja Prado como presidente.

DIC 09
Repsol, grupo presidido por Antonio Brufau, sella una alianza histórica con el grupo chino Sinopec para crear la segunda petrolera privada de Latinoamérica.

FEB 11
Ipic anuncia una opa para hacerse con el 100% de Cepsa, presidida por Santiago Bergareche

00 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011

Expansión | Fuente: Elaboración propia

entre 2008 y 2009, tan incierto como la economía del país. Parecía que los astros se habían alineado y una cosa iba pareja a la otra.

Decenas de idas y venidas en cuanto a la normativa sobre renovables, las tarifas de la luz, la política nuclear o las ayudas al carbón, por mencionar solo algunos problemas, contaminaron el ambiente y crisparon a la mayoría de los protagonistas, por no decir a todos. Por no faltar, no faltó ni siquiera baile de dirigentes en la Administración, lo que introdujo, en parte, cierta dosis de borrón y cuenta nueva. Pedro Marín, exsecretario de Estado de Energía, dejó su cargo y fue sustituido a comienzos de este año por Fabrizio Hernández, que se tomará su tiempo antes de decidir si mantiene la continuidad en las decisiones de su predecesor, o introduce su toque personal.

El real decreto ley 14/2010, de medidas urgentes del sector eléctrico, aprobado en plenas navidades, no solo empezó a sentar las bases de un nuevo escenario regulatorio más estable. También lanzó un claro mensaje a los mercados internacionales. Los problemas se pueden solucionar si todos arriman el hombro y cada agente asume una parte del esfuerzo, es la gran lectura que se puede extraer de ese real decreto ley.

Con aquel real decreto ley, entre otras cosas, se producía un ajuste de cinturón, para recortar casi 5.000 millones de euros de costes del sistema eléctrico.

Es cierto que gran parte de ese ajuste procederá del recorte de subvenciones a las energías renovables, y en especial a las instalaciones fotovoltaicas. Pero en otros ámbitos energéticos, como la generación tradicional, también se pasará la tijera.

El incierto esquema político de la Comisión de Energía

El pasado día 10 de mayo, tomaron posesión de sus cargos los dos nuevos consejeros de la Comisión Nacional de la Energía (CNE), Idoia Zenarruzabeitia Beldarrain y Tomás Gómez San Román. En el mismo acto, la presidenta Maite Costa agradeció los 12 años de dedicación a la CNE de los miembros que dejan el consejo: el vicepresidente, Fernando Martí, y los consejeros, Carmen Fernández Rozado y José Sierra. Ese acto fue solo un primer paso en la renovación de todo el consejo de la CNE, incluida la presidenta. La CNE se va a convertir en los próximos meses en un ring político. El Partido Popular ya ha anunciado que, si en las próximas elecciones generales llega al poder, cambiará la normativa diseñada por el PSOE que establece el mecanismo de renovación de cargos de los órganos reguladores, de manera que el consejo que este año va a estrenar la CNE podría ser el más efímero de toda su historia.

Contratiempos

El problema del real decreto ley no es su planteamiento, sino que efectivamente se cumpla sin contratiempos. Un grupo de fondos de inversión con intereses en empresas fotovoltaicas han recurrido por la vía legal la normativa de recorte de primas, lo que introduce nuevas dosis de incertidumbre en cuanto a si, finalmente, éste se podrá cumplir totalmente. En paralelo, la Comisión Nacional de Energía (CNE), el órgano regulador del sector, que vive su propio laberinto (ver información adjunta), mantiene abierta una investigación sobre cientos de plantas fotovoltaicas por presunto fraude en el cobro de primas. A decenas de ellas ya se les ha congelado el cobro de las primas, lo que a su vez puede dar origen a otro aluvión de pelitos en los tribunales.

Parte del real decreto ley fue dar solución al problema del déficit de tarifa que acumulaban las eléctricas en su balance. Ese déficit se genera porque las tarifas de la luz en España están por debajo de sus costes. Las eléctricas tienen derecho a cobrar las diferencia, pero para hacerlo, el Gobierno necesitaba poner en marcha un proceso de titulización, que consistía en pedir dinero a los bancos.

Titulización

Entre enero y marzo, el Gobierno ha sacado adelante tres procesos de titulización por valor de 6.000 millones de euros en total. Es un buen pellizco de los 20.000 millones de euros que, se calcula, supone el problema del déficit de tarifa. Las eléctricas confían en que las titulizaciones, después de la inestabilidad de los mercados que ocurrió en abril, se reactiven de forma sistemática. Iberdrola, en su última presentación de resultados, confiaba en que a partir de mayo se pudiera realizar una nueva emisión del déficit de tarifa cada cinco o seis semanas. Iberdrola, Endesa y Gas Natural Fenosa, que son los grupos que más sufren el lastre del déficit de tarifa, esperan que este problema quede prácticamente encarrilado a lo largo de este año.

Efe

La regulación fotovoltaica ha sido el gran problema desde 2008.

Ahorrar energía, el único punto de consenso en el sector

El ahorro energético parece producir efectos balsámicos y relajantes en la crispación que en los últimos años ha rodeado a todos los agentes del sector. Nunca nadie ha estado tan de acuerdo en algo: el futuro es el ahorro energético. El problema, como en todo, es concretar cómo. Ante la escalada de los precios del petróleo, por sucesivas crisis geopolíticas en el Magreb, el Gobierno aprobó este año medidas de ahorro muy polémicas que pronto suscitaron críticas, como bajar el límite de velocidad en carretera. Al margen de trifulcas políticas y mediáticas, lo que es cierto es que España necesita concienciarse de que el ahorro energético debería ser, en un país tan dependiente del exterior en esta materia, obligatorio. Queda mucho camino por recorrer y muchas más medidas por explorar, por variopintas que parezcan. Todas las administraciones deberían implicarse. Por ejemplo, el ministro de Industria, Miguel Sebastián, pidió este mes al gobernador del Banco de España, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, que apoye y hable de los planes de ahorro energético. Sebastián insistió en que para muchas empresas la energía es una partida más alta que los costes laborales y que el Banco de España "habla mucho" de los costes laborales y poco de los energéticos. Dada la resonancia empresarial que tienen las palabras desde el Banco de España, Sebastián animó a esta entidad a que se sume a la cruzada del ahorro energético.

La recuperación económica

Borja Prado
Presidente de Endesa

Endesa

El sector de la energía puede contribuir a salir de la crisis económica, pero necesita reglas de juego claras.

Tras varios años de crecimiento sostenido, la economía española ha tenido que afrontar los desajustes que se han producido durante los años de bonanza, y que nos han llevado a unos niveles de endeudamiento sin precedentes en un mercado en el que nadie se fía de nadie. En este sentido hay que destacar el esfuerzo que estamos haciendo tanto las empresas como las familias registrando la tasa de ahorro más alta de los últimos años. Las Administraciones Públicas, por su parte, han tenido que reaccionar ante la caída de la recaudación y se encuentran todavía en un proceso de consolidación fiscal con el horizonte puesto en reducir el déficit público hasta el 3% del PIB en el año 2013.

Con el rescate de tres de los países periféricos de la Unión Europea: Grecia, Irlanda, y más recientemente Portugal, somos el único país en las famosas siglas *PIGS* que se mantiene. Los esfuerzos que ha realizado y que está realizando el Gobierno por mantener la credibilidad internacional, así como para preparar el camino para un futuro crecimiento de España a través de las reformas que se han llevado a cabo y las que aún están pendientes de cerrarse han permitido, que a pesar de la caída de estos países, se haya mantenido constante el diferencial del precio de la deuda española frente a la alemana, primer paso para que *PIGS* se convierta definitivamente en *PIG*.

Sin embargo, sigue existiendo una gran inestabilidad en la situación económica actual; por un lado, algunos indicadores no son nada alentadores, como son la lacra del paro, las ventas de automóviles, el precio del petróleo por los conflictos en el norte de África, o el incremento de precios de las materias primas por la entrada de nuevos mercados gigantescos como son China e India. Otros indicadores, sin embargo, nos llevan a ser más optimistas como las recientes cifras de ocupación hotelera, o más específicamente en nuestro sector, el crecimiento de la demanda de electricidad que subió en 2010 un 3%, y que suele ser un indicador adelantado de la situación económica del país bastante fiable.

El gran problema

A pesar de estas primeras señales de recuperación, el principal problema sigue siendo el alto nivel de desempleo. Mientras los países de nuestro entorno han conseguido afrontar la crisis con un menor impacto en el mercado laboral, en nuestro país se ha disparado la tasa de desempleo hasta alcanzar el 20% de la población activa en el cuarto trimestre de 2010.

Es por ello que se debe seguir avanzando en el camino de las reformas y actividades, algunas con un coste político evidente, y otras que supondrán romper el status quo, es decir, las cosas tal y como las hemos conocido para potenciar la competitividad del país. Sin ánimo de ser exhaustivo, me gustaría mencionar las que a mi juicio son más importantes:

El primer apartado estaría dirigido hacia la armonización del mercado interior. Hoy en día existen demasiadas regulaciones diferentes (una por cada comunidad autónoma), lo que afecta claramente a la competitividad de nuestras empresas. El segundo, y a más largo plazo, es el acercamiento universidad-empresa, que permita que los alumnos salgan formados en aquello que demandan las compañías y reducir así el paro juvenil. Y por último, y más importante, aquello que afecta a la flexibilidad laboral.

En estos momentos sigue existiendo una gran inestabilidad en la situación económica

Hay algunos indicadores, como la ocupación hotelera, que nos llevan a ser más optimistas

A pesar de una primeras señales de recuperación, el principal problema sigue siendo el alto desempleo

Los datos de paro, con casi cinco millones, muestran que nuestro mercado laboral es demasiado rígido

El sector energético puede colaborar en la recuperación económica si hay unas reglas claras

Mercado global y cambiante

Los datos de paro, con casi cinco millones, muestran claramente que nuestro mercado laboral es demasiado rígido y que necesita flexibilizarse para adaptarse a un mercado cada vez más global y más cambiante.

Hay por tanto que seguir avanzando con el proceso de reformas estructurales anunciado por el Gobierno, y especialmente con la reforma de la negociación colectiva que será clave para dotar de una mayor flexibilidad al mercado laboral. En este sentido, hay que destacar la postura del Gobierno que ha mantenido firme su compromiso por acometer estas reformas en los próximos meses y esperamos que siga adelante con el plan establecido.

Nosotros, como sector energético, también queremos colaborar a que la recuperación económica se produzca cuanto antes. Para ello es necesario contar con unas reglas claras que garanticen la seguridad jurídica y la estabilidad regulatoria en el largo plazo. No es razonable que un sector tan importante para el desarrollo económico esté sujeto a tantas incertidumbres.

Cuestiones como la renovación de la vida útil de las centrales nucleares, la reducción del déficit de tarifa, la financiación de las energías renovables, la necesidad de desarrollar una verdadera política de eficiencia energética, etc. son demasiadas incertidumbres para poder tomar las decisiones de inversión que necesita el sector eléctrico.

Se hace cada día más urgente alcanzar un pacto energético entre todas las fuerzas que de un horizonte de estabilidad a largo plazo al sector y que permita realizar las inversiones que creen empleo de calidad y sostenible en el tiempo, y garantice la competitividad empresarial de un sector básico para la economía española.

Dreamstime

Un reto en la reforma del mercado laboral es acercar la universidad y la empresa.

all funds BANK

Allfunds Bank quiere agradecer a sus sponsors su participación en el VII Torneo de Golf Allfunds Bank.

Aberdeen
Amundi ASSET MANAGEMENT
BLACKROCK
BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS
BNY MELLON ASSET MANAGEMENT
DWS INVESTMENTS Deutsche Bank Gruppe
EurizonCapital
FRANKLIN. TEMPLETON. INVESTMENTS
Goldman Sachs Asset Management
Henderson GLOBAL INVESTORS
Invesco
J.P.Morgan Asset Management
M&G INVESTMENTS
Morgan Stanley
NATIXIS GLOBAL ASSOCIATES
PICTET 1805
PIONEER Investments
ROBECO
Santander ASSET MANAGEMENT
Schroders
SWISS & GLOBAL ASSET MANAGEMENT
threadneedle investments

www.allfundsbank.com-contactar@allfundsbank.com

ALLFUNDS BANK S.A. es una entidad de crédito debidamente registrada en el Banco de España con el número 0011

Efe

Acciona figura entre los mayores promotores del mundo de parques eólicos.

Un cuarto de siglo de renovables

José Manuel Entrecanales
Presidente de Acciona

Durante los 25 años vida del diario EXPANSIÓN que ahora conmemoramos, se han sucedido profundos cambios en diversos sectores industriales (telecomunicaciones, transporte, sanidad, energía,...), que han transformado sensiblemente elementos capitales de nuestra estructura social e, incluso, nuestros hábitos de vida más básicos. Con certeza, una de las razones de la pervivencia y el éxito de este diario ha sido su capacidad para hacer llegar cotidianamente a los lectores una información veraz y una interpretación fidedigna del verdadero alcance y el impacto real en la economía y en los mercados de estos cambios. Creo poder afirmar, y de ello me siento especialmente orgulloso, que desde Acciona hemos participado directamente en una buena parte de esos cambios sociales y económicos de los que puntualmente ha dado cuenta y, en ocasiones, ha promovido de manera notablemente influyente una referencia básica de la prensa económica española como el diario EXPANSIÓN.

Entre estos cambios, merecería ser destacado el fenómeno de la incorporación de las fuentes de generación renovables al sistema energético mundial, que se ha desarrollado durante los últimos años de manera particularmente intensa en nuestro país. Recientemente, conocíamos la noticia de que las energías renovables cubrieron durante el primer trimestre del presente año más del 40% de la demanda eléctrica en España, con una sensible contribución de la energía eólica, que superó, en el pasado mes de marzo, un nuevo récord de generación (casi 5.000 gigavatios horas, GWh). Las nuevas energías limpias no son ni pueden ser ya consideradas entre nosotros una fuente marginal de producción de energía, puesto que constituyen un factor estructural de nuestro modelo energético que, dicho sea incidentalmente, ha servido y sirve de modelo de referencia en Europa y más allá de las fronteras del viejo continente.

Hace 25 años, cuando este diario apenas llevaba unos días en los quioscos, hubiera resultado prácticamente imposible imaginar los logros actualmente alcanzados con el uso de estas tecnologías sostenibles. Muy pocos años después del lanzamiento de este diario, en 1994, iniciábamos en Acciona nuestro camino en el mundo de las energías renovables. Pues bien, hoy en día, en un contexto de profunda crisis económica global, en una época de turbulencias geopolíticas preocupantes (especialmente en zonas geográficas en las que se concentra una parte importante de la producción mundial de combustibles fósiles) y en un momento de revisión de los umbrales mínimos de seguridad de las instalaciones generación nuclear, la alternativa de las energías limpias constituye una esperanzadora realidad.

La alternativa de las energías limpias constituye una esperanzadora realidad

Con las renovables, se ha conseguido ya reducir nuestra dependencia energética más de un 5%

En nuestro país, la producción renovable contribuye de manera decisiva a la superación de uno de los problemas seculares que aquejan a la economía española y que en estos tiempos se manifiesta en toda su crudeza: nuestra elevada dependencia energética (superior al 80%). La aportación de las energías renovables, basadas en la explotación de recursos autóctonos de los que España dispone de manera prácticamente ilimitada, reduce sensiblemente nuestra vulnerabilidad ante los riesgos de suministro energético o la volatilidad de los precios de las materias primas fósiles (de hecho, se ha conseguido ya reducir nuestra dependencia energética en más de un 5%), lo que sin duda permite mejorar nuestra capacidad productiva y la competitividad del país con efectos anticíclicos.

Acciona

La desaladora construida por Acciona en Tampa (Florida).

Desarrollo sostenible

Pero, además, la contribución al equilibrio medioambiental del planeta, gracias a su efecto reductor de emisiones de gases de efecto invernadero, convierten a las energías limpias en un factor de producción imprescindible. Desde Acciona, a través de nuestro compromiso con el desarrollo de las tecnologías renovables, la construcción ecoeficiente y la implantación de soluciones tecnológicas para el mejor aprovechamiento del agua, esperamos seguir contribuyendo al desarrollo sostenible de nuestro país respondiendo a las expectativas de cuantos quieran otorgarnos su confianza. Estamos seguros de que se trata de la respuesta mas eficaz a las debilidades de un sistema que hoy ya se revela altamente dependiente e inestable. Es también la única vía que permite conjugar eficazmente el necesario desarrollo económico con el equilibrio medioambiental y el progreso social.

Los más de 30.000 empleados de Acciona, desde los más de 30 países en los que estamos presentes, confiamos en seguir extendiendo nuestro modelo, y estamos seguros de que EXPANSIÓN dará buena cuenta de ello durante los próximos 25 años... al menos.

Grupo Fuertes

Excelencia en Gestión Empresarial

El holding ***Grupo Corporativo Fuertes*** desarrolla la Excelencia empresarial en cada una de sus propuestas. Su filosofía se basa en la reinversión, la mejora constante, la creación de empleo, la riqueza y el desarrollo sostenible. Este grupo abarca diversas áreas de actividad lo que garantiza una mayor ***Fortaleza*** y garantía de ***Futuro***.

Gas Natural

Planta de ciclo combinado de Gas Natural Fenosa en el puerto de Barcelona.

Crecer en tiempos de crisis

Salvador Gabarró
Presidente de Gas Natural Fenosa

Los indicadores económicos más recientes nos permiten tener un cierto optimismo respecto al inicio de la recuperación. Las economías occidentales están empezando a crecer de nuevo, a ritmos que oscilan entre el 1,8% de la zona euro y el 2,8% de Estados Unidos. En España, a pesar de que el Producto Interior Bruto (PIB) decreció un 0,1% en 2010, las estimaciones del Banco de España para el primer trimestre de este año apuntan a un leve crecimiento del 0,2%.

Nuestro país está viviendo un momento decisivo en materia energética. Todos los agentes del sector estamos trabajando conjuntamente para sentar las bases de un modelo sostenible, y el Gobierno ha empezado a implantar medidas para, por ejemplo, reducir el déficit de tarifa o consolidar la retribución de la distribución.

Pero todavía tenemos importantes retos encima de la mesa, y por ello es necesario un Pacto de Estado, para que lo que construyamos hoy sea sólido y duradero. Es necesario que se reconozcan los costes de la energía, se construyan almacenamientos de gas natural y conexiones internacionales, o se dé un impulso definitivo a la I+D para seguir avanzando en la eficiencia energética, por citar sólo algunos de los temas pendientes.

A todo ello hay que añadir la coyuntura económica, que ha marcado la evolución de los mercados energéticos en los dos últimos años. La energía es estratégica para un país y por ello, a pesar del entorno, las empresas del sector estamos haciendo un importante esfuerzo para ofrecer un servicio competitivo a los consumidores, manteniendo los objetivos prioritarios de calidad y seguridad del suministro.

Ventaja competitiva

En este contexto, Gas Natural Fenosa ha optado por un modelo de negocio que conjuga de forma equilibrada los negocios de gas y electricidad, y su distribución geográfica, con una gestión eficiente acorde con la coyuntura actual. La flexibilidad de los suministros y la diversificación del *mix* energético dan a la compañía una clara ventaja competitiva, para hacer frente con éxito a la complejidad del mercado energético. Y la internacionalización de la actividad nos ha permitido sortear mejor la crisis actual.

En este sentido, la relevante posición en Latinoamérica, región que en 2010 creció por encima del 5%, ha impulsado el crecimiento del grupo.

Por otro lado, Gas Natural Fenosa está haciendo de la innovación, ahora más que nunca, uno de sus motores de crecimiento. Tras más de 150 años de historia, la compañía siempre ha estado en la vanguardia tecnológica, para ir superando los retos de un sector en constante evolución.

Por ello, nuestra apuesta por los nuevos productos y servicios vinculados a la eficiencia energética, a la movilidad sostenible con el vehículo eléctrico, de gas natural o híbrido, y a las *smart grids*, o la innovación en microcogeneración, geotermia o captura de CO_2, son la muestra de cómo Gas Natural Fenosa se ha adaptado a las nuevas necesidades de la sociedad, y puede seguir creciendo para desarrollar y fortalecer el sistema energético español.

Gas Natural

El sector reivindica que se construyan más conexiones internacionales para la energía.

Las empresas del sector están haciendo un importante esfuerzo para dar servicios competitivos

España está viviendo un momento decisivo en materia energética para sentar las bases del futuro

Se necesita un Pacto de Estado porque encima de la mesa quedan muchos retos por resolver

BS InfoEmpresa

Boletín empresarial de Banco Sabadell

MAYO de 2011

Nuevas líneas de financiación en el grupo **Banco Sabadell**

En la actual coyuntura económica, el grupo Banco Sabadell apoya e impulsa los proyectos y las inversiones de las empresas, pymes y autónomos, por lo que ofrece a sus clientes una amplia gama de financiación para dar cobertura a todo tipo de necesidades.

Una excelente alternativa son las **líneas de mediación ICO**, más flexibles respecto a ejercicios anteriores y accesibles prácticamente para todo tipo de empresas.

Para las inversiones en activos fijos, nuevos o usados, tiene a su disposición las líneas **ICO Inversión Sostenible** e **ICO Inversión**, que le permiten financiar hasta el 100% del proyecto en plazos de hasta veinte años, así como también la línea **ICO Internacionalización**, si sus inversiones se realizan fuera del territorio nacional.

Por otro lado, pone a su disposición la línea **ICO Liquidez**, que le permitirá financiar sus necesidades de capital circulante y otorgarle liquidez para afrontar una situación temporal de restricción al crédito.

Ampliando la oferta anterior, en el grupo Banco Sabadell también tendrá acceso a nuevas líneas como, por ejemplo, la línea **ICO Avanza2**, cuyo objetivo es impulsar la incorporación de empresas y ciudadanos a la sociedad de la información, mediante la financiación del equipamiento y conexión de banda ancha.

Así mismo, podrá acceder a la línea **ICO Mejora de la Competitividad de los Sectores Manufactureros**, destinada a potenciar y mejorar la competitividad de los sectores textil, calzado, mueble, juguete, curtido, marroquinería y madera, así como a la línea **ICO ICAA Producción**, para la financiación de proyectos de inversión en producción cinematográfica de largometrajes.

No lo dude. Si tiene previsto realizar una inversión, visite cualquier oficina de Banco Sabadell. Estaremos encantados de atenderle y ofrecerle la financiación que mejor se adapta a sus necesidades.

Nuestro equipo de profesionales le espera.

Seguro de Protección Consejeros y Directivos: Banco Sabadell ofrece una de las coberturas más amplias del mercado

En Banco Sabadell dedicamos nuestro esfuerzo y experiencia a poner a disposición de nuestros clientes la más amplia oferta de seguros que les proporcione la tranquilidad que necesitan.

Cada vez son más frecuentes las reclamaciones contra la gestión de directivos y administradores. Así, sectores como la construcción, el industrial, la energía y el inmobiliario son los más afectados por estas reclamaciones, mientras que las pymes son las empresas más concursadas desde que se produjo la recesión económica. El ejercicio de la profesión de administrador, alto directivo o gerente de sociedades mercantiles se ha convertido en una actividad de riesgo patrimonial para quienes las ejercen.

Esta exposición al riesgo por parte del colectivo de directivos ha dado lugar a la ampliación de la oferta aseguradora de Banco Sabadell, que dispone de una póliza específica de la compañía Zurich con una de las coberturas más amplias del mercado en la materia. Se trata del seguro de Protección a Consejeros y Directivos.

Es un seguro que protege el patrimonio personal de los directivos y del personal ejecutivo frente a posibles reclamaciones por actos incorrectos, en el ejercicio de su cargo, que provoquen pérdidas financieras a terceros y que el directivo esté legalmente obligado a pagar dentro de las condiciones que se pacten.

Esta póliza está disponible para empresas de hasta 30 millones de euros de facturación y se ofrece a pymes, sociedades anónimas, sociedades limitadas, cooperativas, asociaciones y fundaciones sin ánimo de lucro.

Además de esta magnífica cobertura, el asegurado también puede disfrutar del mejor servicio para hacerle más cómoda la gestión de los seguros de su empresa con un equipo de expertos dedicado a atenderle y asesorarle siempre que lo necesite.

Para más información, puede dirigirse a cualquiera de nuestras oficinas o a su interlocutor habitual con Banco Sabadell.

BSMóvil

Su banco, aquí y ahora.

"Consultar las cuentas de la empresa, realizar operaciones, firmarlas... Ahora puedo hacerlo todo desde mi móvil".

Descárgueselo gratis en bancosabadell.com o enviando un SMS con la palabra BS al 5675 y empiece a usar BS Móvil ahora mismo.

El banco de las mejores empresas. Y el tuyo.

Sabadell

La energía, en su laberinto empresarial

C. Morán/M. Á. Patiño

Los matrimonios que hace un lustro empezaron a crear las constructoras con las compañías de energía van a seguir protagonizando los movimientos corporativos en España. Sin duda, la estrella será la larga batalla que han vivido desde hace más de tres años la dirección de Iberdrola con ACS, su primer accionista. Otro foco de atención será Repsol, donde Sacyr tiene el 20% y este año tiene que renegociar el crédito que contrajo para adquirir esa participación.

El 1 de julio, se eliminan, por ley, los blindajes estatutarios que algunas empresas mantienen en sus estatutos con respecto a los derechos de voto. Esto dará pie a que ACS pueda, a partir de entonces, ejercer en las siguientes juntas todos los derechos de voto por su casi 20% que tiene ahora en Iberdrola. De alguna forma, también esa normativa antiblindajes pondrá en valor el 20% que tiene Sacyr en Repsol.

Atrás parecen haber quedado las discrepancias que mantuvieron la dirección de Sacyr y la de Repsol cuando la petrolera redujo el dividendo. Repsol ha vuelto a recuperar la senda de crecimiento en la retribución al accionista y la mirada ahora está puesta en otro sitio. Sacyr tiene de plazo hasta diciembre para renegociar el crédito que contrajo para adquirir el 20% de la petrolera, que ahora mantiene un principal de algo menos de 5.000 millones. La renegociación del crédito abre la puerta a que se barajen escenarios como el de que Sacyr pueda vender un trozo de su participación.

Ree

Las grandes empresas españolas pueden ser este año epicentro de movimientos en el mapa internacional de la energía.

Reordenación

El grupo constructor presidido por Luis del Rivero ha llevado a cabo una profunda reordenación de su balance desde finales de 2010. Para fortalecer sus fondos propios, la compañía ha cerrado con éxito dos ampliaciones de capital por 500 millones de euros y ha refinanciado parte de su deuda corporativa con su estreno en el mercado de bonos. Fueron 200 millones de euros y no se descartan más operaciones de este tipo.

Las dos ampliaciones también han dado lugar a una profunda remodelación del consejo de administración de Sacyr, que pasará a estar formado por 19 representantes, cinco más que en 2010. Estos cambios han dado lugar a una recomposición del equilibrio de fuerzas en la estructura de capital de la empresa, donde ha emergido la figura del empresario catalán Demetrio Carceller.

En el seno de Sacyr, primer accionista de Repsol, ha habido un reequilibrio de poder en el capital

El propietario del grupo petrolero Disa aprovechó su derecho de suscripción preferente de las dos ampliaciones de capital pera elevar su participación desde el 6% hasta casi el 13%. Además, sindicó sus acciones con la constructora canaria Satocán (2,9%), con lo que ha pasado ha convertirse en el primer accionista del grupo, por encima de los socios fundadores de la empresa.

Armonía quebrada

Estos movimientos han quebrado parte de la armonía que existía en el consejo de Sacyr. Las diferencias quedaron patentes en un consejo extraordinario celebrado el pasado 11 de mayo donde, entre otras cosas, se aprobó el abono de un dividendo de 0,1 euros brutos por acción. Fue la única propuesta aprobada por unanimidad, ya que el resto de los asuntos del día relacionados con el nombramiento de nuevos consejeros generó un fuerte debate.

Por un lado, Luis del Rivero y el consejero delegado, Manuel Manrique, defendieron el derecho, como accionistas de referencia del grupo, a estar mejor representados, ya que sus puestos actuales en el consejo de la constructora son de carácter ejecutivo. Por contra, Demetrio Carceller cuestionó la propuesta que, en la práctica, supone elevar el poder de los dos primeros ejecutivos en la toma de decisiones de la empresa. Finalmente, la propuesta salió adelante por mayoría.

Después de tres años, continúa la batalla de la dirección de Iberdrola con ACS, su primer accionista

Entre finales de 2010 y comienzos de 2011, el grupo indio Essar, un enorme hólding con intereses energéticos, estuvo sondeando la posibilidad de hacerse con una participación de hasta el 10% de Repsol. El acuerdo no cuajó. Pero algunas fuentes consideran que si la sombra de Essar estuvo una vez sobrevolando Repsol, puede volver a hacerlo. Essar, o cualquier otro interesado.

Repsol, grupo presidido por Antonio Brufau, sigue siendo una compañía muy apetecible dentro del contexto internacional de los movimientos corporativos energéticos.

Batalla judicial

La batalla entre ACS y la dirección de Iberdrola vivirá este año un nuevo capítulo. Además del final de los blindajes estatutarios, los dos contrincantes siguen enfrentados en los juzgados. En la Audiencia de Vizcaya tiene que resolverse el recurso de la constructora contra la resolución de un juzgado de Bilbao que daba la razón a Iberdrola. En juego está la impugnación de los acuerdos de la junta de accionistas de la eléctrica celebrada en 2010.

En esa asamblea, Iberdrola impidió el nombramiento de un consejero de ACS al acusar a la compañía presidida por Florentino Pérez de ser un competidor en el negocio de las renovables y de la ingeniería. La próxima junta de Iberdrola es hoy 27 de mayo.

Es probable que la Audiencia de Vizcaya no modifique el fallo, por lo que los servicios jurídicos de ACS elevarán la pugna al Tribunal Supremo. Desde el entorno de la constructora apuntan que el cambio de sede judicial, desde el País Vasco hasta Madrid, es un paso importante.

Cepsa, otro frente en la configuración del mapa de la energía ibérica

El mapa energético español tuvo un seismo inesperado este año. En febrero, el fondo soberano International Petroleum Investment (IPIC), controlado por el emirato de Abu Dhabi, acordó la compra del 48,8% que posee el grupo francés Total en Cepsa, la segunda petrolera española. IPIC pagará a Total 3.724 millones de euros. El fondo árabe, que está presente en Cepsa desde 1988, controlaba hasta ahora el 47%. Tras este movimiento, alcanzará el 96%. A su vez, ha puesto en marcha una oferta pública de adquisición (OPA) sobre el 4% restante. En la operación, se ha valorado Cepsa en 7.500 millones de euros. La OPA está ahora en trámites, y se espera que concluya sin ningún problema antes del verano. Una vez que Total salga de Cepsa, e IPIC tome definitivamente las riendas del grupo, la intención del fondo árabe es convertir a esta petrolera en su plataforma de crecimiento en el exterior. Cepsa, que durante años ha permanecido a la sombra de Total, sin apenas visibilidad internacional, podría adquirir así un papel protagonista en la reconfiguración del mapa de las petroleras. Muchas miradas ya están puestas en Portugal, como escenario para nuevos matrimonios. Y concretamente en Galp, la petrolera lusa en la que el Estado debe privatizar la participación que le queda.

La mayoría de ciudades sitúan su negocio en las afueras de la ciudad. Pero para instalar conocimiento, Barcelona prefiere el distrito de la innovación 22@Barcelona, en el centro de la ciudad y frente al mar. Más de 4.500 empresas relacionadas preferentemente con los sectores media, TIC, energía, bio y diseño, lo saben y, desde el año 2000, ya han creado más de 56.000 puestos de trabajo.

Entra en www.bcn.cat/barcelonabusiness

CREATE
INVEST
WORK
LEARN
RESEARCH
SMILE
/
DO IT
IN
BARCELONA

Cofinancian:
Generalitat de Catalunya
European Union
European Regional Development Fund
"Investing in your future"

Ajuntament de Barcelona
www.bcn.cat/barcelonabusiness

EMPRESAS TELECOMUNICACIONES

‘Tsunami’ en el mercado de telefonía

Ignacio del Castillo

Efe

Los usuarios y la rivalidad han convertido al sector de telecomunicaciones en uno de los más competidos de España, con un índice de cambio de proveedor más elevado que el resto.

El mercado español de telecomunicaciones se ha convertido, con diferencia, en uno de los sectores más competitivos de la economía española. Las pruebas empíricas de esa feroz competencia –que, sorprendentemente, una parte de la opinión pública aún cuestiona– son la reducción constante de precios que se ha venido produciendo desde la liberalización del sector en 1998, diferencial con respecto a otros sectores, y el alto porcentaje de los clientes que cambian de proveedor de servicios cada año, también muy por encima de lo que se produce en otros sectores de actividad como la banca, seguros o el sector energético. Además, la caída de precios se ha agudizado en los últimos años, como consecuencia de la crisis económica que ha afectado especialmente a España.

Competencia feroz. Los altos niveles de paro y la nueva conciencia de ahorro surgida desde 2007 entre los hasta entonces alegres consumidores españoles ha despertado una sensibilidad a los precios desconocida: nos hemos vuelto más ‘alemanes’ consumiendo y hemos empezado a mirar con lupa todas las facturas, incluidas las de los operadores de telecomunicaciones buscando vías para abaratar nuestros gastos.

Por eso, se ha producido un auge de los proveedores alternativos de servicios tanto de telefonía fija, como de banda ancha fija y de telecomunicaciones móviles, que presentaban tarifas de servicios más baratas y sencillas que las de los operadores consolidados. El *low cost* en las telecomunicaciones ha llegado a España para quedarse.

Los precios caen un 42% desde 2005. La bajada de precios ha actuado por una doble vía. Por una parte, los operadores *low cost* (como Yoigo, Simyo o Pepephone) han ido aumentando su cuota de mercado, lo que repercute en una bajada general de los precios medios. Por otra, los operadores tradicionales han tenido que ir rebajando sus tarifas para evitar que los clientes les abandonaran masivamente, aunque no lo han conseguido plenamente porque los niveles de portabilidad han ido *in crescendo*. El ejemplo más claro de esta evolución es la de Orange, cuyas bajadas de precio han provocado que su ingreso medio por minuto en llamadas de voz sea menor que el de Yoigo. El efecto combinado de estas tendencias ha provocado que los precios de las llamadas de voz en telefonía móvil, por ejemplo, hayan bajado un 20% entre el primer trimestre de 2007 (17,7 céntimos de euro por minuto), y el cuarto trimestre de 2010 (14,2 céntimos por minuto), según los datos de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), el regulador del sector. Con todo, la bajada se ha acentuado, ya que sólo en los últimos doce meses acumula un descenso del 9%. Si tomamos el índice desde diciembre de 2005, cuando la CMT inició su serie, la reducción de tarifas en el movil se sitúa en el 42,5% en cinco años, un porcentaje sin precedentes en cualquier otro sector, incluidos los que más han sufrido la crisis, como el inmobiliario.

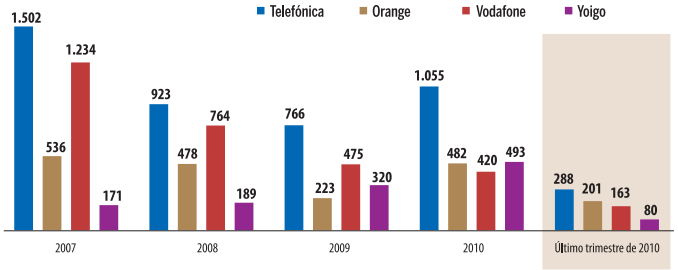
Líderes en portabilidad. Además, España es uno de los países europeos en los que los usuarios cambian más de operador. Casi cinco millones de clientes eligieron nuevo proveedor telefónico móvil durante 2010. Eso supone casi el 9% de la base total de usuarios, un porcentaje que ha ido creciendo desde el 7,6% que era infiel a su proveedor en 2007.

Pero aún más impresionante ha sido esta evolución del cambio de proveedor en el negocio de banda ancha fija (ADSL y cable). Aunque las cifras absolutas son más reducidas, ya que no llegan a 11 millones los clientes de banda ancha, mientras que superan los 54 millones los de móviles, la proporción de clientes que cambian de compañía en el ADSL es mayor que en el móvil y además, crece mucho más rápido. Así, durante 2010, más de 1,7 millones de clientes optaron por un nuevo proveedor, lo que supone el 16,2% del total, casi el doble que en el móvil y también el doble que el porcentaje de

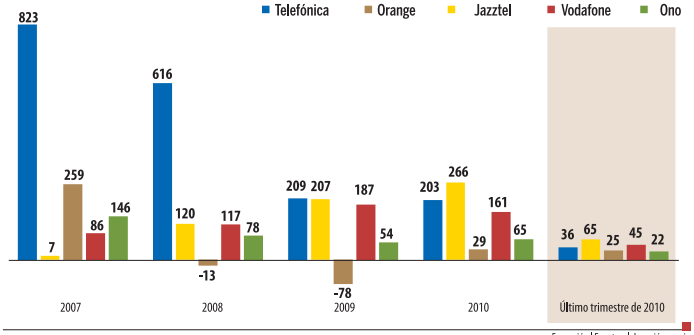
ASÍ SE REPARTE EL MERCADO ESPAÑOL

En miles de clientes.

Altas netas de contratos en telefonía móvil



Altas netas de banda ancha fija



Expansión | Fuente: elaboración propia

La sensibilidad al precio que la crisis ha despertado en los clientes ha cambiado totalmente el sector

Telefónica dejó de ser la opción preferida por la mayoría, y Yoigo Jazztel y Orange han sacado partido

Movistar ha reducido su cuota de captación en banda ancha y en febrero perdió clientes por primera vez

En 2008, Movistar logró 5,3 veces más ADSL que Jazztel, pero en 2010 captó 63.000 clientes menos

cambios de compañía (8,2%) que lograba la banda ancha fija en 2007.

El deterioro del negocio fijo de Telefónica. Las consecuencias de esta evolución se han notado sustancialmente en el negocio fijo de Telefónica. La operadora, que en 2007 tenía 15,1 millones de líneas, contaba con sólo 9,6 millones a finales de 2010, es decir, 5,5 millones menos (el 36%, más de un tercio, de reducción) en sólo tres años. Si en 2007, antes de la crisis tenía el 81% de las líneas fijas del mercado, tres años después, sólo contaba con el 61%, habiendo perdido veinte puntos de cuota. Las causas de esta caída son la sustitución del fijo por el móvil en muchos hogares, la pérdida de líneas a manos de competidores y la debacle económica de las pymes españolas que han cerrado por millones. Aunque la pérdida de líneas y cuota de mercado (de accesos) ha sido fuerte en el mercado residencial (pasó en esos tres años de 10,1 millones de líneas a 7,6 millones, una caída del 24%, perdiendo también veinte puntos de cuota, hasta el 59%), el dato más dramático se da en el segmento de negocios. Los 4,9 millones de líneas de empresas de 2007 se han reducido a 1,9 millones en 2010, una caída del 63%. Con todo, la cuota de Telefónica sólo ha bajado 18 puntos, del 87% al 71%, lo que muestra que la enorme pérdida se debe, sobre todo, al cierre de pymes más que a la pujanza de los rivales.

Cambios en el podio. Pero es mirando en perspectiva donde se aprecia el cambio de comportamiento del mercado. Tomando sólo a los cinco grandes del negocio de banda ancha (Telefónica, Ono, Orange, Jazztel y Vodafone), durante 2007 y 2008, los primeros años de la crisis, se aprecia que Telefónica logró mantener el *status quo* anterior aún manteniendo unos precios nominales que eran casi un 50% superiores a los de sus rivales. Pero, incluso con esos precios, en 2007 el exmonopolio captó 823.000 clientes, el 62% del conjunto de los cinco.

Ese año, Jazztel logró sólo 7.000 nuevos clientes (el 0,5% del total) y Vodafone 86.000 (un 6,5%). En 2008, el mercado total cayó, pero Telefónica mantuvo un 67% de las altas, aunque Jazztel y Vodafone ya lograron un 13% cada una.

Pero en 2009 la política de precios altos de Telefónica hizo crisis. Aunque se multiplicaron las promociones (cada vez más largas y con mayores rebajas), sólo logró 209.000 nuevos adeptos, que, en un mercado que se volvió a contraer, significaba sólo un 36%, muy por debajo del 55% de cuota real que mantenía, lo que suponía, que, por primera vez, estaba perdiendo mercado. A partir de ahí, los ganadores han sido, sobre todo, Jazztel y Vodafone. Aunque, a finales de 2010, Orange ha dado muestras de empezar a despertar.

Ese mismo 2009 representó un gran éxito para Jazztel que casi empató con Telefónica con 207.000 altas netas (un 35,7%), mientras que Vodafone se quedaba muy cerca con 187.000 clientes que representaban el 32%. Y en 2010, Jazztel, con 266.000 altas (el 37%), superó claramente a Telefónica, que sólo logró 203.000 un 28%.

Yoigo y Orange ganan en el móvil. En el mercado móvil, la evolución ha sido similar aunque con matices. Movistar se ha mantenido mejor en cuota de clientes, gracias probablemente a la peor evolución de Vodafone. Pero Yoigo y, en menor medida, Orange, han mejorado considerablemente, sobre todo en la captación de clientes de contrato, hasta el punto de que en 2010 tanto Yoigo (con 493.000 nuevos abonados) como Orange (con 482.000 clientes) han logrado el éxito histórico de imponerse en este apartado a Vodafone que sólo obtuvo 420.000 usuarios.

Las ofertas de los virtuales. La evolución hacia el *low cost* ha supuesto que los grupos móviles alternativos –Yoigo y los virtuales, que no disponen de red propia– ya controlen un 8,5% del mercado total y están empujando a los tres grandes (Movistar, Vodafone y Orange) a llegar a zonas de precios antes consideradas exclusivas para el *low cost* como tarifas de 8 céntimos por minuto en cualquier destino y horario. El problema para ellos es que los virtuales más agresivos como Pepephone, Simyo o MásMóvil también han bajado el listón y ya están llegando a 5, 4 y hasta 3 céntimos por minuto, aunque para ello se impongan consumos mínimos más elevados o, sorprendentemente, cuotas de abono de hasta 7 euros mensuales.

Smartphones: alimentando al enemigo de la voz y los SMS

Los operadores se han empujado los unos a los otros a canibalizar sus fuentes tradicionales de negocio: las llamadas de voz y los SMS. Primero sucedió con el fijo. Los servicios de voz por Internet, como Skype, han machacado los ingresos de las operadoras, obligadas a lanzar tarifas planas de llamadas para detener el desastre.
¿Consecuencia? La voz fija ya no vale nada. El sector fijo es ahora un negocio sólo de datos. Lo mismo que le pasará al móvil en poco tiempo.
Como la facturación por voz móvil no para de caer, los operadores gastan miles de millones de euros anuales –unos 2.500 millones en España– en subvencionar smartphones, netbooks y ahora tabletas, ya que tiran de la demanda del tráfico de datos, la gran esperanza de la industria. Pero cada smartphone vendido –gracias al operador– es un Caballo de Troya que impulsa al cliente a usar las comunicaciones IP sobre la tarifa plana de datos, despreciando las llamadas de voz y los SMS, que suponen el 85% de los ingresos actuales del sector. Los iPhone o los móviles con Android facilitan que el cliente utilice servicios como Skype o Viber para hacer llamadas de voz. Además, el SMS, también está en plena decadencia. En sólo dos años, los ingresos han caído un 30% en España y ha pasado de aportar el 12,1% a sólo el 9,2% de las ventas totales. ¿La razón? Los smartphones han facilitado el acceso a servicios como el correo electrónico en el móvil, los mensajes a través de redes sociales (como Facebook o Twitter) y los chats como el de BlackBerry o WhatsApp. Todos son sustitutivos aventajados de los SMS y, además, son gratis, ya que funcionan sobre la tarifa plana de datos.

Con cada iPhone que se vende, se usan más alternativas a la voz y los SMS como Skype o WhatsApp

Las tarifas planas fijas incluirán llamadas de voz a los móviles

También falta poco para que las tarifas planas de llamadas fijas a números nacionales que van asociadas al ADSL empiecen a incorporar, masivamente, las llamadas a móviles. En Francia, de hecho, los tres grandes de la banda ancha (Orange, SFR y Free) las han incluido ya. Y en España han empezado tímidamente. Primero, fue Vodafone, y luego le han seguido Movistar, Jazztel, Orange y Ono. La razón principal es que el coste de llamar a las redes móviles ha caído drásticamente en los últimos años y lo va a seguir haciendo en el futuro. La CMT y el resto de los reguladores europeos están rebajando los costes de terminación (lo que cobran los operadores por recibir una llamada en sus redes) de forma que, en algunos países, llegarán en unos años a estar por debajo del céntimo de euro por minuto, cuando hace un lustro superaban los 20 céntimos. En España, aún están en 4 céntimos por minuto, pero la próxima bajada (que la CMT empezará a estudiar de inmediato y aprobará en otoño) previsiblemente los llevará alrededor del céntimo. Y tendrá consecuencias.

A la caída de demanda y las bajadas voluntarias, se unen las rebajas impuestas por los reguladores

El aumento del consumo de datos sólo compensa entre un tercio y la mitad de la caída de la voz

El ingreso por minuto en el móvil ha bajado un 20% entre 2007 y 2010, y más de un 42% desde 2005

Las rebajas de la terminación móvil permitirá que se regalen, también, las llamadas a celulares

Dreamstime

La competencia, la tecnología y los reguladores han rebajado el precio del móvil en un 20% desde 2007.

Telefónica

La innovación tecnológica provoca cambios disruptivos, como ha sucedido con Internet, con las redes sociales o con la telefonía móvil.

La tecnología, factor de desarrollo

César Alierta
Presidente ejecutivo del grupo Telefónica

Celebramos que el diario EXPANSIÓN cumple un cuarto de siglo de existencia. Y si veinticinco años son muchos, el cumplirlos precisamente en 2011 es, si cabe, aún más relevante. Y es que el final del siglo XX y el principio del XXI está siendo uno de esos momentos clave de la historia de la humanidad que se identifican por su dinamismo y el desarrollo de profundas transformaciones económico-sociales. Un tiempo complejo, en el que la realidad cambia tan rápidamente que las empresas de cualquier sector han de ser muy ágiles, no ya para tener o mantener el éxito, sino incluso para sobrevivir.

En el caso concreto de la prensa económica, no es fácil describir en su justa medida el gran nivel de esfuerzo y profesionalidad que exige el mundo actual de la información y los medios para que un diario pueda alcanzar y defender un lugar destacado en este mercado, tan sumamente competitivo y en plena transformación.

Así, en plena era de la información y el conocimiento, todos estamos de enhorabuena con este aniversario porque es muy importante para España que, especialmente ahora, la prensa económica sea capaz de desempeñar eficazmente el papel que le corresponde en la mejora de la competitividad y en la recuperación del crecimiento económico del país. Efectivamente, necesitamos que la prensa económica española informe con seriedad, objetividad y precisión sobre nuestra posición actual y sobre los distintos caminos que se abren ante nosotros para mejorar las perspectivas de la economía española; necesitamos una prensa económica que ejecute eficientemente su labor de divulgación, educación, análisis y generación de confianza, no sólo para los empresarios y ejecutivos españoles y extranjeros que la leen sino, especialmente, para la opinión pública en general, tanto a nivel nacional como global.

Por supuesto, ante este reto que afrontan hoy los medios de comunicación, las compañías de telecomunicaciones, como Telefónica, tenemos también un rol clave que desempeñar. Nosotros nos ocupamos de proporcionar a los medios cada vez más y mejores formas de difundir a los clientes finales sus contenidos (en sus distintas formas de información, entretenimiento, educación, etcétera). Y es que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) están en la raíz de los profundos cambios que la humanidad viene experimentando durante los últimos veinticinco años.

Hoy los servicios basados en las TIC forman ya parte inherente de nuestra vida diaria y, por ello, se han convertido en una herramienta imprescindible para la eficiencia y la productividad de todas nuestras actividades.

Así, las TIC son hoy un claro motor del desarrollo económico, tanto por la relevancia que el sector TIC ha alcanzado en el volumen global de la economía mundial (más de 3 billones –españoles– de US$ en 2010) como por la importancia que tiene la inversión en el despliegue de infraestructuras TIC y el uso adecuado, y generalizado, de los servicios basados en las mismas para la mejora de la productividad laboral de las economías, lo que redunda directamente en el crecimiento económico de las mismas.

Necesitamos que la prensa económica informe con seriedad, objetividad y precisión

Además, el sector TIC se caracteriza por una innovación permanente, tanto en nuevos y mejores servicios (cuyo ciclo de vida es cada vez más corto) como en nuevas tecnologías que sirven de base para la prestación de los mismos. Esta innovación tecnológica continua y, muchas veces, disruptiva (como ha sucedido con la aparición de Internet, la telefonía móvil o las redes sociales), es un magnífico caldo de cultivo para potenciar la innovación en el resto de los sectores económicos.

Los servicios TIC permiten optimizar el uso de los recursos disponibles con la automatización eficaz

Telefónica

Dos telefonistas en 1928 atentiendo las llamadas urbanas de Alicante.

Desarrollo sostenible

Por ello, hoy en día, los servicios TIC son un factor habilitador para que los demás sectores (Sanidad, Educación, Transporte, etcétera) puedan innovar y desarrollarse de forma sostenible. Esto es así porque los servicios TIC permiten tanto optimizar el uso de los recursos disponibles, mediante la automatización eficaz y eficiente de los procesos productivos, como propiciar la aparición de nuevas actividades y nuevos negocios que surgen de la moderna concepción digital del mundo.

En definitiva las TIC y las telecomunicaciones, que son el factor habilitador de las mismas, son hoy un sector estratégico para el desarrollo económico sostenible de las sociedades modernas y, por tanto, un aliado indispensable de los Gobiernos para que ese desarrollo pueda alcanzar a todos los ciudadanos por igual, sin ningún tipo de brecha por razón de poder adquisitivo, localización geográfica, nivel educativo o capacidades, lo que hace de las TIC también un factor clave para avanzar en la cohesión y el desarrollo social.

Por todo ello, desde la conciencia del importante papel que tenemos que desempeñar juntos las compañías de telecomunicaciones de dimensión internacional, como Telefónica, y los medios de comunicación, damos la enhorabuena a EXPANSIÓN por sus primeros veinticinco años de historia y le animamos a que mire al futuro con el optimismo y la confianza que juntos podemos imprimir en todas las sociedades a las que servimos.

Windows®. Viva sin límites.
Toshiba recomienda Windows 7.

UNA CREACIÓN PERFECTA

La increíble potencia, rapidez y ligereza de la Serie-R de Toshiba.

Cada componente de la Serie-R de Toshiba ha sido concebido y diseñado con atención minuciosa a cada detalle. Ésto, combinado con su velocidad, potencia y ligereza, hacen que lo único que echará de menos en este portátil sea que trabaje por usted.
Elija entre una amplia gama de colores y tamaños por 899€ IVA incluido.

Más detalles en **www.toshiba.es/serie-r**

TOSHIBA
Leading Innovation >>>

Toshiba informa 902 122 121
www.toshiba.es/innovacion

Toshiba es una marca registrada de Toshiba Corporation. Microsoft, Windows, Windows Live y el logo de Windows son marcas registradas del grupo de compañías Microsoft. Los nombres de las compañías y productos aquí mencionados, si los hay, deben ser marcas registradas de sus respectivos propietarios. Todas las características y colores dependen del modelo y de la disponibilidad local. Las imágenes mostradas tienen fines ilustrativos y pueden diferir del producto real. Por favor, contacte con su distribuidor local para más detalles.

Innovación para superar la crisis

Jean Marc Vignolles
Consejero delegado de Orange España

Hoy celebramos el 25 aniversario del diario EXPANSIÓN, una suerte de bodas de plata con sus lectores más fieles –entre los que, desde mi llegada a España, me incluyo– a los que, durante este tiempo, ha mantenido informados de algunos de los acontecimientos económicos más relevantes de la reciente historia española.

El año del nacimiento de este diario, España se incorporó a la Unión Europea, iniciando uno de las etapas más prósperas, tanto para este país como para sus socios en el continente. De hecho, en ese primer número, EXPANSIÓN incluyó un suplemento bajo el título "Europa, protagonista".

Traigo este hecho a colación porque, en aquella época, sería difícil imaginarse un panorama como el que hoy se dibuja en el mercado español de las telecomunicaciones, en el que competimos las tres operadoras más importantes del continente. Este hecho habla bien a las claras de la pujanza económica española, que ha hecho que su mercado sea uno de los más atractivos a escala internacional; y también del imparable proceso de globalización económica que en aquellos años empezaba a configurarse.

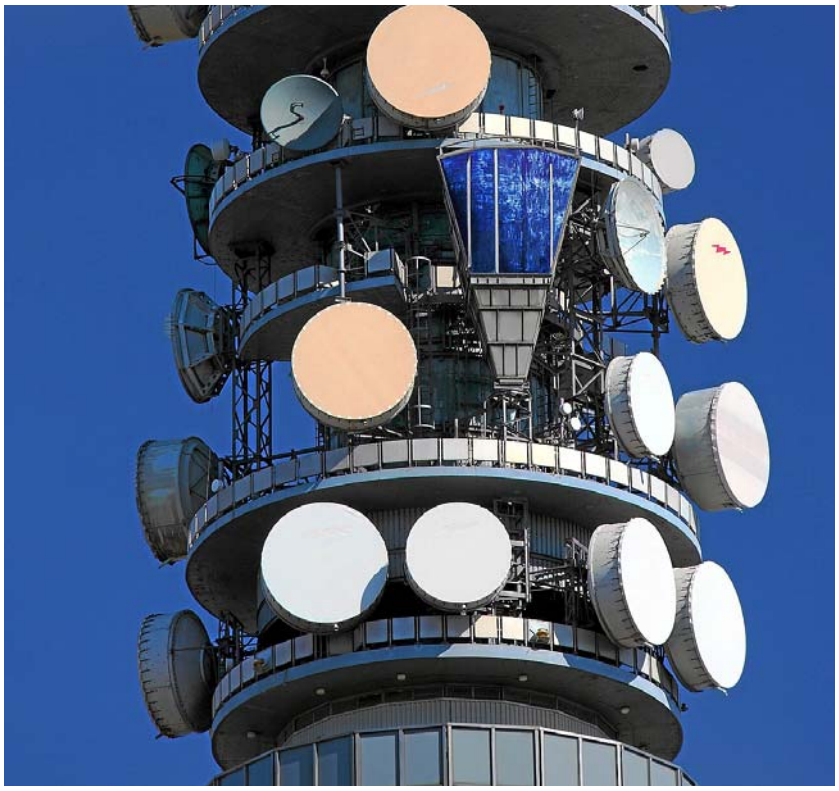
Una globalización que se halla en el origen de la crisis que hoy padecen nuestras economías pero que, probablemente, también sea uno de los factores que desencadenen la recuperación. Y España, con su potencial económico y capacidad innovadora, tiene mucho que decir en ese proceso.

Mercado clave

En el caso de Orange, tal como destacó recientemente EXPANSIÓN, este país es ya el segundo mercado nacional por volumen de negocio sólo por detrás de Francia, con una facturación durante el primer trimestre de este año de 959 millones de euros, lo que supone el 8,5% del total de la compañía y un crecimiento del 4% frente al año pasado.

Más allá de la satisfacción que genera en todo el equipo de Orange la consecución de estos logros, me permito destacar estos buenos resultados por lo que suponen de esperanza en el futuro y en la superación de las actuales dificultades. Unos resultados que, además, vienen a confirmar una tendencia positiva iniciada desde mediados de 2009.

De hecho, el año pasado los ingresos de Orange España ascendieron a 3.821 millones de euros. Después de seis trimestres consecutivos de mejora en la tendencia de sus ingresos, Orange consiguió crecimiento positivo en el último trimestre del año respecto al mismo trimestre del año anterior, hasta alcanzar los 963 millones de euros (+0,9%). Además, hay que destacar que, a pesar de la difícil situación económica, Orange continuó mejorando la rentabilidad de sus negocios y obtuvo un ebitda de 765 millones de euros, un 4,7% más que el año anterior.



Dreamstime

La compañía ha lanzado un ambicioso plan de renovación de red, con inversiones de 500 millones de euros.

¿Y cuál ha sido el secreto de esta positiva evolución de nuestro negocio? En mi opinión: la eficiencia operativa, el foco en la satisfacción del cliente, la economicidad de la oferta y la inversión en el desarrollo comercial e infraestructuras, lo que nos ha llevado a realizar fuertes inversiones en estos difíciles momentos con el objetivo de adelantarnos al crecimiento de las necesidades de uso de nuestros clientes y de impulsar el desarrollo de las telecomunicaciones en España.

En el mercado español de telecomunicaciones competimos los tres mayores operadores

Nuestro modelo hace de la innovación y el ahorro para nuestros clientes sus señas de identidad

Así, Orange lanzó un ambicioso plan de renovación completa de su red, con una inversión de más de 500 millones de euros hasta 2012, que nos permitirá afrontar los retos del futuro en nuestro mercado. Con esta inversión, Orange da respuesta al gran crecimiento del acceso a Internet en movilidad, asociado a la irrupción de nuevos dispositivos inteligentes. Una tendencia imparable que supone una revolución en los usos de las telecomunicaciones y también una gran oportunidad para generar riqueza.

Tiendas y dispositivos

También, estamos desarrollando el proyecto de tiendas propias y franquicias que, con una inversión de entre 80 millones y 100 millones de euros, prevé la apertura de 300 tiendas a lo largo de toda la geografía española. Además, conscientes del potencial transformador de la tecnología, en Orange hemos impulsado su utilización masiva con el lanzamiento de nuevos dispositivos como smartphones y *tablets* y servicios avanzados y asequibles, tanto para particulares como para empresas.

También hemos emprendido proyectos que esbozan el futuro de las telecomunicaciones: acuerdos para el despliegue de fibra hasta el hogar, uso de la tecnología NFC para mejorar la eficiencia de las ciudades –pago del billete de autobús con el móvil en Málaga– o servicios de salud, como los que permiten el seguimiento, prevención y educación de enfermos diabéticos y obesos, etc.

Esta apuesta decidida por un modelo de negocio que hace de la innovación y del ahorro para nuestros clientes sus principales señas de identidad ha recibido el respaldo del mercado y nos ha permitido superar los peores momentos de la crisis.

Todos estos hitos, de los que ha dado cuenta el diario EXPANSIÓN, nos han venido a demostrar que se puede afrontar la crisis desde la valentía. Sirva pues esta tribuna como mensaje esperanzado en el futuro y como aliento para los lectores de este gran diario, hoy referencia indiscutible en el ámbito de la información económica.

Dreamstime

Los ingresos de Orange España, que cuenta con 12 millones de clientes en España, alcanzaron 3.821 millones de euros el pasado año.

No hace falta ir muy lejos para ver iniciativas sostenibles y planes de internacionalización...

Y no hace falta ir muy lejos para buscar financiación.

LA MEJOR FINANCIACIÓN ESTÁ MUY CERCA DE TI

LÍNEAS ICO 2011
PARA AUTÓNOMOS Y EMPRESAS

ACÉRCATE A TU BANCO O CAJA HABITUAL Y SOLICITA TU PRÉSTAMO ICO

.ES Economía Sostenible

GOBIERNO DE ESPAÑA

ICO
Instituto de Crédito Oficial

Infórmate en www.icodirecto.es y en el 900 121 121

Ofrecer la mejor comunicación

Francisco Román
Presidente ejecutivo de Vodafone España

A lo largo de estos 25 años, EXPANSIÓN ha sabido mantenerse frente al cambio como una auténtica herramienta de Comunicación con mayúsculas, que fomenta el diálogo tanto con sus lectores como con las empresas y otros actores del mercado. Mantiene estrechas y cordiales relaciones con todos ellos, sin perder su independencia, que cimentan la extraordinaria calidad y análisis de la información, con coherencia informativa y máxima credibilidad. Por todo esto se ha convertido en referente indispensable de la información económica en España, tanto en su edición impresa como en la digital, sin olvidar también las nuevas formas de comunicación social.

Sus excelentes profesionales han generado a diario un importante debate social y económico en nuestro país y como resultado, EXPANSIÓN es una fuente de opinión constante. La crónica diaria de este medio de comunicación ha sido testigo de hitos muy importantes en España, como la entrada en la Unión Europea o la liberalización de las telecomunicaciones.

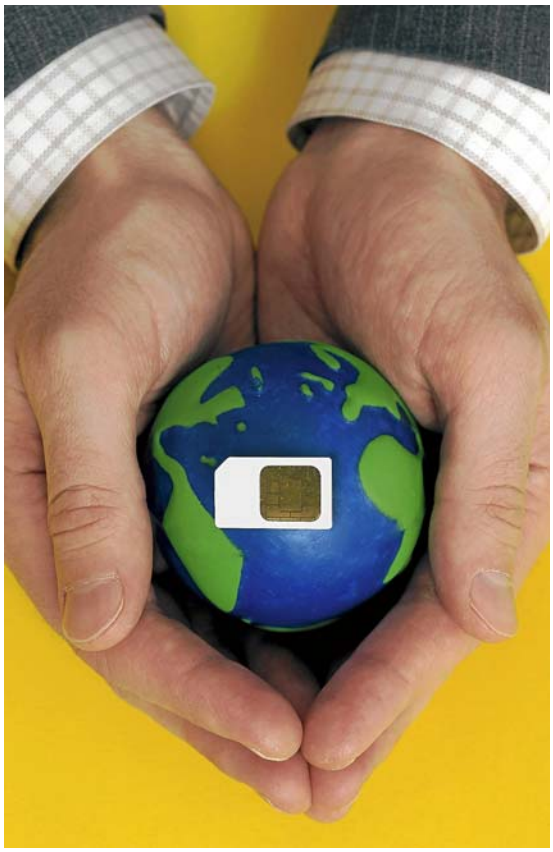
Visión innovadora

Es en este último aspecto en donde desde Vodafone apreciamos la madurez de este diario. Ambos empezamos con unos objetivos y una visión innovadora, que a la vuelta de los años hemos visto convertida en realidad. En ese sentido, hemos crecido juntos y me atrevería a decir que hemos aprendido el uno del otro.

Así, hemos ido evolucionando hasta la realidad en la que nos encontramos hoy, plagada de múltiples formas de comunicación entre empresas y entre personas, también en su faceta más social y comprometida. Hemos visto en EXPANSIÓN una piedra angular para ayudar al difundir nuevos servicios, soluciones e infraestructuras que permitan un desarrollo sostenible. Y lo hemos consultado como fuente fidedigna para conocer las necesidades del mercado y de nuestros clientes.

Me permito afirmar que EXPANSIÓN ha crecido con nosotros por su especial sensibilidad y atención a aquellos sectores que realmente contribuyen al desarrollo del país. Sectores como el de las telecomunicaciones, y en concreto las comunicaciones móviles, que tienen especial relevancia tanto por su aportación al Producto Interior Bruto como por su carácter inversor y dinamizador, que aporta valor y fomenta el empleo y el desarrollo del talento en nuestra sociedad.

En 2010 ya se vendieron más 'smartphones' que ordenadores, y el mercado crecerá un 50% este año



Dreamstime

Cisco prevé que los datos móviles se multipliquen por 25 en cuatro años.

Al igual que EXPANSIÓN, las comunicaciones móviles son líderes en nuestro país. Estamos a la cabeza de Europa en uso y penetración de la banda ancha móvil. Por otra parte, ya hay más de 5.000 millones de dispositivos móviles por todo el planeta. Con estos datos, sobra decir que la aportación de este mercado a la economía y sociedad es incuestionable, tanto en lo que se refiere a desarrollo de otros sectores como en el despliegue de infraestructuras y servicios competitivos. Todo ello con un valor real para el ciudadano.

Oportunidades de crecimiento

Este ritmo de crecimiento no va a parar en los próximos años, así, según la consultora Idate, Internet móvil tendrá una tasa de penetración del 37% a nivel mundial en solo cuatro años. A día de hoy se venden más *smartphones* que ordenadores, e IDC prevé que el mercado mundial de smartphones crezca casi un 50% en 2011. Además, de acuerdo con un informe del fabricante Cisco, se prevé que el tráfico de datos móviles se multiplique por 26 en los próximos cuatro años.

Los distintos agentes del sector de telecomunicaciones se están preparando para adaptar las redes a este fuerte crecimiento del tráfico y poder atender la demanda de nuevos servicios.

Desde el Gobierno, se ha lanzado el Plan de Espectro que permitirá a las operadoras de telecomunicaciones diseñar sus estrategias de futuro y planificar el despliegue de nuevas tecnologías, como LTE. Además, este plan permitirá la reutilización de frecuencias lo que facilitará, con carácter casi inmediato, el despliegue de banda ancha móvil en el entorno rural

Por parte de las operadoras, se está desplegando una nueva infraestructura de redes preparada para ofrecer servicios de telefonía móvil con distintas tecnologías (2G, 3G, LTE...), lo que racionalizará el despliegue de redes, optimizará la utilización del espectro y reducirá el impacto ambiental.

La reutilización de frecuencias permitirá el despliegue de banda ancha móvil en las zonas rurales

Sería ingenuo si dejara de mencionar la situación económica en la que nos encontramos. Pero no hay por qué seguir lamentándose. En 2011 empezamos a ver ya los primeros signos de recuperación. Hemos aprendido y la lección nos va a servir para retomar la senda de un crecimiento razonable y sostenible.

El sector de las telecomunicaciones está preparado para contribuir al desarrollo de este nuevo modelo: la incorporación de servicios *Machine to Machine* o M2M permiten gestionar de manera más eficiente muchos de los procesos que más energía consumen en las sociedades desarrolladas. Servicios como la gestión de flotas, el tráfico de las ciudades o el control de grandes redes de suministro se pueden optimizar con la incorporación de este tipo de soluciones M2M.

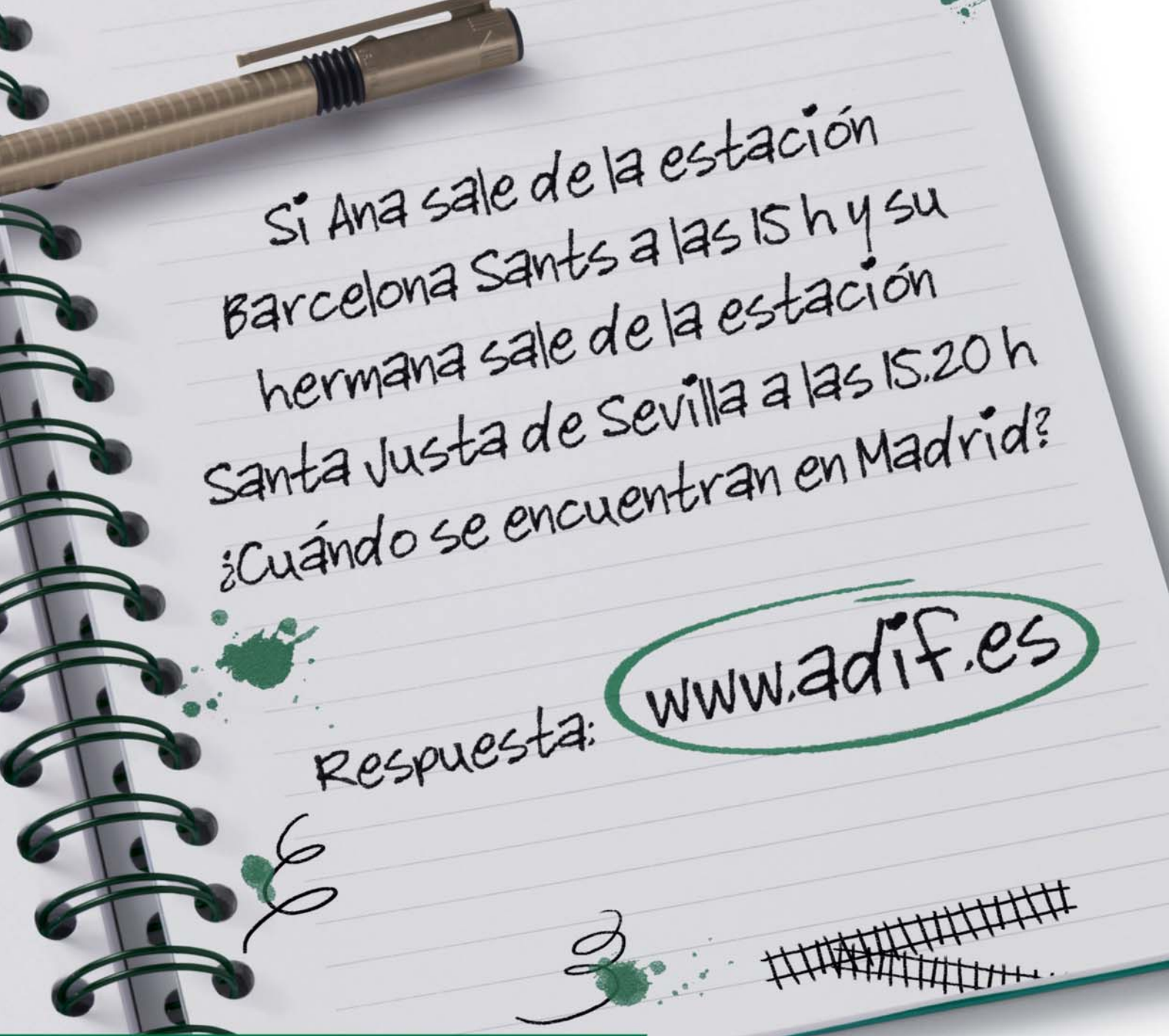
Las telecomunicaciones móviles pueden fortalecer también nuestro modelo sanitario con la incorporación de soluciones de *mobile-health* o acercar la Administración al ciudadano utilizando el móvil como una nueva ventanilla.

La tecnología y, particularmente, la telefonía móvil nos puede ayudar a superar la crisis. Tenemos una de las mejores redes de telefonía móvil de Europa y un parque instalado de *smartphones* que está entre los más avanzados de la UE. El siguiente desafío es que las empresas e instituciones trabajen juntas en el desarrollo de tecnologías y servicios que contribuyan a nuestro bienestar en el futuro.

Sólo me queda reiterar mi felicitación a todos los profesionales que integran la plantilla de EXPANSIÓN. Con el deseo de que, al igual que hasta ahora, mantengan su carácter innovador y pionero y que continúen siendo testigos de muchos más hitos en aquellos sectores capitales mantenedores de la economía de nuestro país.

Dreamstime

En España estamos entre los países líderes de Europa en uso y penetración de la banda ancha móvil.



La información en tiempo real sobre la circulación ferroviaria te espera en Internet

Estés donde estés, ahora puedes acceder a la información en tiempo real sobre la estación que elijas, la circulación ferroviaria y otros datos de interés. Entra en la **WEB DE ADIF: www.adif.es.** Más información, más servicio. Visítanos.

adif

GOBIERNO DE ESPAÑA | MINISTERIO DE FOMENTO

ACORTAMOS DISTANCIAS. **ACERCAMOS PERSONAS.**

www.fomento.es

Sencillez, rapidez y movilidad

Johan Andsjo
Consejero delegado de Yoigo

Dreamstime

Yoigo pretende contribuir a la democratización en el uso de los teléfonos inteligentes en España.

Hace algo más de quince años el uso de un teléfono móvil estaba reservado a los brókeres de Wall Street que veíamos en las películas, y ahora, ¿quién no tiene uno, dos o hasta tres móviles? Estamos asistiendo a una segunda fase de la movilidad, con la llegada masiva de las tabletas al mercado. ¿Por qué esta necesidad de sentirnos conectados continuamente? ¿Han cambiado las personas? Mi opinión es que esta inquietud siempre ha estado en la gente, pero no siempre hemos podido satisfacerla.

El concepto de las redes sociales no nos es ajeno, pues ya las teníamos y cultivábamos en nuestra familia y nuestro grupo de amigos. La vocación de comunicarnos es innata a la condición humana, en lo cotidiano y en lo artístico. Nosotros, los que nos dedicamos a las telecomunicaciones, sólo aportamos un ingrediente, pero es fundamental: la movilidad.

Demanda de movilidad

¿Por qué había antes más cabinas de teléfonos? ¿Por qué había antes más cibercafés? ¿Por qué los grandes equipos de música son cada vez menos comunes en las casas? Porque las personas demandamos movilidad, que nuestra vida no se pare por querer comunicarnos, sino todo lo contrario.

Ahora podemos informarnos, compartir nuestra vida y hablar con quien queramos y donde queramos. Si algo nos ha enseñado la evolución del sector de las telecomunicaciones, es que las soluciones tecnológicas que proporcionamos siempre avanzan marcadas por tres máximas: más sencillo, más rápido y más fácilmente transportable.

Todos somos conscientes de la velocidad a la que se está innovando en este sector, con nuevas redes y dispositivos que nos permiten formas de comunicarnos cada vez más eficaces y directas. La tecnología, por lo tanto, ha superado ya las mayores expectativas que podíamos tener hace diez años. Ni siquiera la tremenda crisis económica que han sufrido los mercados en los últimos años ha detenido esta progresión, algo que sólo ha sido posible con un gran esfuerzo por parte de usuarios, empresas y administración.

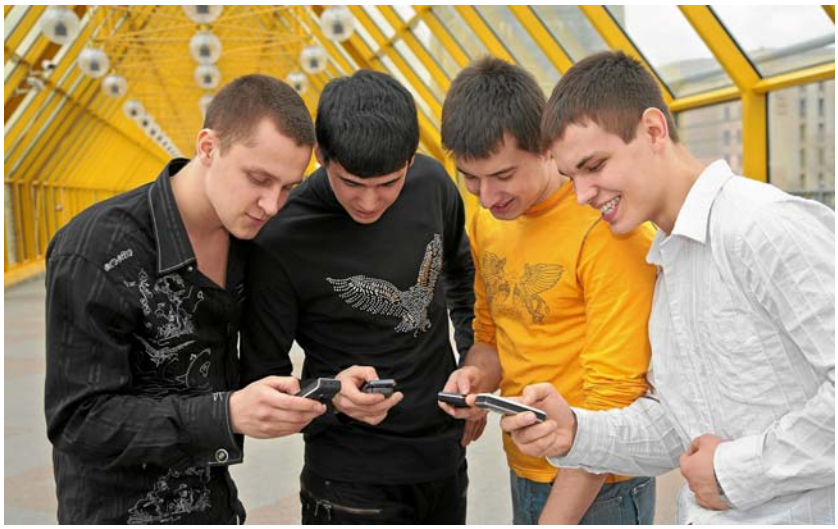
Yoigo lleva cuatro años en España trabajando para que la tecnología de la movilidad esté disponible para todos, con tarifas sencillas y asequibles. Pensamos que hemos sido y somos el gran dinamizador del mercado español de telecomunicaciones en lo que se refiere al servicio de voz, permitiendo a todos nuestros clientes, e incluso a los clientes de la competencia, tener tarifas cada vez más asequibles y facturas razonables que permiten que los consumidores puedan hablar tranquilamente sin pagar cantidades desorbitadas por ello.

Nuestra meta es lograr ahora un impacto similar en cuanto al tráfico de datos en movilidad y contribuir a la democratización de los smartphones. Para ello estamos ampliando nuestra oferta para que tanto los clientes de contrato, con los Bonos 8 y 15, como los clientes de tarjeta, con el nuevo Bono 8, disfruten de la última tecnología sin que existan barreras económicas importantes.

En el sector ha habido una transición de la voz a los datos, la misma que va a marcar el mercado del móvil

Hoy los grandes avances del mundo están propulsados por el sector de telecomunicaciones

Más de dos millones y medio de personas son ya nuestros clientes, a los que llamamos cariñosamente *yoiggers*, y nuestro objetivo es seguir creciendo de manera sostenible, como lo hemos hecho hasta ahora. Yoigo funciona con un modelo innovador, basado en valores como la honestidad, el ingenio, la sencillez, la eficiencia y la transparencia, que se mantiene gracias a nuestros 90 empleados que coordinan equipos externos más amplios y un call center situado justo al lado de nuestras oficinas. Entre todos, hacemos la operadora de la que siempre hemos querido ser clientes. Desde este punto de vista, y aunque invertimos mucho tiempo y preocupaciones en que los progresos técnicos se produzcan rápido, considero fundamental que los operadores sigamos teniendo presente que lo más importante de todo es el trato al cliente, tanto al propio como al ajeno.



Dreamstime

Los jóvenes son los principales usuarios de las nuevas redes sociales de Internet en movilidad.

Dependemos de los clientes

Todo lo que suponga avanzar en este sentido, como el acuerdo firmado recientemente por todos los operadores para regular la televenta, o la simplificación de los procesos de portabilidad, baja y tramitación de incidencias, serán positivos para todos. A veces nuestro sector mira mucho hacia adelante, y debemos ser más conscientes que nunca de que ese camino que se nos presenta es mejor andarlo con nuestros clientes acompañándonos a nuestro lado. De ellos depende todo.

El sector de las telecomunicaciones sigue creciendo e innovando. En el mercado fijo, ha habido una transición de la voz a los datos, la misma que va a marcar ahora el mercado móvil. Desde los teléfonos móviles, tabletas y ordenadores ya damos acceso a Internet de banda ancha. Hoy en día, los grandes avances del mundo están propulsados directa o indirectamente por nuestro sector y como hasta ahora, seguiremos trabajando para que el futuro de la movilidad sea aún más rápido y más sencillo. Las telecomunicaciones molan, y ésa es toda una verdad verdadera.

La confianza se gana con la calidad

Una empresa sólo es verdaderamente competitiva cuando ha conseguido la confianza de sus clientes. Las certificaciones de AENOR son las más reconocidas, porque apoyan el esfuerzo de las organizaciones que trabajan para ser cada vez mejores, abordando con calidad su compromiso en ámbitos como el medio ambiente, la seguridad o la oferta de productos y servicios fiables. Cada vez que veas una etiqueta de AENOR estarás viendo a una empresa o institución que responde cien por cien a tu confianza.

AENOR

El valor de la confianza

AENOR 25 años
más empresas más competitivas

AENOR INTERNACIONAL: Chile, Brasil, México, Perú, Panamá, El Salvador, Ecuador, Rep. Dominicana, Portugal, Italia, Polonia, Bulgaria, Marruecos.

AENOR: 902 102 201 - info@aenor.es - www.aenor.es

Los coches, a la conquista de China

Alberto Marimón

No faltó nadie. El reciente Salón del Automóvil de Shanghai fue toda una demostración de que China es, ahora mismo, el mercado más apetitoso y prometedor del mundo del motor. Todos los grandes fabricantes de coches contaron con *stands*, incluida la marca española Seat, que prepara su inminente asalto al gigante asiático, y diecinueve modelos fueron presentados como primicia mundial, unas cifras que, hasta ahora, sólo lucían los grandes salones europeos o americanos.

Desde el último evento del motor de Shanghai, celebrado hace dos años, la industria ha vivido un periodo convulso: los fabricantes se han enfrentado a la crisis más grave de su historia con caídas de hasta el 50% de las ventas; General Motors (GM) ha perdido el trono del motor en favor de Toyota tras entrar en quiebra y lo ha vuelto a recuperar recientemente aprovechando los efectos del terremoto de Japón en su rival; y China ha superado a Estados Unidos en número de vehículos vendidos. Entre 2001 y 2010, el país más poblado del mundo ha pasado de dos millones de coches anuales a más de 18 millones. Un salto gigantesco que todos esperaban, pero que ha sorprendido por la intensidad de los últimos doce meses, cuando creció un 30%.

En el mismo periodo, los mercados maduros de Europa Occidental y Estados Unidos, los motores de la industria desde hace décadas, han sufrido, primero, un continuo proceso de ralentización, y, desde 2007, una fuerte crisis. En Europa, las matriculaciones han caído un 13% en los últimos tres años.

Todos los grandes gurús están de acuerdo en que el *rally* chino continuará en la próxima década, ya que el índice de motorización sigue siendo muy bajo en comparación con los mercados más maduros. En 2018, se prevén unas ventas mundiales de 100 millones de automóviles, frente a los 70 millones del año pasado; de los que 30 millones corresponderán a China.

Efe

Imagen del reciente Salón del Automóvil de Shanghai.

Emergentes

Gracias al empuje de este país y de otros mercados emergentes, como el de Brasil, India o Rusia, los resultados de las empresas han dado un vuelco de 180 grados: si en 2009 la mayoría de los fabricantes estaban en números rojos y con graves problemas financieros, el año pasado cerraron en beneficios, en algunos casos, históricos. Renault, Daimler y PSA Peugeot Citroën ganaron más de 9.000 millones de euros en conjunto, cuando en 2009 perdieron cerca 6.700 millones. Volkswagen, el mayor fabricante de coches de Europa, alcanzó un beneficio récord y General Motors disparó sus ganancias, hasta los 4.700 millones de dólares (3.237 millones de euros) en el primer año completo de operaciones desde que salió de la quiebra.

Volkswagen distribuyó en China el año pasado casi dos millones de vehículos, un 37% más, de un total de 7,2 millones, mientras que General Motors concentró en ese país el 25% de sus ventas totales. Los dos pugnan por el liderazgo de ese mercado.

Tablero del motor

La batalla por quién dominará la industria automovilística durante esta década se va a librar en suelo chino. Por eso, todas las marcas están moviendo sus fichas en el tablero del motor de ese país: Volkswagen, el mayor fabricante del gigante asiático, ampliará su familia de marcas con el lanzamiento de Seat. General Motors, el mayor productor estadounidense de automóviles, pretende comercializar en los próximos cinco años hasta 60 modelos nuevos y duplicar sus ventas hasta 5 millones de unidades en 2015. Por su parte, Ford anunció en Shanghai la llegada al mercado de quince nuevos vehículos.

La fiebre de los chinos por adquirir automóviles ha frenado los planes que tenían algunas marcas locales para exportar sus modelos a Europa y conquistar este país. Concentradas al cien por cien en proveer el mercado local, Chery, Geely o Saic, por citar sólo las ambiciosas, han dejado en punto muerto esa estrategia. Tampoco han ayudado las fuertes críticas a su calidad que recibieron los primeros modelos chinos que se presentaron en los salones europeos de coches. Así, las marcas asiáticas han optado por centrarse en mejorar la calidad de sus vehículos antes de llevarlos a Occidente.

La industria nacional

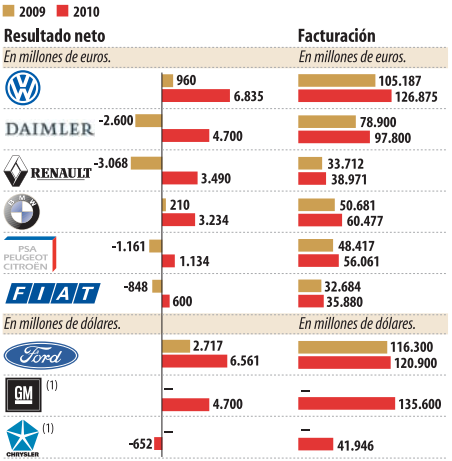
¿Cómo afectará lo que sucede en China a las fábricas españolas de automóviles? En principio, el fuerte crecimiento de ese mercado no tiene una consecuencia directa en España. Lo que se produce en China se vende en ese mercado, así que las factorías nacionales no tienen que temer la llegada masiva de modelos montados en Asia.

El gran problema es que las ventas de Europa están estancadas, particularmente las de España (retroceden más de un 20% en los cuatro primeros meses), por lo que las multinacionales están concentrando el grueso de sus inversiones en los mercados emergentes a costa de la plantas de Viejo Continente. El resultado es que la capacidad de producción en las 18 factorías nacionales podría retroceder si la demanda en Europa no mejora. "El centro de gravedad de la industria se va a ir desplazando más y más hacia los mercados emergentes", destaca Martin Winterkorn, consejero delegado del grupo Volkswagen.

El mercado chino, el mayor del mundo, ha pasado de 2 millones de coches en 2001 a 18 millones en 2010

El crecimiento de las ventas en Asia está compensando el estancamiento de los países occidentales

LAS CUENTAS, A TODO GAS



(1) Las empresas se crearon en el verano de 2009 tras quebrar las anteriores sociedades.

Expansión | Fuente: las empresas

Milagro en la industria del motor de Estados Unidos

Los fabricantes americanos de automóviles han pasado del infierno al cielo del motor en poco más de dos años. En los primeros meses de 2009, General Motors y Chrysler estaban con el agua al cuello. Sus ventas se desplomaban en Estados Unidos (llegaron a vender un 50% menos), su tesorería se agotaba y los bancos les cerraban el grifo de la financiación. Barack Obama, que había llegado unos meses antes a la Casa Blanca, se vio obligado a intervenir y hacer una operación quirúrgica de previsión para evitar la caída de dos de sus símbolos industriales. Chrysler y General Motors suspendieron pagos y crearon dos nuevas empresas que, con la ayuda del Tesoro americano que inyectó más de 100.000 millones de dólares, se hicieron con los activos sanos de las multinacionales eliminando la deuda y gran parte de la plantilla. El milagro, pese a las dudas de muchos expertos, se produjo. General Motors ganó el año pasado 4.700 millones de dólares, unas cifras que la empresa no registraba desde hace diez años. Además, ha vuelto a recuperar el cetro mundial del motor aprovechando que Toyota, que se lo arrebató hace dos años, ha sufrido graves problemas de producción por el efecto del terremoto en Japón. Por su parte, Chrysler registró un beneficio neto de 116 millones de dólares en el primer trimestre de 2011, sus primeras ganancias desde que salió de la quiebra.

Descúbralo en
homoinversis.com
o en el 902 88 88 10

DE HOMO SAPIENS A
HOMO INVERSIS

ANTES DE DAR EL PASO, UN HOMO INVERSIS
TAMBIÉN FUE AHORRADOR

CARTERA MODERADA
DE FONDOS
9´2%*

TÍPICO
DEPÓSITO
3´5%

Con los mejores fondos internacionales

CARMIGNAC GESTION
Fidelity INTERNATIONAL
FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS

inversis BANCO
TU EVOLUCIÓN FINANCIERA

* Rentabilidad en 2010 de la cartera de fondos moderada. Rentabilidades pasadas no presuponen rentabilidades futuras.
Dispone de la información completa sobre las carteras de fondos en www.inversis.com

Un cielo único para el sector aéreo

Yovanna Blanco

Hace 25 años, hablar del sector aéreo era hacerlo de compañías de bandera y que controlaban el mercado doméstico de su país, cuyo capital estaba en manos del Estado, que a su vez negociaba acuerdos bilaterales con otros para regular el mercado. Apenas había competencia. La situación comenzó a cambiar en 1986, cuando Europa tomó el testigo de Estados Unidos y aprobó el fin de las ayudas gubernamentales a las aerolíneas y la libertad de precios. Se inició entonces un proceso de liberalización que finalizó en 1997 y que puso los cimientos a la creación de aerolíneas de bajo coste. Con un modelo más eficiente, gestionan vuelos regulares y de corto radio, y han llegado para quedarse.

Hace un cuarto de siglo, la aviación era un medio de transporte reservado a un público limitado. Pero la modernización de las instalaciones y la evolución en el perfil del viajero y de su poder adquisitivo han convertido al sector aéreo en el principal referente. En el caso de España, por ejemplo, tres de cada cuatro turistas que llegan utilizan este medio de transporte.

Contexto

En la actualidad, el sector aéreo atraviesa una situación ambivalente. Tras el azote de la crisis económica de los últimos años, los clientes han retomado sus hábitos de viaje, excepto en países como España, donde el consumo y la demanda nacional todavía no se han recuperado. La luz al final del túnel aún se ve lejana y, para más inri, las aerolíneas deben hacer frente a un reto mucho mayor: el precio del combustible.

"Al contrario de lo que sucedió en 2008, parece que la subida se está consolidando en el entorno de los 120-130 dólares el barril, lo que preocupa enormemente al sector", asegura Manuel López Colmenarejo, presidente de Aceta, asociación que aglutina a las ocho principales compañías aéreas de España. En la actualidad, el precio del barril ronda los 115 dólares, tras marcar máximos de 126 dólares. Sin embargo, esta ligera mejoría necesita continuidad en los próximos meses, periodo en el que las aerolíneas se juegan mucho.

El combustible representa más del 30% de los costes totales de las compañías. Por eso, si el contexto actual no cambia, la mayoría podría cerrar en pérdidas este año.

El daño colateral es que, para intentar equilibrar la situación, las aerolíneas opten por reducir su capacidad y oferta, como ya ha anunciado la estadounidense Delta, que retirará más de 100 aviones en los próximos 18 meses. "En 2010, con la euforia derivada de los buenos resultados de la industria, las compañías impulsaron sus planes para crecer en capacidad. Pero, la caída en el coeficiente de ocupación, unido al alza del precio del combustible, ha dado un vuelco a la situación", advierte López Colmenarejo.

La problemática del combustible es común para todo el sector, lo que ha provocado que las aerolínea *low cost* dejen de serlo un poco menos. Sin embargo, siguen ganando cuota de mercado, como se puso de manifiesto en 2010, cuando Ryanair desbancó a Iberia como primera aerolínea en el mercado español. Y la brecha entre las compañías tradicionales y las de bajo coste se agrava cada vez más.

¿El motivo de enfrentamiento? Las subvenciones estatales, que crean una demanda artificial que no es sostenible y desvirtúa el propósito con el que las aprobó la UE, que dio su visto bueno en 2005 a la concesión de ayudas por rutas y por un plazo limitado para impulsar la demanda, critican las aerolíneas tradicionales. Para estudiar cuál es la situación real, la Comisión Europea ha abierto un proceso consultivo para que aerolíneas, Administraciones Públicas, aeropuertos y ciudadanos opinen sobre la financiación de aeródromos y las ayudas estatales de puesta en marcha destinadas a compañías que operen desde aeropuertos regionales. Una consulta que podría derivar, a medio plazo, en una revisión de las Directrices de Aviación de 2005.

Alianzas

En los próximos años, hablar del sector aéreo será hacerlo de movimientos corporativos entre jugadores, como la fusión que Iberia y British Airways protagonizaron hace unos meses. La creación de International Airlines Group (IAG), el hólding que integra a ambos socios, es sólo el principio. Competidores como la alemana Lufthansa o la francoholandesa Air France-KLM están llamadas a seguir su estela.

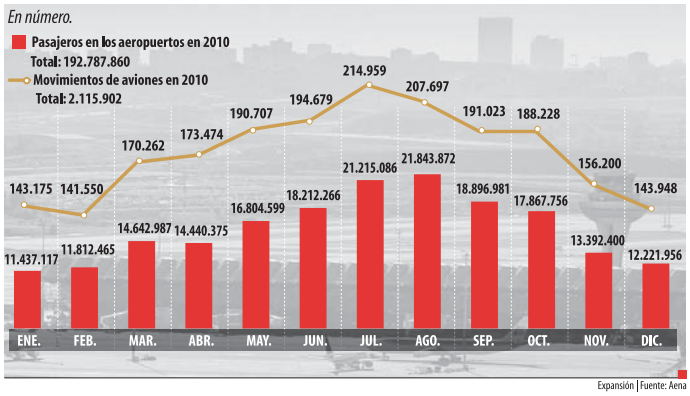
En opinión de López Colmenarejo, "todas tienen vocación de seguir creciendo y participar en este proceso de consolidación, y uno de los factores que lo agilizaría sería que, a nivel legal, se fueran eliminando trabas a las participaciones cruzadas". Una tendencia que facilitaría las fusiones trasatlánticas y haría realidad la tercera gran fase del proceso de consolidación: un cielo aéreo único.

Por el momento, no hay fecha, pero es una cuestión de tiempo. Lo que está claro es que, si se produce la explosión de la clase media prevista en los países emergentes a raíz de la globalización y, principalmente, en el continente asiático, el número de viajeros se multiplicará. Y, si la demanda aumenta, la oferta deberá seguir el mismo camino. El futuro está reservado para grandes grupos internacionales que estén preparados para dar respuesta a estas necesidades. A la hora de ganar la partida, la diferencia estará en el tamaño.

JMCadenas

La inversión en la Terminal 4 del aeropuerto de Barajas (Madrid) ascendió a 6.185 millones de euros.

UN MERCADO EN ALZA



Expansión | Fuente: Aena

Bloomberg News

IAG, el hólding que integra Iberia y British Airways, se estrenó en el parqué el pasado 24 de enero.

EL SECTOR AÉREO, EN CIFRAS

- 2.400 millones de pasajeros
- 32 millones de empleos
- 8% del PIB mundial
- 2% de las emisiones mundiales de CO2

Expansión | Fuente: IATA

En 1986, Europa aprobó el fin de las ayudas estatales a las aerolíneas y la libertad de precios

El combustible representa más del 30% de los costes totales de las compañías aéreas

Un nuevo modelo aeroportuario español

El próximo cuarto de siglo traerá consigo un nuevo modelo aeroportuario en España. Aena, el organismo que gestiona 47 aeródromos españoles, afronta un proceso de privatización, que aún se encuentra en una fase preliminar. Aena es el mayor gestor aeroportuario del mundo, pero tiene una deuda de 12.000 millones de euros por las fuertes inversiones en la última década. En 2010, sólo 11 aeropuertos ganaron dinero. Para evitar que los gastos financieros para devolver la deuda se coman todos los beneficios de explotación y reducir el pasivo, el Gobierno aprobó en julio la venta del 49% de Aena Aeropuertos, la sociedad propietaria de los aeropuertos, así como la cesión de la gestión de Barajas (Madrid) y El Prat (Barcelona) a operadores privados. La apertura, sin embargo, no será total, ya que, según parece, el Estado seguirá tomando decisiones clave para el funcionamiento del sistema, como la asignación de los *slots* (permisos de aterrizaje y despegue de los aviones). Con un modelo centralizado, el sistema en España seguirá siendo muy distinto del resto de países de Europa, donde cada cada aeropuerto se gestiona de forma individual por una sociedad, que puede ser pública, privada o mixta. En cualquier caso, el proceso avanza y Aena ya ha contratado asesores, pero aún se desconocen detalles como si los gestores de Barajas y El Prat asumirán parte de la deuda de esos centros. Además, la proximidad de las elecciones generales y la posibilidad de un cambio político en La Moncloa eleva la incertidumbre sobre la privatización de Aena.

AHORA QUE 1.000.000.000 DE CHINOS SALEN DE COMPRAS, HAZ LO QUE HARÍAN ELLOS: SÁCALE PARTIDO

Más de mil millones de chinos se encaminan hacia la nueva era del consumo: electrodomésticos, informática, automóviles... Nuestros expertos han seleccionado las principales empresas chinas con más proyección, combinándolas en un fondo de inversión único. Invierte en **Fidelity Funds China Consumer Fund** y aprovecha el momento.

Para más información contacta con tu banco, caja o entidad financiera, o bien visita nuestra web: **www.fondosfidelity.es**

Fidelity™ INTERNATIONAL

ESPECIALISTA GLOBAL DE INVERSIONES

FIL es FIL Limited establecida en Bermuda y sus respectivas subsidiarias y compañías afiliadas. Fidelity Funds esta inscrita en CNMV con número de registro 124, donde puede obtenerse información detallada sobre sus entidades comercializadoras en España. La adquisición o suscripción de acciones de Fidelity Funds debe efectuarse con base al Folleto Simplificado de los subfondos y la Memoria de Comercialización, los cuales se encuentran a su disposición gratuitamente junto con las cuentas anuales y semestrales en las oficinas de las entidades comercializadoras en España y en la CNMV. Se recomienda a los inversores que consulten a sus asesores financieros independientes sobre la adecuación de cualquier subfondo en particular a sus necesidades de inversión. Fidelity, Fidelity International y el logotipo son marcas registradas de FIL Limited. Emitido por FIL Investments International. CSS01326

Hacia un mercado global

Antonio Vázquez
Presidente de IAG

Willie Walsh
Consejero delegado de IAG

Efe

La consolidación global sólo se producirá cuando el mercado se liberalice completamente.

Nos gustaría comenzar este artículo felicitando a EXPANSIÓN por su 25 cumpleaños y deseándoles mucha suerte para los próximos 25 años.

Estamos seguros de que el periódico ha sido testigo de muchos cambios en este cuarto de siglo. También la industria aeronáutica ha experimentado cambios considerables.

En 1986, muchos países tenían su compañía de bandera, que generalmente era una compañía estatal. El mercado de la aviación estaba muy regulado, basándose en razones nacionales, y las compañías de bandera tenían muy poca competencia. En los últimos 25 años lo que estamos presenciando es la progresiva desregulación y mucha más competencia en el mercado. La naturaleza de la competencia también ha cambiado. Las compañías de bandera existen aún, aunque la mayoría se han privatizado, y hemos visto el crecimiento de las compañías de bajo coste y la mayor presencia de las compañías de Oriente Próximo.

Iberia se adaptó a este nuevo entorno reestructurando su negocio para así poder competir más eficientemente, y centró su estrategia en consolidar su liderazgo en el mercado entre Europa y Latinoamérica. El acierto de estas decisiones quedó de manifiesto al lograr la compañía 13 años de beneficios consecutivos de 1995 a 2008. Estos resultados son muy significativos, en una industria con unos márgenes de beneficio mínimos que se enfrentó a numerosas crisis externas durante ese periodo, incluido el 11 de septiembre, la Guerra de Irak y la gripe aviar (Sars).

En 1999, Iberia se privatizó y comenzó su relación con British Airways (BA), con ambas compañías comprando acciones de la otra (la compañía británica se había privatizado en 1987). Ambas aerolíneas formaron parte de la alianza Oneworld desde su origen, firmaron un acuerdo de negocio conjunto para las rutas Madrid/Barcelona y Londres en 2005, y empezaron los códigos compartidos en varios mercados. En octubre del 2010, arrancó un acuerdo de negocio conjunto de ambas con American Airlines y, este enero, se firmó nuestra fusión y nació IAG.

Tendencia

La fusión sigue la tendencia del mercado europeo, como la unión de Air France y KLM hace varios años, o el control de numerosas compañías pequeñas por parte de Lufthansa, como por ejemplo Austrian, Swiss, Brussels Airlines y BMI. En Estados Unidos, Delta/Northwest y United/Continental también se han fusionado. Sin embargo, hasta el momento, la actividad de consolidación en la aviación se ha realizado regionalmente. La auténtica consolidación, de carácter global, aun no se ha materializado.

En 1986, muchos países tenían su compañía de bandera, que generalmente era una aerolínea estatal

La razón es que esta consolidación global en nuestra industria sólo podrá ocurrir cuando el mercado se liberalice completamente. En los últimos años, se ha producido un cambio gradual hacia esa liberalización con la firma de numerosos acuerdos de *cielos abiertos* entre distintos países, a los que se unen otros que están negociándose en la actualidad.

La Unión Europea es ahora un mercado totalmente abierto en la aviación. Las compañías de la UE no solo pueden fusionarse entre sí, sino que también pueden volar desde países de la Unión distintos a los suyos de origen. Sin embargo, las compras o fusiones fuera del mercado europeo todavía están limitadas, y una compañía de fuera de la Unión Europea sólo puede adquirir un máximo de un cuarenta y nueve por ciento de una aerolínea europea. La consolidación por lo tanto tiene sus límites, y la industria está todavía muy fragmentada.

Ayudas estatales

Necesitamos dar un paso más y apoyar un mercado liberalizado completo que sea justo y competitivo para todos. Debe estar libre de barreras anacrónicas que impiden las fusiones y adquisiciones fuera de las fronteras nacionales. Debemos acabar con las ayudas estatales, los subsidios y el proteccionismo.

Permitir que la aviación forme parte de las relaciones económicas normales, al igual que otras industrias globales, evitaría la fragmentación y la ineficacia, ofrecería más capacidad de elección y más valor a los clientes, y aseguraría un futuro sostenible a las compañías aéreas. Tras décadas de baja o nula rentabilidad para la aviación global bajo las estructuras tradicionales que hemos sufrido, ya es tiempo de un cambio radical.

Nos gustaría pensar que, en 25 años, o esperemos que mucho, mucho antes, la aviación se habrá liberalizado completamente.

IAG quiere jugar un papel fundamental en la consolidación futura de la industria. Para ello, el grupo se ha estructurado de forma que pueda crecer en el futuro mediante más fusiones o adquisiciones.

La consolidación del sector ha sido, hasta ahora, de carácter regional, pero falta el alcance global

Creemos que hemos creado el modelo de fusión adecuado. Las compañías que se unan a IAG podrán mantener su marca, al tiempo que se benefician de las ventajas de las sinergias por ser parte de un grupo más amplio. Nuestra visión de futuro es un grupo multinacional y multimarca –al igual que otros de otros sectores del consumo–. Iberia y British Airways son las dos primeras marcas y estamos deseando dar la bienvenida a otras enseñas potentes a nuestra familia.

Lo que nos han mostrado los pasados 25 años –y seguirá siendo así en el próximo cuarto de siglo– es que la industria de la aviación es cíclica y muy sensible a factores externos. Estas sacudidas externas pueden variar desde incertidumbres políticas que provocan incrementos del precio del combustible, a brotes pandémicos y erupciones volcánicas.

Una de las principales lecciones que nuestra industria ha aprendido desde 1986 es que las aerolíneas son más fuertes cuando tienen libertad para trabajar juntas. Esto les permite lograr beneficios para sus clientes, accionistas y empleados. Esperemos que los gobiernos de todo el mundo empiecen a darse cuenta también. Creemos que, en los próximos años, a través de la liberalización global y la consolidación, nuestra industria podrá ser cada vez más fuerte.

Efe

Antonio Vázquez y Willie Walsh, presidente y consejero delegado de IAG, respectivamente, en el debut bursátil del grupo.

www.isoluxcorsan.com

Madrid Río | España

Perote Banderilla | México

UNA COMPAÑÍA INTERNACIONAL EN UN MUNDO GLOBAL

Construimos presente
Proyectamos futuro

ISOLUX CORSÁN

Efe

Vista del interior de la cabina de un tren AVE S-112 de Talgo, durante el primer viaje en pruebas en el AVE Madrid-Valencia en octubre de 2010.

El ferrocarril, 'a todo tren'

Teófilo Serrano Beltrán
Presidente de Renfe

Si hubiera que elegir un tren concreto para marcar el inicio de esta década en España, hablaríamos del AVE S-112 que une Madrid-Valencia desde el 18 de diciembre del año pasado. Conectar estas dos ciudades clave en poco más de hora y media ya permite a miles de ciudadanos desplazarse con rapidez, seguridad y comodidad, pero sobre todo con productividad. En el tren, el tiempo de viaje se aprovecha de múltiples maneras: ocio, paisajes, descanso y, de forma significativa, trabajando, especialmente en los servicios de alta velocidad, en los que, además, se acortan los tiempos de viaje tanto respecto de otros modos como del ferrocarril tradicional.

Asimismo, hoy hemos contrastado ampliamente que el ferrocarril es la mejor opción de viaje en términos de ahorro energético y de emisiones de dióxido de carbono, siempre y cuando exista una utilización suficiente del mismo. En cualquier caso, éste parece un hecho incuestionable, que nos permite mirar al tren con una perspectiva amplia y entender que su papel en el siglo XXI es capital si queremos alcanzar un sistema de transporte más sostenible, ambiental y económicamente. Este reto no es en absoluto baladí y normalizarlo llevará tiempo, pues su desarrollo es complejo, aunque para una compañía como Renfe resulta irrenunciable, porque entendemos que el tren debe convertirse en pieza clave para una sostenibilidad integral.

Líneas básicas

Si bien es cierto que la crisis ha obligado a todos los sectores de la economía a revisar su modo de producción, en el caso del ferrocarril las líneas básicas estaban definidas previamente. Hace poco más de un año entró en vigor el Reglamento del Parlamento Europeo y del Consejo 1370/2007, que establece las reglas para que los Estados definan los servicios de transporte que quieren garantizar por razones de eficiencia energética, social y económica, de modo que resulten "de mayor calidad y más baratos", dice el texto, "que los que el simple juego del mercado hubiera podido prestar". De acuerdo con esta norma, el Gobierno español aprobó el pasado mes de diciembre un acuerdo para la declaración de los "servicios públicos" ferroviarios que se consideren de interés general; en consecuencia, se perfila un proceso de reorganización y racionalización de la oferta de transporte ferroviario de viajeros que nos acercará sin duda a un sistema de transporte más eficiente y sostenible.

En el transporte de mercancías, el ferrocarril también debe desempeñar un papel decisivo

El tren es la mejor opción en términos de ahorro energético y de emisiones de dióxido de carbono

La empresa afronta un periodo decisivo marcado por su propia transformación estructural

En el caso del transporte de mercancías, el ferrocarril también debe desempeñar un papel decisivo. Si queremos que nuestras empresas crezcan en competitividad, una parte importante para ello es facilitar una logística mejor y más eficiente. Una cadena de transporte en la que el tren tenga una presencia fuerte será una cadena también más eficiente y sostenible. Como parte del plan elaborado por el Ministerio de Fomento, Renfe se dirige a un modelo de organización de su área de mercancías basado en sociedades especializadas, abiertas a la participación privada. De este modo esperamos que el tren gane progresivamente cuota de mercado.

Renfe

Talleres de Renfe de Integria en La Sagra (Toledo).

Transformación

Éstos son los ejes esenciales sobre los que Renfe está basando su política de gestión empresarial, con los que la empresa afronta un periodo decisivo marcado por su propia transformación estructural. Porque trabajamos con un objetivo triple: estar listos para competir con éxito cuando llegue el momento de la liberalización del mercado de viajeros; aumentar la participación del ferrocarril en el transporte de mercancías, ya en un mercado liberalizado, y en definitiva aprovechar a fondo la capacidad de integración de las diversas tecnologías ferroviarias existentes en el mercado; "saber hacer" que distingue a Renfe en el conjunto ferroviario europeo.

La experiencia profesional de Renfe es diversa y con calidad contrastada en todas y cada una de la líneas operativas que acabo de mencionar. Quizás por ello, Renfe goza de una reputación en alza, que trasciende nuestras fronteras, lo que nos legitima empresarialmente para abordar proyectos en mercados internacionales. Por ello, tenemos un empeño firme en ofrecer al mercado internacional la experiencia empresarial de Renfe y de todo el modelo ferroviario español, sobre la base estructural de "la orientación al cliente, la eficiencia y la productividad". Estos tres ejes fundamentales en los ratios de calidad de Renfe pueden contribuir al modelo de sostenibilidad integral que se persigue para el siglo XXI. Y en este escenario, la imagen actual de Renfe es, sin complejos, la de "un ferrocarril a todo tren".

Bienvenido a Orizonia

El Turismo, la primera industria de España

Orizonia es el grupo líder del sector turístico español con presencia en 22 países. Una organización que integra un gran número de empresas presentes desde que eliges el destino de tus vacaciones hasta que regresas a casa. Agencias de viajes, tour operadores, compañía aérea, hoteles, servicios de receptivo... más de 5.000 personas para dar a tus vacaciones la forma que deseas.

Bienvenidos a Orizonia. Bienvenidos a una manera de viajar en la que cada año confían más de 8 millones de viajeros.

ORIZONIA

iberojet ORIZONIA T.T.OO · orbest ORIZONIA airlines · luabay ORIZONIA hotels & leisure · smilo ORIZONIA destination management

y otras marcas líderes

viajes iberia · d-viagem · rumbo.es · viajar.com · kaleidoscopio.com
solplan · kirunna · condor · viva tours · iberski

descubrir y disfrutar con confianza

www.orizonia.com

Efe

El desarrollo de la alta velocidad ferroviaria española figura como uno de los pocos apoyos de los que disfruta el sector para seguir construyendo.

Las constructoras hacen las maletas

Carlos Morán

Las empresas constructoras españolas tienen claro que, para garantizar su supervivencia, no será suficiente la oferta de trabajo en España. "Los grupos que asumimos esta regla hace años, ahora podemos compensar en parte la crisis del mercado doméstico. Los que inicien ahora el proceso de internacionalización, lo tienen bastante complicado". Se trata de una de las reflexiones realizada hace unos meses a EXPANSIÓN por el consejero delegado de Eptisa, José Luis Villarroya, cuya empresa, al igual que el resto de las ingenierías rivales, se encuentra inmersa en la búsqueda de nuevas oportunidades fuera de España ante la sequía licitadora que atraviesa el mercado doméstico.

Las dificultades del sector en España comenzaron a visualizarse en 2008 cuando la crisis golpeó de lleno al mercado de vivienda. El parón edificador fue el primer aviso que dejó herido a uno de los pilares sobre el que se apoyaba la generación de ingresos y de empleo de las empresas. Pero el mayor susto estaba aún por venir.

Recortes

Se produjo cuando, en 2010, el Gobierno tuvo que sacrificar el capítulo de inversión pública para cumplir con las directrices de la Unión Europea en materia de déficit público. El giro en la política económica se tradujo en la cancelación y reprogramación de contratos de obra que ya estaban adjudicados por el Ministerio de Fomento. Fue una decisión inédita en España, que cogió a los responsables de las empresas con el pie cambiado. "España ha dejado de ser una referencia internacional en materia de infraestructuras y las grandes compañías del sector se emplean a fondo para disminuir su dependencia del mercado natural", aseguran los analistas consultados, que temen otra vuelta de tuerca en 2011.

Detrás de esa percepción negativa está la última revisión del Plan de Estabilidad 2013-2015 que el Ministerio de Economía remitió hace unos días a la Comisión Europea. El año pasado, el departamento que dirige José Blanco aplicó un recorte a la inversión de 5.700 millones para adaptarse a los compromisos de déficit público. Según las fuentes del sector consultadas, el nuevo cuadro presupuestario incluye objetivos aún más austeros.

Con un nuevo recorte a la inversión pública hasta el 2,9% del PIB, las empresas temen más rescisiones

Para 2011, el Ministerio de Economía establece un límite del 2,9% sobre el PIB. Se trata de un porcentaje sensiblemente inferior al objetivo del anterior plan de estabilidad, fijado en el 3,4% del PIB. Según los cálculos preliminares, esas décimas de diferencia se traducirán en una reducción de la inversión de unos 5.000 millones de euros este año.

El propio documento elaborado por el departamento de Elena Salgado señala que "la Administración General del Estado aplicará los acuerdos de no disponibilidad de crédito a las inversiones de infraestructuras en 2011 (1.800 millones adicionales a los efectuados en 2010)". La traducción de estos ajustes todavía no se ha explicado al sector afectado.

La destrucción de cartera y la restricción del crédito han ahogado a algunos grupos

Las empresas constructoras confiaban en que los recortes aplicados el año pasado iban a ser compensados, en parte, por el Plan Extraordinario de Infraestructuras (PEI), un programa de inversiones público-privadas que, a día de hoy, avanza con dificultades.

Las compañías todavía tienen grabado en la retina el fastuoso encuentro organizado por Presidencia del Gobierno en la estación de trenes de Chamartín (Madrid), donde José Luis Rodríguez Zapatero anunció el PEI, un ambicioso plan de inversión de 17.000 millones de euros hasta 2014 con cargo al capital privado. El plan contemplaba la construcción de nuevas infraestructuras viarias y ferroviarias y el mantenimiento de las ya existentes a través de una fórmula presupuestaria novedosa, denominada pago por disponibilidad. El anuncio se produjo en abril de 2010.

Un año después, se han licitado sólo dos proyectos bajo esta fórmula (una plataforma logística en Aranjuez y el cierre de la autovía de la Plata, entre Benavente y Zamora). El resto de los proyectos siguen en estudio o han sufrido importantes modificaciones, como la construcción del acceso a Galicia de la alta velocidad ferroviaria.

Divorcio con la banca

A la contracción de la oferta del mercado nacional se suma el divorcio tácito entre el sector industrial y el financiero. El crédito que cebaba la bomba constructora se cerró con la crisis del ladrillo y se volvió a abrir con cuentagotas y en condiciones mucho más exigentes para la obra civil. Se trata de una consecuencia directa de la percepción de riesgo que los agentes financieros tienen sobre la economía española. Si el Tesoro debe pagar una prima para financiar la deuda soberana, las empresas tampoco se libran de ese sobrecoste.

Menos capital y en condiciones mucho más exigentes que ha forzado a las compañías a recapitalizarse y a buscar opciones de inversión en otros países donde las condiciones de la banca son más laxas o donde las garantías que proporciona el Gobierno son más elevadas.

EEUU es un buen ejemplo

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR CONSTRUCTOR

Mayores adjudicatarios de obra

Fomento. En millones de euros.

		2009	2010	Variación 09/10
1	ACS	892,9	644,1	-27,9%
2	FCC	620,8	491,3	-20,8%
3	Acciona	568	417,1	-26,6%
4	Ferrovial	389,7	291,9	-25,1%
5	OHL	226,5	210,1	-7,2%
6	Isolux	167,3	206,8	+23,6%
7	Comsa	320,7	223,8	-30,2%
8	Sacyr	358	143,7	-59,9%
	Empresas de Anci	1.759,6	1.038,2	-41%
	Empresas de Aerco	410,1	197,1	-51,9%
	TOTAL	6.754,6	4.757,3	-29,6%

El 'top ten'

Facturación de 2010. En millones de euros.

ACS	15.380
Ferrovial	12.169
FCC	12.114
Acciona	6.263
Sacyr	4.820
OHL	4.909
Isolux	3.240
Comsa-Ente	2.031
Aldesa	930
San José	852
Sando	750

Los grandes del Ibex

En millones de euros, 2010. Variación, en porcentaje.

	Ventas	Var. (%)	Ebitda	Var. (%)	Beneficio	Var. (%)	Deuda	Var. (%)
ACS	15.380	0	1.505	5,3	1.313	-32,6	8.003	-12
Ferrovial	12.169	-0,5	2.514	-3	2.163	-	19.800	-11
FCC	12.114	-4,6	1.434	-3,4	301	1,8	7.7748	1,2
Acciona	6.263	-3,9	1.211	16,1	184	-85,8	6.587	-9,3
Sacyr	4.820	-17,3	572	35,8	204	-60	10.995	-7,3
OHL	4.909	2,7	1.005	31,7	195	25,3	4.419	28
Total	55.655	-2,6	8.241	7	4.360	6	57.552	-6

Bajas en las ofertas de Fomento

En porcentaje.

	2009	2010
DG. Carreteras	24,71	13,08
DG. Ferrocariles	19,23	9,51
SEITTSA	17,28	14,06
ADIF	17,74	13,84
AENA	25,64	23,43
PUERTOS	20,38	16,23
Media M. de Fomento	20,23	14,49

Expansión | Fuente: Las emrpesas y elaboración propia

para explicar las diferencias con la situación en España. A pesar de que los signos de recuperación del país son todavía débiles, Ferrovial ha conseguido cerrar con éxito la financiación de sus nuevas carreteras de pago en Texas. La compañía controlada por la familia Del Pino no solo ha recibido ayudas directas federales para construir los corredores. Además, ha financiado la deuda de los proyectos con emisiones de bonos que cuentan con la garantía del Estado.

Concursos

En el otro extremo se sitúa España, donde Ferrovial no sólo ha renunciado a presentarse a varios proyectos de inversión en carreteras, sino que tiene serias dificultades para refinanciar peajes que ya se encuentran en explotación como, por ejemplo, la autopista Radial 4, entre Madrid y Ocaña.

El descenso de las ventas, el deterioro en términos cuantitativos y cualitativos de la cartera de obra y la contracción del crédito se han convertido en un cóctel explosivo para algunas compañías, cuya viabilidad se encuentra en entredicho por culpa de estas circunstancias.

El denominador común de estas empresas en crisis son los problemas para refinanciar inversiones muy apalancadas en proyectos cuyo valor se ha deteriorado tanto que han puesto en peligro la continuidad de la propia empresa. En algunos casos, se trata de constructoras caracterizadas por tener un alto componente inmobiliario y que, a su vez, han dejado de ingresar porque sus clientes, directamente, no les pagan. Muchas de estas empresas han tenido que recurrir al concurso de acreedores (antigua suspensión de pagos). Otras, han conseguido salir del atolladero mediante fusiones o cesiones de control a socios con músculo financiero. Grupos como Ploder, Bruesa o Rayet se han visto forzados a recurrir a la legislación concursal para evitar males mayores.

Entre los grandes grupos del sector, los más internacionalizados, la crisis ha forzado a acelerar procesos de reestructuración en los que se ha priorizado inversiones y se ha desencadenado una carrera de desinversiones, que han pasado a considerarse no estratégicas.

Con recetas distintas, las mayores constructoras españolas han iniciado un profundo proceso de reestructuración de sus negocios, con el foco puesto en la actividad internacional ante la sequía española, un saneamiento de su balance mediante nuevas aportaciones de fondos propios y la reducción de sus ratios de apalancamiento.

Ferrovial, la más internacional de las constructoras del Ibex 35, ha llevado a cabo un profundo proceso de desconsolidación contable tras la venta total o parcial de algunas de sus joyas. La compañía controlada por la familia Del Pino vendió el 10% del peaje canadiense ETR, el líder del handling Swissport y podría cerrar este año la venta del 10% de BAA.

ACS, volcada en la toma de control de Hochtief y por hacer valer su peso como primer accionista de Iberdrola, se ha deshecho del 15% de Abertis, ha traspasado la filial de puertos y tiene un principio de acuerdo para vender Clece. Además, ha iniciado un proceso para vender 1.700 megavatios de renovables.

Sacyr, tras la venta parcial de Itínere en 2009, ha optado por la recapitalización de la empresa mediante dos ampliaciones de capital que van a alterar el estatus quo de su consejo de administración. El grupo está ahora inmerso en la refinanciación del 20% de Repsol.

Amenaza de guerra de ofertas

Los mensajes del Ministerio de Fomento para contener la guerra de ofertas y evitar los modificados, uno de los grandes vicios enquistados en el mercado de obra pública, consiguieron calar en el sector. Según los datos recogidos por las compañías, la baja media (descuento sobre el precio de licitación) en las obras adjudicadas por el departamento que dirige José Blanco se situó el año pasado en el 14,49%. Eso significa que la agresividad de las constructoras para ganar cartera se ha atenuado sensiblemente sobre el año anterior, cuando la baja media se situó en el 20,2%. No todos las unidaes inversoras se han comportado igual. En las obras de Aena, la baja se elevó hasta el 23,5%, mientras que enm los proyectos a cargo de la Dirección General de Ferrocarriles se redujo al 9,5%. Esta tendencia podría truncarse a partir de este año si, finalmente se imponen los nuevos criterios impuestos por el Ministerio de Economía. Fomento había elaborado unos pliegos de condiciones donde había establecido una baja de referencia situada en el 15,7%. Sin embargo, el departamento de Elena Salgado ha forzado su modificación al eliminar esa referencia. Economía, según los constructoras, quiere convertir los concursos en subastas.

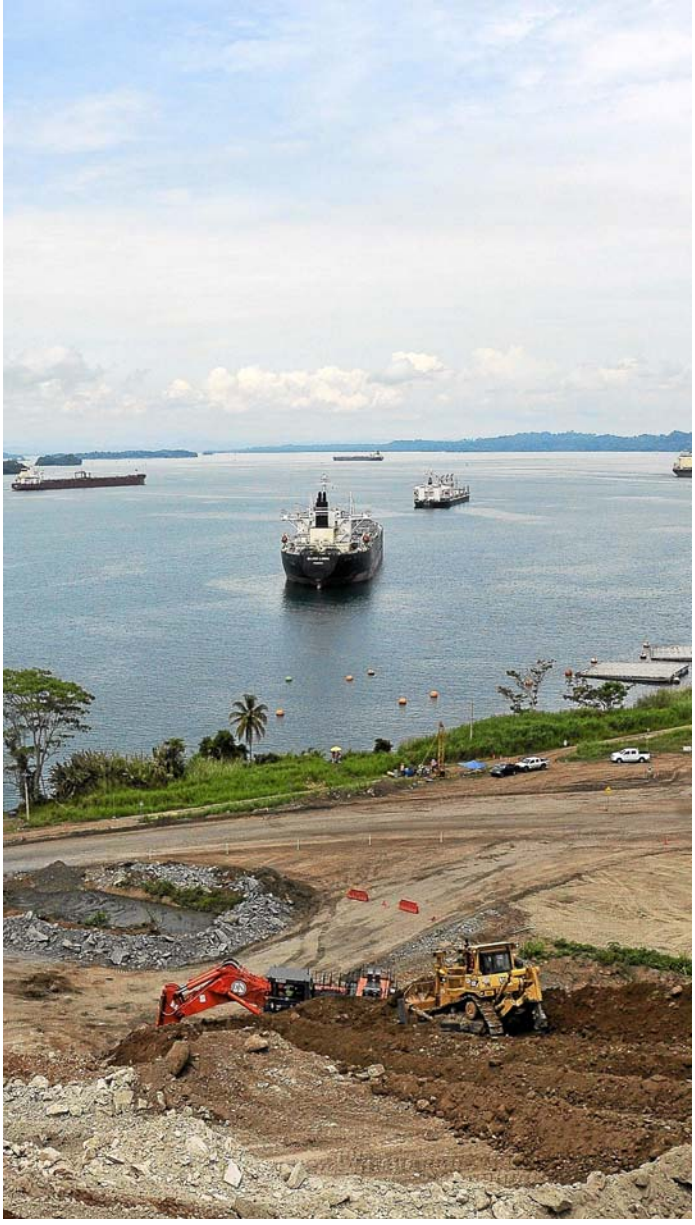
Los grandes del sector han emprendido una carrera de venta de activos para priorizar inversiones

La falta de crédito ha forzado la recapitalización. Sacyr ha realizado dos ampliaciones

Ferrovial y ACS encabezan la lista de empresas que más han acelerado la venta de filiales

La internacionalización se consolida

La consultora KPMG ha elaborado recientemente un informe donde queda patente que la internacionalización es un elemento clave para seguir creciendo. Según el documento denominado 'Adapting to an Uncertain Environment', las empresas, ante la debilidad de los mercados maduros, se ven obligadas a desplazar su actividad a áreas geográficas como Oriente Medio, Asia, Australia, África e India, así como a ampliar su oferta de servicios a otros relacionados con la energía, gestión de residuos o los servicios. "El reposicionamiento podría resultar vital dado que es poco probable que los negocios tradicionales experimenten un incremento en sus márgenes o como mínimo mantengan su volumen en determinados mercados desarrollados", indica Cándido Pérez Serrano, socio de KPMG. El informe recoge las percepción de la empresas sobre el futuro a corto plazo. Más del 30% de las empresas del sector de la construcción afirman que se están presentando a nuevos proyectos en países emergentes de Asia-Pacífico, India o Brasil. A nivel global, un 71% de los encuestados señalan que las iniciativas de estimulo de los Gobiernos no han conseguido mejorar sus oportunidades de negocio. A pesar del dificil momento del mercado, un tercio afirma que es muy probable que realicen contrataciones de mano de obra directa en 2011. La gestión del talento sigue siendo clave en el sector. "El futuro es incierto, pero continuar invirtiendo en gestión de riesgos, expandirse a nuevas áreas y crear un capital humano cualificado son medidas de vital importancia para hacer frente a cualquier cambio", aseguran desde KPMG.



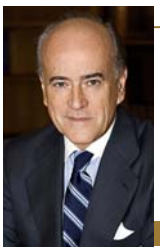
Efe

Sacyr lidera el consorcio encargado del mayor contrato de las obras de ampliación del Canal de Panamá.

Obras emblemáticas con sello español

Una manera segura para convertirse en un grupo de infraestructuras con prestigio a nivel internacional es acceder a contratos que, por su complejidad técnica y económica, se convierten en referencias seguidas de cerca por los grandes clientes mundiales. Sacyr entró en 2009 en ese selecto club de constructoras al adjudicarse la construcción del tercer juego de esclusas del Canal de Panamá, una obra con un presupuesto de 3.120 millones de dólares que deberá ser entregada en 2014. El éxito de Sacyr abrió el mercado panameño a otros rivales españoles que han copado el mercado de obra pública del país. La compañía presidida por Luis del Rivero tiene en su cartera otro proyecto faraónico, la construcción de un puente sobre el estrecho de Messina (Italia), pero la obra sigue estando sometida a los vaivenes de las decisiones políticas. En materia de puentes, ACS figura entre los líderes del sector, sobre todo, después de que el Gobierno escocés haya seleccionado la oferta presentada por el consorcio liderado por el grupo español y Hochtief para construir el puente sobre la bahía de Forth, en Edimburgo, una obra cuyo presupuesto asciende a 790 millones de libras. En materia de túneles, FCC destaca sobre el resto gracias a su filial austriaca Alpine, que ha finalizado la perforación del túnel ferroviario más largo del mundo, el San Gotardo (Suiza), con 57 kilómetros de longitud. El presupuesto de la obra asciende a 1.258 millones de euros.

Los cuatro pilares de una economía



Baldomero Falcones Jaquotot
Presidente y consejero delegado de FCC

Efe

Las compañías tienen más facilidades para financiarse fuera que dentro de España.

La combinación de un exceso de liquidez con la subida desproporcionada del precio de ciertos activos, una baja percepción del riesgo y una relajación en los mecanismos de control condujeron al crash a varias instituciones financieras y han situado al borde del precipicio a las economías de varios países europeos. En el caso español y como consecuencia de la pérdida de competitividad, los efectos más dañinos se han cernido sobre la economía no financiera, es decir, sobre la actividad productiva y sus actores básicos: las empresas y el empleo.

Cuando el sistema financiero se ha desviado de los fundamentales de la economía a la que servía, uno y otra han sufrido las consecuencias, cuyo primer síntoma ha sido la contracción de los capitales y, por ende, el crecimiento de las dificultades de acceso a la financiación por parte de empresas y particulares. En conclusión, no se genera capital si éste no se nutre de las fuentes de creación y distribución de riqueza, es decir, básicamente del ahorro que procede de las rentas del trabajo y de la actividad empresarial.

La creación y distribución de riqueza, fuente a su vez del empleo, se sustenta en cuatro pilares: el capital emprendedor, el capital humano, el capital financiero y el capital tecnológico, cuya cimentación está formada por las redes de conocimiento y las infraestructuras que facilitan su circulación.

Espíritu emprendedor

En España existe espíritu emprendedor, aunque no alcance el entusiasmo que se registra en las economías de Estados Unidos y de algunos países del norte de Europa. Existe también capital humano, porque nos hallamos ante la generación mejor preparada de la historia de nuestro país. El capital financiero es hoy escaso, especialmente en el ámbito doméstico, pero abundante en los mercados internacionales, aunque resulte caro atraerlo a nuestro país. Y el capital tecnológico español debe crecer sustancialmente fruto de una combinación de inversión privada y estímulos públicos.

La economía española demanda ajustes que mejoren su eficiencia y reformas estructurales que induzcan el crecimiento. Éste no puede basarse exclusivamente en el consumo interno, como ocurrió hasta la explosión de la burbuja inmobiliaria, sino también en el aumento de las exportaciones. Y no sólo se exportan bienes y servicios, sino también conocimiento. Las reformas en curso y las que están comprometidas por parte del Gobierno apuntan hacia la restauración de la confianza, siempre y cuando se cumplan los plazos y sean suficientemente profundas para cambiar no sólo la fachada de la economía española, sino también sus palancas de crecimiento.

El valor de las infraestructuras

En estas circunstancias frenar el desarrollo de las infraestructuras, que catalizan fundamentalmente la creación de capital emprendedor y capital financiero, sería un error grave. Es evidente que las Administraciones Públicas no pueden mantener el ritmo de inversión directa de los últimos dos decenios, pero también lo es que existen fórmulas que permiten limitar el consumo de recursos públicos sin detener los proyectos en curso.

En España existe espíritu emprendedor, aunque no alcance el entusiasmo de EEUU o del norte de Europa

El capital es hoy escaso en el ámbito doméstico, pero abundante en los mercados internacionales

En estas circunstancias, frenar el desarrollo de las infraestructuras sería un error grave

La economía española debe recuperar competitividad. Tal desafío plantea una mejora de la productividad, mediante la reducción de los costes laborales por unidad de producto, la inversión en infraestructuras de transporte, industriales y tecnológicas y una decidida apuesta por la competencia como factor de dinamización de los sectores empresariales.

A la defensa del segundo capítulo contribuye el efecto multiplicador de las infraestructuras, admitido desde los primigenios estudios de Auschaer en los años 80. David Aschauer presentó evidencia empírica de que el gasto público en infraestructuras era muy productivo para el conjunto del sector privado de la economía estadounidense. Concretamente, un incremento del 1% en la dotación de infraestructuras públicas representaba un aumento entre el 0,24% y el 0,39% en el *output* del sector privado norteamericano.

Efe

La inversión en infraestructuras debe ser una de las palancas para dinamizar la economía.

Previsiones

En línea con esta tesis, los estudios de la patronal española de la construcción Seopan estiman además que del uno por ciento de PIB de gasto en infraestructuras, el 0,57 por ciento retorna a las cuentas de las Administraciones Públicas, bien como pago directo por IVA y otros impuestos indirectos y directos, bien por el aumento de recaudación de cotizaciones sociales relacionadas con el crecimiento del empleo.

Las cifras macroeconómicas del primer trimestre comienzan a generar margen para que las políticas públicas recuerden el valor agregado de la inversión en infraestructuras. Las previsiones para 2011 contemplan una recuperación generalizada de la actividad hasta situarla en el 3,9% en el conjunto de la economía mundial, con una Europa que podría alcanzar el 2% en 2012. En España los avances en el proceso de consolidación fiscal y el buen comportamiento de las exportaciones compensan la timidez del consumo interno.

Con este escenario, si queremos asegurar la recuperación, necesitamos mantener el esfuerzo inversor, reduciendo el gasto y aumentando la eficiencia.

EL PODER DE ILUMINAR EL MUNDO FINANCIERO

INTERACTIVE DATA ofrece análisis e información financiera esencial global... permitiéndole alcanzar la máxima eficiencia dentro de su organización cuando se trata de:

- Valorar instrumentos financieros complejos y carteras
- Ejecutar transacciones en menos de un milisegundo
- Analizar y cuantificar la exposición al riesgo
- Capitalizar nuevas oportunidades de inversión
- Cumplir con las regulaciones
- Tomar decisiones adecuadas de inversión

Para más información visite www.interactivedata.com, contacte +34 91 7452105 (España), +1 877 462 3843 (Norte América), +44 (0)20 7825 7800 (Europa), +61 3 9249 2000 (Asia Pacífico), o envíe un email a: infospain@interactivedata.com

Interactive Data: Proporcionando conocimiento de los mercados financieros

EVALUATIONS | PRICING AND REFERENCE DATA | REAL-TIME MARKET DATA | SOPHISTICATED ANALYTICS | WEB-BASED SOLUTIONS | DESKTOP SOLUTIONS | TRADING INFRASTRUCTURE SERVICES

Interactive Data

A trusted leader in financial information

Efe

Entre las obras más complejas de Sacyr en España, destacan los túneles de acceso del AVE a Barcelona en La Sagrera.

Apostar por el crecimiento

Luis del Rivero
Presidente de Sacyr Vallehermoso (SyV)

Hace al menos tres años que pusimos en marcha un programa de consolidación financiera y de nuestros negocios que no hemos abandonado ni un solo día desde entonces, y al que adjuntamos también un fuerte programa de recorte de gastos y de optimización de recursos, que seguimos cumpliendo al milímetro. Y me consta que hemos hecho los deberes todo este tiempo, así que confiamos sacar buenas notas este 2011 aunque aún será un ejercicio difícil por la persistencia de la crisis en España.

De hecho, el mercado ya está respaldando las actuaciones y los planes de Sacyr Vallehermoso (SyV). La mejor valoración bursátil que recibimos cada día se debe al resultado del intenso trabajo realizado en el pasado reciente, así como a unas inmejorables perspectivas de futuro.

Reducción de deuda

Hemos reducido drásticamente nuestra deuda y rebajado riesgo inmobiliario con la venta de suelos. Han entrado importantes socios en algunas de nuestras concesiones. También reducimos y refinanciamos la deuda de Vallehermoso, que ha dejado de drenar recursos al grupo. Recientemente, se han hecho dos ampliaciones de capital de 500 millones de euros, ambas a un precio superior al que cotizábamos, respaldadas por todo el consejo de administración y que han supuesto además la entrada de nuevos e importantes socios. Hace menos de un mes hicimos una emisión de bonos convertibles de 200 millones de euros que nos abre una nueva vía de financiación en el mercado de capitales. Y estos fondos propios son para seguir invirtiendo en nuestras principales líneas de negocio, por lo que son vitales en estos momentos en que está cambiando la forma de financiar las infraestructuras y parece que el futuro viene marcado por planes de colaboración publico-privados. Además, todo el camino recorrido lo hemos andado sin dejar de atender nuestros negocios principales, al contrario, fortaleciéndonos con la obtención de nuevas concesiones y nuevos contratos de obras, algunas tan emblemáticas como el Puente de Messina en Italia o la desaladora de Perth en Australia y por supuesto, la construcción del tercer juego de esclusas del Canal de Panamá, un hito en nuestro intenso proceso de internacionalización que hace que el 55% de los más de 52.000 millones de euros de nuestra cartera de obras y servicios esté fuera de España.

Efe

Panamá se ha convertido en la principal referencia de Sacyr, por la obras de ampliación del Canal.

Está cambiando la forma de financiar infraestructuras y el futuro es la colaboración publico-privada

Internacionalización

En este sentido, el comienzo de 2011 no ha podido ser más alentador con la obtención de dos nuevas autopistas en Chile y numerosos contratos en España, fuera de la Administración Central.

Por todo ello, y dado que las recetas aplicadas han sido buenas, lo lógico es mantenerlas y para este año en curso tenemos tres ideas básicas que respaldan nuestra voluntad de crecer, de retomar la senda del crecimiento de nuestros negocios.

Primero, intensificar nuestro proceso de internacionalización, algo en lo que ya hemos dado grandes pasos pero que es un objetivo que mantenemos aunque ya estamos presentes en los cinco continentes. La experiencia y la alta capacidad tecnológica de SyV nos avalan para la obtención de grandes contratos. Segundo objetivo, reducir la deuda del grupo y dejar en cero cuanto antes la deuda sin recurso. Y tercero, apoyarnos en la rentabilidad, eficiencia y control de costes para mejorar todos los márgenes por medio de licitaciones selectivas, estricto control de los costes operativos y máximo rigor sobre los gastos de estructura.

"Hacer ciencia para una vida mejor no te hace inmune a los riesgos. Por eso confiamos en Crédito y Caución.

Prevenir, aliviar, solucionar. Todo es, para nosotros, la misma exigencia."

Jürgen Schmidt.
Director de Finanzas.

Bayer y Crédito y Caución.
Desde 1948, con toda la experiencia de 1929.

En toda crisis hay un punto de inflexión. Uno en el que los riesgos son manejables. Y en esto no hay mapas perfectos, pero sí socios adecuados. Miles de empresas pueden atestiguarlo desde 1929: la supervivencia también es saber a quién preguntar en el momento justo. Y este lo es. Por eso, tanto si la suya es una empresa que ya atisba la recuperación, como si aún tiene tiempos duros por delante, podemos ayudarle. También a usted.

Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

902 25 77 00
creditoycaucion.es

crédito y caución
Atradius Group

Causa y solución de la gran recesion

Juan-Miguel Villar Mir
Presidente de OHL

En la censura del sector de la construcción, tan recurrente en este tiempo de la 'Gran Recesión', nuestra sociedad corre el peligro de arruinar lo que de bueno y positivo tiene esta actividad. Después de diez años de hipertrofia constructora, la reacción pendular que achaca a la construcción todos los males que afectan a nuestra economía es una tentación demasiado peligrosa como para dejar que eche raíces en nuestra opinión pública. Para evitar el peligro que encierra todo pensamiento único, es muy conveniente matizar qué se necesita y qué sobra en tan imprescindible fuente de progreso y riqueza.

Una coyuntura tan difícil como ésta, solo comparable en la Edad Contemporánea a la Gran Depresión de 1929, puede contribuir mejor a sopesar con rigor y sosiego qué nos sobra y qué nos falta. Si es verdad que al sector constructor le ha sobrado protagonismo en la fase más expansiva de nuestra economía que se recuerda, la experimentada desde mediados de los años noventa del siglo pasado hasta la mitad de la primera década del nuevo siglo, también es cierto que ese protagonismo ha sido parcialmente sano y provechoso.

La parte sana se identifica con el resultado del intenso esfuerzo inversor en infraestructuras impulsado en nuestro país por los cuantiosos fondos estructurales europeos. La obra pública recibió un notable empuje en el primer lustro del presente siglo hasta llegar a representar el 1,5% anual de nuestro PIB, lo que ha permitido reducir sensiblemente la brecha que nos separaba de nuestros socios comunitarios más ricos en dotación de infraestructuras. Gracias a esos fondos, España es hoy un país más construido, que disfruta de algunos servicios públicos de liderazgo mundial, cual es el caso de la red ferroviaria de alta velocidad. Pero con ser bastante lo realizado, todavía queda mucho por construir. España mantiene un déficit comparado notable con relación a las grandes economías de la Unión Europea. Por tanto, nuestro país sigue necesitando la faceta constructora substanciada en la realización de infraestructuras públicas.

Lo que sobra

En el otro lado de la balanza hay que situar la edificación inmobiliaria como la parte mórbida que, obviamente, le sobra al cuerpo constructor. Arrastrada por la desmesura de una enorme burbuja especulativa, que un precio del dinero excesivamente barato contribuyó a inflar, la edificación residencial fue mucho más allá del doble de lo sostenible en nuestro mercado inmobiliario. Se llegaron a construir más 700.000 viviendas anuales durante la primera parte de la pasada década, hasta tocar techo en las 760.000 unidades en 2006. Ni nuestras variables demográficas, demandas adicionales de turistas e inmigrantes incluidas, ni la sensatez económica podían sostener aquel modelo a largo plazo.

JMCadenas

En la pasada década, se llegaron a construir más de 700.000 viviendas al año en España.

Solo en un contexto así fue posible que el precio de la vivienda libre se multiplicara por tres entre 1998 y 2008 y que en esa década de enorme expansión económica en España la inversión en vivienda llegara a acaparar el 30% de la inversión total en nuestro país. Esa circunstancia explica asimismo que el VAB (Valor Añadido Bruto) de la construcción llegara a representar más del 11% del PIB, frente a una media del 6% para dicho parámetro en la Unión Europea.

Esa burbuja inmobiliaria, traducida en un vasto parque de viviendas sin vender y de suelo sin construir, ha inducido otra tanto o más peligrosa, la burbuja financiera, con el resultado de un alto endeudamiento hipotecario de las familias y crediticio de las empresas con riesgo inmobiliario. La morosidad de ambos, sumada al endeudamiento del sector público, ha contaminado al sistema bancario, sumido en una constante recapitalización, y finiquitado el tradicional sistema de cajas de ahorro. Es nuestro problema de activos tóxicos.

Pero no todo es toxicidad inmobiliaria. Junto al desmesurado endeudamiento del sector público, de familias y de empresas, que habla a las claras de que hemos vivido por encima de nuestras posibilidades, está la pérdida de competitividad de nuestra economía, relegada por este motivo en los tres últimos ejercicios del puesto octavo al duodécimo, según el FMI. Nuestra baja productividad, el persistente diferencial de inflación con respecto a Europa y unos costes laborales mucho más altos que los de nuestros competidores en los mercados internacionales han hecho posible que hayamos sido adelantados por Brasil, Canadá, India y Rusia.

La edificación residencial fue mucho más allá del doble de lo sostenible en el mercado inmobiliario

OHL construirá uno de los mayores hospitales de Canadá en Quebec.

España ha de afrontar los desequilibrios acumulados durante la década concluida en 2007

En el futuro, la economía española ha de afrontar con constancia los desequilibrios acumulados durante la década concluida en 2007. Hasta que este proceso de ajuste no finalice; es decir, hasta que familias y empresas no hayan reducido su endeudamiento a un nivel sostenible, hasta que el exceso de capacidad productiva en el sector de la construcción haya sido eliminado y hasta que los balances de los bancos hayan sido saneados de los excesos del *boom* crediticio, nuestra economía no estará en condiciones de iniciar una recuperación consistente y de poner en marcha una nueva fase de expansión que relance la creación de empleo.

Reformas estructurales

Pero en paralelo a ese proceso de ajuste es necesario acometer reformas en profundidad, tanto estructurales como sectoriales. Entre las primeras insisto en citar la educativa, la laboral, la de la Administración pública, la del recetor financiero, la fiscal, la energética y el restablecimiento de la unidad de mercado. Para las empresas, mi receta es la que nos hemos aplicado en OHL, que pasa por la diversificación y la internacionalización. Fuimos conscientes en 2002 de esta necesidad al percibir con cinco años de antelación, en pleno frenesí inmobiliario, que la hiperactividad constructora tendría su ocaso más pronto que tarde. De un peso en el PIB que doblaba al vigente en toda Europa, la construcción española ha reducido su VAB a términos continentales equivalentes. Tanto, que OHL ha concluido en 2010 un ejercicio muy positivo, en el que solo el 7% de sus recursos han procedido de España.

Todo lo expuesto nos devuelve necesariamente al primer párrafo de este artículo, a la construcción como fuente de progreso y de riqueza. Al incuestionable efecto benéfico del componente obra civil de la actividad constructora y a la necesidad de mantener hacia el futuro su ritmo de crecimiento, ya que la inversión en infraestructuras es una palanca fundamental del desarrollo de los países y una condición básica para el aumento de la productividad y la capacidad de crecimiento de la economía.

Junto a una legislación que favorezca la exportación e internacionalización de nuestras empresas, sean constructoras o no, nuestro país precisa con urgencia mayores inversiones en infraestructuras. Lejos de ser un freno, éstas generarán empleo durante la crisis y se convertirán en el mejor motor del avance económico y de la competitividad cuando abandonemos esta 'Gran Depresión' que nos aqueja.

Cuando se trata de tomar las decisiones adecuadas, es imprescindible confiar en los mejores profesionales. Sobre todo en el negocio inmobiliario.
El éxito de las operaciones con nuestros clientes nos avala.

CBRE con las empresas líderes.

CBRE
CB RICHARD ELLIS
LA CONSULTORA INMOBILIARIA Nº 1 EN EL MUNDO
cbre.es

BARCELONA • MADRID • MARBELLA • PALMA • VALENCIA • ZARAGOZA | T. MADRID: 91 598 19 00 T. BARCELONA: 93 444 77 00

Triple impacto en infraestructuras

Juan Béjar
Presidente ejecutivo de Globalvia Infraestructuras

Aunque sea un ejercicio aparentemente superfluo, creo que es un error llamar "crisis" a lo que está sucediendo en el mundo financiero desde el año 2007. "Crisis" transmite una sensación de temporalidad que, en mi opinión, está muy lejos de corresponderse con la realidad. Estamos ante una corrección estructural de los mercados financieros que solamente por su brutalidad podría denominarse como una crisis pero que, me temo, nos va a acompañar a largo plazo.

En el mundo de las infraestructuras, con financiación privada, el impacto es triple.

En primer lugar hay que mencionar los niveles de utilización. En la mayoría de las infraestructuras maduras, cuya utilización ya está consolidada, las caídas en los tráficos han sido modestas, en raros casos supera el 5% anual.

Los grupos que pujen por el aeropuerto de Barajas se tendrán que apalancar fuertemente.

Difícil financiarse

En las infraestructuras cuya puesta en servicio es más reciente y que se encuentran en fase de "ramp up", es decir, que los usuarios se están habituando a su uso, el impacto sobre los tráficos ha sido muy superior, con caídas del 10-15% anual, cuando precisamente deberían estar creciendo a esas tasas.

Por otro lado, destacar los problemas de financiabilidad. Las limitaciones del crédito que estamos sufriendo desde hace muchos meses, hacen que hoy en día no se pueda apalancar una inversión a niveles parecidos a los del año 2006 (posiblemente la financiación se reduce del orden de un 40%). Esta situación hace que los problemas de refinanciación de las infraestructuras sean mayúsculos y los de financiar nuevas infraestructuras todavía mayores.

Un mismo activo vale hoy, en términos de precio, un 30%-40% menos de lo que valía en el año 2006

Por último, mencionar la valoración de los activos. Un mismo activo vale hoy, en términos de precio de mercado, un 30%-40% menos de lo que valía en el año 2006. La principal razón es la diferencia de financiabilidad. Para manejar esta situación hay que invertir las prioridades sobre las que enfocar la gestión de las compañías. La prioridad número uno es la caja, entendiendo por ello evitar las tensiones de liquidez. Es evidente que la falta de liquidez es la causa fundamental de la "defunción" de las empresas, por lo que para solucionarla habrá que estar dispuesto a liquidar patrimonio o/y perjudicar la cuenta de resultados.

El objetivo tiene que ser conseguir adaptar nuestras empresas a esta nueva situación que, repito, creo que va a estar con nosotros a largo plazo. Para ello es imprescindible, dentro de las tres prioridades comentadas en el párrafo anterior, conseguir por un lado sanear los balances y por otro sanear las plantillas y estructuras de gastos.

Sanear balances

Para sanear los balances, en el caso de los inversores de infraestructuras, se trata de llevar la deuda a nivel societario y en las cuantías en que se generan los flujos de caja reales y adaptándola a los mismos, liberando de deuda a las cabeceras o hóldings. Una vez trasladada la deuda a las sociedades que explotan las infraestructuras la deuda remanente, si existe, sólo puede ser tratada mediante desinversiones o ampliaciones de capital.

En cuanto a sanear las plantillas y gastos de estructura en general, hay que entender que los niveles de utilización de las infraestructuras que había en el año 2006 no se van a recuperar a corto plazo, y que la única manera de "recuperar" los márgenes necesarios para atender nuestro servicio de la deuda y recuperación del capital invertido viene de la mano de mejorar nuestra eficiencia operativa. Conseguir los ingresos con el menor nivel de gasto posible.

Solamente aquellas empresas gestoras de infraestructuras que consigan estos dos saneamientos anteriores serán las que salgan "fortalecidas" y podrán abordar nuevas inversiones y periodos de expansión.

Globalvia

Las autopistas radiales de Madrid están teniendo serias dificultades para refinanciar su deuda debido, entre otras razones, a la fuerte caída de los tráficos.

ALSA
Hacemos tu viaje más fácil

Iniciativas responsables en favor de un desarrollo sostenible

En ALSA, estamos plenamente convencidos de que el transporte público es un elemento clave en la calidad de vida de los ciudadanos. Es por ello que si somos capaces de desarrollar un transporte en autobús de calidad y accesible a todas las personas, estaremos ofreciendo una opción mejor en términos sociales, medioambientales y económicos, gracias a la reducción de costes externos tales como: la reducción de accidentes, congestión del tráfico y, por supuesto, las emisiones de CO_2.

Trabajando juntos podemos conseguirlo

ALSA menos CO2

Síguenos en

Compra en:
alsa.es | 902 42 22 42 | Cajeros automáticos "la Caixa"

ALSA

El ladrillo, cimentado por la banca

Rocío Ruiz

Cuatro años después del inicio de la crisis de las hipotecas *suprime*, las inmobiliarias españolas continúan en un escenario difícil de asumir. Tras años de liderar el crecimiento económico, con un sector cuyos ingresos suponían el 17% del PIB, las grandes empresas del sector se encuentran en situaciones más o menos al límite.

El parón en el ritmo de ventas, que alcanzó cifras récord en la última década, coincidió con el estallido de una crisis financiera internacional. Este golpe fue, sin duda, mortal para un sector caracterizado por el crecimiento con pocos fondos propios y mucha financiación.

Operaciones de récord, donde el suelo se convertía en un bien especulativo, con el valor futuro como precio de mercado, han llevado a las grandes promotoras del país de trabajar para engordar sus beneficios a luchar por lograr cumplir con sus compromisos financieros.

Así, las inmobiliarias han trasladado su actividad de los terrenos a los despachos de las entidades financieras. Desde 2008, año que comenzó la primera oleada de refinanciaciones, la realidad de muchas empresas se convirtió en una lucha a contrarreloj para conseguir el apoyo de la banca acreedora.

Bancos propietarios

Así, tras la entrada en concurso de grandes firmas del sector como Llanera, Habitat, Martinsa Fadesa, Nozar y Sacresa, entre otras, la situación era insostenible y la búsqueda de otras soluciones, imprescindible. Entonces, llegó la ya famosa fórmula del canje de deuda por acciones. Éste es el ejemplo de Colonial o Quabit (antigua Afirma). Grandes empresas que, por falta de liquidez de sus entonces gestores, vieron cómo entidades financieras asumían la dirección de las mismas, a cambio de condonar las deudas acumuladas.

Una situación que, sin embargo, parece coyuntural. Los expertos del sector recuerdan que las grandes compañías, que hasta hace unos años eran dirigidas por importantes empresarios del sector, tuvieron su origen como filiales bancarias. Éste es el caso de, por ejemplo, Urbis (después integrada en Reyal), Metrovacesa y Rayet. "El negocio de los bancos no es el inmobiliario y, tarde o temprano, volverán a cambiar de manos", subraya el director de una consultora inmobiliaria.

El futuro del sector depende ahora de la colaboración entre los promotores y las entidades financieras

Antes de la crisis, el sector del ladrillo concentraba el 17% del Producto Interior Bruto de España

La estrategia de construir con deuda y pocos recursos propios llevó a varias firmas al concurso

Mientras, las entidades financieras seguirán dominando la realidad del sector. Su prioridad: deshacerse de la cartera inmobiliaria que acumulan, bien por ejecuciones hipotecarias a particulares o bien por daciones en pago con promotores.

Este objetivo ha sido motivo de enfrentamiento directo con los promotores. Así, desde la patronal Asprima, su presidente, José Manuel Galindo, llegó a asegurar que la venta de pisos a través de entidades financieras era "competencia desleal".

Colaboración

Una guerra que, finalmente, acabó con una solución que beneficiaba a ambos. La colaboración entre promotor y entidad financiera.

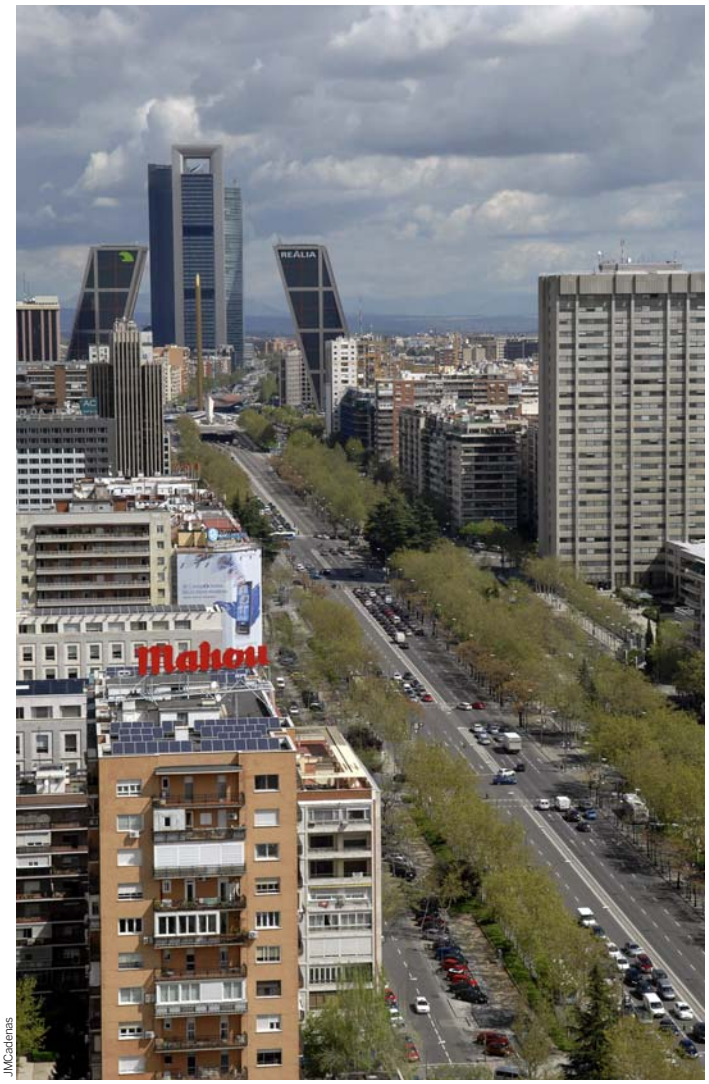
Esta fórmula comenzó siendo una solución a algún caso aislado y, poco a poco, se ha convertido en la lógica alternativa de un negocio que, a pesar de todo, debe seguir navegando, aunque no sea a velocidad de crucero.

Entre los más activos a la hora de trabajar con entidades financieras se encuentran empresas medianas y de nueva creación que, al no acumular una pesada deuda de la época de *boom*, pueden centrarse en la actividad promotora.

Por ejemplo, la nueva compañía Vía Célere ha cerrado acuerdos con Catalunya-Caixa y Banco Sabadell para que, a través de un sistema de permuta, gestionen y comercialicen más de una decena de suelos. Meses después, la misma compañía cerró un acuerdo con Caja Madrid para adquirir un suelo, en la antigua estación de autobuses en Auto-Res, situada en Méndez-Álvaro (Madrid).

La promotora madrileña Petrus ha cerrado un acuerdo con Solvia, filial de Banco Sabadell, para desarrollar un proyecto residencial en Sant Feliú del Llobregat (Barcelona), en un suelo adjudicado por la entidad.

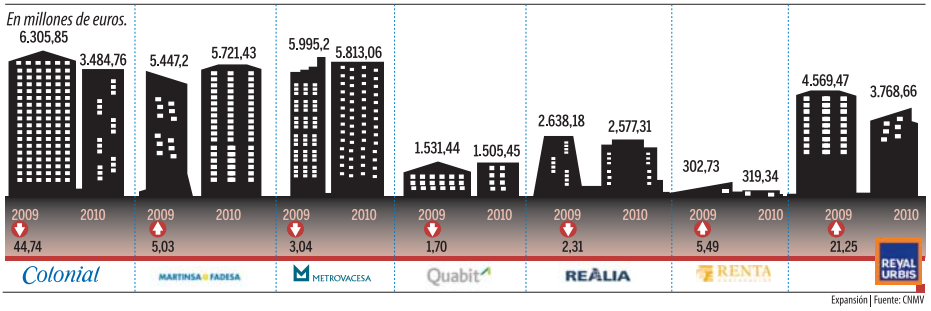
La esperanza para los próximos 25 años parece que comienza por este camino.



JMCadenas

Paseo de la Castellana de Madrid, donde se concentran las oficinas más valiosas.

DEUDA CON ENTIDADES DE CRÉDITO



Expansión | Fuente: CNMV

Brillo, ocaso y nuevo amanecer

OCTUBRE DE 2007
Los responsables de las trece inmobiliarias más grandes del país (Colonial, Chamartín, Martinsa Fadesa, Metrovacesa, Nozar, Rayet, Realia, Restaura, Reyal Urbis, Vallehermoso, Renta Corporación, Hercesa y Parquesol), crean un *lobby* llamado *G14 inmobiliarias por la excelencia* con el objetivo de mejorar la imagen del sector ante la sociedad. Está presidido por Fernando Martín, dueño de Martinsa.

OCTUBRE 2007
El grupo inmobiliario Llanera solicita el concurso voluntario de acreedores, convirtiéndose en la primera gran promotora que se acoge a la nueva forma judicial de la antigua suspensión de pagos.

DICIEMBRE DE 2007
Tras comprar Fadesa, Fernando Martín crea la mayor inmobiliaria del país, Martinsa Fadesa. A finales de 2007, sale a bolsa con un precio de 18,50 euros.

JULIO 2008
Martinsa Fadesa protagoniza el mayor concurso de acreedores de España.

NOVIEMBRE DE 2008
Otra gran inmobiliaria, en este caso, Habitat entra en concurso de acreedores con una deuda de 2.300 millones de euros.

OCTUBRE 2009
La inmobiliaria de Rafael Santamaría, Reyal Urbis, reconoce ante sus bancos que no podrá hacer frente a sus comprosimos financieros apenas un año después de alcanzar el último acuerdo.

ABRIL 2010
La inmobiliaria catalana Habitat sale del concurso de acreedores.

ENERO 2011
Martinsa Fadesa sale del concurso de acreedores. Comienza entonces una guerra de demandas entre los actuales gestores y el ex dueño de Fadesa, Manuel Jove.

ENERO 2011
El ministro de Fomento convoca a promotores y entidades financieras para crear una comisión de trabajo que tome medidas frente a la caída del negocio.

Ganar altura en un mercado global

Luis Montoto

La industria aeroespacial española se enfrenta al reto de mayor envergadura de su historia. Todos los analistas vaticinan que, en apenas una década, terminará el duopolio Boeing-Airbus en el negocio de los aviones comerciales de medio y largo radio. La aparición de nuevos gigantes en los países emergentes obligará a todos los actores de este sector a realizar una revisión profunda de sus planes de vuelo.

Para valorar los cambios que están por venir es conveniente, primero, volver la vista atrás. Hace 25 años, el contexto en el que se desenvolvían estas compañías era radicalmente distinto al actual. Existía un gran grupo nacional (CASA), responsable de la fabricación de aviones de transporte militar de pequeño tamaño. En torno a este gigante estatal, orbitaban los distintos proveedores.

Mundo bipolar

En la década de los noventa, los acontecimientos se precipitaron. La reducción del gasto del Ejército estadounidense tras el fin de la Guerra Fría motivó una ola de fusiones en este país, lo que reforzó a un coloso de la aviación militar y civil como The Boeing Company, que absorbió a Rockwell (1996) y a McDonnell Douglas (1997).

Los últimos 25 años han estado marcados por el claro dominio en el mercado de Airbus y Boeing

Esto inquietó a gobiernos y compañías europeas, que decidieron forjar EADS, con la fusión de la alemana Daimler, la francesa Aerospatiale Matra y la propia CASA. Este consorcio (con Airbus como buque insignia), comenzó a cotizar en el año 2000. España obtuvo el 5,5%, mientras que Francia y Alemania controlan un 22,2% cada una.

Tras estos movimientos, la última década ha estado marcada por un doble proceso. Por un lado, la antigua CASA ha tenido que pelear para capacitarse tecnológicamente y ganar peso específico en el seno de este *euroholding*, en el que los intereses nacionales de los países socios han entrado en colisión en diversas ocasiones. Un logro palpable ha sido el desarrollo del *A400M*, el mayor avión de transporte militar europeo, que se ensambla en Sevilla. También destaca el centro de excelencia en materiales compuestos, con sede en Illescas (Toledo).

En un segundo nivel, las numerosas empresas auxiliares españolas han tratado de ganar dimensión en este mundo bipolar dominado por el tándem Boeing-Airbus. Un ejemplo de ello es la actividad de tres empresas: Aernnova, especialista en aeroestructuras, MTorres (que diseña y levanta instalaciones para ensamblar aeronaves) y el fabricante de motores ITP (participada por Rolls Royce).

Estas firmas están presentes en programas como el jumbo *747-8* de Boeing o el *787 Dreamliner*, el avión de pasajeros más innovador del coloso estadounidense. En paralelo, son contratistas de primer nivel de Airbus en programas como el *A380* (el mayor avión de pasajeros del mundo) o el *A350*. Es la punta del iceberg de un sector compuesto por más de doscientas empresas.

Competencia feroz

La competencia de nuevos grupos ya está trastocando las viejas normas de juego. En los próximos 25 años madurarán cuatro nuevos protagonistas: el grupo estatal chino Comac, la brasileña Embraer, la canadiense Bombardier y el consorcio ruso UAC (que aglutina firmas como Sukhoi o Tupolev). Todos ellos ya están desarrollando aeronaves que podrán competir con los modelos más pequeños (y rentables) de Boeing y Airbus, como el *737* y el *A320*.

La lucha por ganar cuota de mercado crecerá de forma exponencial y esto obligará, de nuevo, a una doble transformación, tanto de los gigantes como de sus firmas auxiliares.

Por un lado, y tal como vaticina Louis Gallois, consejero delegado de EADS, "la competencia de los grandes grupos por sellar alianzas entre ellos será aún más feroz que la lucha por vender sus productos". A su vez, estos colosos deberán tener una actividad diversificada, ya que el negocio de la aviación comercial, (que requiere un fuerte volumen de inversión), elevará sus factores de riesgo.

En la próxima década madurarán los grandes proyectos de Embraer, Bombardier, Comac y UAC

Las empresas proveedoras, por su parte, verán cómo crecen sus potenciales clientes (pasan de dos gigantes a seis), pero acceder a ellos requerirá ser más competitivo, no sólo en costes, sino también en capacidad de innovación y, sobre todo, de financiación.

Tal como ha ocurrido en los contratos para el *A350*, la participación de contratistas en nuevos programas exigirá el diseño de las piezas (más potencial en ingeniería) y habrá que compartir el riesgo con los constructores. El beneficio del proveedor dependerá del éxito de ventas del producto final.

Competir con empresas de países emergentes exigirá ganar músculo financiero. En España, este negocio sigue fragmentado y todas las voces del sector apuntan a la necesidad de sellar alianzas, tanto con competidores nacionales como con potenciales socios en India o Brasil.

¿La industria nacional podrá seguir ganando dimensión en un panorama tan complejo? La solución final a esta pregunta la tendremos dentro de otros 25 años.

La conquista del espacio

Las firmas españolas del sector espacial lograron un negocio superior a 644 millones el pasado ejercicio (casi el doble que en 2004). Este crecimiento se apoya en dos actividades: la fabricación de sistemas para satélites, (área que lidera Astrium); y el apoyo en tierra a ingenios espaciales, en el que el líder es Indra. Ambos segmentos copan el 50% de las ventas. Tras ellos, los denominados operadores –Hispasat en comunicaciones civiles e Hisdesat en Defensa–, generan otro 30%. Enseñas como GMV o Sener también han ganado peso. Hoy en día, estas compañías participan en proyectos como la Estación Espacial Internacional o los telescopios Herschel y Planck. Además, el Programa Nacional de Observación de la Tierra pondrá en órbita dos satélites españoles (Paz e Ingenio), tras invertir 300 millones. De cara al futuro, la política de la UE cambiará y habrá un nuevo escenario. Hasta ahora, la ESA (European Space Agency) ha dirigido los programas europeos según el denominado 'retorno geográfico', por el que el reparto de contratos se basa en la contribución de los mismos (España es el quinto país inversor). En 2012, con el Tratado de Lisboa, cambiarán las reglas. Habrá más dinero (cada país contribuirá en función de su PIB), pero se pondrá fin a la regla de los retornos y la Comisión sacará los contratos a concurso. El éxito se basará, más que nunca, en la competitividad de las ofertas.

Malos tiempos para la industria de Defensa

La industria militar ha entrado en un momento crítico. Hasta el pasado año, la dependencia de los programas del Ejército le había aportado estabilidad, ya que los contratos para equipar a las Fuerzas Armadas no están sometidos a los vaivenes del mercado. Pero tres años de crisis, con recortes sucesivos en el presupuesto del ministerio de Carme Chacón, han bastado para darle la vuelta a esta situación. Entre 1996 y 2007 este segmento había alcanzado una inversión de 4.000 millones anuales, financiada al 50% con créditos de Industria. Esto generó un crecimiento sin precedentes. Sin embargo, ha provocado que Defensa haya contraído una deuda de 26.000 millones con la cartera de Miguel Sebastián, que debe devolver en 2030. El 80% de la facturación del sector lo copan Navantia, EADS, Santa Bárbara e Indra. Defensa ha pedido a las firmas pequeñas que se unan en torno a campeón nacional para "limitar el perímetro del sector" y ganar cuota en el exterior.

Carme Chacón, ministra de Defensa.

Farmacéuticas y autonomías, a la greña

Sergio Saiz

Firmada la paz con el Gobierno central, la industria farmacéutica tendrá que hacer frente ahora a la fragmentación legal y administrativa de un mercado que se reparte entre las diecisiete comunidades autónomas. Los laboratorios no ganan para sustos en el país. El año pasado, Sanidad aprobó dos reales decretos para reducir el gasto farmacéutico público en cerca de 3.000 millones de euros.

El sector hablaba de "efectos devastadores", más de 15.000 puestos de trabajo en peligro. La situación era tan alarmante que tanto los fabricantes de medicamentos de marca como los de genéricos, tradicionalmente enfrentados, se unieron para pedir una solución y un marco legislativo estable. Farmacias y fabricantes de tecnología sanitaria se unieron a las reclamaciones.

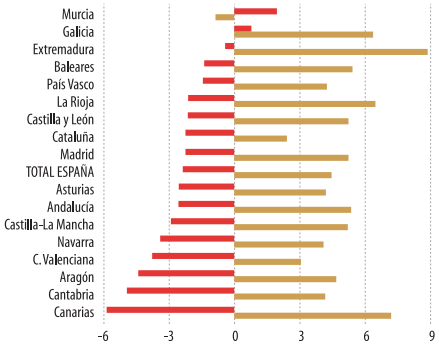
Este año, el final del conflicto se selló con un nuevo plan sectorial para la industria farmacéutica, que cuenta con una dotación de 327 millones de euros para 2011, con el fin de impulsar la producción de medicamentos en el país y fomentar la investigación biofarmacéutica para defender el empleo cualificado. La crisis había puesto en jaque a un sector que invierte uno de cada cinco euros que se gastan en I+D en España y que, además, ayuda a compensar la balanza comercial del país. Los laboratorios representan uno de los sectores que más exportan, hasta el punto de que cerca del 5% de las ventas nacionales en el exterior son medicamentos, por valor de más de 8.800 millones de euros anuales.

EL MERCADO DEL MEDICAMENTO

Gasto farmacéutico público
Oficinas de farmacia.

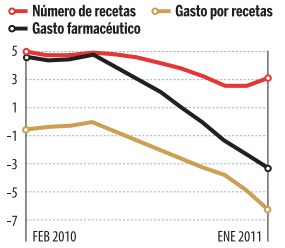
	ENE 11	ENE 10	Var. 10/09
Gasto (millones de euros)	981,9	1.071,8	-8,39%
Recetas (millones)	84,0	79,7	5,40%
Gasto medio por receta (euros)	11,69	13,45	-13,08%

Incremento anual del gasto farmacéutico
Diciembre de 2010, en porcentaje.

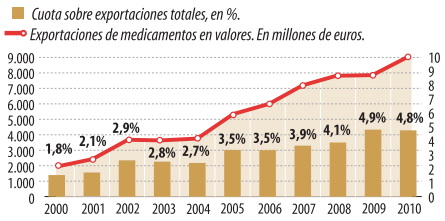


Gasto medio por receta
Mensual. En euros por receta.
Caída en 9 meses: -1,82 • (-13,5%)

Tasas de crecimiento interanuales
Últimos doce meses. En porcentaje.

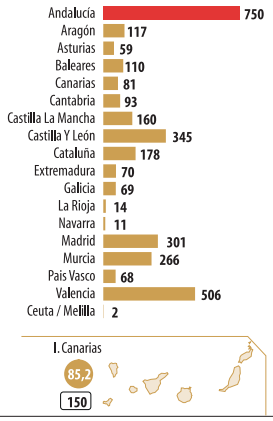


Las ventas fuera de España de la industria farmacéutica nacional

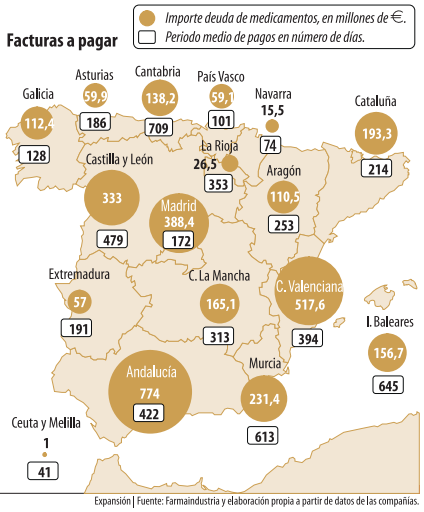


LAS DEUDAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Importe deuda de material sanitario
En millones de euros.



Facturas a pagar



Expansión | Fuente: Farmaindustria y elaboración propia a partir de datos de las compañías.

"Vendemos, no nos pagan y encima nos piden descuentos"

"Los laboratorios vendemos, no nos pagan y encima nos piden descuentos". Con esta frase resumía Jesús Acebillo, ex presidente de la patronal Farmaindustria y primer ejecutivo de Novartis en España, la situación del sector. En el país, las farmacéuticas tienen que hacer frente a las dificultades financieras que atraviesan las comunidades autónomas y que se traducen en una deuda cada vez más abultada. El año pasado, los impagos de las administraciones públicas sólo en el ámbito hospitalario crecía a un ritmo del 25% cada tres meses. A mediados de 2010, la deuda superaba los 3.400 millones de euros. Aunque, por ley, la Administración debería saldar sus facturas en no más de dos meses, el plazo medio de pago a los laboratorios es de cerca de 290 días, es decir, más de nueve meses. En algunos casos, incluso supera los dos años, como ocurre en Cantabria. La situación no es mucho mejor en Valencia, Baleares o Andalucía. Además, en esta última región es la que, el año pasado, acumulaba más deuda, por encima de los 700 millones de euros. Navarra es la comunidad que mejor hace frente a sus obligaciones al pagar a los dos meses.

Patentes

En los mercados internacionales, el problema de la industria farmacéutica de marca es la pérdida de patentes y la falta de reemplazo con nuevas moléculas. Sin embargo, este hito representa una oportunidad histórica para los fabricantes de genéricos. En España, su utilización de forma extendida es todavía una asignatura pendiente e, incluso, fueron objeto de los recortes promulgados por los reales decretos para contener el gasto sanitario público.

Entre el plan sectorial y el compromiso de fomentar el uso de los genéricos, la calma parecía haber llegado al sector farmacéutico. Sin embargo, los gobiernos regionales no están dispuestos a dar tregua a la industria y quieren lograr sus propios ahorros en la factura de medicamentos. El problema consiste en que es el Ministerio de Sanidad quien fija los precios de los fármacos, pero son las comunidades quienes tienen que hacer frente a las facturas. Con la crisis, los ejecutivos han empezado a retrasar los pagos, hasta el punto de que, algunas regiones, como Cantabria, liquidan sus deudas con las farmacéuticas con más de dos años de retraso.

"Los laboratorios vendemos, no nos pagan y encima nos piden descuentos", aseguraba en octubre del año pasado Jesús Acebillo, por aquel entonces presidente de Farmaindustria. Ahora, al frente de la patronal se encuentra Jordi Ramentol, que deberá defender los intereses del sector frente a los intentos de las Comunidades Autónomas de sanear sus arcas a costa de las cuentas de las compañías.

En noviembre de 2010, llegaba la primera sentencia favorable a las farmacéuticas, que habían recurrido la decisión de Madrid de reducir la prescripción pública de medicamentos de marca. Pero la victoria era virtual, ya que el fallo a favor de la industria se debía a un defecto de forma y no entraba a valorar la idoneidad o no de la medida.

La industria farmacéutica invierte uno de cada cinco euros que se gastan en I+D en España

Fórmulas magistrales

En los últimos meses, cada región ha puesto en marcha su propia fórmula para esquivar al Ministerio de Sanidad y recortar el gasto público en medicamentos. En común, todas quieren fomentar el uso de genéricos, pero varían en la forma elegida para hacerlo y que en unos casos chocan más que en otros con la libertad de mercado y las competencias del ministerio de Leire Pajín.

Galicia ha aprobado su propio catálogo de fármacos, alternativo al de Sanidad. La comunidad ha elaborado una lista de los medicamentos que está dispuesta a financiar con fondos públicos y, si bien, puede añadir productos no aprobados por el Ministerio, no puede eliminar los que éste organismo ha autorizado para que estén disponibles en todo el territorio nacional. Tras semanas de cruces de declaraciones, finalmente, Pajín tuvo que recurrir ante el Tribunal Constitucional. La respuesta no llegará antes del verano.

En País Vasco, el Gobierno ha obligado a los médicos a no incluir el nombre de medicamentos de marca en la receta. En Cantabria, se ha llegado a sustituir de las historias clínicas de los pacientes la prescripción de dos fármacos por su equivalente genérico. Ambas actuaciones se encuentran recurridas. Ahora, la batalla se centra en Andalucía, que pretende sacar a licitación los medicamentos, es decir, sólo el más barato estaría disponible en las farmacias.

Estas medidas no sólo han puesto en pie de guerra a los laboratorios, sino también a otros colectivos. Los médicos se quejan de que pierden independencia para establecer un tratamiento a un pacientes, mientras que las farmacias ven cómo los márgenes son cada vez más ajustados.

Hace unas semanas, el Gobierno aprobó un plan sectorial para garantizar el futuro de los laboratorios

ARGUMENTOS

Las **Comunidades Autónomas** justifican sus intentos de limitar los medicamentos **financiados** por la necesidad de recortar el **gasto público**. Sanidad les recuerda que todos los españoles tienen derecho a beneficiarse de los mismos fármacos.

GVI
GLOBALVIA
INFRASTRUCTURE

Infrastructure for Today.
Partnerships for a Lifetime.

EL VALOR DE LAS INFRAESTRUCTURAS

Globalvia Infraestructuras es el segundo grupo del mundo por número de concesiones, según la prestigiosa publicación especializada Public Works Financing (PWF). Centrada en la gestión de autopistas y ferrocarriles, en la actualidad Globalvia Infraestructuras gestiona 38 proyectos de infraestructuras en 7 países.

ESTADOS UNIDOS CHILE MÉXICO COSTA RICA IRLANDA PORTUGAL ESPAÑA

www.globalvia.com

Apple, Google y Facebook; ¿Quién ganará?

Miriam Prieto

Apple está en el centro de buena parte de las batallas que se libran en la industria tecnológica. Desde que Steve Jobs volvió en 1997 para rescatar a una compañía entonces moribunda, la historia de la marca de la *manzana* es una sucesión de éxitos.

El ejecutivo, actualmente de baja médica, ha creado una compañía que marca tendencias con productos revolucionarios de cuidado diseño por los que los usuarios están dispuestos a pagar un plus en el precio, lo que le permite mantener márgenes impensables para el resto de la industria del hardware.

Visionario tecnológico y genio del márketing, Jobs ha cambiado las reglas del juego de varias industrias. Primero, en el negocio musical con el reproductor iPod ligado a la tienda de descargas iTunes; después en el sector de la telefonía gracias al iPhone y su tienda de aplicaciones AppStore y, por último, creando una nueva categoría de dispositivos con el iPad.

Una estrategia que ha encumbrado a Apple en lo más alto del podio tecnológico. La marca más admirada según el ránking Milward Brown, es además la mayor empresa tecnológica por capitalización burstátil, tras superar a Microsoft en mayo de 2010, y la segunda del ránking global tras la petrolera Exxon Mobile.

Efe

Steve Jobs, consejero delegado de Apple, en la presentación de la segunda generación del iPad el pasado mes de marzo.

Supera a Microsoft

Hoy, Apple vale 323.160 millones de dólares (224.815 de euros), frente a los 216.470 milllones de dólares de Microsoft. Algo que, sencillamente, hubiera sido inimaginable hace sólo cuatro años.

Como tampoco nadie hubiera podido pensar que llegaría a sobrepasar a su eterno rival tanto en ingresos como en rentabilidad. Entonces, Apple facturaba 41.100 millones de euros menos que Microsoft y sus beneficios eran nueve veces inferiores. El fabricante del iPhone factura ahora (datos trimestrales) 8.237 millones de dólares más, mientras que ya gana 757 millones de dólares más.

Microsoft ha sido el eterno enemigo de Apple, pero conforme la compañía de la *manzana* se adentraba en nuevos negocios, su lista de rivales ha ido creciendo. A sus históricos competidores en el mercado de los ordenadores, ha sumado también los fabricantes de electrónica de consumo y de móviles.

La empresa de Steve Jobs también ha colisionado con Google, que ha entrado en el negocio de los móviles con Android, que ya es líder en los *smartphones* y avanza rápidamente en la nueva categoría de las tabletas. Por su parte, Apple ha entrado en la publicidad online, el motor del negocio de Google. El enfrentamiento puede igualar al que han protagonizado el buscador y Microsoft en la última década, que ha subido en intensidad tras la demanda que ha presentado la multinacional de software en Bruselas, acusando a Google de impedir la libre competencia en el negocio de los buscadores y la publicidad contextual.

Apple ha superado a Microsoft en capitalización bursátil, facturación y beneficio neto

El escrutinio de las autoridades de la competencia es uno de los frentes abiertos que tiene Larry Page, que acaba de asumir el cargo de consejero delegado de Google con el objetivo de devolver a la compañía la agilidad que ha perdido al convertirse en un gigante tecnológico de 29.000 millones de dólares de facturación, 8.500 millones de beneficio, 24.400 empleados y 190.000 millones de dólares de capitalización.

Google se enfrenta al escrutinio de las autoridades de la competencia y a la amenaza de Facebook

Google, que ha marcado el camino de Internet en la última década, necesita ese dinamismo para poder subirse rápidamente a nuevas tendencias de negocio. Por ejemplo, la compañía ha fracasado reiteradamente en sus intentos de hacerse un hueco en las redes sociales.

El huracán Facebook

El gigante ha asistido a la explosión de Facebook, que ya sirve el 31% de los anuncios que se ha convertido en el objeto de deseo de los inversores, ansioso porque se produzca su salida al parqué.

La fiebre por tomar posiciones en la compañía está disparando su valoración, hasta el punto de ya han quien alerta de una burbuja alrededor de la red social. La valoración se sitúa en los 100.000 millones de dólares para una empresa que espera registrar este año ventas de 4.000 millones de dólares y ebitda de 2.000 millones de dólares.

Nuevos actores en el universo de Internet

El desarrollo de Internet en los últimos años ha estado marcado por el ascenso de nuevas empresas. Junto a Facebook, en el entorno de las redes sociales brillaTwitter, cuyo servicio de micromensajes ha atraído a más de 200 millones de usuarios en todo el mundo. Wall Street confían en el éxito de la próxima salida a bolsa de la red social profesional LinkedIn. Por su parte, Zynga, ha descubierto un filón en los juegos para Facebook, donde cuenta con 226 millones de usuarios.
También el comercio electrónico ha encontrado un nuevo filón en los *outlets* online. A la estela de la francesa Vente Privee han surgido decenas de competidores, entre los que han logrado situarse empresas españolas como Privalia o Buyvip, esta última adquirida el año pasado por Amazon por 70 millones de euros. El modelo también ha atraído a empresas del mundo offline. Así, El Corte Inglés acaba de inaugurar su propia apuesta, Primeriti.
Los últimos meses también han visto el ascenso de un nuevo modelo de negocio, el de los cupones online, abierto por la estadounidense Groupon. La compañía, que prepara su salida a bolsa, levantó en enero 950 millones de dólares del capital riesgo, meses después de rechazar una oferta de compra de Google que, según se filtró, estaba dispuesta a pagar hasta 6.000 millones de dólares. Las pocas barreras de entrada de este negocio han provocado una explosión de empresas de cupones. En España compiten alrededor de una veintena de compañías, con nombres como Groupalia, LetsBonus (el 51% es propiedad de la americana LivingSocial, participada por Amazon) y Offerum. En Estados Unidos, tanto Google como Facebook han entrado recientemente en este negocio.

Las tabletas inundan el mercado

Miriam Prieto

En apenas un año, las tabletas se han convertido en el dispositivo informático de moda. Apple reinventó en 2010 un concepto moribundo con el iPad. Y acertó de lleno. La compañía ha vendido cerca de 20 millones de dispositivos desde entonces, dando el pistoletazo de salida a la fiebre de las tabletas.

Al calor del éxito de Apple, todos los grandes fabricantes quieren dar con el anti-iPad. No hay feria tecnológica que se precie en la que los anuncios de tabletas no copen la actualidad informativa.

Los analistas pronostican una auténtica avalancha de tabletas este año. Se espera que lleguen al mercado un centenar de modelos distintos, desde productos de bajo coste de marcas poco conocidas hasta dispositivos de gama alta que se presentan como alternativa al iPad.

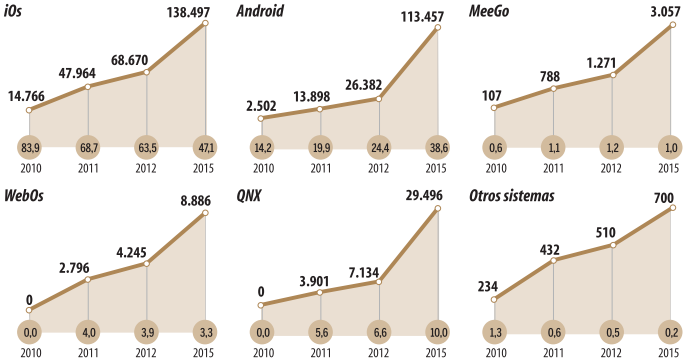
Mientras que Research in Motion intenta conquistar al usuario profesional con PlayBook, empresas como Samsung, Motorola y LG quieren competir en la liga del iPad. El último fabricante en sumarse a esta concurrida batalla ha sido Sony, que lanzará el próximo otoño dos modelos basados en Android.

LA ERA DE LOS DISPOSITIVOS MÓVILES

Apple, el líder a batir

Evolución de las ventas de sistemas operativos para tabletas. En miles de unidades.

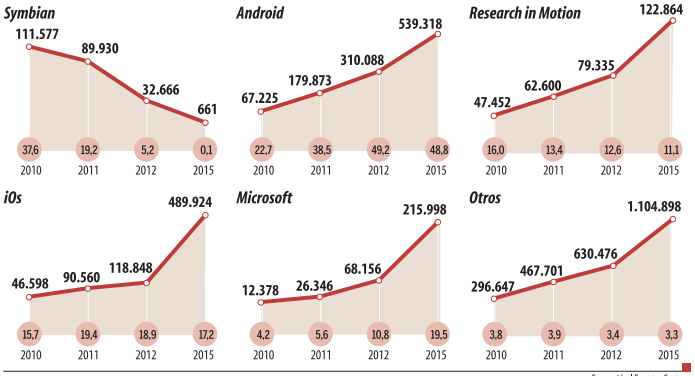
Cuota, en porcentaje.



Android, la estrella de los 'smartphones'

Evolución de las ventas de sistemas operativos para móviles. En miles de unidades.

Cuota, en porcentaje.



Expansión | Fuente: Gartner

Ataque Android

En esta nueva batalla de dispositivos, Android se configura como la principal amenaza al reinado de Apple. Fabricantes como Samsung, Sony, LG o Motorola confían en el sistema operativo de Google como la plataforma de software de sus tabletas.

Según la consultora Gartner, el empuje de los fabricantes que apuestan por Android permitirá al sistema operativo de Google acabar este año con casi un 20% del total del mercado. Apple mantendrá su liderazgo, aunque irá perdiendo cuota conforme se incremente la competencia. La consultora pronostica que la compañía fundada por Steve Jobs, que controló el 84% del mercado el año pasado, acabará con un 47% de participación en 2015.

Mientras, Microsoft corre el riesgo de quedarse descolgada en esta batalla. Ninguno de los grandes fabricantes de la industria ha elegido al gigante de software como único compañero de viaje.

La multinacional estadounidense suplirá las carencias técnicas de su sistema operativo con una versión optimizada para tabletas, un paso indispensable si quiere convencer a los fabricantes. Mientras tanto, los competidores ponen tierra de por medio. Si Microsoft ha reinado sin discusión en la era del PC, con más de un 90% de cuota, Apple dominará los primeros años del nuevo segmento de las tabletas.

Amenaza al PC

El *boom* de las tabletas impactará en las ventas de los ordenadores personales. Muchos analistas apuntan a que cada vez más usuarios consideran la tableta como un sustituto del portátil, sobre todo cuando buscan un dispositivo para consumir contenido.

Apple ha inaugurado una nueva categoría con el iPad, del que ha vendido cerca de 20 millones de unidades

Este año se lanzarán más de un centenar de modelos distintos de decenas de fabricantes

Las tabletas están canibalizando las ventas de 'netbooks', que han descendido un 40 por ciento

La gran incógnita es saber cuántos PC se dejan de comercializar por cada tableta vendida. El analista Craig Berger, de FBR Capital Markets, asegura que, por cada 2,5 tabletas, se pierde la venta de un ordenador. Por su parte, Gartner calcula que, en 2014, estos dispositivos habrán canibalizado el 10% de las unidades de la industria de PC.

Los miniportátiles han sido las primeras víctimas. Microsoft estima que sus ventas han caído un 40% en el primer trimestre del año. Un descenso que ha impactado negativamente en el comportamiento del mercado de PC para particulares, cuyas ventas han caído un 8%.

Mientras, las consultoras pronostican un saludable crecimiento del mercado de las tabletas. Según Gartner, este año se venderán unos 70 millones de dispositivos, frente a los 17,6 millones de 2010. De cumplirse las previsiones, el mercado podría rondar los 300 millones de unidades en 2015. El año pasado, se vendieron en el mundo 346 millones de ordenadores personales, un 13% más, según datos de IDC.

Eclipse del PC

El binomio formado por tabletas y *smartphones* está eclipsando al PC, que ha marcado una era en la informática personal como principal herramienta de productividad, ocio y acceso a Internet

Según IDC, el próximo año ya se venderán más dispositivos móviles (462 millones de unidades entre smartphones y tabletas), frente a 448 millones de PC.

En este avance imparable, el primer gran hito se marcó en el cuarto trimestre de 2010, cuando se vendieron más móviles inteligentes que ordenadores personales. Según la consultora IDC, se comercializaron 101 millones de *smartphones* en el mundo, un 87,2% más que en el mismo periodo de 2009. Mientras, el PC creció tan sólo un 2,7% hasta alcanzar 92,1 millones de unidades vendidas.

Las prestaciones de los *smartphones* (su potencia se equipara a la de un portátil de hace un dos años), las subvenciones de las operadoras, la bajada de las tarifas de datos y el atractivo que supone tener un dispositivo que permite acceder a Internet y a las redes sociales en movilidad explica su *boom*.

Nadie duda de que los *smarpthones* son la clave para triunfar en mercado móvil. El mejor ejemplo es Nokia, cuya cuota ha caído en picado tras su incapacidad de brillar en este segmento. Ahora, la compañía confía en el sistema de Microsoft para plantar cara a Apple y al mundo Android.

Apple ha revolucionado el mercado con el iPad.

Su gran competidora es la Samsung Galaxy Tab.

Del ordenador personal a la 'nube'

María Garaña
Presidenta de Microsoft Ibérica

En la actual primera década del siglo XXI empresas, instituciones y organizaciones nos encontramos ante oportunidades y retos inimaginables veinticinco años atrás. Un débil crecimiento económico coincide con un panorama empresarial cada vez más competitivo que aúna ciclos acelerados de innovación, ajustes presupuestarios y una continua búsqueda del mejor talento.

Durante las últimas décadas, la globalización y las innovaciones tecnológicas han modificado sustancialmente nuestra forma de vivir y de trabajar. Este proceso de evolución se ha visto impulsado ante la inclusión de tecnologías cada vez más colaborativas y entornos comunicativos amplificados. Las barreras físicas y espaciales entre empresas y dentro de las organizaciones se desvanecen para dar paso a nuevas conexiones capaces de unir diferentes realidades acercando mercados y oportunidades de negocio.

Dreamstime

En 2014, alrededor de un 50% de los dispositivos empresariales que se usarán serán 'smartphones'.

Mayor flexibilidad

El ciudadano, asimismo, demanda a empresas y organismos públicos una mayor flexibilidad y accesibilidad en el desarrollo de sus servicios, una atención más adaptada a sus necesidades que permitan otras vías de comunicación más eficientes y dinámicas con empresas y Administraciones Públicas.

Los nuevos talentos, aquella llamada *Generación Y* que ha crecido junto a las tecnologías de la información y que conformará el futuro entramado empresarial, no necesita una oficina para ser productiva, y demanda la extensión de su actual realidad diaria al ámbito laboral, donde prime la flexibilidad para trabajar cuándo, cómo y dónde desee y con la tecnología que elija.

La *consumerización* de la tecnología en el ámbito empresarial es una constante debido a ese deseo de las personas de utilizar la informática para compartir, comunicarse y relacionarse en el ámbito profesional con el mismo dinamismo y las mismas ventajas que disfrutan en el terreno personal. Los beneficios de la aplicación de la tecnología de consumo en el entorno empresarial generan un incremento en la movilidad que permite a las personas desarrollar su labor desde cualquier punto, no en vano, se estima que alrededor de un 50% de los dispositivos empresariales que se usarán en 2014 serán *smartphones*.

El 'cloud computing' permitirá situarnos en una posición aventajada y de mejora competitiva

Las empresas necesitan aprovechar mejor sus recursos y optimizar sus procesos

Las organizaciones, al mismo tiempo, necesitan un mayor aprovechamiento de sus recursos, un incremento en la optimización de sus procesos, acompañados de una gestión de costes acorde a sus actuales presupuestos. Las compañías, por ello, están apostando por la contratación de colaboradores y personal cada vez más flexible, capaz de adaptarse a la actual situación cambiante y que en muchas ocasiones, no pertenece al ámbito local de la empresa. En el mismo sentido, necesitan sacar el mayor rendimiento a su infraestructura de sistemas de información poniendo fin a grandes inversiones; actualmente, más del 85% de la capacidad de los centros de proceso de datos no se utiliza de forma permanente, mientras su mantenimiento requiere el 70% del presupuesto total que las compañías dedican a tecnología.

Mayor eficiencia

El *cloud computing* ofrece respuesta a las demandas de usuarios, clientes, empresas privadas y entidades públicas aportando una mayor eficacia y eficiencia en la gestión de la tecnología capaz de potenciar todas las fuerzas TIC clave: PC, Internet, virtualización, productividad, movilidad, o aprovechamiento de centros de datos corporativos.

Esto es posible debido a que el modelo de tecnología en la *nube* es capaz de adaptarse a cada necesidad específica y particular de empresas y usuarios, favoreciendo una amplia flexibilidad y reduciendo costes significativos relacionados con la instalación, el mantenimiento de las aplicaciones o el consumo energético. Basándonos en más de quince años de experiencia en la aplicación del modelo de informática en la *nube*, tanto en el ámbito empresarial como en el de consumo, en Microsoft defendemos que alcanzar una mejor gestión de la infraestructura tecnológica requiere de una progresiva adopción del paradigma *cloud computing* que asegure la convivencia con los sistemas existentes.

La *nube* no debe ser un modelo único, sino híbrido, que se adapte ágilmente a las necesidades de cada cliente, aportando la fiabilidad, flexibilidad, seguridad y privacidad que las empresas y organizaciones públicas necesitan, además de garantizar el servicio ofrecido y la coexistencia de aplicaciones en el tiempo.

Muchas son las organizaciones que ya apuestan por la tecnología en la *nube*, una tendencia que ha venido para quedarse y dirigida a situar a nuestras empresas en una situación de mejora competitiva. La consultora IDC situaba el crecimiento del mercado *cloud computing* en nuestro país en más de un 40% este año, alcanzando 217 millones de euros. La *nube* trae consigo oportunidades, retos y también responsabilidades que debemos explorar, potenciar y asegurar para sacar el mayor partido a este modelo y trasladarlo al mayor número de empresas y usuarios.

El despliegue total del *cloud computing* va a permitir situarnos en una posición aventajada y de mejora competitiva que facilitará la adaptación a diferentes necesidades y realidades de nuestro tiempo que debemos asumir si no queremos quedarnos al margen de la actual revolución TIC.

Efe

El 'cloud computing' podrá ayudar a las empresas españolas a mejorar su competitividad.

www.armaniroca.com
ARMANI / Roca
Un nuevo concepto para el baño

Nuevos soportes para las televisiones

Javier Montalvo

El despliegue de infraestructuras de acceso a Internet de banda ancha, que en España alcanza ya a once millones de hogares, unido a la introducción generalizada de equipamiento en tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los hogares, cada vez más sofisticados y con nuevas posibilidades, y a la aparición de nuevos proveedores de contenidos desde la red de redes, ha trastocado toda la cadena de valor de la industria de los contenidos audiovisuales.

En la Sociedad de la Información, los usuarios disponen de redes fijas y móviles, equipos, terminales, herramientas y plataformas que abren un universo de posibilidades para el consumo y la producción de contenidos.

Esta revolución digital está desplazando del centro de la relación entre la emisión del contenido y su recepción a los operadores de televisión para colocar en su lugar, con promesas de libertad absoluta y continua en la elección de los contenidos y en la forma de disfrutarlos, a los propios usuarios.

El modelo de negocio clásico, en que las cadenas y plataformas, financiadas con publicidad de los anunciantes o las cuotas de los abonados, encargaban a las productoras la mercancía (programas) y decidían qué ofrecían a la audiencia, en forma de parrilla o paquete de canales, para lograr su fidelidad, amparados por los barreras de entrada que imponían las concesiones administrativas de los canales, y apoyados por los proveedores tecnológicos (fabricantes de hardware) está en completa revisión.

Dreamstime

La digitalización de la televisión ha multiplicado el número de canales que llegan a los hogares de los televidentes.

Internet transforma para siempre a los consumidores

Durante décadas el modelo de televisión generalista ha coexistido con los canales temáticos, sin grandes sobresaltos. Sin embargo, el modelo de aparente equilibrio se rompe en el momento en el que Internet se convierte en un servicio general y masivo, que alcanza a la mayoría de la población y que pretende ser un servicio universal. El consumidor de medios encuentra cada vez más interés en los contenidos y servicios individualizados e interactivos, generando un desequilibrio en la actividad tradicional. La individualización crea un consumidor completamente disociado con las cadenas de televisión, ajeno a las programaciones lineales, sumamente crítico con la calidad del contenido y sensible al precio que paga ya sea económico o a través del grado de privacidad que sacrifica al ser expuesto a publicidad dirigida exclusivamente a él o ella. El consumidor ha dejado de ser consumidor pasivo y pasará a ser, si vuelta atrás, activo.

Los proveedores de vídeo online, como Netflix, han actuado de espoleta en la revolución audiovisual

Las cadenas llevan sus programas a todo tipo de soportes para seguir a unos clientes cada vez más infieles

Respuestas

Las grandes cadenas de televisión, que han asistido en el último lustro, primero con curiosidad y luego con creciente preocupación, al fenomenal crecimiento de la actividad audiovisual en Internet, han descubierto ahora que ni el televisor, ni las ondas hertzianas, que le aseguran jugar en un terreno conocido y delimitado, no van a dejarlas a salvo de la revolución digital.

Este cambio tardará en consolidarse como alternativa de negocio, ya que aún hoy, el único modelo rentable demostrado es el que representa el sistema audiovisual tradicional, funcionando el resto como complemento. La televisión tradicional seguirá siendo referente para las emisiones masivas de contenidos en tiempo real, como los grandes eventos deportivos y culturales.

Sin embargo, el desarrollo vertiginoso de las propuestas basadas en Internet apuntan a una progresiva sustitución del modelo clásico por nuevas alternativas, flexibles, convergentes y personalizadas.

Los proveedores de vídeo online, como Netflix y Hulu, en EEUU, y Filmin y Wuaki, aún de manera incipiente, en España, han actuado de espoleta en este radical cambio. Estas empresas funcionan como videoclubs que alquilan series, películas y programas a sus clientes a través de Internet. Primero las ofrecían como descargas para su visualización en el PC, y luego, en los últimos años, en *streaming*, para consumir online, con la información en la nube.

En los últimos dos años, además, han salido del PC para saltar a los televisores conectados a Internet, las plataformas de TV IP y las videoconsolas. Su modelo de negocio consiste en ofrecer, en cualquier plataforma disponible, mientras más mejor un amplísimo catálogo de contenidos, cedidos por majors o grandes cadenas, a cambio de publicidad o una suscripción.

Las grandes plataformas de televisión tratan de adaptar su modelo a la nueva cadena de valor, que les exige diseñar contenidos para su consumo en múltiples dispositivos, con una programación multicanal, para abierto y pago, y con respuesta a las nuevas exigencias de los anunciantes, que empiezan a huir del spot tradicional, cada vez menos valorado por la fragmentación de las audiencias y el empuje de Internet.

Las televisiones llevan sus programas a cualquier soporte, conscientes de que los usuarios son cada vez más fieles al contenido, menos a la cadena y, menos aún, al televisor. Las webs de las cadenas en Internet se utilizan para preestrenos de series, repeticiones en distintos horarios y se fomenta el *watch and chat*, es decir, integrar el contenido de la serie con las redes sociales, creando grupos de fan para retroalimentar el canal.

'Over The Top TV': la gran tendencia audiovisual del futuro

Con la ayuda de un decodificador genérico, abierto y de muy bajo coste o del uso de un navegador de Internet y un ordenador, los usuarios pueden descubrir y consumir los contenidos audiovisuales de una gran variedad de sitios de Internet de manera cómoda, sencilla y asimilando una experiencia de usuario similar a la de la televisión tradicional. Se conoce como 'Over The Top TV' (OTTTV) y es la gran tendencia de futuro del sector, que coloca al cliente en el centro y le permite saltarse a los intermediarios habituales (cadenas de TV, plataformas de pago..) para disfrutar de los contenidos habituales. 'Over the Top TV' es vídeo a través de un PC conectado a la tele del salón. También es el visionado del contenido de Antena3.com a través de un televisor Samsung conectado directamente a Internet. O la televisión a la carta que disfrutan los dueños de Apple TV, el 'gadget' que conecta tu iTunes a tu televisor. OTT TV es poder alquilar una película de Columbia, TriStar o Sony Pictures y verla online a través de tu PlayStation 3. OTT TV es, en definitiva, ver lo que quieras, como quieras, cuando quieras y donde quieras con cualquiera de los múltiples dispositivos interactivos que puedes conectar a Internet y a la señal de TDT al mismo tiempo.

infraestructuras que funcionan

abertis autopistas | abertis telecom | abertis airports | saba | abertis logística

abertis gestiona eficazmente infraestructuras en todo el mundo. Rigor, exigencia y responsabilidad para que autopistas, telecomunicaciones, aeropuertos, aparcamientos y parques logísticos sirvan a la movilidad y a la comunicación de las personas, los países y los territorios en los que operamos. Para que todo funcione.

abertis

abertis.com

El turismo sí tiene quien le quiera

Yovanna Blanco

En la década de los sesenta, el turismo inició su despegue como motor de la economía española. La apertura del país, el clima, la hospitalidad de sus ciudadanos y, sobre todo, el empuje de muchos pequeños emprendedores relegaron la desconfianza inicial a la leyenda y fueron convirtiendo España en uno de los principales destinos del mundo.

Por entonces, los hoteles de lujo, ubicados en la ciudad, se contaban con los dedos de una mano. Para dar respuesta a la creciente demanda, la tendencia era construir complejos vacacionales con mucha capacidad y, ante todo, muy prácticos. Así eran, por ejemplo, los establecimientos *El Pueblo*, marca que popularizó Grupo Barceló. Alojamientos concebidos para clientes que viajaban en familia en vacaciones, a precios económicos, con entre 800 y 1.200 camas, y con una amplia variedad de servicios, como peluquería, piscina o discoteca.

La crisis del petróleo de 1973 y la inestabilidad política del país echaron por tierra la euforia y la llegada de turistas extranjeros se resintió. Fue el primer varapalo para un sector cuya historia ha estado, desde entonces, marcada por sucesos inesperados que han forjado su capacidad de adaptación a cualquier circunstancia. En 1978, las Administraciones central y autonómicas pasaron a compartir las competencias en materia turística.

Punta Cana y Bali

Los ochenta fueron años de crecimiento y de importantes acontecimientos que marcarían el futuro de la industria. El 1 de febrero de 1985, Barceló inauguraba el primer hotel español en Punta Cana (República Dominicana), mientras otra cadena española, Sol Meliá, se estrenaba al otro lado del mundo, en Bali. Eran los primeros ejemplos de internacionalización en el sector hotelero, que rápidamente tuvieron continuidad.

Su estela fue seguida por otras grandes sagas familiares del turismo español, como los Riu, los Fluxá y los Matute, que contribuyeron a convertir el Caribe en un nuevo destino turístico. A este lado del Atlántico, el destino España comenzaba a mostrar signos de madurez.

"Por aquel entonces, atravesábamos una crisis mucho más fuerte que la actual, que no derivaba de un estancamiento de la economía, sino de un cambio de ciclo del sector", recuerda Rafael Gallego, presidente de la Federación Española de Asociaciones de Agencias de Viajes (Feaav).

Una coyuntura que puso de manifiesto un problema estructural que aún hoy sigue vigente: la estacionalización. Según Gallego, "cambió el perfil de cliente, los turistas extranjeros dejaron de venir y la construcción desmesurada condujo a un exceso de oferta y la caída de precios. Nadie esperaba que el sector dejase de funcionar y no podíamos cubrir con demanda interna la ausencia de clientes internacionales".

Para paliar este problema nacieron, también hace un cuarto de siglo, los viajes del Imserso. El programa de vacaciones subvencionadas para mayores del Ministerio de Sanidad se estrenó en Palma de Mallorca y Benidorm, en la temporada 1985/1986. El objetivo era desestacionalizar la demanda en estos destinos, ampliar la temporada y conseguir que estos puntos no sólo recibieran turistas en los meses de verano.

En 1986, nacieron los viajes del Imserso para desestacionalizar destinos como Mallorca y Benidorm

En los años noventa, la celebración de la Expo de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona centraron todas las miradas en un pequeño país llamado España. Pero no todo fueron noticias positivas durante esos años. La Guerra del Golfo y periodos de crecimiento combinados con inflexiones negativas resumen el final del siglo XX.

En la última década, el pinchazo de la economía mundial ha obligado al sector turístico a abrir los ojos a una nueva realidad. Durante muchos años, los clientes europeos contrataban paquetes y llegaban a España de la mano de un turoperador. Ahora, muchos, sobre todo los más jóvenes, buscan por su cuenta y planifican sus vacaciones sin necesidad de intermediarios. Y, lo más difícil de entender, España ya no está sola en la lista de opciones.

Hay muchos rivales en el Mediterráneo y algunos, como Turquía y Croacia, se han convertido en lo que España era en la década de los setenta: destinos de moda, con mucho sol, precios competitivos, una cuidada planta hotelera y un servicio de calidad.

En los años 90, la Expo de Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona centraron todas las miradas en España

Poco puede hacer España con una estructura de costes más elevada y menos flexibilidad en sus tarifas. Pero, sin embargo, como decía el popular eslogan, España es diferente y sigue teniendo su público. Una fortaleza que le he permitido capear el temporal de una crisis económica inesperada y reforzar su posición como sector estratégico para la economía española.

Egipto y Túnez

Lo peor no ha pasado, pero en el sector turístico cunde la confianza y el optimismo prudente de cara a 2011. Sobre todo, a raíz de las revueltas sociales en Egipto y Túnez, que han derivado 300.000 clientes hacia Canarias y permitido cerrar el primer trimestre con buen sabor de boca.

No es determinante, ya que España se juega un 60% de la temporada turística en los meses de verano. Pero está claro que ayuda a recuperar el ánimo para afrontar un año en el que ya se preveía crecimiento, con independencia de los imprevistos en el norte de África. Al menos, en volumen. "Habrá una mejora en unidades, en número de visitantes, pero no mejores márgenes para los empresarios. Es decir, no habrá subida de precios, pero tampoco la guerra de tarifas que ha protagonizado el sector en los últimos años", subraya José Luis Zoreda, vicepresidente del *lobby* Alianza para la Excelencia Turística (Exceltur).

Los expertos no esperan una recuperación de Egipto, principal preocupación, y de Túnez para la temporada de verano, lo que significa que el otoño traerá bajo el brazo agresivas bajadas de precios para recuperar clientes el próximo invierno. Los países del norte de África viven, en gran, parte del turismo, y tarden más o menos volverán a estar en la pugna.

Mientras tanto, España debe aprovechar la ventaja. "Los turoperadores y agencias de viajes han vuelto a comprobar que es un destino seguro, que no falla y con buenos servicios, y esperamos recuperar posiciones de cara a la temporada de invierno", señala Joan Molas, presidente de la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos (Cehat).

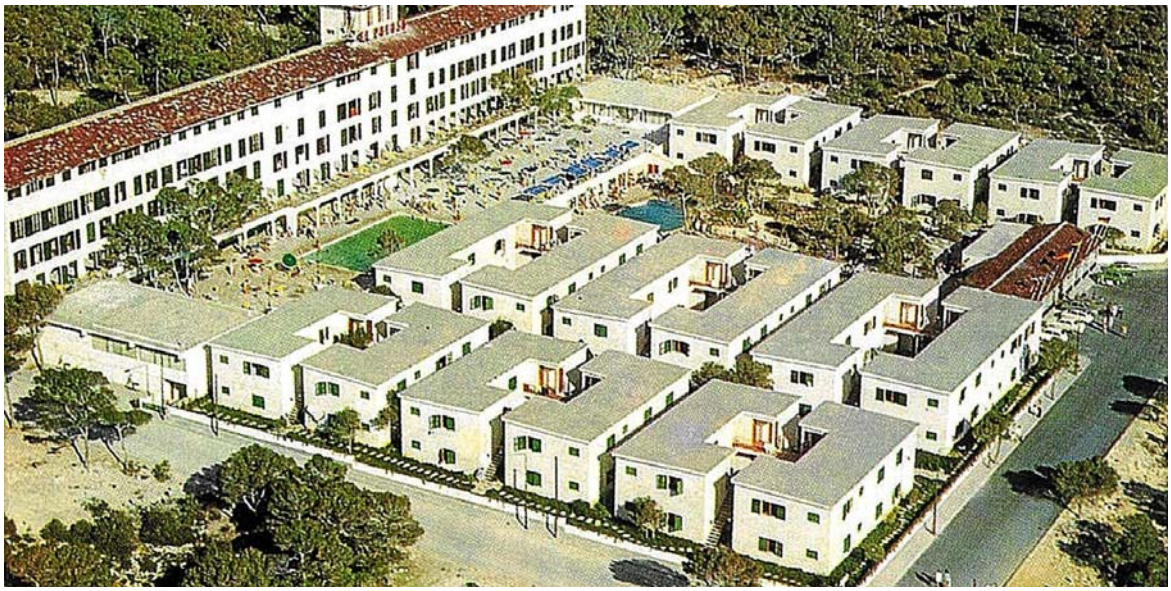
La recuperación económica de Alemania, uno de los grandes países emisores de turistas hacia España, así como el buen comportamiento de otros mercados como los países nórdicos y Rusia, auguran un aumento de en torno al 5% en el número de visitantes

Los protagonistas y las nuevas reglas de un juego mucho más internacional

Muchas cosas han cambiado en un cuarto de siglo para el sector turístico. Las reglas del juego son nuevas (el cliente ya no viene por costumbre, sino que hay que salir a buscarlo) y la competencia se ha multiplicado. En 1986, Turquía o Túnez no parecían amenazas y hablar del Mediterráneo era hacerlo de Grecia, Italia y España. Los hoteleros individuales, que en algunos casos estaban poniendo los cimientos de futuras cadenas, dominaban el mercado nacional. Un rasgo que sí se mantiene hoy en día. España es un país de pymes y, el sector hotelero, también. Pero la globalización y su importancia como destino ha multiplicado el interés de los inversores y forjado alianzas que parecían impensables. Aunque a gran distancia en tamaño, las cadenas españolas no quieren perder el compás de los grupos extranjeros en EEUU, Latinoamérica y Asia. ¿La fórmula? Acuerdos estratégicas como los que, en los últimos meses, han unido a AC y Marriott (EEUU); Sol Meliá y Wyndham (EEUU); y NH con HNA (China). Así, las compañías españolas mitigan su carencia, mientras que sus socios consiguen, por fin, entrar en España. Un sueño anhelado que hasta ahora se le resistía a la mayoría por la fortaleza de los jugadores nacionales. La industria afronta una nueva fase en el proceso de consolidación, lo que abre la puerta a nuevos movimientos corporativos en los próximos años.

Efe

España lidera el turismo de playa. En la imagen, El Sardinero, en Santander.



En 1966, Grupo Barceló construyó el Hotel Pueblo Palma, en Palma de Mallorca, un modelo de complejo vacacional para dar respuesta a la demanda turística.

El país se juega un 60% de la temporada turística en verano, debido al peso del vacacional

En 2010, casi 53 millones de visitantes llegaron a España; este año, la previsión es un 5% más

Aunque el sector turístico tiene grandes fortalezas, también tiene una lista de deberes pendientes

extranjeros. En 2010, se situó en 52,6 millones, lo que convirtió a España en el cuarto destino mundial por detrás de Francia, EEUU y China. La gran asignatura pendiente es la recuperación de Reino Unido, otro mercado clave en los flujos hacia España, y donde perjudica la paridad entre el euro y la libra.

A pesar de todo, España no debe centrar sus esperanzas en esperar que la solución venga desde fuera. Aunque el sector turístico tiene grandes fortalezas, también tiene una lista de deberes que no debe olvidar. No son muchos, pero sí importantes, y de su cumplimiento dependerá que el país siga siendo un referente.

¿Cuáles son? En primer lugar, adiós a la construcción de nuevos hoteles en lugares donde la oferta ya es excesiva. Toca esperar a que oferta y demanda se ajusten. Por otra parte, el sector turístico no debe escatimar en programas de formación. Un buen servicio al cliente es el primer paso en el proceso de fidelización. Y éso es lo que hace falta, que los turistas ahorren porque su propósito del año sea pasar sus vacaciones o hacer una escapada con destino España. En este apartado, la amabilidad y el inglés son fundamentales para el turismo.

Por último, España debe pararse a pensar. ¿Cuántos euros se destinan cada año a promoción? Muchos y, sin embargo, hacer un esfuerzo por dar a conocer el país no es suficiente si la forma no es la adecuada. Es el momento de pensar todo lo que tiene el país, además del sol y playa, y cómo transmitirlo al cliente.

Y no hay mejor manera que hacerlo en equipo. Sacar partido a la promoción turística requiere una mayor coordinación entre administraciones. Porque el esfuerzo de uno es el triunfo de todos, como demostraron las cadenas nacionales en su llegada al Caribe. Así comenzó el turismo español a escribir su historia hace 25 años y ése es el camino a seguir durante el próximo cuarto de siglo.

Nómina Gourmet
de Caja Rural

Diez nuevos ingredientes que enriquecerán tu nómina(1)

Entra en cocinatunomina.com y gana una comida para dos(2)

Y además, llévate un juego de 24 cubiertos de diseño(3)
comas

tarjeta de débito	Gratis	20% descuento	seguro de vida
tarjeta de crédito	Gratis	10% descuento	seguro de automóvil
tarjeta virtual	Gratis	100€	plan de pensiones
crédito para vehículo	50% comisión de apertura	100€	fondo de inversión
seguro de hogar	20% descuento	Gratis	ruralvía

Tengas la nómina que tengas, mejora en Caja Rural.
Porque le añadimos diez prestaciones que la harán más apetitosa y potenciarán lo mejor de ella.
Tráetela a Caja Rural.
Nómina Gourmet enriquece tu nómina.

902 310 902 www.cajarural.com cocinatunomina

CAJA RURAL

(1) Condiciones depositadas en su oficina de Caja Rural (2) Participa en el concurso y gana **dos Cheques Gourmet por valor de 40€ cada uno**. Bases del concurso disponibles en http://www.cocinatunomina.com
(3) Hasta fin de existencias.

Un futuro cada vez más verde

Guillermo Escribano

Las empresas españolas han demostrado a sus rivales extranjeras que la sostenibilidad es una oportunidad de negocio. Las compañías de origen español, entre las que se incluyen todas las cotizadas, son las que más certificados de gestión ambiental atesoran en Europa y las terceras en el mundo, por detrás de China y Japón, con mucho más volumen empresarial.

España encabeza la lista europea por quinto año consecutivo, con 16.527 reconocimientos ISO 14001, la herramienta de gestión ambiental más extendida en el mundo, según releva el último estudio ISO Survey, de la Organización Internacional para la Estandarización (ISO). Economías como Alemania o Reino Unido están por detrás a pesar de contar con más compañías.

La aplicación de este sistema afecta a varios departamentos de una compañía y de forma trasversal. Comienza por la alta dirección, que debe implicarse y aprobar las medidas, pasa por recursos humanos y comunicación, y por el departamento de compras, que extiende la sostenibilidad a la relación con los proveedores.

¿Y a qué elementos concretos afecta este modelo de gestión? Tanto a los vertidos industriales como a las emisiones contaminantes, a los residuos habituales de la actividad económica y al uso de recursos.

Ecopolíticas

¿Qué ha pasado para que las *ecopolíticas* entren en los consejos de administración? En primer lugar, que el medio ambiente ya se considera un factor estratégico y grandes grupos como Acciona, Iberdrola, Endesa, General Electric o Siemens han erigido el factor verde en un eje clave de su mensaje corporativo.

En segundo lugar, la protección del entorno se ha colado entre las preocupaciones de los consejos de administración y, de paso, en el discurso de los presidentes y primeros ejecutivos. Y, en tercer lugar, que la prioridad en este contexto se llama cambio climático.

En España, el 68% de las principales compañías tiene un objetivo de reducción de emisiones y seis de cada diez se han marcado un plan de reducción hasta 2012, aunque sólo un 40% se ha planteado objetivos a medio o largo plazo, según revela el *Carbon Disclosure Project 2010*.

A medio y largo plazo, el desafío es que las compañías asuman el cambio de modelo económico que implica una estrategia ecológica seria y que incluye factores de gran calado para el balance y la cuenta de resultados, como la reducción de la factura energética a través de medidas de consumo eficiente, el aumento del reciclado, el cumplimiento de la normativa y la estrategia de compraventa de derechos de dióxido de carbono (CO_2) en la bolsa de emisiones.

Al tejido productivo español todavía le queda un largo camino por recorrer. Mientras, y pese al complicado contexto económico, las firmas del Ibex 35 ya han tomado la delantera, al incrementar un 28,2% sus inversiones y gastos en medio ambiente en 2009, hasta 4.144 millones de euros. De esta cifra, 3.878 millones corresponden a inversiones centradas en la bolsa de CO_2, la mejora de procesos industriales o la reducción de la contaminación; y 836 millones son gastos destinados a auditorías ambientales, gestión de residuos o protección del entorno.

¿Qué ocurrirá en los próximos años con estas inversiones? Se dispararán, según los expertos, ya que la regulación se va a endurecer y los gastos tendrán que cubrir nuevos aspectos del medio ambiente. Además, la incertidumbre regulatoria impide a las compañías diseñar sus planes de negocio con precisión, sobre todo, cuando el volumen de las inversiones alcanza los miles de millones de euros. Así, el factor verde se tornará aún más estratégico.

Industria

Sin embargo, este factor verde ya está dando sus frutos. La industria española saca partido de la mala situción económica. El conjunto de las compañías más contaminantes ganó más de 400 millones de euros en la bolsa de CO_2 durante el año pasado, un 135% más que en 2009, cuando ingresó 171 millones.

La principales fábricas y las grandes eléctricas emitieron 121,32 millones de toneladas de CO_2, un 11% menos que en 2009, según los últimos datos oficiales de Bruselas. Este descenso se debe a la caída de la producción, las medidas de eficiencia energética y a la entrada en barrena de las centrales de combustión, que emitieron 16 millones de toneladas menos al ser sustituidas por las renovables.

Si se compara con la asignación de derechos, las eléctricas y la industria obtuvieron un superávit de 28,8 millones de derechos de emisión que pudieron vender en la bolsa de CO_2.

Todos estos datos demuestran que las compañías españolas están bien posicionadas en la gestión sostenible, aunque muchas de ellas todavía tengan camino que recorrer por la propia naturaleza de su negocio.

Sin embargo, los negocios también tienen una preocupación política con consecuencias económicas. Los acuerdos adoptados en la Cumbre del Cambio Climático, celebrada en Cancún (México) en 2010, son vagos en los grandes temas que afectan a las compañías. Por eso, todos los ojos están puestos en la próxima cita de Sudáfrica, que tendrá lugar en diciembre de este año y despejará la gran duda: ¿Habrá un sustituto del Protocolo de Kioto que caduca en 2012? Los expertos aseguran que para ver si es posible un nuevo acuerdo vinculante que reduzca las emisiones contaminantes y cree un nuevo marco legal para las empresas, habrá que esperar hasta el último minuto.

Mientras tanto, las compañías tienen que afilar sus planes de negocio a largo plazo y tener previstos posibles cambios, como los que propone Bruselas de reducir las emisiones un 10% más.

Las empresas más contaminantes ganaron 400 millones en el mercado de CO_2 durante 2010

Las firmas del Ibex 35 invierten más de 4.000 millones de euros en medio ambiente

Una bolsa para un mundo más sostenible

En 2005, arrancó la bolsa europea de derechos de emisión, un invento para facilitar a las empresas el cumplimiento del Protocolo de Kioto. Su funcionamiento es sencillo: las compañías reciben unos cupos contaminantes, que les dan derecho a emitir dióxido de carbono (CO_2) hasta ese tope.Si su contaminación supera ese límite, deben acudir al mercado a comprar derechos a otras firmas a las que les sobren. Eléctricas, refinerías de petróleo, cementeras, fabricantes de azulejos y siderúrgicas son las principales industrias sometidas a este mecanismo. Legalmente, se pueden crear múltiples plataformas privadas de compraventa de CO_2. En España, se impulsaron iniciativas desde la Bolsa de Barcelona o por firmas como SendeCO_2, que también actúa como intermediario. En la práctica, la Bolsa de Londres concentra el grueso de las transacciones con CO_2, pero hay otros parqués relevantes como la plataforma alemana EEX. ¿Funciona esta bolsa de humo? ¿Cuáles son sus retos futuros? Sin duda, ha sido útil, sobre todo, teniendo en cuenta que es una vía jurídica clave para que las empresas cumplan los objetivos de Kioto. Sin embargo, tras seis años de funcionamiento, este mercado ha demostrado algunas debilidades como consecuencia de su inmadurez. La primera ha sido la volatilidad de precios, muy dependiente de la demanda de CO_2 en el parqué y, por lo tanto, de la actividad industrial y de la climatología. Incluso el desarrollo y la entrada en juego de las energías renovables tiene sus consecuencias en las transacciones.

Efe

El factor verde se ha convertido en estratégico para las empresas.

cauce !

Todo el mundo
Todo tu negocio
Toda la información

CAUCE es el Centro de Asesoramiento Unificado en Comercio Exterior, un servicio gratuito en el que podrás resolver cualquier duda y obtener el apoyo que tu empresa precise en los mercados internacionales, sea cual sea tu actividad y tu experiencia en el exterior.

Descubre hasta dónde puede llegar tu empresa en los mercados internacionales

902 349 000 - www.icex.es/cauce - informacion@icex.es

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
ICEX
INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR

Inditex

En la imagen, la nueva tienda de Zara en Sidney, que ha supuesto el desembarco del grupo español en Australia, con lo que completa su presencia en los cinco continentes.

El 'Silicon Valley' de la moda mundial

I.Elizalde/E.Calatrava

Si hace 25 años algún gurú del sector textil hubiera pronosticado que la industria española iba a estar a la cabeza mundial con compañías como Inditex, Mango o Grupo Cortefiel, hubiera generado desconfianza. Inditex se ha convertido en el primer grupo textil del mundo arrebatando esa posición al grupo estadounidense Gap. La firma propietaria de Zara cerró el último ejercicio con una facturación récord de 12.527 millones de euros, y ya está presente en los cinco continentes, con más de 5.000 tiendas en 78 países, tras su reciente desembarco en Australia, con una primera tienda de su cadena estrella en Sidney, a la que antes de verano seguirá otra en Melbourne.

Nueva etapa

Inditex es el ejemplo más representativo del cambio vivido en el sector: la fortaleza de la industria nacional como fabricante de tejidos y con modistos como Balenciaga se ha transformado en las últimas décadas en el *Silicon Valley* de la moda mundial con visionarios como Amancio Ortega, Isak Andic o Gonzalo Hinojosa. Junto a ellos han surgido otras cadenas como Blanco, propiedad de Bernardo Blanco; Trucco, creada por Fernando Reguero; Sfera, la propuesta de El Corte Inglés; o Desigual. Esta última, famosa por sus diseños atrevidos y sus propuestas *patchwork*, se ha convertido en un fenómeno mundial y ya cuenta con presencia en casi 50 países.

Los diseñadores españoles tampoco se han quedado atrás en su conquista en los mercados internacionales. Custo Dalmau, que comenzó vendiendo camisetas puerta a puerta, se ha convertido en un modelo de éxito en la combinación de creatividad y empresa. Un camino que ya emprendieron creadores como Adolfo Domínguez, cuya casa de moda, con el mismo nombre, fue la primera de su sector en salir a bolsa en 1997.

El sector textil afronta el reto de difundir la marca 'made in Spain' en el mercado internacional

Retos

Pero, a pesar de los importantes avances del sector, la industria textil *made in/by Spain* afronta importantes retos. A largo plazo, quizás el más importante es difundir la marca España, ya que, la consultora *Interbrand*, destaca que aún existe un gran desconocimiento de las firmas españolas en el extranjero. La consultora ve como un mal endémico la falta de espíritu asociativo, de comunicación y promoción como país y la desunión entre diseño y producción.

En su opinión, España no ha sabido capitalizar la historia de la moda nacional, con modistos de reconocimiento mundial como Balenciaga, y ha llegado tarde a muchos mercados en los que es difícil hacerse un hueco.

La gestión del alza de las materias primas es clave para mantener la rentabilidad de las compañías

En el corto plazo, el sector afronta en el mercado español la contracción del gasto de los consumidores –algunas cadenas ya están con descuentos primaverales para animar el consumo y aligerar las existencias– y la gestión de la subida de las materias primas, fundamentalmente el algodón. La competencia internacional en los precios es feroz, por lo que las compañías tratan de mantener las tarifas, pero corren el riesgo que perjudique a sus márgenes.

Los grandes del sector se han hecho mayores en 25 años

Amancio Ortega es el fundador y presidente de Inditex.

INDITEX
En 1986, un año después de la creación de Inditex, Amancio Ortega decide focalizar toda la producción del grupo para Zara. Entonces, se sentaron las bases de su logística.

Isak Andic es el primer accionista de Mango, grupo que fundó.

MANGO
La primera tienda abrió sus puertas en Barcelona en 1984 y, un año después, inició el desarrollo nacional. En 2011, prevé llegar a 2,400 tiendas en más de 100 países.

Gonzalo Hinojosa fue el presidencia de Cortefiel hasta 2005.

CORTEFIEL
El orígen se remotan a antes de 1900. En los años ochenta, creció con nuevas cadenas, como Springfield (1988), Pedro del Hierro (1989) o Woman'secret (1993).

Fernando Reguero fundó Trucco e impulsó las franquicias.

TRUCCO
La primera tienda se abrió en 1985 en Bilbao y supuso un cambio en la trayectoria del grupo que hasta entonces fabricaba para terceros, como Cortefiel o El Corte Inglés.

Custo Dalmau es el diseñador fundador de Custo Barcelona.

CUSTO
En 1983, Custo y David Dalmau viajaron a EEUU para vender sus camisetas aliados con la firma Meyba. En 1996, rompen con su socio y lanzan Custo Barcelona.

Thomas Meyer fundó Desigual en 1984.

DESIGUAL
Tras el éxito de una cazadora vaquera con un Mickey Mouse, nace Desigual, con el lema "no es lo mismo". En 1986, abrió su primera tienda propia en el puerto de Ibiza.

ESPECIALISTAS EN GESTIÓN DE PERSONAS

SEGURIDAD
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO
EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS
TRABAJO TEMPORAL
SERVICIOS SOCIALES

GRUPO NORTE

902 370 007 www.grupo-norte.es

Cazadores de gangas en el súper

I.Elizalde

La recesión económica ha cambiado los hábitos de los consumidores y ha dado lugar una especie en crecimiento: el buscador de gangas en el súper. Durante el pasado año, el 71% de las amas de casa comparaba los precios, el 64% buscaba productos en oferta, el 79% usaba cupones de descuento y una de cada cuatro consideraba el precio como el factor más importante en su decisión de compra frente al 21% de 2005, según los datos de Kantar Worldpanel.

De hecho, una encuesta de PwC a más de mil consumidores en España confirma un hecho que venía intuyéndose durante los últimos años y es que la crisis ha disparado el consumo en establecimientos baratos y que los españoles seguirán apostando por esta opción tras la recuperación económica. Un 87,2% de los consumidores consultados por PwC asegura que cuando eligió la opción de menor tarifa encontró que la relación calidad precio era mejor (22,7%) o más o menos la misma (64,5%). "Si aspiramos a que el consumidor pague más, tiene que estar convencido de que consigue un valor diferencial", advierte Javier Vello, socio especialista en gran consumo de PwC.

'Smart shopper'

Kantar apunta, además, la consolidación de un nuevo tipo de consumidor que llama el *smart shopper* y lo define como aquél que busca ante todo un retorno individual de sus compras, por lo que en algunos productos está dispuesto a pagar más y, en otros, busca las alternativas más económicas porque le aportan menos.

Es en último caso donde las enseñas de distribución han consolidado su posición. En el último ejercicio, la cuota de la marca blanca alcanzó el 33,9% en productos de alimentación (sin incluir frescos perecederos) y droguería, frente al 27,7% del año 2004. La participación de los grandes fabricantes se situó en el 38,8%, frente al 40,2% de un año antes.

Los productos donde la marca blanca tiene mayor peso son el papel de aluminio, las bolsas de basura, los salteados congelados o las conservas de tomate natural, entre otros. En el polo opuesto, la fortaleza de las enseñas del fabricante viene de la mano de los refrescos con gas, el cacao soluble, la cosmética decorativa o los dentífricos.

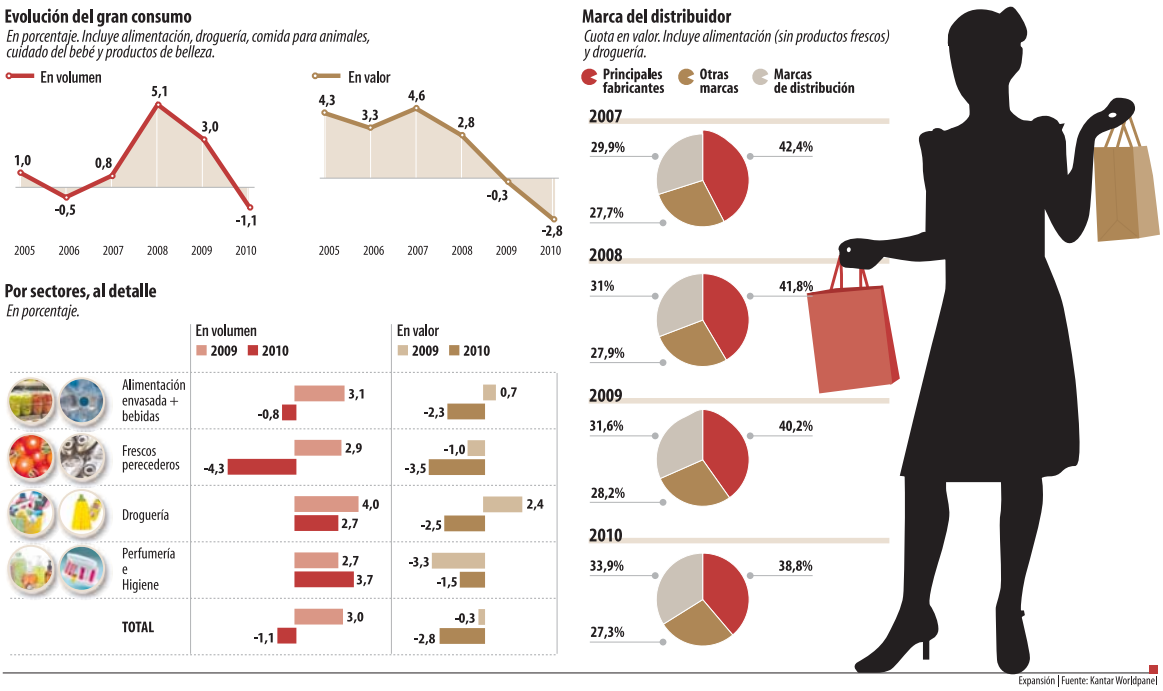
Uno de los problemas al que se enfrentan los fabricantes en su relación con la gran distribución es la dificultad para introducir en las estanterías de las tiendas los nuevos productos. Y eso que, según Kantar, las marcas que han ofrecido propuestas de valor al consumidor, como salud, sostenibilidad o nuevos momentos de consumo, consiguieron crecer durante el último ejercicio.

Según la Asociación Española de Fabricantes de Productos de Marca (Promarca), en España sólo el 50% de la distribución accede a poner a la venta nuevos lanzamientos, mientras que en Francia e Inglaterra el porcentaje se eleva al 80%. "Esto supone un freno a la inversión y a la innovación, porque si el producto no encuentra al consumidor cada vez es más difícil innovar", asegura su presidente, Ignacio Larracoechea, que reclama la implantación de un código de buenas prácticas en el sector de la distribución alimentaria.

Establecimientos

¿Cómo ha afectado este nuevo perfil de los consumidores a los establecimientos? Según la encuesta de PwC, antes de la crisis, un 10,3% de los consumidores compraba alimentos y bebidas en establecimientos baratos, porcentaje que se ha multiplicado por 3,6 durante la recesión económica, hasta el 38%. Según sus estimaciones, un 23,9% de los consumidores seguirá fiel a las tiendas *low cost* en la etapa poscrisis. En el último ejercicio, las cadenas de descuento, como Dia y Lidl, y Mercadona elevaron su participación hasta el 29,4% en valor, pero no por aumentar el número de visitas, sino porque sus compras fueron más grandes. Los supermercados también aumentaron su penetración, gracias a su cercanía con los consumidores, especialmente en las cadenas regionales, con su oferta de productos frescos, mientras que la cuota del híper retrocedió hasta el 14,7%.

ANTE UN NUEVO PERFIL DE CONSUMIDOR



Expansión | Fuente: Kantar Worldpanel

Efe

Ha nacido un nuevo consumidor, el 'smart shopper', que busca un retorno individual a sus compras.

En 2010, las familias gastaron un 4,6% menos, hasta los 4.282 euros, en productos de gran consumo

El 51% de los consumidores afirma que las grandes enseñas son mejores que la marca blanca

En el último año, la enseña de la distribución alcanzó una cifra récord, hasta el 33,9% del mercado

MASTER **POSTGRADO**

MBA

Executive • Full Time • International.

MASTER ESPECIALIZADOS

Por áreas funcionales de empresa:

Marketing, Publicidad y Comunicación, Sistemas de Información, Digital Business, Comercio Internacional, Finanzas, Recursos Humanos y Logística.

MASTER UNIVERSITARIOS

Gestión Comercial + Marketing *(Doble titulación).*

Marketing + Ventas.

Dirección de Personas y Desarrollo Organizativo.

Contáctanos en:

www.esic.edu

ESIC
BUSINESS&**MARKETING**SCHOOL

MADRID | BARCELONA | VALENCIA | SEVILLA | ZARAGOZA | NAVARRA | MÁLAGA | BILBAO | GRANADA

Impulsamos tus desafíos.

En este momento nada es intocable

Juan Roig
Presidente
de Mercadona

Mercadona

A mediados de los años ochenta, Mercadona tenía 44 supermercados y su actividad estaba centrada en la Comunidad Valenciana.

El año elegido por EXPANSIÓN para su fundación, coincide con el ingreso de España en la Unión Europea, hito histórico que inicia, además, uno de los mayores procesos de transformación de nuestro país. Es difícil encontrar en nuestra historia reciente un período de estabilidad política, crecimiento económico y bienestar social, como el que hemos vivido desde aquella fecha; en la que la dimensión de Mercadona también era muy diferente a la actual. Con 44 supermercados, 2.500 trabajadores y una implantación limitada a la Comunidad Valenciana, nos enfrentábamos también con ilusión al reto de desarrollar nuestro proyecto.

Desde 1986, nuestra economía se ha enfrentado a grandes desafíos. A los años de crecimiento de finales de los 80 le sucedió una época de recesión y de crisis en los años 90, a la que siguieron 15 años de continua bonanza económica derivada del "petróleo inmobiliario" y las exageradas facilidades de crédito, que desembocaron en 2008 en la grave crisis que actualmente está sufriendo nuestro país. Estamos en una etapa muy difícil, de incertidumbre social y económica, que nos exige lo mejor de cada uno de nosotros y de nuestras empresas.

El desafío que tenemos por delante no es sencillo. Más allá de las medidas y reformas que sin más demora estamos obligados a poner en marcha para que nuestro país regrese al camino del crecimiento, debemos afrontar decididamente un cambio cultural para que en cada una de nuestras decisiones se recuperen conceptos y valores que forman parte de nuestro pasado y que tanto nos ayudaron: cultura del esfuerzo y del trabajo, productividad, liderazgo, espíritu emprendedor, toma de decisiones valientes... En definitiva, hemos de asumir riesgos y liderar nosotros mismos el cambio.

Si de algo estoy firmemente convencido es de que para avanzar y crecer en el complicado contexto al que nos enfrentamos, debemos recuperar la cultura del esfuerzo y del trabajo: es decir, que para conseguir cosas para nosotros mismos, para el grupo al que perteneces o para la nación, hay que realizar acciones que, aunque no nos gusten, son necesarias y representan trabajo y sacrificio para nosotros mismos, para el grupo o para la nación.

Estamos de acuerdo con el estado del bienestar, pero no con el estado del despilfarro

Esto implica pensar más en nuestras obligaciones que en nuestros derechos. En estos momentos, lo urgente no es lo que los demás puedan hacer por nosotros, sino lo que cada uno de nosotros podamos hacer. Y todo ello, con la responsabilidad añadida de hacer ver a aquellos que no se esfuerzan, que no estamos de acuerdo con su actitud.

Todos tenemos que tomar decisiones valientes y arriesgadas, pues aunque sean impopulares y molestas, es nuestra responsabilidad. Desde el liderazgo, hemos de tener el coraje de trasladar a la sociedad los sacrificios necesarios que tenemos que hacer. No nos queda otro remedio que salir de nuestra zona de comodidad y recuperar el espíritu emprendedor, la actitud de querer aprender cada vez más, y la de cuestionarnos todo partiendo de que nada es intocable.

Cambio social

Todavía no estamos viendo ese cambio en la sociedad española. Todos queremos que nuestra economía mejore y que se creen puestos de trabajo, pero la sensación que damos es que nos dejamos llevar, esperando que sean otros quienes aporten soluciones, o lo que es peor, a través del BOE. No nos damos cuenta de que no basta sólo con proponerse las cosas, sino que hay que hacerlas, y que para crear riqueza y empleo en estos momentos, el único camino es la cultura del esfuerzo y el trabajo.

Venimos diciendo últimamente que lo bueno del año 2011, en el que estamos, es que será mejor que 2012 si no tomamos entre todos las medidas necesarias. Nuestra sociedad civil tiene que asumir el reto de transformar de nuevo nuestro país, de implicarse activamente en el futuro de España y de saber transmitir con firmeza a todos sus iniciativas, propuestas y compromisos. La rapidez en salir está en nuestras manos. Nosotros creemos que se puede crear empleo si España es más productiva, y eso pasa, además de por trabajar mejor y más, por dejar de tirar dinero por la alcantarilla: con el absentismo (un millón de españoles no vamos a trabajar cada día pudiendo hacerlo); con la economía sumergida; con la duplicidad en las administraciones (el hecho de que varias instituciones hagan lo mismo); o con proyectos de escaso retorno (como es el caso de tener más de 50 aeropuertos en España).

Mercadona

Veinticinco años después, el aspecto de sus establecimientos ha cambiado.

Lo urgente no es lo que los demás puedan hacer por nosotros, sino lo que nosotros podamos hacer

Gasto o despilfarro

Estamos de acuerdo con el estado del bienestar pero no con el estado del despilfarro; y no es cuestión de reducir y suprimir gastos, sino de evitar hacer lo que no añade valor a España ni a los españoles.

En el caso de Mercadona, todos cuantos formamos parte de la compañía estamos convencidos de que cuanto mejor le vaya a España, mejor le irá a Mercadona. Y para ello, estamos comprometidos con la cultura del esfuerzo y el trabajo. Creemos en esto firmemente, y gracias a ello hemos conseguido que el Proyecto Mercadona perdure en el tiempo.

Como también perdura el diario EXPANSIÓN, a cuyas trabajadoras y trabajadores, así como a quienes desde 1986 han formado parte de una u otra manera de este periódico, doy mi enhorabuena y felicitación: pues su implicación, compromiso y esfuerzo diario han contribuido durante estos 25 años a fortalecer y consolidar este proyecto editorial.

MOORE STEPHENS

Ayudandote a crecer

Auditores

Asesores

Consultores

BARCELONA
BILBAO
LOGROÑO
MADRID
OVIEDO
SAN PEDRO DE ALCÁNTARA
SEVILLA
VALENCIA
VALLADOLID
VITORIA
ZARAGOZA

MOORE STEPHENS HISPANIA
www.moorestephens.es

PRECISE PROVEN PERFORMANCE

Efe

VEINTICINCO AÑOS ENTRE FOGONES Esta imagen de la Cumbre Internacional de Gastronomía Madrid Fusión, cita anual del 'gastrosector' internacional en la capital, es una buena radiografía de las últimas décadas de la cocina española. Si Juan Mari Arzak (agachado, a la izquierda de esta foto) fue uno de los líderes de la Nueva Cocina Vasca hace más de 30 años, jóvenes como David Muñoz (segundo por la derecha, sentado), el chef de DiverXO, la mesa más demandada de Madrid, representa la nueva generación culinaria 'made in Spain'. Entre ambos, Ferran Adrià (en la imagen, a la derecha de Arzak) es el líder indiscutible de una revolución gastronómica cuya continuidad está garantizada gracias a figuras como Andoni Luis Aduriz (a la derecha de Adrià) y Quique Dacosta (detrás, de pie, con barba).

Modelos de negocio en la cocina

Marta Fernández

En el calendario del *gastrosector*, hay una fecha señalada con letras brillantes: el 30 de julio de 2011. Será el último día en el que elBulli, un establecimiento que nació como un chiringuito en los años sesenta en Cala Montjoi (Girona), funcionará como restaurante. Al día siguiente, arrancará una nueva etapa, con las obras y reformas que darán lugar al nacimiento de elBullifoundation en 2014. Se trata de un *think tank* de creatividad y pensamiento que, con el formato jurídico de una fundación, permitirá a Ferran Adrià y su equipo impulsar un modelo revolucionario: profesionales y creativos de diferentes ámbitos se mezclarán con cocineros dispuestos a generar ideas con un enfoque multidisciplinar y, por qué no, conceptos nuevos aplicables a los fogones y a los negocios del sector culinario mundial.

Revolución

Detrás de esta idea semimarciana, no tan sencilla de comprender por parte del público y cuyo coste de mantenimiento será de entre 600.000 y 800.000 euros, está la figura de Adrià, el cocinero que puso en duda hace veinte años que una tortilla de patatas se prepara en una sartén –con permiso de la exageración– y que, bajo sus revolucionarios planteamientos, impulsó a la cocina española hasta una posición de liderazgo que sus colegas tratan hoy de mantener. "España tiene las bases para seguir siendo un líder culinario mundial", mantiene Adrià, mientras vislumbra sus planes para el futuro. "ElBullifoundation será un cenro de creatividad en el que huiremos de lo previsible y las rutinas", sentencia el chef.

Hay una prueba reciente del potente músculo de la gastronomía española. En la lista S. Pellegrino de los 50 mejores restaurantes del mundo, publicada por la revista británica *Restaurant*, existen tres restaurantes españoles posicionados en el *top 10*: El Celler de Can Roca, de Joan, Josep y Jordi Roca, en Girona, en el segundo puesto; Mugaritz, de Andoni Luis Aduriz (Rentería, Guipúzcoa), en el tercero; y Arzak, de Juan Mari Arzak, en San Sebastián, en el octavo. La edición de 2011 es la primera en la que no figura elBulli, que ha salido del listado como consecuencia de su cierre. Sin embargo, la ausencia de Adrià y la confirmación de Noma, del chef danés René Redzepi, como número uno mundial no ha supuesto un frenazo para el posicionamiento *made in Spain*".

Ferran Adrià es 'embajador' de Telefónica, que apoyará con tecnología elBullifoundation

Con todo, la polémica en torno a la posible arbitrariedad del ránking se ha multiplicado en las últimas semanas, mientras algunos observadores gastronómicos destacaban el injusto posicionamiento de Quique Dacosta (en el puesto 51) o la ausencia de chefs notables como Dani García (de Calima, en Marbella). "Como todos los ránkings, es una lista asesina", opina Adrià.

Formatos nuevos

Aun así, la lista de *Restaurant* es un buen barómetro de la salud de la cocina española en el contexto internacional, como lo es la Guía Michelin, que sitúa la alta cocina española en 144 restaurantes con estrella (sólo siete con la triple, que es la máxima puntuación).

Premios, distinciones o ránkings son los barómetros para medir el *gastrosector*, una industria en busca de modelos rentables de gestión. Chefs como Aduriz, los hermanos Roca, Dacosta o García mantienen sus restaurantes de alta cocina (con un precio medio en el entorno de los 150 euros, sin incluir bebidas) gracias a negocios complementarios. Dacosta, con dos estrellas Michelin en Quique Dacosta Restaurante, es, sin duda, el caso paradigmático de un chef-*gastroempresario* dispuesto a rentabilizar su establecimiento de alta cocina en Denia (Alicante). En 2010, creó la firma Daco & Co. con su equipo de confianza para diseñar conceptos de negocio a precios asequibles. Por ahora, ha abierto Mercatbar y Vuelve Carolina, en Valencia, y Aire Tapas Bar, en el aeropuerto de Alicante, con un tícket medio de 20 a 35 euros.

En 2010, los turistas extranjeros destinaron 7.400 millones a su gasto gastronómico en España

Las tapas, que son un eje común en los establecimientos de Dacosta, viven una nueva edad de oro como formato a reinventar en clave contemporánea y, sobre todo, como modelo de negocio más rentable, versátil y exportable. Así, se multiplican los bares de tapas modernizados y ya bautizados en muchos casos como *gastrobares*. Dani García, con dos estrellas Michelin, está inmerso en el plan de crecimiento de La Moraga, una cadena de bares de tapas con la que espera conquistar Europa y Estados Unidos; el riojano Francis Paniego (una estrella Michelin) está a punto de inaugurar Tondeluna, en Logroño; y el madrileño Paco Roncero acaba de abrir su segundo Estado Puro, en el nuevo NH Palacio de Tepa, a través del acuerdo que el chef (director de El Casino de Madrid y chef de La Terraza del Casino) mantiene con la ca-

Una agenda con seis tendencias en los fogones

VERSIONES 'PRÊT-À-PORTER'

- Es una tendencia ya histórica multiplicada por los efectos de la crisis económica: los cocineros lanzan versiones asequibles de su cocina.
- Dani García, Quique Dacosta, Francis Paniego, Paco Roncero y el propio Ferran Adrià, con su hermano Albert, han diseñado conceptos en esta línea.
- En muchos casos, la tapa es el formato gastronómico en torno al que los cocineros lanzan sus establecimientos 'prêt-à-porter'.
- Además, el tapeo se vislumbra como el concepto culinario español más identificable en el exterior y, por lo tanto, más exportable.

CÓCTEL CON PICOTEO

- Es el formato de negocio del último año y medio: coctelería con *gastrobar*, snackería o bar de tapas añadido para ofrecer la fórmula del cóctel con picoteo.
- En Madrid, Le Cabrera fue pionero en lanzar este concepto en enero de 2010. Tras el éxito de su primer local, en marzo de este año abrió un segundo espacio en Casa de América.
- El barman catalán Javier de las Muelas desembarcó en Madrid en el otoño de 2010 con su coctelería Dry Martini, gracias a su acuerdo de colaboración con Sol Meliá.
- En 2011, los hermanos Adrià abrieron la coctelería 41º, en donde sirven cócteles con snacks creados en elBulli en los últimos años.

MERCADOS REEDITADOS

- En las ciudades españolas, los mercados tradicionales cobran fuerza como lugares para ofrecer comida y productos gourmet.
- En Madrid, destaca la remodelación hace dos años del Mercado de San Miguel y el impulso a mercados como Chamartín, Torrijos o Alonso Cano.
- Como formato de cocina dentro de un mercado, está Abastos 2.0, un espacio gastronómico de 26 metros cuadrados en el mercado de Santiago de Compostela.
- El proyecto Platea Madrid, promovido por Triton Capital, con una inversión de 60 millones de euros, prevé inaugurar el mayor espacio goourmet de Europa en 2012.

dena hotelera. El propio Ferran Adrià ha abierto este año con su hermano Albert la coctelería-snackería 41º y el restaurante de tapas Tickets, ambos en Barcelona, con la idea de mantener un negocio abierto al público bajo un formato más asequible.

'Sponsor'

Y, mientras, la cocina española sigue manteniendo su atractivo para muchas empresas y entidades, que ven el *gastrosector* como un escaparate idóneo para divulgar su imagen. Telefónica ha firmado un acuerdo de colaboración con Ferran Adrià por el que le convierte en embajador de la marca Telefónica: el cocinero está en pleno *road show* con la operadora impartiendo conferencias a grandes clientes y directivos. A cambio, Telefónica está desarrollando la infraestructura tecnológica del futuro elBullifoundation. Además, Adrià es imagen de Turismo de España (Turespaña) en el exterior.

Por su parte, Iberia ha fichado a Dani García, Paco Roncero, Ramon Freixa (con dos estrellas Michelin en su establecimiento de Madrid) y Toño Pérez (con una estrella en Atrio, en Cáceres), como gastroconsultores, en sustitución de Sergi Arola, su asesor culinario anterior.

En este contexto, ¿queda algún formato de negocio por inventar? O, más bien, mientras se siguen potenciando formatos complementarios más asequibles que ayudan a los chefs a rentabilizar sus restaurantes de alta cocina, ¿existe alguna receta posible que permita generar beneficios por sí mismos a estos establecimientos *top*? En todo caso, España tiene su particular agenda culinaria. Los turistas extranjeros gastaron 7.400 millones en bares y restaurantes de España en 2010 y en torno al 10% de los visitantes llegan a este país atraídos por su gastronomía y los vinos. "No aprovechar el filón gastronómico de España desde el punto de vista económico es algo implanteable", sentencia Adrià.

Efe

Los hermanos Jordi, Josep y Joan Roca, propietarios de El Celler de Can Roca, en Girona.

Roca y Aduriz toman el testigo culinario

Son los nuevos líderes españoles del planeta culinario, herederos de un movimiento de cocina de vanguardia generado por el talento de Ferran Adrià. En la última lista de la revista británica *Restaurant*, dos establecimientos españoles logran posicionarse como el segundo y el tercer mejor restaurante del mundo. Se trata de El Celler de Can Roca, en Girona, y Mugaritz, en Rentería (Guipúzcoa). "Un establecimiento de alta gastronomía es, por naturaleza, no rentable", opina el cocinero Joan Roca, copropietario de El Celler de Can Roca junto con sus hermanos Josep y Jordi. "Por eso, para poder mantener y hacer rentable El Celler de Can Roca, nosotros creamos líneas paralelas de negocios, como las asesorías y el cátering", razona. Por su parte, Andoni Luis Aduriz tiene Mugaritz como buque insignia de IXO Grupo, donde con su socio Bixente Arrieta gestiona establecimientos como Ni Neu y Bodegón Alejandro (San Sebastián) y Guggenheim (Bilbao).

En el *Top 100* mundial, hay más españoles, aparte de Arzak en el octavo puesto: en la posición 29, está Lasarte de Martin Berasategui; en el número 50, Asador Etxebarri; en la 51, justo en el límite de los 50 mejores restaurantes del mundo, se posiciona Quique Dacosta; en el número 93, está Carme Ruscalleda con Sant Pau (San Pol de Mar, Barcelona); y en el 94, se sitúa Akelarre, de Pedro Subijana (en San Sebastián).

'Gastrorebelión' en las aulas

En otoño, la gastronomía entrará en la Universidad. El Basque Culinary Center, adscrito a la Universidad de Mondragón, materializa la primera facultad gastronómica española, que empezará a impartir el Grado en Ciencias Gastronómicas y Culinarias en otoño. La cocina alanza así la naturaleza de licenciatura universitaria. "La gastronomía abre un abanico tremendo de oportunidades profesionales", señala Joxe Mari Aizega, vicerrector de la Universidad de Mondragón y director del Basque Culinary Center. Este centro universitario cuenta con el apoyo del Ministerio de Ciencia e Innovación, que ha aportado 7 millones de euros, el Gobierno vasco, la Diputación Foral de Guipúzcoa y firmas como Eroski, Fagor, Azti Tecnalia y Eroski.

Mientras, escuelas de negocios como IESE, IE y Esade han diseñado en los últimos años diversos estudios y programas con la gastronomía como eje y Cordon Bleu ya ha arrancado en su capítulo español, a través de la Universidad Francisco de Vitoria, en Madrid.

El enlace aulas-chefs también tiene proyección internacional. Ferran Adrià ha potenciado este año su acuerdo de colaboración con la Universidad de Harvard, que empezó a operar a finales de 2008. A través de un convenio de colaboración por un plazo de cinco años, cocineros catalanes como Nandu Jubany, Carme Ruscalleda y Joan Roca han visitado la universidad estadounidense y han impartido clases sobre la relación entre ciencia y cocina.

Efe

Presentación del Basque Culinary Center en San Sebastián, en 2010, con la presencia de chefs como Juan Mari Arzak (primero por la izquierda, de pie).

REDES SOCIALES

- Ferran Adrià promueve la creación de una red social a partir de la cantera de cocineros que han pasado por elBulli a lo largo de su historia.
- Mientras, Facebook se consolida como una herramienta clave de márketing para los chefs y como un generador de sinergias para sus negocios.
- Los cocineros crean sus propios blogs en los que cuentan el día a día de su negocio; es el caso de Quique Dacosta y el restaurante Mugaritz.
- El uso de Twitter se ha multiplicado. Es habitual seguir a muchos cocineros españoles y extranjeros con sus *tweets*, incluido el danés René Redzepi, de Noma.

VUELTA AL HUERTO

- La despensa de proximidad, basada en proveedores de kilómetro cero (es decir, búsqueda de productos cercanos), es un eje para muchos chefs.
- La búsqueda de pequeños productores con materias primas casi a la medida del chef es un elemento de gestión en restaurantes como Mugaritz (Rentería).
- El suministro diario de los proveedores marca el diseño de los menús degustación en los locales de gastronomía de vanguardia.
- En torno a un 30% o un 40% es el porcentaje del presupuesto anual de gastos dedicado a la compra de materias primas en los restaurantes de alta cocina.

'GASTROMANAGEMENT'

- El *management* también entra en la cocina, a través de expertos de escuelas de negocios, que realizan estudios sobre la gestión de los restaurantes.
- Pero, además, los propios cocineros convertidos en *gastroempresarios* afrontan el día a día de la gestión y demandan formación en este ámbito.
- 'Crear es no copiar', 'Libertad para crear' o 'Huir de lo previsible' son los ejes del personal libro de estilo promovido por Ferran Adrià.
- ¿Cuántas empresas o, mejor dicho, empleados de compañías querrían trabajar en una firma con unos principios similares de gestión a los de elBulli?

Capacidad de transformación

Ferran Adrià
Cocinero y copropietario de elBulli
Presidente de elBullifoundation

En este año damos un giro muy importante a nuestra trayectoria. En efecto, después de muchos años, elBulli deja de ejercer como restaurante. Pero esto no significa que haya llegado a su fin. En absoluto; ya he anunciado que lo que se va a producir es una transformación: elBullirestaurante pasa a convertirse en elBullifoundation, un centro de creatividad que representará un paso adelante en la búsqueda de las condiciones ideales para el desarrollo de nuestras actividades en este sentido.

Hay quien podría juzgar que, en un contexto como el de la actual crisis, profunda, duradera, que abarca todos los sectores y capas de nuestra sociedad, un movimiento de este tipo es innecesario, incluso frívolo. Nada más lejos de la realidad. Quiero reivindicar algo que no soy el primero que defiende, algo en lo que los máximos expertos coinciden y que me parece de sentido común: ante las adversidades, lo que hay que hacer es potenciar lo que nos distingue respecto a otros países; hay que buscar la excelencia, la oportunidad para desarrollar la creatividad. En definitiva, lo que quiero defender es la capacidad para transformarse, para elegir el mejor camino, en los buenos momentos, desde luego, pero con más motivos cuando la coyuntura no es favorable.

La cocina española ha recorrido un camino espectacular en los últimos quince años. No estoy diciendo nada que no sepamos. Ha impuesto su voz y se ha erigido en una referencia admirada por cocineros de todo el mundo. Ya he afirmado en varias ocasiones que esta locomotora que representa la vanguardia en gastronomía debe ser capaz, con la complicidad de todos los actores implicados en la economía española, de tirar de un tren al que le veo posibilidades enormes.

Dar el salto

Y, para ello, debemos fortalecer el 'músculo' de la versatilidad, de la capacidad de adaptación. Es un reto ante el que estamos más que preparados; estoy plenamente convencido de ello. Sólo falta que demos el salto, que lo hagamos en común. La alta cocina, como punta de lanza de la gastronomía, y ésta a su vez como motor del turismo, de los productos españoles, de la promoción de nuestro país en general, se halla ante un *challenge* único. Y mi opinión es que, si hasta ahora hemos superado con creces las expectativas y nos hemos situado en primera posición mundial, ahora somos más que capaces de liderar esta transformación.

Ante las adversidades, hay que buscar la excelencia y la oportunidad para desarrollar la creatividad

ElBulli deja de ejercer como restaurante, pero esto no significa que haya llegado a su fin

Efe

ElBulli (en la imagen) cerrará sus puertas como restaurante el próximo 30 de julio.

Los 'gastrobares' o los restaurantes de tapas son la fórmula adecuada para exportar a todo el mundo

Esta capacidad de transformación que defiendo como herramienta para hacer frente a la crisis, este arma que creo que debemos empuñar para salir adelante, debería extenderse a todos los sectores económicos del país, si esto es posible. Se trata de una cuestión de confianza en las propias posibilidades, de valentía, de responsabilidad y de compromiso. Es una actitud en la que entran el coraje, el espíritu de sacrificio, la conciencia de nuestra singularidad y la voluntad de realizar un esfuerzo continuado, tanto como sea necesario.

Previsión factible

Lo que estoy afirmando es un deseo, lógicamente, pero también me parece que es una previsión factible. De momento, no es un hecho real; este despegue no se ha producido de forma efectiva e imparable. Pero me parece ver unas posibilidades auténticas de que se produzca, porque, como he dicho, tenemos las herramientas, los conocimientos y el *know-how* necesarios. Lo digo desde la vanguardia, que por definición es el vértice de una pirámide y, en principio, se podría pensar que tiene un ámbito de expansión reducido, que afecta a sectores limitados o a pocas personas. Pero ya hemos visto que, a pesar de encontrarnos en esta franja estrecha de la vanguardia, el eco de lo que hacemos no sólo llega a mucha gente, sino que contagia al resto del sector.

En este sentido, parece que ya hemos dado al fin con el modelo y que los *gastrobares* o los restaurantes de tapas son la fórmula adecuada para exportar a todo el mundo. El año pasado, en la tribuna del XXIV Aniversario de EXPANSIÓN, ya dije que el camino sería que, liderados por figuras de primera fila de la alta cocina de vanguardia, se empezara por implantar establecimientos de este tipo en las principales ciudades del mundo. Y que luego, en un efecto dominó, se fueran abriendo nuevos locales en otros centros de los cinco continentes. Estoy convencido de que, si las cosas se hacen bien, en unos pocos años se habrá establecido en el mundo una red semejante a la que ya extienden desde hace años por todo el planeta las gastronomías italiana, francesa o japonesa, por ejemplo.

¿Dónde está la clave? Como ya he dicho muchas veces, lo más importante es que todos los protagonistas vayan a la una, que haya una complicidad efectiva y absoluta. Añadiré esta capacidad de transformación a la que aludía al comenzar estas líneas, una actitud básica que nos tiene que llevar a abrir un nuevo camino para la gastronomía española en el mundo, a sentar las bases para un sector sólido, reconocible y reconocido.

Efe

Ferran Adrià rodeado de su equipo en la cocina de elBulli.

Zeltia es un grupo de compañías, de ámbito internacional, dedicadas a la investigación, desarrollo y comercialización de nuevos tratamientos en las áreas de oncología, sistema nervioso central, diagnóstico molecular de uso clínico, identificación genética y una nueva generación de terapias basadas en el RNAi (RNA de interferencia).

Grupo Zeltia: PharmaMar.
Noscira. GENOMICA. Sylentis.
Xylazel. Zelnova.

Zeltia, nuevas fronteras para el cuidado de la salud a través de la innovación

Zeltia

www.zeltia.com

25 años no es nada

El milagro español existe. Aunque ahora se haya frenado en seco la fulgurante carrera de la economía, el balance de las últimas décadas es excelente. Ciudadanos, empresarios, políticos, medios de comunicación, universidades y escuelas de negocios, profesionales, infraestructuras, banqueros... Todos han impulsado un cambio vertiginoso que ha colocado a España en la primera división mundial.

Tom Burns Marañón

GOLDCAR rental

Empresa española líder en el rent a car turístico.

más de
25 años
moviéndonos
contigo

Andalucía

Cataluña

Comunidad de Murcia

Comunidad Valenciana

Islas Baleares

Islas Canarias

Portugal

... y seguimos creciendo.

CENTRAL RESERVAS
902 11 97 26
www.goldcar.es

Fotos: Efe/Bloomberg News/Rafa Martín/JMCadenas/Archivo EXPANSIÓN

España entró en 1986 a formar parte de pleno derecho en la Comunidad Europea. Felipe González firmó el Tratado de Adhesión seis meses antes, el 12 de junio de 1985, ante la atenta mirada del Rey Don Juan Carlos.

Recobrar el crédito como país

Tom Burns Marañón

En clave bíblica se diría que lo ocurrido en España durante el primer cuarto de siglo de vida de EXPANSIÓN fueron casi tres septenios de vacas gordas seguidos por un periodo de rumiantes cada vez más flacos que seguramente completará el ciclo de otros siete años. Acordemos que fueron veinte años durante los cuales se sucedieron gran parte de los hechos que deseaba contar y comentar un diario de negocios y de finanzas que nació en 1986 con la vocación de ser una plataforma de la modernización y el progreso del país. Al acabar esos cuatro lustros comenzó otro durante el cual se perdió mucho de esta prometedora narrativa.

No hay que rasgarse las vestiduras. Las etapas de *stop and go*, de alto y de adelante, conforman un ritmo que soporta toda sociedad por mucha aparente sapiencia que distinga su liderazgo. La española no iba a ser una excepción y su estancamiento tuvo lugar después de una prolongada fase de avance de vértigo. Los tiempos de calma chicha, de parón, incluso de retroceso, que coinciden con esta efeméride que celebra EXPANSIÓN, son idóneos para reflexionar hacia donde se quiere ir, viendo de donde se viene y estando donde se está.

1986 fue el mejor año en la historia de la Bolsa, con una revalorizacion del 108,5%.

El punto de partida para este periodo es la campaña electoral hace veinticinco años que acabó entregándole a Felipe González una nueva sólida mayoría y un segundo mandato. Durante unos días acompañé, entonces escribía en *The Washington Post*, la triunfante gira socialista y recuerdo bien un mitin que dio González en la plaza de toros de Zaragoza cuando ya tenía su discurso muy perfeccionado. Había adoptado un tono de humildad y consiguió la complicidad total de quienes abarrotaban los tendidos dándoles las gracias. Les agradeció una y otra vez por haber consolidado la democracia y comenzado a recuperar el tiempo perdido. Les habló del orgullo que sentía y que les debía por poder representar a España en lo que entonces se llamaba la Comunidad Europea.

EXPANSIÓN nace en 1986 con la vocación de ser una plataforma de progreso y modernización del país

El estancamiento de la economía tiene lugar después de una prolongada fase de avance de vértigo

Los presidentes de VW y Seat en 1986, Carl H. Hahn y Juan Antonio Díaz Álvarez.

Emilio Botín Sanz de Sautuola cede la presidencia de Santander a su hijo en 1986.

Me pareció entonces, y me sigue pareciendo hoy, que en aquel momento González utilizó el lenguaje adecuado para sintonizar con ese brote de autoestima y confianza colectiva que con suerte tiene lugar en cada generación. La "anormalidad" española, aquellas etapas excepcionales que enterraron una dictadura, elaboraron una constitución, encajaron un golpe de estado fallido y auparon masivamente al poder a un so-

Pasa a la página 160 >

PARA QUE UNA BUENA IDEA NO SE QUEDE SÓLO EN UNA BUENA IDEA
Las buenas ideas entusiasman, movilizan y son un estímulo para que surjan otras. Por eso hay que apoyarlas. Y por eso mismo en Caja Mediterráneo apoyamos las iniciativas de empresas y autónomos facilitándoles los créditos y las fórmulas. Porque la idea es que todos empecemos a generar riqueza para poder crecer otra vez. Así que si tú también piensas que las buenas iniciativas necesitan apoyo, aquí nos tienes.
AQUÍ NOS TIENES
CAM
Caja Mediterráneo
C.I.V.F.: 8/02/2011

25 AÑOS NO ES NADA

> Viene de la página 158

cialismo joven con poca experiencia y muchos pelos de la dehesa, quedaban atrás. Había mucho por recorrer y el terrorismo no cejaba pero España caminaba con seguridad por el camino de la normalidad.

Se viene de un tiempo hace veinticinco años cuando España fue el *flavour of the month* para el mundo exterior durante muchos meses e incluso años. España estuvo obsesivamente de moda. Antes de ayer España era una sociedad vital y vibrante que tenía el bienestar bajo el sol al alcance de la mano. En aquella segunda legislatura de González se anunciarían metas concretas: las olimpiadas de Barcelona, el quinto centenario y la Expo en esa ciudad tan presente en el imaginario romántico que es Sevilla y que quedaría unida a Madrid por un tren de alta velocidad.

Puede que sea difícil hoy recordar la fascinación que despertó España a mediados de los ochenta del pasado siglo. Pero existió. España fue una historia pujante de éxito político, social y económico. En las cancillerías europeas se repetía que España pegaba por encima de su peso. Sin embargo, nadie parecía incomodarse por ello. González, y con él España, le caía bien a Ronald Reagan y a Margaret Thatcher. El democristiano Helmut Kohl le tenía muchísima estima a su colega español y en las filas del socialismo François Mitterand le envidiaba y, en Italia, Bettino Craxi quería parecerse a él. Cuando EXPANSIÓN comenzó su andar, España gozaba de una indulgencia que muy pronto se convertiría en admiración y aliento.

Como hombre de estado europeo, y ya en su tercer mandato, aquel González que había agradecido a sus fieles en la plaza de toros de Zaragoza tuvo su cuarto de hora de gloria a finales de 1989 cuando se adelantó a sus pares y dio la bienvenida a la reunificación de Alemania. A partir de entonces comenzaría su declive aunque resistiría hasta 1996 con una cuarta victoria electoral por medio, ésta ya sin mayoría parlamentaria. Corrupción, el cáncer de crímenes de Estado, las dificultades de la peseta en el sistema monetario europeo, el freno que sufrió el anterior crecimiento y el consiguiente aumento del paro, ensombrecieron el glamour de 1992.

Vuelven los conquistadores

Pero llegado a ese alto en el camino político, lo que me comenzó a interesar cada vez más (había ya empezado a escribir en el *Financial Times* y permítanme nuevos recuerdos personales) fue la estrategia de expansión exterior que comenzaron a contar con creciente nitidez altos directivos de empresas y de entidades financieras españolas. Vamos a comprar Enersis en Chile, dijo uno de Endesa; vamos a desembarcar en Perú, dijo otro de Telefónica; vamos a absorber este banco y este otro en Argentina y en Brasil, dijeron prohombres del Santander y del entonces Banco Bilbao Vizcaya. Los emprendedores españoles relevaban a los políticos como objeto de atención. Cinco siglos después los conquistadores volvían a Iberoamérica.

Foto de familia de los participantes en la reunión del Consejo Europeo celebrado en Madrid en 1989, que puso fin a la primera presidencia semestral de España en la CE.

El cambio del ciclo político coincidió con las insospechadas ambiciones del entramado empresarial español. Los gobiernos de González habían abonado el campo con las privatizaciones parciales de grandes grupos estatales y con voluntariosos ejercicios de liberalización. Pero se echaba en falta el liderazgo y esto era natural porque los largos años en el poder habían agotado al PSOE. La relevancia del mismo González era, como mínimo, cuestionable. Sus pares de antaño estaban ya todos jubilados.

Le escuché a González en un mitin en la campaña de 1996 que tuvo lugar en Fuenlabrada, ciudad dormitorio de Madrid, y que reunía a las Juventudes Socialistas. Contó a su prole que cuando él tenía su edad cruzaba la frontera de Francia clandestinamente porque la dictadura le había retenido su pasaporte. Había perdido el guión. Los jóvenes socialistas le dedicaron el bostezo que se reserva para las historias de las batallitas del abuelo.

Ronald Reagan y Felipe González paseando por los jardines de la Moncloa en 1985.

La victoria electoral del centro derecha cuando EXPANSIÓN cumplía diez años de edad fue una victoria tan anunciada como ansiada. José María Aznar era tan joven nacionalista como lo fue en su momento González y compartía con éste el afán de que España estuviese de nuevo de moda. Pero había una clara diferencia. Por primera vez desde la restauración de la democracia España contaba con un Gobierno que disciplinadamente creía en la economía de libre mercado y en el equilibrio presupuestario. Era un gobierno *business friendly* sin complejo alguno. El tejido industrial español respondió con la alegría de una maceta marchita que por fin recibe riego.

La obsesión de Aznar por superar el examen de reválida para las finanzas públicas e ingresar en el grupo de cabecera de la moneda única europea estaba en línea con el interés eterno de España de estar en el corazón de Europa y el no menos perpetuo pánico de quedar descolgado y condenando a ser mirón desde la periferia. No me sorprendió una confidencia suya de que había cortado en seco la insinuación de Silvio Berlusconi que deberían actuar conjuntamente para ablandar los exámenes del acceso al euro o, al menos, alargar los plazos de la convocatoria para presentarse a ellos. Por el contrario sí me sorprendió su vivo interés por el vínculo transatlántico. Esto fue un giro novedoso en la estrategia exterior española.

España fue hace 25 años una historia pujante de éxito político, económico y social que admiró a Europa

Del interés por la política se pasó a la estrategia exterior de las grandes empresas y bancos españoles

España está estancada, pero lo que más destaca de este parón es el descrédito actual de la clase política

Puentes transatlánticos

Aznar buscó puentes con el mundo anglosajón y cuando primero Tony Blair y luego George W. Bush llegaron al poder se empeñó en ser amigo de ellos. Al conseguirlo estaba seguro de que había saldado una ancestral asignatura pendiente de la política exterior española. La España cañí del antiamericanismo y el "no a la guerra" le pasó factura cuando fue consecuente con sus amigos y apoyó el cambio de régimen en Irak. Pero las grandes empresas españolas pusieron, y siguen poniendo, una multitud de picas, telefónicas, bancarias, energéticas, constructoras, ingenieriles y de servicios múltiples en ese Flandes anglosajón que Aznar supo identificar.

Este diario cumplía los 18 años y la mayoría de edad cuando una nueva generación socialista asumió el poder en circunstancias dramáticas. José Luis Rodríguez Zapatero heredaba un superávit presupuestario y una economía que estaba próxima al pleno empleo pero mostró poco interés por la ortodoxia financiera que había conseguido tan halagüeña situación. Su impulso político fue hacer lo contrario a lo emprendido por su antecesor y se diría que le inspiraba la música de Abba –*Anything but Bush, Blair and Aznar*–.

Los nubarrones ya se cernían sobre la economía global cuando Rodríguez Zapatero completaba su primera legislatura, pero negó la evidencia hasta el ecuador de su segundo mandato. Al cumplir EXPANSIÓN veinticinco años de vida, España está estancada. Lo que más destaca de este parón es el descrédito en el cual ha caído la clase política.

Toda cama Vi-Spring llega con nuestras **Seis Promesas de calidad**.
En primer lugar, y por encima de todo, prometemos que su cama será **intensamente cómoda**. Lo podemos conseguir al crearla sólo para usted; cada una **está fabricada a mano como ninguna otra cama**. Se fabricará **a partir de los mejores materiales naturales**, incluyendo 100% vellón de lana británica. Llevamos **cerca de un siglo** fabricando camas de muelles ensacados, y tenemos tanta confianza en nuestros artesanos, que cada una está **garantizada** de por vida.
Por tanto, **para cambiar su vida**, descubra lo último en el descanso, con una lujosa cama de Vi-Spring.

Alicante Valentin Sanchez Descans | **Barcelona** Sublim Descans - Luxson | **Bilbao** El Corte Ingles Bilbao | **Cuenca** Sueñe | **Guadalajara** Colchoneria El Descanso | **Madrid** Vispring Studio - El Corte Ingles Castellana - The Bedding Company | **Medina del Campo-Valladolid** Castill Confort | **Pamplona** La sede Mobiliario Contemporaneo | **Palma de Mallorca** El corte Ingles Palma De Mallorca | **San Sebastian** Etxabe Confort | **San Sebastian** Morfeo | **Valencia** El Corte Ingles Colón - El Corte Ingles AVD. De Francia | **Marbella-Málaga** Gunni&Trentino
Portugal : Sao Pedro do Estoril Dormire Store | **www.vi-spring.es**

Contacto Distribuidores: Jesús Sanchez, Account Manager Spain&Portugal - jsanchez@vispring.co.uk

VI-SPRING
Life-Changing

25 AÑOS NO ES NADA

Los líderes sindicales durante la celebración de la huelga general de 1988.

Ruiz Mateos intenta agredir a Miguel Boyer en uno de los juicios sobre la expropiación de Rumasa.

Reunión de banqueros en los años ochenta. De izquierda a derecha: Luis Valls (Popular); Mario Conde (Banesto); Miguel Boyer (Exterior); Pedro Toledo (Vizcaya); José Ángel Sánchez Asiaín (Bilbao); Alfonso Escámez (Central); Pablo Garnica (Banesto); Claudio Boada (Hispano); Rafael Termes (AEB); y Emilio Botín (Santander).

Miles de alemanes celebran la caída del Muro de Berlín en noviembre de 1989.

Reunión del sector eléctrico en 1991. Victoriano Reinoso (Unión Fenosa), Luis Magaña (Fecsa), Feliciano Fuster (Endesa), Julián Trincado (Unión Fenosa), Fernando Ybarra (Sevillana), Iñigo de Oriol (Iberdrola), Martín González del Valle (HC) y Emilio Zurutuza (Sevillana).

Un oxidado tanque irakí en la Guerra del Golfo de 1991 frente a los pozos de Basora.

Muere Ramón Areces, presidente y fundador de El Corte Inglés, el 30 de julio de 1989,

Imagen de la Exposición Universal de Sevilla de 1992.

El éxito de los JJOO de Barcelona'92 fue un espaldarazo a la imagen de España.

25
FELICITACIONS

La Cambra de Comerç de Barcelona felicita a tots els professionals de l'*Expansión*, amb motiu del seu 25è aniversari.

LA CAMBRA, 125 ANYS AL COSTAT DELS PROJECTES EMPRESARIALS

A la Cambra de Comerç de Barcelona fem costat a les empreses per fer-les més competitives. Les ajudem a sortir a l'exterior amb èxit, potenciem les habilitats del seu equip humà mitjançant la formació, i les informem i assessorem per fer realitat els seus projectes empresarials.

Cambra de Comerç de Barcelona

www.cambrabcn.org

25 AÑOS NO ES NADA

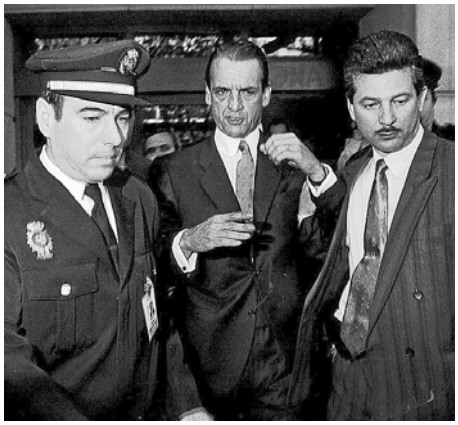
Alberto Cortina y Alberto Alcocer, 'los Albertos', el día que hicieron su primera aparición pública en 1988.

El Corte Inglés compra Galerías Preciados en 1995, tras haber pasado por las manos de Cisneros, el grupo Mountleight y finalmente un grupo de inversores españoles.

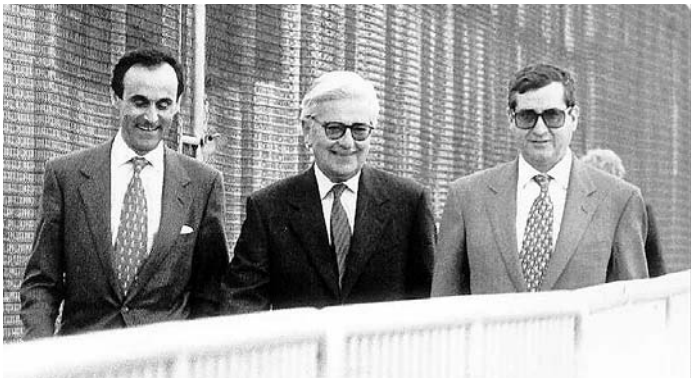
Alfonso Escámez y José María Amusátegui acordaron la fusión de Central e Hispano en diciembre de 1991.

José Barrionuevo y Rafael Vera salen de la cárcel de Guadalajara.

Javier de la Rosa en un juicio tras la quiebra de Torras en 1992.



La crisis de Banesto estalló el 28 de diciembre de 1993. En la imagen, Mario Conde abandonando la Audiencia Nacional.



Mariano Rubio, gobernador del Banco de España entre 1984 y 1992, sale de la prisión de Alcalá-Meco en 1994 acompañado por sus abogados.

Nelson Mandela se convirtió en el primer presidente negro de Sudáfrica en 1994. En la imagen, junto al expresidente norteamericano Jimmy Carter años después.

25 años de información, felicidades.

Crecemos en Responsabilidad.

MEDIASETespaña.

El Partido Popular gana las elecciones generales en 1996 sin mayoría absoluta y pone fin a catorce años de Gobierno socialista. José María Aznar celebra el triunfo en la sede de Génova junto a su mujer, Ana Botella, y Rodrigo Rato. A la izquierda, Rajoy y Alvarez Cascos.

Jose Ignacio López de Arriortúa (General Motors y Volkswagen), conocido como 'Superlópez', fue el primer ejecutivo español en llegar al alto mando directivo de multinacionales extrajeras.

A la izquierda, Santiago Foncillas, presidente de Dragados; Rafael del Pino, presidente de Ferrovial; y Guillermo Visedo, presidente de FCC. Las grandes constructoras españolas protagonizaron en 1996 movimientos de acercamiento que finalmente no llegaron a buen puerto.

El tiempo es un valor
que os pone en alza.
Felicidades Expansión
por vuestro 25 aniversario.
antena3.com
Pone

Formamos parte de tu Vida

Mi familia

El trabajo de mamá

¡Los abuelos disfrutando!

Rosalía, mi asesora de PSN

Y gracias a ti, en 2010...

Creando 25 nuevos puestos de trabajo.
Pagando 52.791.588 € en prestaciones al colectivo protegido.
Creciendo un 23,37% las primas.
Un año muy especial, fortaleciéndonos a contracorriente
con el apoyo y la confianza de los mutualistas.
Más de 150.000 familias protegidas, cerca de 500.000 personas.

PSN
PREVISIÓN SANITARIA NACIONAL

LA MUTUA DE LOS PROFESIONALES, TU MUTUA 902 100 062 / www.psn.es

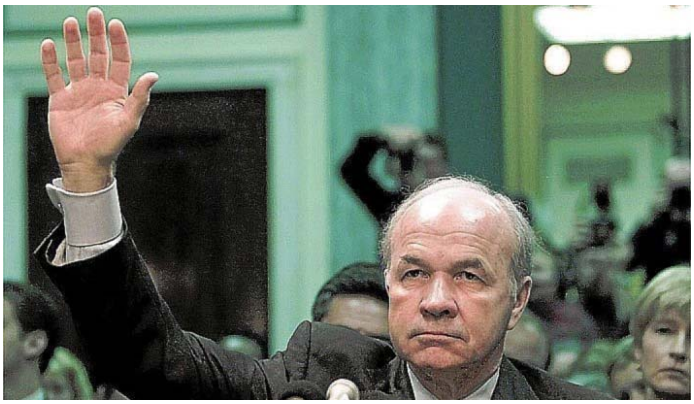
25 AÑOS NO ES NADA

Brindis el 14 enero de 1999, tras la firma del acuerdo de fusión entre los bancos Santander y Central Hispano. De izquierda a derecha: Emilio Botín, Angel Corcóstegui, Matías Rodríguez Inciarte, Ana Patricia Botín y José María Amusátegui.

Atentado de las Torres Gemelas de Nueva York el 11 de septiembre de 2001.

Francisco González y Emilio de Ybarra acuerdan la fusión para crear el banco BBVA el 19 de octubre de 1999.

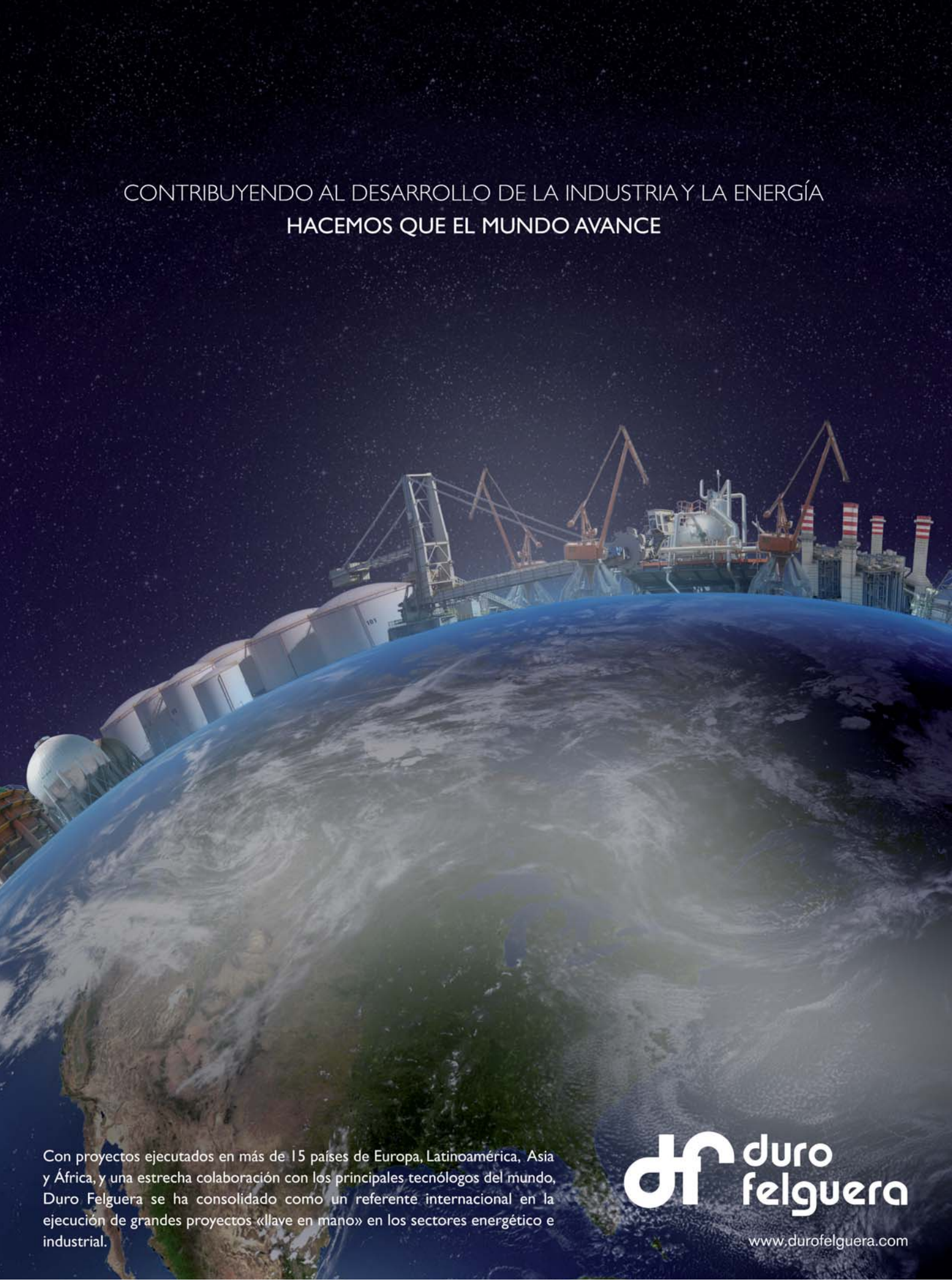
Win Duisenberg, primer presidente del BCE. El euro entra en circulación el 1 de enero de 2002.



Keneth Lay, expresidente de Enron, comparece ante el Senado de EEUU en 2002.

La gran fusión de la era puntocom. Steve Case (AOL) y Ferald Levin (Time Warner).

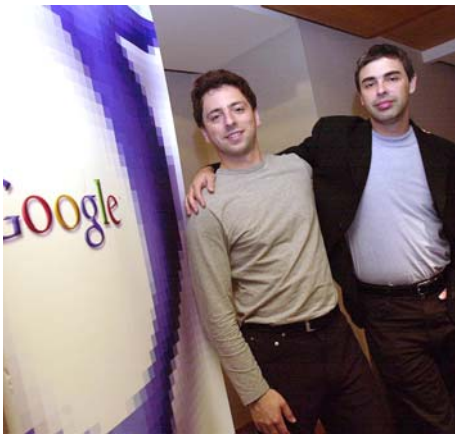
De derecha a izquierda: José María Aznar, George W. Bush, Tony Blair y Durao Barroso en las Azores en marzo de 2004.


CONTRIBUYENDO AL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA Y LA ENERGÍA
HACEMOS QUE EL MUNDO AVANCE
Con proyectos ejecutados en más de 15 países de Europa, Latinoamérica, Asia y África, y una estrecha colaboración con los principales tecnólogos del mundo, Duro Felguera se ha consolidado como un referente internacional en la ejecución de grandes proyectos «llave en mano» en los sectores energético e industrial.
duro felguera
www.durofelguera.com

25 AÑOS NO ES NADA

José Luis Rodriguez Zapatero saluda desde la sede de Ferraz, tras ganar las elecciones a la presidencia del Gobierno el 14 de marzo de 2004.

Amancio Ortega, presidente de Inditex, con Pablo Isla en 2005.



Page y Brin, fundadores de Google, que saltó al parqué en 2004.

Atentado terrorista del 11 de marzo de 2004 en la Estación de Atocha.

El presidente de Santander, Emilio Botín, y el director ejecutivo de Abbey National, Luqman Arnold, en Londres el 26 de julio de 2004, tras el acuerdo de compra del Abbey por el banco español que ascendió a 12.800 millones de euros.

Manuel Pizarro (2005) se defiende de la opa de Gas Natural sobre Endesa con la Constitución en la mano.

Trabajadores de Astilleros de Sevilla se enfrentan con la policía para protestar por la situación de la empresa en 2004.

Más universal
Más cercana
Más dinámica

Así es tu nueva Caja

CAJA RURAL DE ALBACETE
CAJA RURAL DE CIUDAD REAL
CAJA RURAL DE CUENCA

Globalcaja

www.globalcaja.es

Cesar Alierta, presidente de Telefónica, cierra la compra de O_2 en 2005, el segundo operador de móviles de Reino Unido.

Warren Buffett (derecha) anunció en 2006 una donación de 30.000 millones de dólares a la Fundación Gates.

Manuel Jove (derecha) vende Fadesa a Fernando Martín en 2007.

Lehman Brothers quiebra el 15 de septiembre de 2008.

Merkel y Papandréu en Bruselas. La UE rescata a Grecia en 2010.

Hosni Mubarak y Muamar el Ghadafi en una reunión de la Liga Árabe, años antes del estallido de la primavera árabe.

Rodrigo Rato, presidente de Bankia, el día de la presentación del nuevo banco que agrupa a siete cajas de ahorros.

Reunión del G–20 en Toronto, Canadá, en junio de 2010, a la que asistió Rodríguez Zapatero, que saluda al presidente norteamericano Obama.

PROSEGUR ES LA TERCERA EMPRESA DE SEGURIDAD PRIVADA DEL MUNDO

En Prosegur, 100.000 profesionales trabajan cada día con el mismo espíritu, la misma motivación y el mismo objetivo: ofrecer siempre y en todo el mundo las mejores soluciones de seguridad integral. Miles de pequeñas y grandes empresas, miles de familias viven más seguras gracias a ellos y gracias a que seamos la compañía que más invierte en la investigación de nuevos sistemas de seguridad y en el desarrollo de las tecnologías más avanzadas. Así es Prosegur hoy. Una gran compañía que entiende su liderazgo como un constante desafío para seguir superándose al servicio de sus clientes.

Por eso reconocemos mejor que nadie el valor, el esfuerzo y el compromiso de un equipo para cumplir 25 años y ser líder. Felicidades.

PROSEGUR

www.prosegur.com

APRENDA A SACAR PARTIDO A FACEBOOK

Lo que están haciendo las empresas españolas

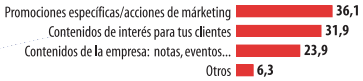
Motivos para estar en Facebook
Primer factor de las empresas, en porcentaje.

Sólo el 5% tiene un módulo de comercio electrónico
Principales secciones de las empresas en Facebook, en porcentaje.

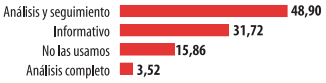
y lo que podrían hacer

El 94% sin presencia en Facebook dará el paso este año
Cómo lo hará, en porcentaje.

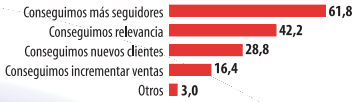
Lo que más gusta a los usuarios
Contenidos que obtienen más respuesta, en porcentaje.



Una fuente de información directa sobre el mercado
Seguimiento que hacen las empresas de las estadísticas de uso de Facebook, en porcentaje.



Buena experiencia publicitaria
Resultados de las campañas en Facebook, en porcentaje.



Muestra:
573 *Empresas*
28 FEB.-17 MAR. 2011

Expansión | Fuente: Encuesta de la asociación aDigital

Conectados en cualquier lugar

Elena Arrieta

Las redes sociales han llegado a España para quedarse. Facebook supera ya los trece millones de usuarios, es decir, aproximadamente uno de cada dos usuarios de Internet. Tuenti ronda los diez millones de usuarios y LinkedIn suma en torno a un millón y medio de españoles registrados, más o menos los mismos que ya han abierto una cuenta en Twitter. Las hay generalistas y dirigidas a los aficionados a una actividad o los profesionales de una materia. Y también han brotado los portales de Internet que incorporan funcionalidades de tipo red social, para que los usuarios opinen y compartan entre sí la información.

Si los últimos años se han centrado en sumar audiencia, ahora toca demostrar que el modelo de negocio es viable. Las redes sociales quieren su parte de la tarta de la publicidad online, que el año pasado movió en España 789,5 millones de euros. Sus cifras de audiencia y el alto grado de conocimiento de sus usuarios son sus mejores cartas de presentación ante los anunciantes.

Publicidad social

Es innegable la oportunidad que estas herramientas online presentan para los negocios españoles: para incrementar la exposición de una marca, aumentar las ventas, diseñar la estrategia de producto en base a las opiniones de los usuarios o abrir un nuevo canal de comunicación con el cliente.

A pesar de ello, en la actualidad, sólo el 7% de las empresas españolas tiene presencia activa en Facebook, según estimaciones de la asociación aDigital.

Las redes quieren explotar la publicidad social. Pero tienen un arduo camino para convencer a los anunciantes de que se animen a probar las posibilidades de formatos que buscan la interacción con el internauta mediante encuestas, invitaciones a eventos o envío de muestras de productos.

Un estudio realizado por Nielsen desvela que aquellos anuncios de publicidad que incorporan el contexto social incrementan la eficacia de una campaña, ya que es más probable que las personas se fijen en el anuncio, recuerden su mensaje y su intención de compra aumente. Según este informe, el recuerdo del anuncio se multiplica por 1,6 respecto a formatos tradicionales y el reconocimiento de marca, por dos.

Segunda burbuja

Sólo una confianza ciega en las posibilidades de estos portales online podría explicar las valoraciones que se barajan para Facebook (100.000 millones de dólares), Twitter (más de 4.000 millones) y LinkedIn (3.000 millones).

En el caso de Facebook, el portal se está erigiendo poco a poco también como una plataforma de comercio electrónico. A través de Facebook Places, los negocios locales pueden promocionar sus servicios. Asimismo, antes de final de año podrán lanzar ofertas puntuales, de apenas unos días de duración, para atraer al consumidor más impulsivo.

Mark Zuckerberg y su equipo aspiran a convertir Facebook en la plataforma mayoritaria de acceso a Internet, desbancando al todopoderoso Google.

No obstante, toda oportunidad conlleva un riesgo. En las redes sociales, el principal peligro radica en la pérdida de credibilidad y de confianza del cliente. Sólo las empresas que estén dispuestas a realizar un seguimiento continuo de estos canales y a afrontar las previsibles críticas estarán preparadas para dar el paso.

Las buenas ideas están ahí fuera

No escasean las estadísticas que defienden tanto la permisibilidad de las redes sociales como su más absoluta prohibición en el seno de la empresa. El 24% del tiempo que los españoles dedican a las redes sociales lo sacan de su jornada laboral, según estimaciones de Trend Micro, con la consiguiente pérdida de productividad. Basta un simple cálculo: un trabajador emplea desde su lugar de trabajo un promedio de 40 minutos diarios a atender estas web. Si el salario medio en España es de 21.500 euros brutos al año, se puede concluir que las redes como Facebook o Twitter contribuyen a derrochar unos 1.790 euros al año por trabajador.

Algunas cifras son aún más preocupantes. Según la consultora IDC, entre 30% y el 40% del tráfico de Internet de las empresas no está relacionado con el trabajo; SexTracker estima que el 70% de las visitas a páginas de pornografía se realizan entre las 9.00 horas y las 17.00 horas, la jornada laboral más común en España; y Websense cifra en más del 60% las compras en línea, subastas y juegos de azar que se efectúan desde la oficina.

El uso de las redes por parte de los trabajadores puede ser aprovechado por las empresas

Por el contrario, un estudio de la Universidad de Melbourne concluye que los trabajadores que emplean las redes sociales en su jornada laboral llegan a incrementar su productividad un 9%. Del mismo modo, un columnista de *The New Yorker* aseguraba en un reciente artículo que prohibir crea un "entorno tiránico" en la oficina.

En cualquier caso, dar la espalda a fenómenos sociales como Facebook no puede constituir su mejor baza.

Se cuenta que un ingeniero de Cisco acudió un buen día a una reunión con su ordenador portátil. Parecía más atento al PC que al problema que se discutía. Entonces, este ingeniero aportó la solución. En unos minutos, un joven procedente de Australia había resuelto, de forma voluntaria, la cuestión. Del mismo modo. Dell, Mini y Mercedes-Benz son sólo algunas firmas que han aprovechado las redes para crear un producto más popular.

Las marcas, más expuestas que nunca

Lo que se escribe en Internet no puede borrarse. Hasta la explosión de las redes sociales, muchas grandes firmas trataban de diluir las críticas con un bombardeo de mensajes positivos. Así, un usuario no encontraría opiniones sobre la mala calidad de un determinado producto hasta la quinta página de resultados de Google.

Hoy, esta fórmula ya no es válida. Casi la mitad de los internautas españoles adquiere bienes y servicios a través de Internet, y el 70% se informa en la Red antes de tomar una decisión de compra. Las marcas se enfrentan al reto de ampliar sus servicios de *contact center* más allá del teléfono, el *email* o, incluso, el *chat*, y de crear auténticas conversaciones con los usuarios-consumidores.

No es tarea fácil. En la actualidad, en torno al 70% de las empresas ibéricas ya dispone de un canal oficial en Twitter, porcentaje que supera el 90% entre los grupos del Ibex 35. No obstante, el 33% de las cuentas no contesta a los comentarios de los usuarios y, en más del 50% de los casos, el volumen de conversación es prácticamente nulo.

En Internet se esbozan las opiniones y las intenciones de compra de los internautas

La mayoría de las cuentas de empresas españolas existentes en Twitter es utilizada como un simple canal de comunicación y noticias sobre la enseña. Sólo en ciertos casos, como en el sector de telecomunicaciones y, en menor medida, consumo y turismo, se emplea también como medio de atención al cliente y comunicación de promociones.

En paralelo, crecen en España las web de recomendaciones de negocios locales, abanderadas por la norteamericana Yelp, que precisamente acaba de aterrizar en suelo español.

No a todas las empresas les conviene tener una presencia en la Red ante el gran público, pero sí pueden realizar tareas de monitorización, de reputación online, de atención al cliente y de detección de tendencias. Sólo así lograrán que estas comunidades les ayuden a construir su reputación e imagen.

Volamos
solo para ti

Síguenos en:

Reservas:
902 401 501

www.aireuropa.com

en tu Agencia de Viajes

AirEuropa
www.volamossoloparati.com

'Mortal Kombat' por el negocio de la Red

Ignacio del Castillo

En el horizonte cercano se avecina una batalla entre gigantes tecnológicos: operadoras de telecomunicaciones (como Telefónica, Vodafone, AT&T u Orange) contra grupos de Internet y de tecnología como Apple, Google, Facebook o Microsoft, todos de origen estadounidense. Pero la batalla no será sólo un enfrentamiento entre dos partes del negocio de Internet: los que construyen las redes de telecomunicaciones de banda ancha (fija o móvil) y los que crean servicios y contenidos que utilizan esa banda ancha. También será, al menos en Europa, un enfrentamiento entre los gigantes europeos (casi las únicas fortalezas europeas en tecnología) y todo el sector tecnológico norteamericano.

Pete Souza

El presidente Obama se reunió en febrero con líderes de Internet como Jobs (Apple), Zuckerberg (Facebook) o Schmidt (Google).

Pagar por usar

La batalla trata sobre la posibilidad de que los grupos de Internet sean obligados por los operadores a pagar en función del tráfico que vuelcan en las redes. Un concepto que los franceses han bautizado como *La Tasa Google*. El problema procede del crecimiento exponencial del tráfico de vídeo que generan, sobre todo, servicios de distribución de vídeo como Youtube y que carga las infraestructuras (hasta hace poco fijas y ahora también móviles) de los operadores obligando a éstos a mantener un gran esfuerzo inversor sólo para conservar la calidad actual.

Un informe de AT Kearney analiza la viabilidad del modelo actual de Internet y pinta un panorama complicado para las operadoras. La consultora pronostica, usando datos de Cisco, que el crecimiento del tráfico en las redes fijas de toda Europa pasará de 3.236 petabytes (Pb) cada mes –un petabyte son mil terabytes o un millón de gigabytes– en 2009 a 14.600 Pb al mes en 2014, es decir, que el tráfico se multiplicará por 4,5 veces. Lo más llamativo es que en 2014, el aumento del tráfico producido ese mismo año (3.419 Pb mensuales), respecto del anterior, será superior a todo el generado en 2009. Eso significa que para atender el aumento de la demanda, sólo en 2014 habría que añadir a las redes la capacidad adicional equivalente a toda la capacidad que existía en Europa en 2009.

Y en el negocio móvil, la estimación de AT Kearney sobre el crecimiento es más intensa, aunque a una escala mucho menor. Los 32 petabytes por mes de tráfico de 2009 en Europa crecerán a un ritmo del 74% anual acumulado hasta llegar a 509 Pb mensuales en 2014, o sea 16 veces más.

La consultora también calculó cuanto habría que invertir en las redes para atender el aumento del tráfico y cuanto se invertirá de verdad a los ritmos actuales. Y el agujero es enorme, ya que, para las redes fijas, la inversión total en aumento de capacidad en Europa debería alcanzar los 36.000 millones de euros entre 2009 y 2014, mientras que la inversión real se va a mantener plana, en línea con los ingresos, y se situará en 26.000 millones, es decir con un déficit de 10.000 millones. Para las redes móviles, las cifras son mucho mayores. Si se despliega la tecnología LTE, la más eficiente, la inversión necesaria sería de 86.000 millones de euros entre 2010 y 2014, pero como sólo se invertirán 65.000, habrá un desfase de 21.000 millones de euros.

Y es que de continuar el crecimiento geométrico del tráfico las redes se van a quedar pequeñas rápidamente lo que puede provocar una degradación de la calidad del servicio que causará grandes problemas y afectará no sólo a los clientes y a los operadores de redes sino, también, a los grupos de Internet como Google. Los efectos de la congestión afectarán a todos los servicios. El correo electrónico, la navegación y la descarga de contenidos serían progresivamente más lentos; el comercio y la banca electrónicas, se convertirían en menos predecibles y seguras, y, por tanto, menos atractivas; pero lo peor vendrá, como es lógico, para los servicios en los que la velocidad de respuesta de la red es fundamental, como los juegos online, la voz IP o la videoconferencia vía web que se degradarían y tendrían frecuentes cortes, lo mismo que cualquier servicio de video o música en streaming (desde Youtube a Spotify).

El tráfico crece tanto que los operadores no tendrán recursos para mantener la capacidad de la Red

Las telefónicas quieren cobrar a los grupos de Internet en función del volumen de los datos que descargan

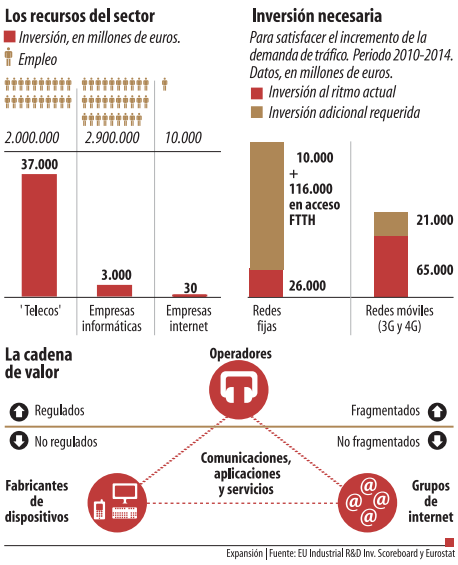
Relación simbiótica

Muchos aseguran que este escenario, que no beneficia a ninguno de los dos bandos que se necesitan simbioticamente, precipitará algún tipo de acuerdo entre las partes. Sin embargo, parece poco probable que los grupos de Internet cedan parte de sus ingresos sin pelear.

Al parecer, los cinco mayores grupos europeos, es decir Telefónica, Vodafone, Deutsche Telekom, Orange y Telecom Italia, han pedido a la comisaria de Agenda Digital (telecomunicaciones) Neelie Kroes, una modificación regulatoria en este sentido. Pero es difícil que Kroes permita una medida de este tipo, que provocaría una enorme oposición por parte de la opinión pública. Las operadoras pueden intentar convencer a Kroes esgrimiendo un argumento a que la comisaria puede ser muy vulnerable: que necesitan más ingresos para poder financiar las multimillonarias inversiones en fibra óptica que contempla el plan de la Agenda Digital Europea.

Sin embargo, si Europa establece este nuevo sistema o, al menos, tolera que las operadoras lo intenten imponer, el enfrentamiento tomaría una dimensión geoestratégica. Los gigantes de Internet son básicamente estadounidenses, por lo que serían los principales perjudicados. Silicon Valley representa la parte más dinámica y competitiva de la economía estadounidense, por lo que cuenta con una defensa cerrada de sus intereses por parte de la administración Obama, que se ha distinguido por reunirse en varias ocasiones con los líderes del mundo digital USA.

LAS OPERADORAS, MOTORES DE LA INDUSTRIA



Expansión | Fuente: EU Industrial R&D Inv. Scoreboard y Eurostat

La fibra óptica hasta el hogar: ni está ni se espera que llegue

El FTTH ('Fiber to the home' o fibra hasta el hogar) se ha convertido en una especie de Bálsamo de Fierabrás que podría convertir en supercompetitivas a las decadentes economías europeas. Y es que con fibra hasta el hogar se podrán ofrecer velocidades de hasta un gigabit por segundo, que darían al cliente todas las maravillas de la tecnología moderna.

Pero aunque todos están de acuerdo en sus bondades, no parece que los operadores estén realizando la ansiada inversión. Con la excepción de unos pocos países europeos (como Dinamarca o Portugal) las redes de fibra hasta el hogar son escasas y muy seleccionadas. Hasta la poderosa Alemania tampoco parece estar muy por la labor a pesar de su boyante economía. Deutsche Telekom prevé tener 160.000 hogares cableados con fibra a finales de 2011 (con VDSL va a conectar 600.000, cuatro veces más) y su modesto objetivo de cubrir con fibra el 10% de los domicilios alemanes se ha retrasado de 2012 a 2015. En España, Telefónica lo ha dejado claro: será muy selectiva. Eso significa que sólo habrá fibra donde la competencia del cable le esté haciendo la vida imposible. La razón es sencilla. La fibra es muy cara de desplegar, pero es difícil que ofrezca ingresos adicionales porque los clientes no están dispuestos a pagar más. Y como la regulación obliga a los ex monopolios a cederla a sus rivales, tampoco les aporta una ventaja competitiva.

YINGLI SOLAR

Power Your Life

0.052 vatios hora

LA ENERGÍA QUE EMPLEA UN FUTBOLISTA ESTRELLA PARA UN ÚNICO LANZAMIENTO EQUIVALE A 20 VATIOS DE UNA BOMBILLA DE BAJO CONSUMO DURANTE CASI 10 SEGUNDOS.

LA ENERGÍA PUEDE FOCALIZARSE PARA ESA FRACCIÓN DE SEGUNDO PERFECTA, O DURAR TODA UNA GENERACIÓN.

ÚNASE A LA GENERACIÓN SOLAR.
MÁS INFORMACIÓN EN **WWW.YINGLISOLAR.COM**

genera
FERIA INTERNACIONAL DE ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE
ENERGY AND ENVIRONMENT INTERNATIONAL TRADE FAIR

MADRID
11-13 Mayo 2011
IFEMA – Parque Ferial Juan Carlos I
Hall 10 · Booth 10D10

01s11 | Exposición ES 05/2011

NYSE: YGE

PATROCINADOR OFICIAL PREMIUM DEL FC BAYERN MÜNCHEN

FC BAYERN MÜNCHEN

No sólo de Sudamérica viven las empresas

Enrique Calatrava

Sitúese en España en 1995. Muchas de las grandes empresas cotizadas españolas, algunas aún públicas, apenas habían viajado al exterior. Ahora, vuelva a 2011. En apenas una década, las corporaciones españolas ha dado un giro espectacular. Para España, Latinoamérica ha sido el trampolín internacional a partir del cual las empresas se han convertido en multinacionales. Y a partir de mediados de la década de 2000, las empresas iniciaron una segunda fase de internacionalización, "buscando oportunidades más allá de los mundos latinos, en particular en los países de OCDE y en Asia", dice Javier Santiso, director adjunto del Centro de desarrollo de OCDE.

Desde el sector constructor, empresas como Acciona han emprendido una diversificación no sólo geográfica sino de negocios, buscando convertirse en un actor puntero en el mercado eólico, donde Gamesa es uno de los primeros productores mundiales de aerogeneradores, junto con la danesa Vestas.

Ferrovial, otro gigante surgido del ladrillo, dio la campanada con la compra de la británica BAA, el mayor gestor aeroportuario de Reino Unido. El mercado polaco pesa ya más en su negocio constructor que España.

ACS ha hecho lo propio, al comprar la constructora alemana Hochtief, con una franquicia importante en Australia a través de Leighton. Mientras que Sacyr cuenta, en virtud de su negocio internacional y de su participación del 20% en Repsol YPF, con una presencia muy importante en Latinoamérica.

Telefónica

En el sector de las telecomunicaciones, tras comprar O2 en el mercado inglés, Telefónica ha conseguido una posición preeminente en Brasil, al adquirir el control de Vivo. Y Santander, en banca, ha seguido creciendo en Brasil, México y Reino Unido, mediante la compra de Abbey.

BBVA ha llevado a cabo en este tiempo destacadas operaciones en Estados Unidos, México y Colombia. Por no hablar de Inditex, que, con sus más de 5.000 establecimientos, está presente en los cinco continentes. "En este incremento de presencia internacional ha tenido que ver la calidad y modernización de los equipos gestores", explica Enrique Quemada, consejero delegado del banco de inversión ONEtoONE.

Crecimiento exterior

Otras multinacionales españolas, como Indra, Abengoa, Abertis, Técnicas Reunidas, FCC o Prosegur, han dado pasos de gigante en su internacionalización, más necesaria que nunca en el contexto actual de crisis doméstica.

Basta con echar un vistazo al Ibex 35 para comprobar el impulso exterior que han protagonizado muchas empresas (ver cuadro adjunto). Ebro Foods es la empresa española cotizada en el índice selectivo que mayor porcentaje de su facturación tiene en el exterior. Con las compas de Riviana y Sunrice, el fabricante de arroz y pasta obtuvo el 93,6% de sus ventas de 2010 en el exterior, frente al 42,05% de 2005. Le siguen de cerca Acerinox, con el 90,5%, y Santander, con el 78,8% de su facturación más allá de las fronteras españolas.

Destaca el esfuerzo de internacionalización de empresas como Iberdrola, que con compras como la de Scottish Power ha elevado el peso de su facturación exterior del 17,3% al 52% en cinco años.

De entre las constructoras, FCC ha logrado algo parecido al pasar de obtener el 9,92% al 45,9% de su negocio a nivel internacional.

Telefónica y Repsol YPF, dos de las mayores empresas españolas, obtienen ya más de la mitad de de sus ventas en el exterior. En el caso de la operadora presidida por César Alierta, el 68,91% de los ingresos de 2010 provinieron del extranjero.

Más empresas

Compañías del mercado continuo, como Prosegur, destacan por el alto grado de internacionalización alcanzado. Tan solo cuatro años después de su fundación, en 1980, Prosegur aterrizó en Portugal con la apertura en Lisboa de su primera delegación fuera del territorio nacional. En la actualidad, explican fuentes de la compañía, el grupo de seguridad está presente en cuatro países europeos –España, Francia, Portugal y Rumanía–, ocho latinoamericanos –Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú y Uruguay– y uno asiático, Singapur.

Otro ejemplo de internacionalización es Grifols. La compañía ultima la compra de su competidora estadounidense Talecris, lo que convertirá a la empresa en el tercer fabricante mundial de derivados sanguíneos. Su presidente, Víctor Grifols, considera que "Estados Unidos ha sido clave dentro de la estrategia de internacionalización del grupo".

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE ALGUNAS DE LAS MAYORES COMPAÑÍAS DEL IBEX 35

Crecimiento de la facturación en el exterior entre 2005-10.

(Enero-diciembre)	Facturación total			Facturación en España			Facturación exterior			Peso exterior sobre total %	
Empresa	30-dic-10	30-dic-05	Variac %	30-dic-10	30-dic-05	Variac %	30-dic-10	30-dic-05	Variac %	30-dic-10	30-dic-05
Abengoa	5.566,15	2.023,50	175,08	1.041,00	1.041,70	-0,07	4.135,83	981,80	321,25	74,30	48,52
ACS	15.379,66	12.113,80	26,96	10.487,86	10.008,30	4,79	4.891,80	2.105,45	132,34	31,81	17,38
Abertis	3.962,70	1.824,24	117,22	1.912,52	1.490,80	28,29	2.050,18	333,44	514,86	51,74	18,28
Acciona	6.263,03	4.852,70	29,06	4.333,62	4.105,40	5,56	1.929,41	747,30	158,18	30,81	15,40
Acerinox	4.500,47	4.213,50	6,81	427,03	572,20	-25,37	4.073,43	3.641,30	11,87	90,51	86,42
Banco Santander	52.906,75	33.098,00	59,85	11.195,52	10.492,00	6,71	41.711,23	22.606,00	84,51	78,84	68,30
BBVA	21.134,76	15.847,00	33,37	8.905,46	7.192,00	23,82	12.229,30	8.655,00	41,30	57,86	54,62
Ebro Foods	1.702,02	2.128,90	-20,05	108,92	1.233,78	-91,17	1.593,10	895,12	77,98	93,60	42,05
Endesa	29.558,00	17.508,00	68,83	18.695,00	8.761,00	113,39	10.863,00	8.747,00	24,19	36,75	49,96
FCC	12.114,17	7.089,00	70,89	6.552,24	6.386,00	2,60	5.561,92	703,00	691,17	45,91	9,92
Ferrovial	12.169,11	8.320,00	46,26	3.764,94	4.461,00	-15,60	8.404,17	3.859,00	117,78	69,06	46,38
Iberdrola	30.431,03	11.738,00	159,25	14.629,12	9.707,00	50,71	15.801,91	2.031,00	678,04	51,93	17,30
Inditex *	12.526,50	6.740,80	85,83	3.685,30	3.039,00	21,27	8.841,20	3.701,80	138,84	70,58	54,92
Repsol YPF	55.535,00	49.368,00	12,49	25.976,00	31.707,00	-18,07	29.559,00	17.661,00	67,37	53,23	35,77
Sacyr Vallehermoso	4.820,44	4.176,90	15,41	3.318,64	3.093,00	7,30	1.501,81	1.083,90	38,56	31,16	25,95
Telefónica	60.736,80	37.383,00	62,47	18.880,55	19.298,00	-2,16	41.856,25	18.085,00	131,44	68,91	48,38

(*) Ejercicio fiscal 2010-2011. Fuente: Elaboración propia a partir de datos aportados por las compañías a la CNMV.

Rafa Martín

Rafael del Pino, presidente de Ferrovial.

Prosegur

Helena Revoredo, presidenta de Prosegur.

La adaptación a los cambios y la preparación de los equipos gestores han permitido esta etapa

A la expansión en Latinoamérica le ha sucedido una segunda fase de crecimiento en el mercado asiático

Elena Ramón

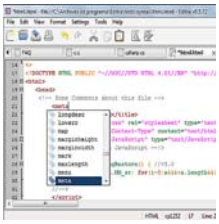
Víctor Grifols, presidente de Grifols.

Líder mundial en soluciones de seguridad
Securitas es líder mundial en soluciones de seguridad y una de las primeras compañías del sector en España. Nuestra gran estructura de gerencias y delegaciones, repartidas por toda la geografía nacional, nos permite ofrecer servicios de seguridad de calidad y adaptados a las necesidades de cada cliente.
Más de 20.000 vigilantes de Securitas protegen cada día edificios de oficinas, centros comerciales, hoteles, hospitales, redes de transporte, industrias y un sinfín de empresas y comercios de todo tipo. Nuestros profundos conocimientos en materia de seguridad nos avalan.
Barbadillo, 9 · 28042 · Madrid
91 277 60 00
info@securitas.es
www.securitas.es
JMJ 2011
MADRID
SECURITAS

Game Boy (1989)
Desde su lanzamiento hasta 2006, se vendieron más de 200 millones de unidades de la consola portátil de Nintendo.

Office (1989-1990)
El paquete de ofimática Microsoft Office se lanzó primero para ordenadores Mac y, en 1990, para Windows.

Dycam Model 1 (1990)
Logitech fue pionera en vender en todo el mundo una cámara digital de pequeño tamaño para el gran mercado.



Lenguaje HTML (1991)
El lenguaje HTML, en el que se apoyan muchas páginas web, fue publicado por Tim Berners-Lee hace veinte años.

Netscape Navigator (1994)
Fue el primer navegador moderno de Internet. Desapareció en 1998 por la presión de Internet Explorer.

Windows 95 (1995)
La popularidad de la nueva versión del sistema operativo elevó la cuota de Microsoft en los PC por encima del 90%.

25 tecnologías que cambiaron el mundo

Elena Arrieta

Los últimos 25 años han sido testigos de una auténtica revolución tecnológica. Sobre el camino abierto por *pesos pesados* como Microsoft e IBM, se ha dado paso a la concepción de un nuevo mundo, con nuevas reglas, en el que Internet derriba las fronteras físicas y la electrónica de consumo permite acceder a cualquier información, en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Microsoft había lanzado al mercado la primera versión del sistema operativo Windows en noviembre de 1985. También se habían inventado ya el ordenador portátil, el cristal líquido, la navegación GPS, la fotografía digital y la telefonía móvil, en sus versiones más rudimentarias.

Con la globalización y la fabricación a gran escala, en la década de los noventa se dio paso a la más absoluta democratización de las nuevas tecnologías. En la actualidad, los hogares españoles acogen 26 millones televisores en color y la penetración de la telefonía móvil ronda el 107%.

El software también ha evolucionado considerablemente. La industria ha heredado de Bill Gates su *doctrina* sobre la búsqueda de una informática para todos los públicos. En la actualidad, esta búsqueda de la sencillez ha derivado en modelos de negocio basados en el pago por uso y el denominado *cloud computing*, con la compañía estadounidense Salesforce.com como máximo exponente.

Internet se ha convertido en una herramienta indispensable de información, comunicación y entretenimiento, y se reinventa constantemente desde cunas de la innovación como Silicon Valley (en California, EEUU).

El buscador de Google ha revolucionado la manera en que nos informamos sobre cualquier materia; Napster, el modo en que concebimos negocios como el cine y la música; Skype puso en entredicho la necesidad de pagar cantidades mayores por llamar al extranjero; Facebook ha alterado la naturaleza de las relaciones humanas y profesionales; Twitter está transformando el papel de los medios de comunicación en la sociedad; e IBM se plantea ahora cómo hacer realidad la manida inteligencia artificial.

La innovación avanza más rápidamente de lo que el mercado es capaz de digerir.

DVD (1995)
La evolución del VHS es un dispositivo de almacenamiento óptico que guarda más horas de contenido y no se desgasta.

Motorola StarTAC (1996)
Fue el primer teléfono móvil realmente funcional (los anteriores eran demasiado grandes e incómodos).

Memoria USB (1996)
Compaq, NEC, Intel, Microsoft e IBM, junto a otras firmas estadounidense, crean el estándar USB.

TV de pago (1997)
La TV por cable es corriente en EEUU. En España, Canal Satélite Digital estrenó la fórmula 'pay per view'.

Google Search (1998)
Larry Page y Sergey Brin crearon un buscador más eficaz, que pronto usaría el 90% de los internautas.

Napster (1999)
El portal de música, pesadilla de las discográficas, pasa a la historia como el primer portal online de intercambio P2P.

Salesforce.com (1999)
Es la empresa creadora del concepto *cloud computing*. Ofrece software de gestión de clientes desde la nube.

Wi-Fi (2000)
La WECA (de Nokia y Symbol Technologies) certifica los primeros ordenadores con conexión inalámbrica Wi-Fi.

Google Adwords (2000)
Revolucionó el márketing en buscadores con un sistema de puja por palabras asociadas a las búsquedas.

iPod (2001)
Apple se reconvierte y lanza este pequeño reproductor de música, de diseño innovador y buena calidad de sonido.

TomTom Navigator (2001)
Desde Países Bajos llegó la primera compañía en vender la navegación móvil GPS para automóviles.

Skype (2003)
Esta compañía permite 'chatear' y hacer llamadas por Internet, a un coste mucho más reducido.

Facebook (2005-2006)
Tras proyectos online fallidos como Second Life, Facebook ha logrado alterar los usos de Internet en casa y la empresa.

Nintendo Wii (2006)
Tras una prolongada crisis, Nintendo vuelve a brillar con la Wii, la primera videoconsola para toda la familia.

Twitter (2006)
No es una red social corriente. Sus más de 200 millones de usuarios mantienen al mundo al día de cualquier suceso.

iPhone (2007)
Steve Jobs integró una pantalla táctil en el primer móvil de Apple, el iPhone, y causó sensación en el mundo.

Asus Eee (2007)
Esta firma taiwanesa sorprendió al mercado con un portátil más pequeño y ligero, y que sólo costaba 300 euros.

iPad (2010)
El último gran invento de Apple es esta tableta, que está generando un mercado de límites inimaginables.

Ordenador Watson (2011)
Este año, IBM ha creado un ordenador capaz de entender el lenguaje natural humano (no codificado).

Mientras se prepara una nueva generación con energías renovadas, en el Grupo CLH asumimos la responsabilidad de que no nos falte la energía que hoy mueve el mundo, y lo hacemos de un modo sostenible.

Para conseguirlo, disponemos de uno de los sistemas logísticos más eficientes del mundo, que permite garantizar un abastecimiento de combustible seguro y de alta calidad.

CLH es la empresa líder en almacenamiento y transporte de combustibles

CLH Compañía Logística de Hidrocarburos

www.clh.es

Fusiones que han removido la historia

Enrique Calatrava

Las batallas empresariales han sustituido a las guerras en Occidente como fuente de decisión en el orden económico para muchos historiadores. En el último siglo, el panorama empresarial en Europa y Occidente ha cambiado por completo, espoleado por un factor común: las compras y fusiones empresariales.

Sectores como energía, telecomunicaciones, banca, farmacia, construcción y materias primas han albergado algunas de las mayores operaciones corporativas de la historia a ambos lados del Atlántico, ya fuera por la vía hostil o de manera amistosa.

En los últimos 25 años de historia corporativa, sigue teniendo el récord –ver la información gráfica– por su importe la operación de compra por Vodafone AirTouch del grupo alemán Mannesmann, valorada en 202.800 millones de dólares, acometida en el año 2000. Le siguió muy de cerca un año después la integración del gigante de los medios de comunicación Time Warner y America Online (181.600 millones de dólares), en plena burbuja de las empresas *puntocom*.

Privatizaciones

Las firmas españolas también han protagonizado integraciones transformadoras. Empresas privatizadas, como Telefónica, Altadis o Endesa, encarrilaron grandes compras en los primeros años de la década de 2000. Pero fue entre 2005 y 2008 (antes de la reciente crisis financiera), cuando los grupos del Ibex 35 llevaron a cabo las mayores operaciones corporativas, aquellas que han cambiado el signo de la historia. Entre ellas se encuentra la opa de Ferrovial sobre el mayor gestor británico de infraestructuras, BAA; y la compra de la operadora O2 por Telefónica; o de Abbey por Santander. Las tres operaciones, en Reino Unido.

De hecho, la historia de las mayores empresas españolas es una sucesión de compras y fusiones. ACS materializó la fusión con Dragados, antes de tomar una participación de referencia en la alemana Hochtief y abordar su actual asalto a Iberdrola. Santander llevó a cabo la unión con Central Hispano antes de realizar otras operaciones posteriores, como la compra, con Royal Bank of Scotland y Fortis, de ABN Amro. BBVA hizo lo propio con Argentaria, y es hoy, junto con la entidad presidida por Emilio Botín, el otro mayor banco español.

"Las fusiones han dado lugar a grandes campeones nacionales", señala Enrique Quemada, consejero delegado de la firma de banca de inversión ONEtoONE.

Incluso en medio de la crisis, los movimientos han continuado, como la reciente opa de Telefónica sobre la operadora de telefonía brasileña Vivo, valorada en 7.500 millones de euros.

Pero si ha habido una operación en los últimos años que ha cobrado especial notoriedad, por su tamaño y sus implicaciones económicas y políticas, ha sido la compra de Endesa. Primero fue una oferta de Gas Natural para crear un grupo integrado de gas y electricidad líder en España, auspiciado por el Gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero. Después llegó la réplica de la alemana E.ON. Sólo la intervención, meses después, de la italiana Enel y su socio español, Acciona, consolidaría una solución de consenso.

La compra de la eléctrica española se cerró finalmente por unos 43.726 millones de euros, abriendo de paso camino a otras operaciones en el sector, como la entrada de Sacyr en Repsol YPF con la adquisición de un 20% por más de 6.000 millones.

Gas Natural consumaría su ánimo comprador tomando el control de Unión Fenosa, hasta ese momento controlada por ACS.

Ya en medio de la crisis, y con el mercado de deuda cerrado, las operaciones corporativas a partir de un cierto tamaño se han estancado. El grupo de homoderivados Grifols dio un golpe de mano el año pasado al hacerse con su rival estadounidense Talecris. Iberia también ha dado la campanada al anunciar definitivamente su integración con British Airways para formar la tercera mayor aerolínea europea.

Ahora, los pasos de las compañías españolas se dirigen al exterior, mediante la búsqueda de objetivos empresariales en lugares como China y Brasil. "Las grandes fusiones y compras volverán cuando se restablezca el crédito y la confianza", señala Enrique Quemada. Tres años después del inicio de la crisis, aún se hace esperar ese día.

LAS VEINTE MAYORES FUSIONES Y ADQUISICIONES DE LA HISTORIA

Datos, en millones de dólares.

Empresa compradora	Compañía adquirida	Sector	Año	Valor de la transacción
Vodafone AirTouch	Mannesmann	Telecos	2000	202.800
America Online	Time Warner	Telecos	2001	181.600
Accionistas	Phillip Morris	Consumo	2008	113.000
RFS Holdings	ABN	Banca	2007	98.200
AT&T	BellSouth Corp.	Telecos	2006	89.400
Pfizer	Warner-Lambert	Farmacia	2000	88.800
Exxon Corp.	Mobil Corp.	Energía	1999	85.100
Royal Dutch Petrol	Shell Trans & Trade	Energía	2005	80.300
GlaxoWellcome	SmithKline Beecham	Farmacia	2001	78.700
Gaz de France	Suez	Energía	2008	75.200
Travelers Group	Citycorp	Banca	1998	72.500
Comcast Corp.	AT&T Broadband	Telecos	2002	72.000
Bell Atlantic Corp.	GTE Corp.	Telecos	2002	71.300
SBC Communications	Ameritech Corp	Telecos	1999	70.400
AT&T	Tele-com	Telecos	1999	69.900
Vodafone	Airtouch	Telecos	1999	65.800
Sanofi-Synthelabo	Aventis	Farmacia	1999	65.600
Nation's Bank Corp.	BankAmerica Corp.	Banca	1998	61.600
Accionistas	Kraft Foods	Consumo	2007	61.600
Dept. del Tesoro EEUU	General Motors	Automoción	2009	61.200

... Y en España

Empresa compradora	Compañía adquirida	Sector	Año	Valor de la transacción
Enel	endesa	Electricidad	2007	43.726
Santander		Banca	1999	30.566 (1)
ferrovial	BAA	Infraestructuras	2006	14.600
ACS	Grupo Dragados	Construcción	2003	10.800 (2)
IBERIA (3)	BRITISH AIRWAYS	Aerolíneas	2011	8.100 (1)

(1) Capitalización bursátil en el momento de la fusión. (2) Valor de las ventas en el momento de la integración. (3) Fusión entre iguales.

Expansión | Fuente: Thomson Reuters y elaboración propia

Capacidad de financiación y fórmulas imaginativas

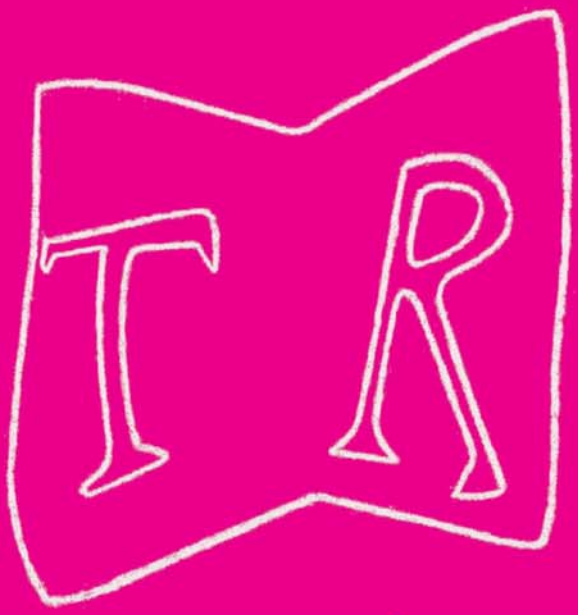
"El país ha sufrido una gran evolución gracias a la capacidad de las grandes entidades españolas de financiar la económica nacional", sostenía recientemente Félix Aguirre, consejero delegado de Banco Espirito Santo Investment Bank, en una entrevista con EXPANSIÓN. También la banca de inversión, asesora, y financiadora –en muchas ocasiones–, ha sabido poner fórmulas innovadoras e imaginativas al servicio del crecimiento de las empresas. Entidades como Goldman Sachs, Merrill Lynch, Morgan Stanley, Deutsche Bank, JPMorgan, Lazard, Rothschild, Mediobanca o UBS han liderado los ránkings de asesoramiento en fusiones y adquisiciones en España en los últimos años de desarrollo. La bolsa, el mercado de renta fija y los préstamos sindicatos han sido las principales herramientas empleadas por las empresas para llevar a cabo dichas compras y fusiones.

Efe

JMCadenas

Rafa Martín

José María Amusátegui y Emilio Botín protagonizaron la fusión de Santander y Central Hispano (en la imagen del centro); Florentino Pérez y Antonio García Ferrer, la unión de ACS y Dragados (arriba); y Willie Walsh y Antonio Vázquez, la de Iberia y British Airways.



TEATRO REAL

ABONOS DE ÓPERA
Temporada 2011/2012

ELIGE TU ABONO
TIENES ENTRADA

YA A LA VENTA
ABONOS NO RENOVABLES

A LA VENTA A PARTIR DEL 25 DE MAYO
ABONOS RENOVABLES

Taquilla • www.teatro-real.com • 902 24 48 48

Más información:
91 516 06 60

Los abonos de ópera renovables sólo se podrán adquirir en taquilla y en venta telefónica

La revolución del directivo emocional

S.Saiz y Y.Blanco

Se imaginan a un botones convirtiéndose en presidente de una entidad financiera? ¿Y a un vendedor de batas creando un imperio textil? Hace 25 años, estas hazañas eran posibles y tenían nombres y apellidos. A mediados de los setenta, Alfonso Escámez fue nombrado presidente de Banco Central, después de una larga carrera en el mundo de las entidades financieras, donde empezó como botones. Una década después, en 1985, Amancio Ortega fundaba Inditex, después de varios años fabricando y vendiendo batas.

Hace un cuarto de siglo, se podría definir al ejecutivo español como un directivo curtido en el campo de batalla. La falta de estudios no era un obstáculo para una mente despierta que aprendía el negocio desde dentro. Unos ascendían rápidamente y se ponían al frente de la empresa que se atrevió a darles una oportunidad y otros decidían probar suerte por su cuenta en un país que despertaba económicamente.

"El éxito del directivo español a principios de la década de los ochenta residía en tener buenos conocimientos técnicos. Aquellos que hacían mejor su trabajo eran promovidos a cargos directivos", explica Margarita Mayo, experta en Liderazgo de IE Business School. Los méritos, por aquel entonces, sólo dependían del trabajo de uno mismo y del desempeño individual. "Teníamos un perfil de directivo con altas habilidades operativas, pero no necesariamente altas competencias directivas", apunta Mayo. En resumen, auténticos estrategas cuya máxima fortaleza era que conocían muy bien su trabajo, su empresa y el sector en el que ésta operaba.

Hace un cuarto de siglo, los directivos destacaban por sus conocimientos técnicos del negocio

A medida que evolucionaba la economía española, también tuvo que hacerlo este directivo hecho a sí mismo y las nuevas generaciones que aspiraban a ocupar cargos de responsabilidad. En las últimas dos décadas, se impone el trabajo en equipo. Las organizaciones ganan en complejidad y también el trabajo, que ya no puede realizarse en solitario. Ascender a lo más alto ya no depende sólo del esfuerzo personal.

Evolución

"Para competir en un mundo cada vez más global, es imprescindible innovar, algo que ha sido el farolillo rojo de la economía española. Sin embargo, las empresas están dándose cuenta de que la innovación requiere una forma nueva de dirigir personas", apunta la experta de IE. ¿Cómo es el directivo español contemporáneo? Emocionalmente inteligente. Mayo explica que a los miembros de los equipos hoy en día hay que darles autonomía, más información sobre por qué se hacen las cosas e incluso una mayor participación en la toma de decisiones. Esta nueva actitud requiere de un directivo que no sólo sea un gran técnico, sino que también tenga habilidades sociales, es decir, lo que se conoce como inteligencia emocional. Este término, popularizado por el psicólogo estadounidense Daniel Goleman, hace referencia a la capacidad de una persona de reconocer los sentimientos propios y ajenos. En opinión de Mayo, el perfil de un ejecutivo actual se caracteriza por "ser capaz de entender y gestionar las motivaciones de sus colaboradores y crear un equipo con un clima de colaboración y creatividad".

El ejecutivo contemporáneo se ha esforzado en desarrollar sus habilidades sociales

El reto para el próximo cuarto de siglo es integrar diferentes culturas dentro de un mismo equipo. Los negocios ya han dejado de ser locales para formar parte de un mercado global. Aprender idiomas y vivir en diferentes países serán imperativos para alcanzar la cúpula directiva.

1986

Manuel Luque, director general de Camp, se convirtió en icono publicitario con los anuncios de Colón. Foto captada de la televisión.

2011

Rafa Martín

Pablo Isla, vicepresidente de Inditex, sucederá a Amancio Ortega en la presidencia de la compañía gallega tras la próxima junta de accionistas, prevista para julio.

El primer directivo que se coló en los hogares españoles

Canario de nacimiento y químico de formación, aterrizó en 1973 en Procter & Gamble (P&G), para la que trabajó durante nueve años. Pero su salto a la fama llegó a mediados de los ochenta, cuando se convirtió en asesor de firmas en dificultades. Con una de ellas, Industrias Camp, logró colarse en los hogares españoles. Sólo necesitó un producto, el detergente Colón, y una frase: "Busque, compare y, si encuentra algo mejor, cómprelo". Manuel Luque, responsable de Camp, cambió las reglas del juego publicitario y fue el primer directivo español que protagonizó un *spot* de su compañía, siguiendo el ejemplo de Lee Iacocca, presidente de Chrysler, el fabricante de coches estadounidense. Camp, que aglutinaba marcas tan reconocidas como Elena, Colón y Flor, atravesaba, por entonces, un periodo difícil. Fundada en los años 30 por la familia Camp y líder del mercado de productos de limpieza, la irrupción de grandes multinacionales había colocado a Camp en quiebra técnica, con una deuda de 66,11 millones de euros (11.000 millones de pesetas) y más de mil trabajadores. En septiembre de 1985, los accionistas, que no podían aportar capital, cedieron la gestión a Luque. Bajo su batuta, Camp volvió a beneficios en 1986. Pero, los desencuentros entre los accionistas y Luque provocaron, en 1989, la salida del directivo, que llegó a realizar una oferta por la compañía. Finalmente, la familia propietaria la vendió al grupo alemán Benckinser por 216,4 millones de euros. Cifras aparte, lo que sí pasó a la posteridad fue su modelo de gestión y, sobre todo, una nueva forma de entender la relación con el cliente, basada en la cercanía. El modelo paternalista de Luque, que aparecía en su oficina, rodeado de productos Camp, se dirigía al telespectador tratándole de tú a tú. Actor improvisado, o quizás no, Luque vendía las excelencias de Colón, pero dejaba la pelota en el tejado del potencial cliente con un mensaje claro. "No entramos a valorar si quita o no las manchas; presentamos un producto y a las personas que estaban detrás", reconoció Luque años después.

Luque acuñó el famoso eslogan "Busque, compare y, si encuentra algo mejor, cómprelo"

Un ejecutivo dinámico y sin miedo a afrontar nuevos retos

A la vuelta de las vacaciones de Navidad, Amancio Ortega despejó la gran incógnita que ha acompañado el éxito de Inditex durante los últimos años: su sucesión. En la próxima junta de accionistas, Pablo Isla, vicepresidente y consejero delegado desde 2005, relevará a Ortega en la presidencia de la compañía gallega. Un peldaño más en el currículum de Isla, que encarna el perfil del directivo del siglo XXI. Licenciado en Derecho y abogado del Estado con el número uno de su promoción, este madrileño trabajó en el servicio jurídico del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones entre 1989 y 1991. Con el cambio de década, Isla comenzó una nueva etapa en su carrera profesional, en el sector privado. Su primer destino fue Banco Popular, donde dirigió el área de asesoría jurídica. En un viaje de ida y vuelta, en 1996, recaló en la Dirección General de Patrimonio del Estado, organismo del que dependían Tabacalera y Telefónica. En 1998, regresó a Banco Popular como secretario general y, desde entonces, su carrera continúa ligada al sector privado. En 2000, relevó a César Alierta (nombrado presidente de Telefónica) como copresidente de Altadis (fruto de la fusión de Tabacalera y la francesa Seita). Cinco años después, Isla dio otra muestra de su versatilidad al poner rumbo a Inditex y cambiar Madrid por La Coruña. El reto, sustituir a José María Castellano, mano derecha de Ortega durante años, no era fácil. Pero, en cinco años, su perfil convenció al patrón para dejar el timón en manos del marinero. ¿Qué cualidades de Pablo Isla han inclinado la balanza a su favor? Desde el punto de vista del negocio, su capacidad para duplicar el tamaño de Inditex desde 2005 y llevarla a los cinco continentes. Entre sus rasgos, destaca su bajo perfil (que comparte con el propio Ortega), lo que no excluye dinamismo y arrojo para afrontar nuevos retos. Familiarizado con las nuevas tecnologías y con los idiomas, Isla lidera una generación de ejecutivos con más formación que los de hace un cuarto de siglo y mucho más internacionales. Pero, ¿con la misma intuición? El día a día se encargará de demostrarlo.

Su paso por la banca, el sector del tabaco y la moda ponen de manifiesto su gran versatilidad

STAGE ENTERTAINMENT ESPAÑA
presenta la nueva producción de CAMERON MACKINTOSH para el 25º ANIVERSARIO
del legendario musical de BOUBLIL & SCHÖNBERG

Los Miserables

MÁS QUE UN MUSICAL, UNA LEYENDA

ÚLTIMA FUNCIÓN
24 DE JULIO

vívelo, siéntelo

TEATRO LOPE DE VEGA - MADRID

www.losmiserables.es

COLABORAN

Stage Entertainment España
Cadena SER www.cadenaser.com
El Mundo en Orbyt.
AirEuropa

VENTA DE ENTRADAS

ServiCaixa 902 33 22 11 servicaixa.com
entradas.com 902 888 788

JMCadenas

REPSOL Antoni Brufau lleva las riendas de la primera petrolera española, creada en 1986 (formalmente se constituye como sociedad en 1987) tras la reordenación del sector de los hidrocarburos en España.

Rafa Martín

AIR EUROPA La aerolínea Air Europa, hoy parte del grupo turístico Globalia, fue fundada en 1986 por el turoperador británico ILG como Air España. En 1991, Juan José Hidalgo adquirió la compañía, tras la quiebra de su propietario.

Rafa Martín

SATEC Luis Rodríguez-Ovejero, uno de los pocos supervivientes de la burbuja tecnológica de comienzos de siglo, ha logrado formar un grupo de servicios informáticos que ya emplea a 1.300 personas en Iberia y África.

Los que empezaron en 1986 y triunfan...

S.Saiz, Y. Blanco y E. Arrieta

No sólo EXPANSIÓN celebra este año su 25 aniversario. El diario líder de la información económica en España no quiere dejar pasar la oportunidad para felicitar a quienes como él celebran una fecha tan señalada y han contribuido con su actividad al desarrollo económico del país.

Uno de los casos más emblemáticos es Repsol YPF, una de las cinco mayores sociedades cotizadas españolas. En 1986, comienza la reordenación del sector de los hidrocarburos en España, aunque no será hasta un año más tarde cuando se cree la sociedad que hoy da nombre a la mayor petrolera del país. España se preparaba para la privatización de una de las joyas de la corona, algo que ocurrió en 1989. Una década después, el grupo adquiere la argentina YPF, reforzando su expansión internacional. Hoy, la compañía está presente en cuatro continentes.

Hace 25 años, una pequeña aerolínea, participada por el turoperador británico International Leisure Group, comenzó a ofrecer vuelos chárter entre España y Reino Unido. Cinco años después, su propietario quebró y un grupo liderado por el empresario salmantino Juan José Hidalgo, propietario de Halcón Viajes, compró la compañía, que contaba con nueve aviones en leasing operativo. ¿La cuantía? 600 millones de pesetas (3,6 millones de euros).

En la actualidad, aquella pequeña aerolínea es Air Europa, que aportó un tercio de los 2.970 millones de euros que facturó el grupo turístico Globalia en 2010. El año pasado, la compañía transportó 8,86 millones de pasajeros y es un referente en el mercado de vuelos regulares. De todos sus negocios, es el ojo derecho de Hidalgo, que se ocupa personalmente de planificar, a diario, el calendario de vuelos.

Hacer historia

En 25 años, los emprendedores españoles también han tenido tiempo de encontrar medicamentos para salvar vidas. José María Fernández-Sousa, presidente de Zeltia, estaba convencido de que en el mar estaba la respuesta para curar el cáncer. Prácticamente, ha tenido que invertir un cuarto de siglo en demostrar que tenía razón. En 1986, creó Pharmamar, la filial biotecnológica de Zeltia, y dueña de *Yondelis*, un fármaco indicado para el cáncer de ovario. La historia de este medicamento ha sido una auténtica carrera a contracorriente, pero, tras numerosos baches, el tesón de Fernández-Sousa ha permitido que *Yondelis* se comercialice en todo el mundo y sea la clave del presente y del futuro de Zeltia.

Son los visionarios que supieron innovar hace un cuarto de siglo los que han alcanzado el éxito

Esta compañía es un reflejo de la apuesta de algunas firmas nacionales por la I+D en la década de los ochenta, al igual que ocurre con Luis Rodríguez-Ovejero, presidente de la multinacional española de servicios informáticos Satec. Este humilde competidor de IBM fue pionero en la visión de las oportunidades de un español en el exterior.

Satec parece preferir el continente africano a Latinoamérica pues, además de la cercanía, ofrece unos mercados menos saturados. A lo largo de los últimos años, el grupo ha colonizado países como Túnez, Marruecos, Argelia y Angola. Con más de un millar de empleados y una deuda estructural prácticamente nula, Rodríguez-Ovejero mantiene una filosofía de crecimiento lento y estable, apoyado en la caja y el circulante de la compañía.

Rodríguez-Ovejero no olvida sus orígenes asturianos y habla siempre orgulloso del centro de soporte internacional que su empresa mantiene en Avilés, con más de un centenar de empleados.

Justo al lado, en los campos gallegos, se levanta una compañía más tradicional, pero que ha sabido utilizar sus 25 años de historia para cosechar un notable éxito. Se trata de las bodegas Martín Codax, productores del famoso albariño que da nombre a la compañía y que tomó prestado de un famoso trovador gallego

Pasa a la página 188 >

Rafa Martín

PHARMAMAR José María Fernández-Sousa, presidente de Zeltia, creó en 1986 Pharmamar, filial biotecnológica del grupo que dirige y que comercializa en todo el mundo un fármaco contra el cáncer de origen marino.

MARTÍN CODAX Juan Vázquez está al frente de una de las bodegas que producen uno de los albariños españoles más famosos: *Martín Codax*. La compañía nació a iniciativa de unos viticultores gallegos hace 25 años.

Dreamstime

EMPRESARIOS ANÓNIMOS Gran parte del mérito del despegue de la economía española se debe a cientos de pymes desconocidas que este año cumplen un cuarto de siglo: Secom, Geopsa, Cowest, Deltagrup, Proquisa,...

VIVE Y COMPARTE EXPERIENCIAS ÚNICAS

Embárcate en la flota de cruceros más innovadora y sorprendente del mundo: descubre ciudades como nunca antes, haz surf en nuestro simulador de olas, patina sobre hielo mientras cruzas el Mediterráneo o relájate mirando las olas desde el balcón de tu camarote.

Vacaciones Royal Caribbean. Las tienes que vivir, las querrás compartir.

RoyalCaribbean® INTERNATIONAL

Infórmate en www.royalcaribbean.es
Llama al 902 345 155 o acude a tu agencia de viajes

YouTube

Efe

TUENTI Zaryn Dentzel ha traido de su California natal el espíritu de una nueva generación de emprendedores de Internet. Cinco años después de fundar Tuenti, ha vendido la mayoría del capital a Telefónica por 70 millones.

Efe

VITALIA En 2004, Catalina Hoffmann fundó la red de centros de día para la tercera edad Vitalia. Hoy, la empresa cuenta con 34 centros en España y ya mira al exterior. Harvard Business School le ha dedicado un caso de éxito.

MADPIXEL Iñaqui Arredondo (en la foto), Koldo García, Antonio Solís y Fernando García son los socios de Madpixel, una firma madrileña que desarrolla aplicaciones multimedia para clientes como Google o Facebook.

... Y las grandes promesas del futuro

< Viene de la página 186

del siglo XIII.

Estas compañías y los directivos y emprendedores que han hecho de ellas casos de éxitos son sólo la cara visible de una pequeña parte del tejido empresarial español que se ha desarrollado en el último cuarto de siglo. Anónimos, pero con el mismo mérito que sus hermanos mayores, existen cientos de pymes españolas que este año cumplen su 25 aniversario. La murciana Secom Iluminación, la madrileña Geopsa o la manchega Cowest son sólo algunos ejemplos de pequeñas y medianas dispuestas a cumplir otros 25 años.

Pero estas firmas no estarán solas, porque, cada día, aparecen nuevas promesas de emprendedores dispuestos a hacerse un hueco y convertirse, por qué no, en las grandes estrellas de la bolsa del próximo cuarto de siglo, en el inventor de la vacuna contra el Alzheimer o en el creador del *gadget* tecnológico con el que ni nos atrevemos a soñar.

Nuevas promesas

Muchos de ellos se han asomado al mundo de las nuevas tecnologías, donde la única barrera es uno mismo. En 2006, cuando pocos sabían en España lo que era una red social, cuatro jóvenes (Adeyemi Ajao, Joaquín Ayuso, Félix Ruiz y Zaryn Dentzel) pusieron en marcha Tuenti. Un año después, un millón de jóvenes españoles estaban enganchados a esta red social inspirada en Facebook.

La nueva generación de empresarios españoles toma como modelo a los fundadores de Tuenti

El éxito del proyecto español atrajo a los inversores. En octubre de 2008, Qualitas Equity Partners pagó 9,5 millones de euros por el 17%, lo que supuso valorar la empresa en 55,88 millones. Cuatro años después de dar los primeros pasos, Tuenti tenía ocho millones de usuarios y, además de una red social para adolescentes, se había convertido en un gran directorio de negocios online. Tras decir no a un par de pretendientes y mantener largas conversaciones con Telefónica, el pasado verano, la operadora española pagó alrededor de 75 millones de euros por el 86% de Tuenti, convirtiendo a los fundadores de la red social en jóvenes multimillonarios y un modelo en el que se miran muchos emprendedores españoles.

Internet y las nuevas tecnologías son la mejor oportunidad para los futuros emprendedores

Pero no son los únicos. Iñaqui Arredondo, Koldo García, Antonio Solis y Fernando García son los cuatro socios que han puesto en marcha Madpixel, una pyme española ante la que se han rendido los gigantes de Silicon Valley, como Google o Facebook, que se apoyan en esta compañía para desarrollar nuevas aplicaciones multimedia.

También hay emprendedores que han sabido triunfar fuera del mundo de las nuevas tecnologías, aunque siempre basándose en la innovación, como es el caso de Catalina Hoffmann, que ha sabido revolucionar un sector tan tradicional como el de la tercera edad. Esta joven empresaria abrió un 2006 un centro de día para mayores. Cansada de intentar explicar que el sector no debía asociarse a la soledad y a la facturación, y de insistir en la idea de que este colectivo podía disfrutar de mayor calidad existencial, Hoffmann decidió arriesgar y empezar a trabajar en solitario. Los inicios fueron difíciles. Sin dinero, sin ayudas ni subvenciones, pero sí con mucho esfuerzo, Hoffmann sacó adelante un proyecto que incluye un método propio, que lleva su nombre y que abarca desde el tratamiento de rehabilitación en áreas físicas, cognitivas y psicosociales, hasta la descripción de cómo debe ser un centro de día. Así nació Vitalia, que hoy cuenta con 34 centros en España y facturó 2,04 millones de euros en 2010. Su ejemplo ha cruzado fronteras y, a pesar de su corta historia, la empresa ha sido fuente de inspiración para los alumnos de Harvard Business School (al igual que elBulli y Mercadona).

Todos son jóvenes, emprendedores y ya han demostrado que no hay crisis que pueda con las grandes ideas. Y por delante, un cuarto de siglo para seguir haciendo historia.

AB-BIOTICS Sergi Audivert y Miguel Angel Bonachera dirigen la biotecnológica Ab-Biotics, firma que cotiza en el MAB y que ha desarrollado, entre otras innovaciones, un complemento alimenticio para reducir el colesterol.

GROUPALIA. Joaquín Engel, fundador del grupo junto a Lucas Carné y José Manuel Villanueva (Privalia), ha logrado que en un año esta *puntocom* de cupones online, que emplea a 500 personas, esté presente en ocho países.

Rafa Martín

WOGABOO Los hermanos Borja y Alfonso Domínguez fundaron y vendieron la cadena de restaurantes The Wok a Grupo Vips. Ahora, quieren conquistar los paladares de todo el mundo con su nuevo proyecto Wogaboo.

GRUPO Azvi

La publicidad se hace interactiva

Gabriele Cagliani

En 25 años, ha cambiado casi todo, pero no es suficiente: todavía queda mucho camino por recorrer". Estas palabras de Manuel Balsera, primer ejecutivo de CP Proximity, pueden parecer contradictorias. Sin embargo, el ejecutivo se refiere a la necesidad, por parte de las empresas publicitarias, de adecuarse a un mercado que, en el último cuarto de siglo, ha sufrido una enorme transformación. Una transformación tan profunda, que algunos analistas la califican, incluso, de revolución. "El primer elemento del cambio es evidente: se trata del tamaño del mercado, que ha experimentado un avance increíble entre finales de los años 80 y los ejercicios inmediatamente anteriores a la crisis", explica Ángel Riesgo, presidente ejecutivo de DDB. Pero el tamaño no lo es todo: ha cambiado la forma de interactuar entre los ciudadanos y los emisores de la publicidad. "Antes, el público se limitaba a escuchar y nosotros, a comunicar, mientras ahora, con la llegada de las nuevas tecnologías, la comunicación es bidireccional", asegura Riesgo.

SI NO HAY CASERA, NOS VAMOS (1986) Corría el año 1986, cuando la agencia RZR lanzaba, para La Casera, el spot *Restaurante*, uno de los más reconocidos de la firma de gaseosa. El anuncio ganó el Gran Premio del Festival de San Sebastián de 1986. El año siguiente, empujada por el éxito de la primera campaña, la agencia lanzó *Torero*, que también resultó ganadora en el certamen Donostiarra.

MANO El spot *Mano* de BMW, más conocido por su *claim* "¿Te gusta conducir?", ha revolucionado la publicidad automovilística en España, apostando por un modelo claramente emocional, tras años de campañas que apelaban a la razón. En 2010, fue elegido por la prensa como el mejor anuncio de los últimos 25 años, al recibir el Premio Especial de la Prensa de El Sol.

Con las nuevas tecnologías, la publicidad ha pasado de ser unidireccional a bidireccional

Algunos empresarios pronostican una ola de fusiones entre las principales agencias de publicidad

PASTILLAS CONTRA EL DOLOR AJENO (2011) Esta campaña de Médicos sin Fronteras es, junto al spot del Volkswagen *Passat*, una de las favoritas para ganar el Festival de San Sebastián. Consiste, además de un spot televisivo, en la venta de paquetes de caramelos, en forma de pastillas, en un gran número de farmacias españolas, cuyos beneficios se reinvierten en la compra de medicamentos destinados a países del Tercer Mundo.

El peso de la Red

La razón de esta evolución es la mayor libertad de expresión que brindan las nuevas tecnologías, gracias a los blogs y las redes sociales, que ofrecen al consumidor la posibilidad de expresar su opinión y comparar opciones. "De ello deriva un mayor escepticismo por parte del público", explica la presidenta de Leo Burnett, Isabel Ontoso. "Esta circunstancia nos ha llevado a mezclar nuestras etrategias de comunicación y contar tanto con opciones unidirecionales, como los medios de comunicación tradicionales, como con herramientas que nos permitan escuchar, como los blogs y las redes sociales".

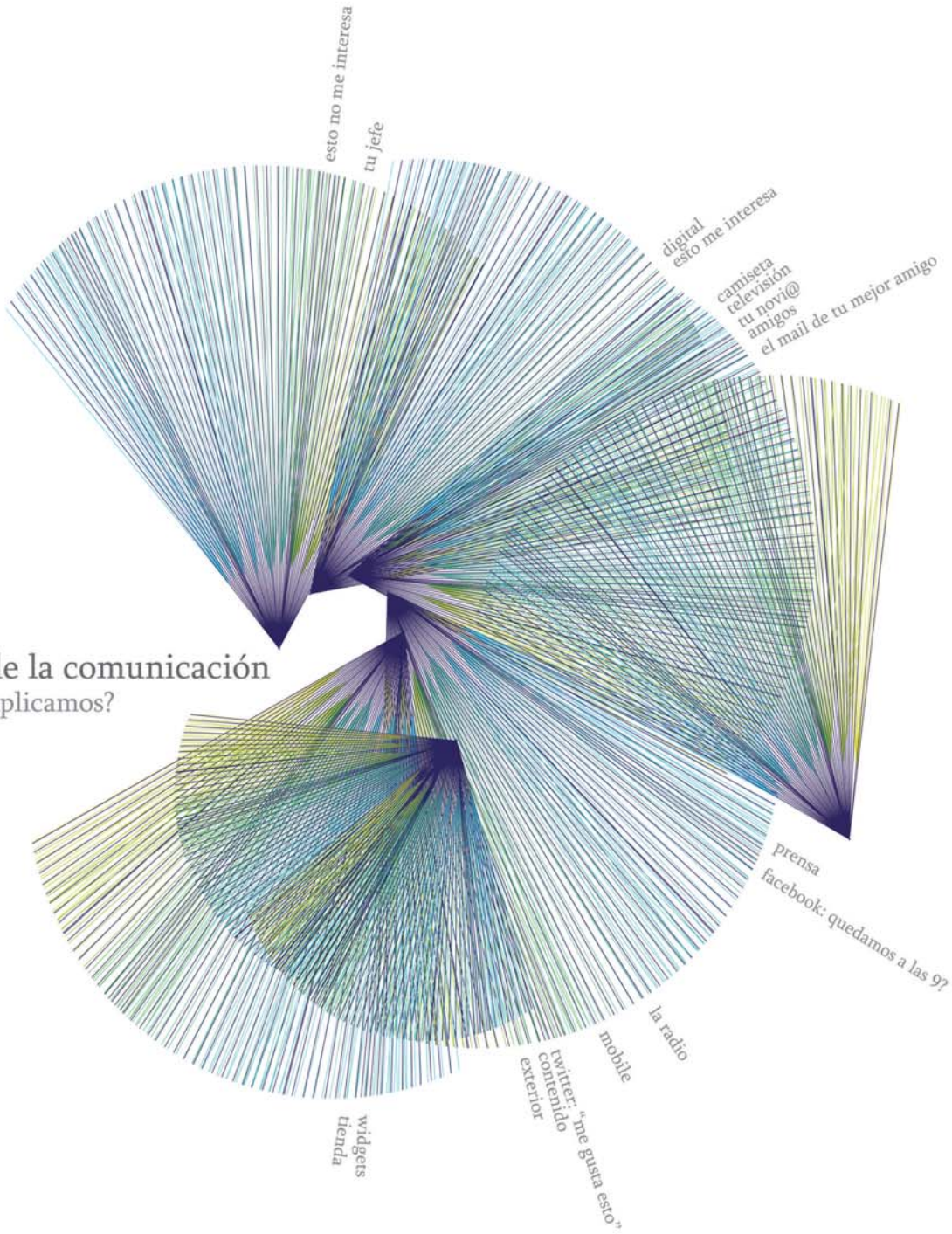
Sin embargo, en este contexto de grandes cambios, hay directivos que aseguran que las agencias no han sido, de momento, capaces de adptarse de forma satisfactoria. "Desde el punto de vista estructural, todavía no ha cambiado nada, porque las figuras del creativo y del ejecutivo de cuentas siguen estando, en la mayoría de los casos, totalmente separadas", explica Balsera. En el futuro, según el directivo, el perfil del publicitario se adptará al nuevo contexto siguiendo tres patrones principales: "Aparecerán figuras híbridas entre los ejecutivos de cuentas y los creativos, con una formación internacional y un profundo conocimiento de las nuevas tecnologías", explica Balsera.

Asimismo, hay quien asegura que en el horizonte se perfila una integración vertical del sector. "Las agencias creativas y las centrales de medios tendran que unir sus fuerzas y controlar toda la cadena de producción y distribución publicitaria", asegura Carlos Rubio, presidente de la patronal del sector (AECP). Además, Rubio coincide con Balsera en considerar probable el inicio de un proceso de fusiones entre agencias, que consolidaría una parte de la economía española todavía muy fragmentada. Pero no todos son de la misma opinión. Según Ángel Riesgo, "las agencias de medios están intentando entrar en el área creativa, pero tenemos ADN distintos. Somos animales diferentes: unos son más numéricos y otros, más creativos", opina el presidente de DDB. En cuanto a la posible oleada de fusiones que se avecina, Riesgo asegura que sería una buena noticia, pero es difícil que suceda, porque la misma agencia no puede, por lo general, hacer publicidad para dos marcas en competición entre sí. "Esta circunstancia, obviamente, dificulta las fusiones empresariales", concluye el directivo.

Coca-Cola, 125 años en el olimpo de las marcas

Hace un cuarto de siglo, Coca-Cola festejaba sus 100 años de actividad como una de las marcas más reconocidas del mundo, en compañía de firmas como Kodak y la aerolínea TWA. En 2011, el productor de refrescos sigue figurando, en todos los ránking de referencia, como una de las marcas más conocidas. Lo único que ha cambiado, con respecto a hace dos décadas y media, son los compañeros de podio. Ahora, Coca-Cola se mide con marcas como Google, Facebook y Youtube. Kodak ha sufrido la llegada de la tecnología digital en el mundo de la fotografía. TWA, en cambio, ha desaparecido. ¿Cuál es el secreto que ha convertido a Coca-Cola en la marca más longeva de la historia empresarial? La primera respuesta a esta pregunta está en el producto: "Es único y original, ha habido muchos intentos de imitación, pero todos han fracasado", explican desde la compañía. Pero la comunicación ha jugado un papel de primer plano a lo largo de toda la historia de la empresa. Prácticamente todo el mundo tiene guardada en su memoria alguna de las campañas de la firma de Atlanta. "Y todas ellas, desde nuestros inicios, tienen un elemento en común: comunicamos emociones", explican en Coca-Cola. La última campaña de la firma, que se lanzó el pasado mes de marzo, en ocasión de su 125 aniversario, es la máxima expresión de esta filosofía. Según su eslogan, la bebida sin alcohol más famosa del mundo "Esta hecha para hacer sentir bien a la gente". En la firma lo tienen estudiado: "Hay informes neurocientíficos que demuestran que las emociones positivas estimulan la memoria", aseguran en la firma.

Una imagen de la campaña del 125 aniversario de Coca-Cola.



El nuevo orden de la comunicación

¿Quedamos y te lo explicamos?

Transforming Communications™ Carat

CARAT MADRID

C/ Julián Hernández, 15 28043 Madrid
Tel: +34 91 353 6200 Fax: +34 350 1260

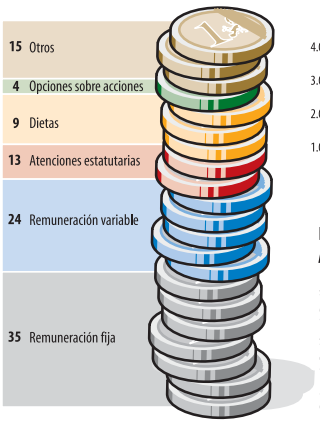
CARAT BARCELONA

Avenida Diagonal, 601 8028 Barcelona
Tel: +34 93 363 2400 Fax: +34 93 419 8902

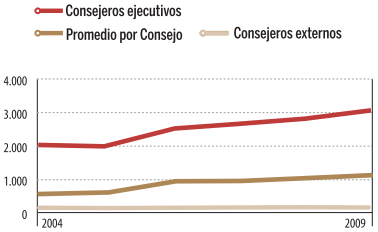
www.carat.com

RADIOGRAFÍA DE LAS RETRIBUCIONES DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LAS COTIZADAS ESPAÑOLAS

Cómo se reparte el sueldo de los consejeros
En porcentaje.



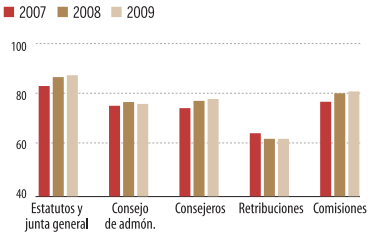
Evolución de la remuneración
En miles de euros.



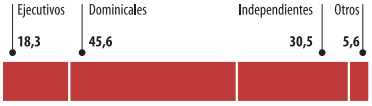
Beneficios retributivos
En miles de euros.

	2008	2009
Anticipos	282	26
Créditos concedidos	8.861	11.861
Ap. plan de pensiones	1.832	786
Obligaciones contraídas por planes de pensiones	47.553	55.265
Primas de serguros de vida	111	255
Garantías constituidas	8.083	7.224

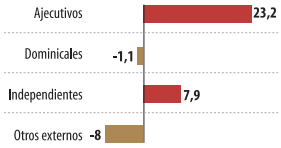
Grado de seguimiento de las recomendaciones
En porcentaje.



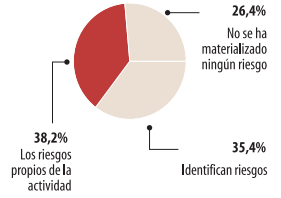
Reparto de consejeros
Por tipología, en %.



Retribución por tipología de consejero
Variacion anual, en %.



Riesgos materializados
Compañías, en %.



Expansión | Fuente: Informes anuales de Gobierno Corporativo y CNMV

Hablemos de los salarios de los directivos

Sergio Saiz

La crisis ha dejado al descubierto las carencias del buen gobierno, cuyo objetivo es, precisamente, evitar los escándalos y las malas prácticas que se esconden tras las causas de la tormenta financiera. ¿Dónde está el fallo? Algunos expertos advierten de la necesidad de que los códigos de buen gobierno sean de obligado cumplimiento, mientras que otros se decantan por que su aplicación siga siendo voluntaria, aunque sí consideran que habría que volver a revisar la redacción de los textos, para que sean más concretos y menos ambiguos.

Las primeras recomendaciones vieron la luz en 1992 en Reino Unido. Era el Código Cadbury. En España, habría que esperar cinco años, hasta el Código Olivencia. Pero, realmente, el buen gobierno no despegó hasta mediados de 2001, cuando estalló el escándalo de la eléctrica Enron, al que siguieron otros muchos, como el de Gescartera en España. En 2003, el Gobierno español aprueba las recomendaciones de la Comisión Aldama.

Rafa Martín

El presidente de la CNMV, Julio Segura, está impulsando una mayor transparencia en los consejos de administración.

Mientras Europa opta por que sus textos de buen gobierno sean recomendaciones a adoptar por las firmas cotizadas, Estados Unidos apuesta por una vía más severa y lo regula por ley. En 2006, bajo el liderazgo de Manuel Conthe en la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), España aprueba el Código Unificado de Buen Gobierno, que reordena las recomendaciones de Aldama y Olivencia, al tiempo que se convierte en uno de los textos más avanzados del Viejo Continente. Se rige por el principio de cumplir o explicar, es decir, aunque una empresa no está obligada a seguir las pautas establecidas, sí debe informar al mercado de por qué no lo hace.

Con los años, las cotizadas españolas van adaptándose a las mejores prácticas promovidas por la CNMV, con grados de seguimiento que superan el 80%, salvo en dos aspectos: las retribuciones y la incorporación de las mujeres a los órganos de administración.

Cambios

El primer aviso se da en 2007, con la Ley de Igualdad. El Gobierno da un plazo de ocho años para que la paridad llegue a los consejos de administración. Con la mitad del plazo cumplido, la media de mujeres en los máximos órganos de gestión de las sociedades cotizadas no alcanza al 10%.

Por aquel entonces, nadie se atrevió a abordar el tema de las retribuciones. Pero estalló la crisis en el verano de 2008 y poco a poco se iban filtrando a la prensa los sueldos multimillonarias de quienes habían llevado más de una compañía a la quiebra. La polémica estaba servida. Estados Unidos fue el primero en limitar los bonus y los sueldos de la alta dirección de las firmas intervenidas. Europa se preguntaba entonces por la idoneidad o no de imponer por ley el buen gobierno. Finalmente, España optó por un sistema mixto. Si bien las empresas podrán seguir decidiendo libremente cuánto pagan a sus consejeros y directivos, sí estarán obligadas a ser más transparentes. Con la entrada en vigor, en marzo de este año, de la Ley de Economía Sostenible, algunas de las recomendaciones del Código Unificado se vuelven de obligado cumplimiento. A partir de ahora, las cotizadas deberán informar del sueldo individualizado de cada miembro del consejo, así como preguntar a la junta de accionistas qué le parece la política retributiva del consejo. El año que viene, el sueldo de cada presidente del Ibex será público.

La Ley de Economía Sostenible obliga a las cotizadas a detallar los salarios de los miembros del consejo

Novedades legislativas

- Además del Informe Anual de Gobierno Corporativo, las cotizadas deberán elaborar otro documento con explicaciones detalladas sobre los salarios del consejo.
- La ley obliga no sólo a informar del sueldo individualizado, sino también a desvelar la política retributiva diseñada para los próximos ejercicios.
- Aunque con carácter consultivo, el consejo deberá someter a la votación de la junta de accionistas la política retributiva aprobada para el órgano de administración.
- Los bancos y las cajas de ahorros tendrán que aumentar su transparencia, no sólo en aspectos retributivos, sino también sobre su operativa interna.
- En general, se incrementa la información que las cotizadas deben incluir en sus informes anuales sobre control de riesgos y emisión de datos financieros.
- Tras las modificaciones legislativas, la CNMV cambiará la redacción de algunas de las recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno.

La Publicidad ha evolucionado

¿y TÚ?

Publicidad + WEB 2.0

7.250 usuarios únicos
50.000 visitas al mes

+ entrevistas

+ temáticas

+ colaboradores

+ eventos

+ bloggeros

Desde la Comunidad Publicitaria
queremos felicitar a:
EXPANSIÓN
en su XXV Aniversario

Conéctate al presente de la publicidad y verás tu futuro

Para más información escríbenos a:
contacto@lacomunidadpublicitaria.com o llama al 91 456 90 00

MPG media contacts
Leading new thinking.

La Comunidad Publicitaria
leadingnewthinking.com

25 AÑOS NO ES NADA

Fotos: Archivo EXPANSIÓN/Rafa Martín/JMCadenas

La redacción de EXPANSIÓN, junto a los directivos de Unidad Editorial y los equipos que trabajan directamente con el medio, ante la sede del grupo en la Avenida de San Luis, 25, en Madrid.

Una marca multimedia en expansión

Tino Fernández

Si Ted Turner hubiera acertado, EXPANSIÓN sólo habría cumplido cinco años de vida. Un lustro es todo cuanto le esperaba a este diario, según las predicciones del fundador de CNN, quien cifró el fin de los periódicos en 1991.

El 27 de mayo de 1986 nació EXPANSIÓN, como abanderado de la integración de España en Europa, sin conocer muy bien cómo iba a ser el Viejo Continente y su nuevo proyecto común. De hecho, entre los diferentes nombres que se barajaron para el incipiente periódico financiero estaba *El Europeo*, después de desechar todos aquellos que contuvieran las palabras "diario" o "gaceta". EXPANSIÓN pretendía seguir el ejemplo de un medio como *Financial Times* –que llegó a ser accionista del diario– con un nuevo modelo de periodismo económico que, incluso desde la especialización en contenidos financieros, ofreciera una visión global del mundo.

Uno de sus fundadores recuerda sobre aquellos comienzos que "aprendimos a hacer las cosas haciéndolas, a lo que se unía la angustia creadora del principio, al comprobar que muchos de nuestros lectores sabían más que nosotros". Eso formaba parte de aquella aventura en prensa especializada que había recogido la experiencia de *Actualidad Económica*: la revista tenía una página semanal de bolsa que en EXPANSIÓN se convirtió en una cobertura novedosa y revolucionaria de entre 10 y 12 páginas sobre mercados.

Juan Pablo de Villanueva, cofundador y primer director del periódico –al frente del cual le sucedieron José María García-Hoz, Jesús Martínez

de Rioja (en dos etapas), Miguel Ángel Belloso, Iñaki Garay y Ana I. Pereda– contaba que la prensa económica fue financiera inicialmente para servir unos contenidos a los que nadie prestaba atención: "En España, y en aquel momento, esta justificación se basaba en ofrecer una cobertura sobre los mercados a la que apenas se dedicaban los periódicos de información general".

En este intento por abrir la economía a todo el mundo, en el que los datos de bolsa eran la gran estrella, EXPANSIÓN evolucionó también como un periódico de empresas, donde la microeconomía llegó a alcanzar más relevancia que la macroeconomía. De hecho, fue el primer diario que apostó por que la sección de *Empresas* fuera la primera que el lector se encontraba al abrir el periódico.

El diario ha labrado asimismo su propia historia corporativa que, a grandes rasgos, se inició con Área Editorial, la editora desde la que Juan Pablo de Villanueva, José María García-Hoz, Juan Kindelán y Luis Infante promovieron esta iniciativa de diario económico.

En 1988 el grupo Pearson –editor de *Financial Times*– se convirtió en accionista, y cuatro años más tarde nació Recoletos, de la fusión de las compañías editoras de cada una de sus publicaciones (EXPANSIÓN, Marca, *Actualidad Económica, Telva* y *Diario Médico*).

En 1994, Pearson aumentó su participación en Recoletos hasta el 95%, y en 2000 la compañía salió a bolsa.

El iPad y las tabletas generan necesidades que los diarios no pueden aplazar por más tiempo

Cuatro años más tarde, los directivos de Recoletos, encabezados por su presidente Jaime Castellanos, junto a otros inversores financieros, lanzaron una opa sobre la compañía y adquirieron el cien por cien del capital.

En abril de 2007, Recoletos Grupo de Comunicación fue comprado por Unedisa –editora de *El Mundo*–, compañía española del grupo italiano RCS. Con esta operación nacía Unidad Editorial, el mayor grupo de prensa en España.

Pese a las predicciones de Ted Turner y otros agoreros, los periódicos siguen vivos, pero en un escenario revolucionado que en el último cuarto de siglo ha traído una transformación de las organizaciones periodísticas, de su modelo de negocio y hábitat natural, que ha pasado del monólogo del papel a la conversación en múltiples formatos; del protagonismo casi absoluto de la prensa escrita a una nueva era en la que los editores de diarios deben prepararse para la idea de que los periódicos tradicionales son un canal más de los que ya utilizan los lectores; de la abundante tarta publicitaria

Pasa a la página siguiente >

25 AÑOS NO ES NADA

< Viene de la página anterior

a un mayor reparto entre nuevos medios y formatos; del gratis total en Internet a la idea del cliente-lector, al pago por los contenidos y a la búsqueda de un modelo de negocio, con la promesa de la nueva experiencia de lectura o las posibilidades económicas que otorgan los dispositivos móviles y las tabletas.

Referencia multicanal

Rupert Murdoch, ceo de News Corp., suele decir que "hay una gran diferencia entre el periódico referido a la organización periodística –que busca, procesa y distribuye la información– y el periódico como producto fabricado a base de hojas de papel. Si mañana desapareciera ese producto sería triste, pero tendríamos alternativas para llegar hasta él, online o en cualquier otro formato. El problema sería que *The New York Times*, *The Washington Post* o *Le Monde* desaparecieran como organizaciones periodísticas".

Ha llegado el tiempo de las marcas creíbles, confiables y relevantes que pueden ocupar un lugar en este escenario cambiante. Antonio Fernández-Galiano, consejero delegado de Unidad Editorial, sostiene que "las marcas serán las referencias imprescindibles en el futuro, por lo que las empresas tendrán que desplegar una gestión de 360 grados alrededor de éstas, con la incorporación de diferentes soportes y la ayuda de redacciones multimedia que fomenten la transversalidad entre las distintas plataformas".

En los últimos 25 años, EXPANSIÓN se ha adaptado a los escenarios periodísticos, organizativos, económicos y tecnológicos que le han llevado a ser la turbina informativa de una marca multicanal. Esa adaptación camaleónica se ha producido en el papel, en la versión online, en las nuevas estrategias de pago (Orbyt) y en las iniciativas multimedia.

A finales de la década de 1980, cuando la prensa escrita era aún la dueña casi absoluta de la conversación con el lector, muchas de las polémicas que se veían como tendencia y amenazaban con transformar el modelo de negocio, la organización y preminencia de los diarios en papel se referían a las guerras de precios, al peso de las promociones en la fidelización de los lectores –en EXPANSIÓN éstas han tenido un sentido de valor añadido y de utilidad–, a las batallas por el fin de semana o al uso del color y su efecto en la credibilidad.

Sobre la primera cuestión, las distintas experiencias de subir o bajar el precio de los diarios nos llevan a la conclusión de que no hay una fórmula mágica: unas veces se gana y otras se pierde. Quienes han encarecido el precio han aumentado lectores, y algunos que lo han bajado los han perdido, y viceversa.

Por lo que se refiere al debate del color, más o menos animado, este concluyó cuando grandes transatlánticos periodísticos como *The New York Times* lo incluyeron en sus primeras páginas, concretamente en 1997.

Hablando de colores, no se puede olvidar que EXPANSIÓN, que en una primera etapa sólo se publicaba de lunes a viernes, comenzó a salir los sábados en noviembre de 1987 con su actual edición de fin de semana, y con ella introdujo en el mercado de la prensa española el papel de color salmón, que extendería a la edición diaria en enero de 1989.

Los periódicos también libraron la *guerra del fin de semana*, una vez que los suplementos de sábado y domingo conquistaron el terreno que antes habían ocupado las revistas de información general. El viernes adquirió una importancia creciente como día fuerte en la estrategia de los diarios. Grandes ejemplos pioneros, como *The Wall Street Journal* o *Financial Times* innovaron en suplementos para lectores de información sobre negocios que gozaban de más tiempo de lectura en el fin de semana. Estos contenidos sobre estilo de vida dirigidos al directivo se materializaron en una nueva publicación que acompaña a EXPANSIÓN cada viernes: *Fuera de Serie*.

El modelo de éxito de EXPANSIÓN ha pasado además por potenciar desde 1987 una fórmula de sábado –que ha sido tradicionalmente su mejor día de venta– con la que ha incorporado a lectores que no son habituales de lunes a viernes. A lo largo de la semana, el diario brinda contenidos con un interés eminentemente profesional, mientras que la fórmula de fin de semana se centra en un modelo de "interés compuesto", en el que los lectores quieren tomar decisiones económicas y de inversión por su cuenta y buscan pistas en sus páginas.

Lo que no ha cambiado es que los lectores y usuarios buscan contenidos que sean relevantes

Punto de inflexión

Hace ya diez años Mark Willes, entonces ceo del grupo Times Mirror, hablaba de la crisis de los diarios, y de su forma de dirigirlos, periodística y gerencialmente. Proponía entonces un reto que aún hoy suena actual y necesario: "Reconquistar a las nuevas generaciones de lectores que ignoran ya los periódicos, y para quienes los diarios son medios poco relevantes para sus vidas. Hay que cambiar radicalmente la mentalidad de las redacciones y el contenido informativo de nuestros diarios, que hoy no responden a las necesidades vitales de lectores y anunciantes".

En 1999, durante la reunión de la Newspaper Association of America (NAA), un grupo de analistas financieros examinó el futuro de los diarios como industria en decadencia, ofreciendo un consejo rotundo a los editores que aún hoy está vigente: "O ustedes invierten en el futuro electrónico de sus negocios o los periódicos serán incapaces de competir con los nuevos medios". Hace al menos 15 años ya se hablaba de la imperiosa necesidad de establecer redacciones integradas, y de la idea de que "no hay futuro para aquellos medios en los que no se favorece la integración en una sola y misma redacción para todos los periodistas".

La aventura online de EX-

Pasa a la página 198 >

Elena Ramón
Una imagen de los miembros del equipo de EXPANSIÓN en Cataluña.

Miguel Ángel Polo
Los integrantes de la delegación en la Comunidad Valenciana.

Juan Flores
El equipo del periódico en Andalucía.

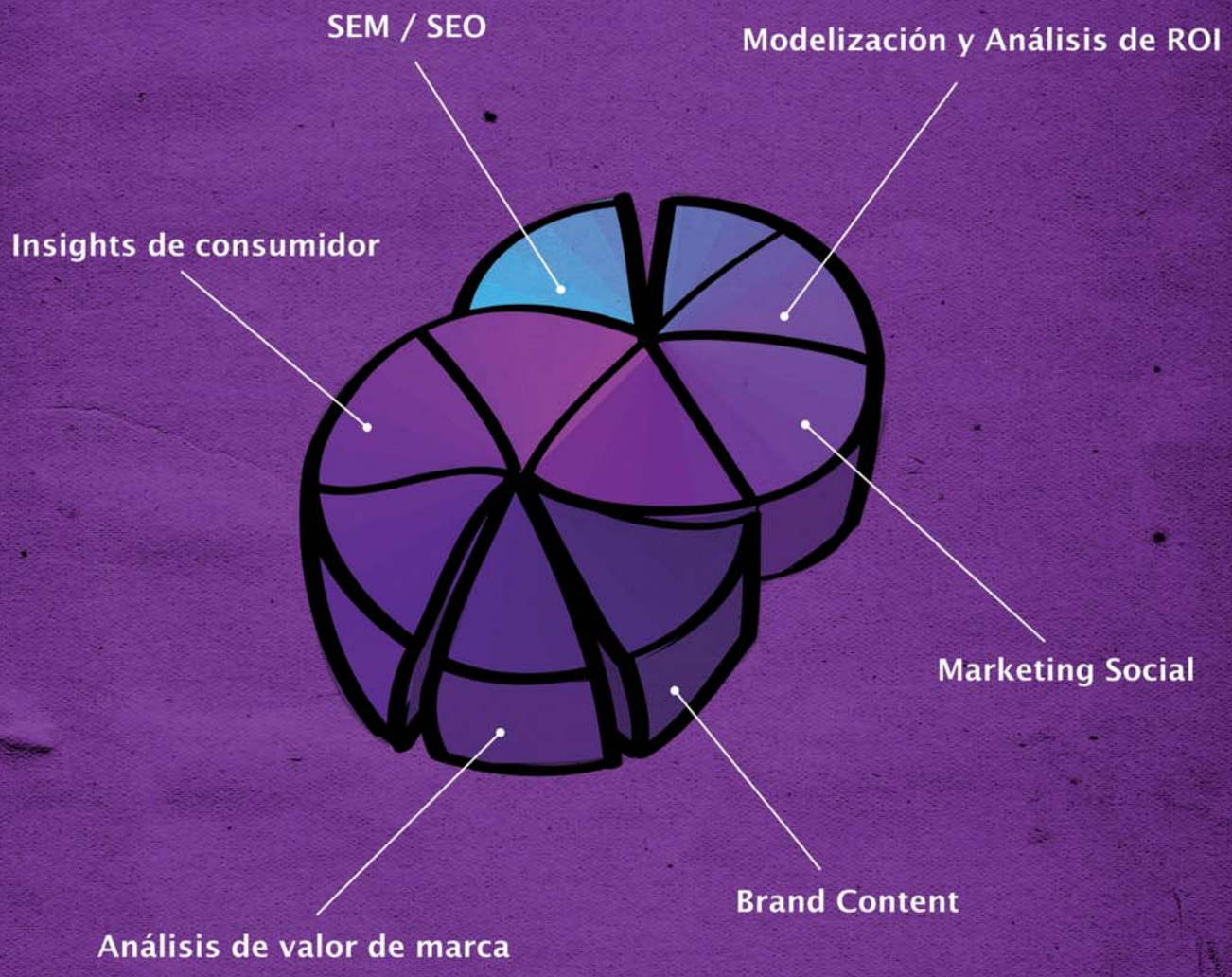
Francisco Rodríguez
Equipo de EXPANSIÓN en el País Vasco.

Jorge Landín
Algunos miembros de la delegación de EXPANSIÓN en Galicia.

Expansión en el mundo

Informamos desde los grandes centros de decisión. De izquierda a derecha: Ramón Lavín (Bruselas); Amparo Polo y Roberto Casado (Londres); Estela S. Mazo (Nueva York); Graziella Ascenzi (Roma) y Carmen Vela (Berlín).

MENTES QUE CONSTRUYEN MARCAS



Una marca no es un logo. Ni un naming.
Ni unos colores. Ni siquiera una compañía.
Es el lugar que ocupa en la mente de los consumidores.
Decídete a ocupar el lugar que te corresponde.
Deja que te ayudemos a construir tu marca.

MINDSHARE

C/ Norias 92, Majadahonda 28221 Madrid
91 740 35 00 - www.mindshare.es

25 AÑOS NO ES NADA

< Viene de la página 196

PANSIÓN comenzó en mayo de 1996 bajo la marca *Expansión Directo*, que convirtió al diario en pionero en la red entre los periódicos económicos nacionales.

Los editores de diarios españoles habían empezado a buscar nuevas fuentes de ingresos que financiaran sus operaciones en la red y que terminaran con lo que se creía una "discriminación" del comprador de sus ediciones en papel frente a quienes accedían gratis.

El recurso a los contenidos de pago en las versiones online empezó a convertirse en 2002 en una herramienta complementaria a la publicidad que, pese a vivir horas bajas, todavía se tenía por fuente de financiación online.

En ese mismo año, el 82% de los diarios electrónicos en mercados como el estadounidense ya cobraba por la consulta de sus artículos, y los archivos eran entonces el recurso más rentable. En esa primera etapa, el 92% de aquellos que estaban en faena vendedora cedía sus archivos por menos de 2,30 euros la pieza, y el 57% obtenía unos ingresos inferiores a los 570 euros al mes. Sólo un 4% ingresaba más de 5.700 euros mensuales.

Entre los adelantados del pago por contenidos se encontraban *Financial Times*, *The New York Times* y *The Wall Street Journal*, aunque algunos desconocidos desarrollaron estrategias eficaces: es el caso de *The Houston Chronicle*, que mantenía desde 1997 un programa de retención de suscriptores que generaba beneficios elevando los precios del archivo online para los usuarios externos, mientras que los suscriptores en papel accedían gratuitamente.

En febrero de 2002 se lanzó *Expansión Directo Premium*, que incluía una oferta a la que sólo se podía acceder contratando la suscripción, aunque se conservaban contenidos en abierto.

Hoy las compañías de periódicos ya saben que el gratis total no tiene sentido. Con esta evidencia han llegado las urgencias para definir un nuevo modelo sostenible para la prensa, con la nueva promesa tecnológica de los dispositivos móviles y las tabletas, la nueva experiencia de lectura y la última oportunidad para los periódicos de encontrar un sitio en un negocio cambiante.

Los directores de tres grandes diarios europeos (Lionel Barber, James Harding y Pedro J. Ramírez, directores de *Financial Times*, *The Times* y *El Mundo*) coincidieron en su apuesta por el cobro de contenidos periodísticos en los nuevos medios online, durante la presentación internacional en Londres de Orbyt, la plataforma en Internet de Unidad Editorial. Pedro J. Ramírez cree que si los lectores y anunciantes no pagan y no sostienen la empresa informativa, otros pagarán con propósitos distintos al servicio al derecho a la información. "Seguir regalando el periodismo es un suicidio", asegura el director general editorial de Unidad Editorial.

Cada vez más compañías eligen las barreras de pago. Por ejemplo, Murdoch y News Corp. o The New York Times Company están en ese lado de la barrera, mientras periódicos como *The Guardian* o *Daily Mail*, con un alto índice de visitantes únicos, prefieren seguir una estrategia de atraer gratuitamente a un público masivo.

Financial Times ha superado la barrera de los 200.000 suscriptores de pago en su portal online. Mantiene un modelo *freemium* en el que sólo los lectores que lo visiten con cierta frecuencia tienen que pagar. El sitio web del diario permite ver un número de noticias mensuales a los usuarios registrados, algo similar al modelo "poroso" de pago de *The New York Times*, que permite cierto número de clicks gratuitos a sus usuarios. El *Times* considera su sistema de pago –*metered model*– como "el último intento para convencer a los lectores del periódico de que tendrán que pagar por aquello que hasta ahora esperaban obtener gratis".

EXPANSIÓN también se aplica a las nuevas tendencias en información audiovisual. En febrero de 2011 ha creado una unidad multimedia dedicada a la producción de contenidos audiovisuales complementarios, que están disponibles tanto en la web en abierto como en Orbyt.

Más vídeo, por favor...

Jeff Bewkes, consejero delegado de Time Warner, sugería recientemente que los modelos de negocio en la industria de los medios están sufriendo una transformación espectacular con las nuevas tecnologías. Ahora que su compañía ofrece numerosos vídeos online en la versión electrónica del semanario *People*, Bewkes no encuentra apenas diferencias entre *People.com* y el canal de televisión E!, basado en el entretenimiento.

Hacia 2003, muchas compañías de periódicos iniciaron estrategias de extensión de marca proyectándose hacia la televisión. La experiencia de los profesionales o los contenidos que llevaban el marchamo de los diarios se trasladaba a canales o programas específi-

Pasa a la página 200 >

A la izquierda, los tres primeros directores de EXPANSIÓN: Juan Pablo de Villanueva (desde mayo de 1986 hasta mayo de 1987), José María García-Hoz (1987-1989) y Jesús Martínez de Rioja Vázquez (1989-1999 y 2005-2010). Sobre estas líneas, Miguel Ángel Belloso (1999-2003) e Iñaki Garay (2003-2005).

De izquierda a derecha: Antonio Fernández-Galiano, consejero delegado de Unidad Editorial; Carmen Iglesias, presidenta; Elena Salgado, vicepresidenta y ministra de Economía; Ana I. Pereda, directora de EXPANSIÓN y Pedro J. Ramírez, director general editorial y director de 'El Mundo', en el XXIV aniversario del diario.

Un aspecto de un reciente Consejo de Redacción del diario, que se reúne dos veces al día para planificar la cobertura informativa en los diferentes canales de EXPANSIÓN: periódico, Internet y Orbyt.

José Manuel Campa, secretario de Estado de Economía, durante un Consejo Asesor de EXPANSIÓN y 'Actualidad Económica', que está presidido por Manuel Conthe.

La sede de la Calle Pinar albergó la redacción de Expansión desde 2004 hasta diciembre de 2007.

Starcom MediaVest Group™

The Human Experience Company

Los Reyes de España presidieron el acto central del XX aniversario de EXPANSIÓN, celebrado en la sede de la Bolsa de Madrid. En la imagen, Don Juan Carlos se dirige a los asistentes.

Aspecto de la primera redacción en la madrileña Calle Recoletos.

Una imagen de la redacción actual, en Avenida de San Luis.

Orbyt, hacia una nueva experiencia de lectura

Los periódicos tienen una oportunidad para demostrar que son capaces de crear contenidos totalmente diferentes porque, de no ser así, nadie pagará por ellos.

Puesto que cambia el modo en el que se pueden leer diarios y revistas, estos tendrán que transformarse en muchos aspectos. El iPad y sus nuevos amigos generarán nuevas necesidades que las compañías de medios no pueden aplazar por más tiempo: Una nueva mentalidad, una nueva organización del trabajo, nuevas gerencias y nuevas redacciones con nuevos perfiles profesionales que sean capaces de producir contenidos que animen al usuario a pagar por lo que las tabletas distribuyen, teniendo en cuenta que el usuario puede encontrar gran cantidad de información gratuita en la web.

Cuando muchos editores aún no tienen muy clara su transición del offline al online y aún dudan con sus estrategias de integración, y más aún con el modelo de negocio sostenible, la llegada del iPad y el resto de tabletas marca una nueva dirección que influirá en los comportamientos y hábitos de consumo de medios de los usuarios, generando una nueva experiencia de segmentación y personalización en la que cualquiera podrá proponerse crear el contenido que se ajuste a sus necesidades y encontrar la aplicación que le convenga.

Por el buen camino

Enmarcado en la apuesta de quiosco digital de Unidad Editorial, *Expansión en Orbyt* es un paso intermedio hacia el nuevo modelo de negocio que prometen las tabletas, y prepara a los usuarios para la nueva experiencia de lectura y las nuevas fórmulas de consumo. Se trata de una innovadora forma de acceder a la mejor información cuándo, dónde y como quiera el lector: desde el ordenador, desde el iPad y el iPhone (deberá descargarse la aplicación gratuita en Apple Store), o desde la BlackBerry (hay que descargarse la aplicación gratuita en App World).

Expansión en Orbyt, que nació en junio de 2010, es una herramienta de trabajo y de inversión con la que los usuarios tienen acceso al PDF enriquecido de la edición diaria y a siete canales de información especializados por sectores.

Las tabletas imponen nuevas exigencias y brindan grandes oportunidades,

Los lectores tienen acceso al tiempo real de la bolsa, a un terminal bursátil interactivo, a la edición digital diaria de EXPANSIÓN y a sus ediciones digitales regionales de Andalucía, Cataluña, Galicia, País Vasco y Valencia.

También se puede acceder a la edición digital de *Actualidad Económica* y a suplementos y revistas como *Expansión & Empleo* y *Fuera de Serie*, así como a los informes mensuales de *Actualidad Económica*.

Los análisis de valor añadido forman parte asimismo de esta oferta de pago, que se concreta en la cobertura de sectores clave como Banca y Finanzas; Tecnología, Medios y Telecomunicaciones; Energía; Inmobiliario; Jurídico; y Economía y Fiscalidad, a lo que se une "lo mejor de los mejores": *Financial Times*, *The Economist*, *Barron's* y *The Wall Street Journal*.

La herramienta de mercados se concreta en contenidos sobre el tiempo real de la bolsa; un terminal interactivo de seguimiento de mercados; un consultorio bursátil; informes de bancos de inversión y firmas de análisis de mercados; ideas de inversión elaboradas por analistas profesionales, así como columnas de opinión financiera, análisis chartista y fundamental o reportajes.

La opinión en tiempo real (*Actualidad Económica*) incluye *AE-Password*, un sistema de análisis en tiempo real de las noticias del día. El usuario indica qué información le interesa y, cuando el análisis está listo, recibe el aviso en su correo.

En la línea de los contenidos útiles para la carrera profesional, *Expansión en Orbyt* permite acceder a una hemeroteca desde 1996, ofrece vídeos con lecciones de gestión de los expertos de Harvard; brinda cursos de inglés y detecta novedades editoriales sobre *management*, economía y finanzas, reseñadas por la redacción del diario y por expertos que valoran y seleccionan las obras más interesantes.

< Viene de la página 198

cos. EXPANSIÓN desarrolló una experiencia de este tipo con *Expansión TV*, un canal financiero creado en 1998, que fue dirigido por Carmelo C. Ridruejo y posteriormente por Salvador Arancibia.

Hoy los diarios siguen una estrategia distinta respecto de sus posibilidades televisivas. Las versiones online de los periódicos producen ya más vídeos que las web de las redes televisivas. Los diarios, con sus importantes plantillas dedicadas a la recolección de información, pueden tener una ventaja sobre las compañías locales de televisión y radio.

The Daily Telegraph, –paradigma mundial de integración multimedia desde que creara en 2005 departamentos editoriales integrados, en los que cada redactor jefe es responsable de los contenidos y de su distribución en cualquier plataforma– comenzó en febrero de 2007 una programación televisiva online propia. Rhidian Wynn Davies, director ejecutivo de Telegraph Media Group, cree que "no ha cambiado mucho lo que le interesa a la audiencia, pero sí lo han hecho las herramientas y las exigencias de los consumidores, que buscan contenidos que les parezcan relevantes". Wynn Davies se muestra convencido de que "las marcas tradicionales de diarios pueden hacer televisión dirigiéndose hacia nichos específicos, y, en este sentido, los periódicos tienen una ventaja sobre las compañías de televisión, si lo hacen bien".

La evidencia de que la mayoría de las organizaciones informativas había ignorado durante décadas las necesidades reales de sus audiencias, que comenzaban a abandonar unos diarios cada vez más prescindibles e irrelevantes, llevó a muchos editores a hacer verdaderos esfuerzos por adaptarse al nuevo escenario y al nuevo público. Uno de los grandes fenómenos de la prensa escrita en los últimos años puede atribuirse a los diarios gratuitos de información general, un modelo periodístico y de negocio creado en los países escandinavos a mediados de la década de 1990. Se trata de una fórmula que ha reactivado los índices de lectura en dos segmentos que la prensa escrita no ha logrado fidelizar: el público femenino y las jóvenes generaciones.

La redacción del diario celebra los veinte años de la Constitución junto al monumento que la conmemora.

También las fórmulas hiperlocales, que satisfacen las necesidades de comunidades infraservidas informativamente, han resultado un nuevo filón para muchas compañías periodísticas, que ven en este modelo un gancho excepcional para captar lectores y anunciantes.

Y también los blogs han superado la prueba de fuego de unas compañías de periódicos que los tildaba de subproducto fuera de control. Igual que ocurrió con los diarios gratuitos de información general, los blogueros tuvieron que sufrir la travesía del desierto que imponían unos medios tradicionales instalados en su peculiar modelo periodístico y de negocio. Pero del ninguneo se pasó a la tolerancia e incluso a la dependencia. Compañías como Advance Publications son pioneras en la tarea de demostrar que los blogs pueden establecer una nueva relación con las nuevas audiencias, difíciles de captar y fidelizar.

Desde 2004 EXPANSIÓN ha demostrado su apuesta por esta fórmula informativa y acaba de incorporar a una veintena de nuevos expertos en política económica, sectores empresariales, ciencia e investigación y gestión.

¿por qué netthink ahora es netthink isobar

estrategia y planificación de comunicación digital
creatividad digital
medios sociales y reputación
mobile
respuesta directa
desarrollo de assets digitales y medición

quedamos
y te lo explicamos

quedamos@netthinkisobar.es
www.netthinkisobar.es

"Bringing people and brands together, like never before".

netthinkisobar

Las difuminadas fronteras de la prensa

Javier Montalvo

Nada volverá a ser como fue. Tampoco en la prensa. La industria de los medios de comunicación atraviesa un profundo proceso de transformación, provocado por el espectacular despliegue de Internet como canal de comunicación multidireccional, acelerado por la crisis económica y los cambios de hábitos de los consumidores, que está poniendo patas arriba los modelos de negocio tradicionales del sector.

La consolidación de Internet como ámbito de encuentro de los lectores con la información está permitiendo a los editores elevar las audiencias de los medios hasta cotas nunca logradas con el papel, por el carácter universal de los soportes digitales, sin barreras de producción ni distribución y accesibles a lo largo de todo el mundo Además, la configuración abierta de la red de redes, que permite la interacción continua entre autores y lectores, y la inmediatez que facilitan las comunicaciones electrónicas, están transformando la relación de los lectores con la información.

Bloomberg News

El magnate de la comunicación Rupert Murdoch ha lanzado *The Daily*, el primer diario con acceso exclusivo desde el iPad.

Tendencias opuestas

Durante el pasado año, la difusión de prensa diaria en papel bajó, por vez primera en la última década, de los cuatro millones de ejemplares diarios. Tres años consecutivos de descensos de ventas convierten el problema en estructural, no en coyuntural. En este mismo periodo, el número de lectores de diarios digitales prácticamente se ha duplicado, al pasar de 5,2 millones en 2006 a los cerca de 10 millones de 2010, todavía por debajo de los 15 millones que el Estudio General de Medios (EGM) adjudica a los diarios impresos.

No obstante, el ámbito de la información en Internet supera ampliamente al de los diarios digitales, de tal modo que el número de internautas supera en España los 22 millones de personas, muchas de las cuales se informan en blogs, redes sociales y otros canales al margen de los diarios digitales.

Los periódicos están trasladando la fuerza de sus marcas en papel a Internet, como referentes de información y guías para que los lectores no se pierdan en la inmensa jungla de datos que representa la red de redes, en la que la información, el rumor, el entretenimiento y el ruido se mezclan y están a la misma distancia del lector: a un solo click. Los editores cuentan con la credibilidad del producto que ofrecen bajo sus marcas para no perder posiciones en este nuevo escenario digital. La jerarquización de noticias, la interpretación, la aportación de una línea editorial son valores al alza.

En esta batalla, sin embargo, hay un factor determinante que la prensa, ni casi ningún otro actor en este nuevo entorno digital, aún no ha resuelto: la solvencia económica de la información en Internet.

Los editores cuentan con la credibilidad de los productos que ofrecen bajo sus marcas

La rentabilidad del proceso informativo es clave para garantizar la independencia del medio, esencia y razón de ser de existencia. La doble financiación con publicidad y venta de ejemplares se ha quebrado en la transición del papel a Internet. En la red de redes, la información nació gratis para los lectores, como complemente de la información que se ofrecía en el papel. Era ese el entorno que ofrecía Internet a principios de la pasada década, y aun hoy sigue siendo así.

La medición de las audiencias en Internet es clave para que los anunciantes decidan sobre su inversión

Sin embargo, el aumento de peso de Internet frente al papel como soporte preferido por los lectores, en un contexto de fuerte caída de la inversión publicitaria por la crisis, está reduciendo las ventas de diarios y ha puesto en solfa el equilibrio financiero de la empresa informativa. Los ingresos en la red no soportan los costes de estructura de una organización que garantice la producción de información independiente y de calidad.

La publicidad en Internet está copada por Google y los agregadores de noticias, sin costes de producción de información, que absorben el 80% de la inversión, dejando sólo el 20% para el resto. Además, la medición de audiencias en Internet, clave para que los anunciantes asignen sus recursos, sigue lejos de resolverse. En estas circunstancias, los editores exploran vías de cobro de sus productos, en un modelo *freemium*, es decir, con una web de información en abierto, en tiempo real, tal y como las que ya ofrecen, y un diario de pago, en el que suman la información del papel a las herramientas complementarias que ofrece Internet.

El reto de la empresa informativa consiste en adaptarse a los nuevos hábitos y necesidades de sus lectores, y trasladarles que el valor de la información que consumen tiene un precio.

Los gigantes de Internet exploran el quiosco virtual

Tres modelos de negocio, tres aproximaciones distintas, un mismo objetivo. Google, Apple y Yahoo!, los tres gigantes de Internet con permiso de Facebook y las emergentes redes sociales, han aprovechado la pujanza de las tabletas, el exitoso híbrido entre móvil y PC, y la multiplicación de las conexiones de banda ancha para fijar su punto de mira en los contenidos de pago en Internet y colocarse entre los editores y sus lectores. Cada uno desde su manera de entender el negocio digital. Apple desde el trato directo con los clientes finales y su *App Store*, cerrada; Google con su filosofía de plataforma abierta, con más libertad para el cliente, pero participando en los ingresos; y Yahoo!, incorporando a terceros a su propio sistema. Las tres compañías han lanzado, en la misma semana, sus servicios de suscripción para publicaciones, es decir, sus kioscos digitales. Apoyada en el éxito de su iPad, que ha desatado el lanzamiento de un centenar de tabletas del resto de fabricantes, Apple traslada a los editores, con algún matiz, el modelo de su *App Store*. La compañía de la manzana se encarga de procesar los pagos, se queda con un 30% de la suscripción y los datos de los clientes, que pierden así su relación exclusiva con la cabecera para compartirla con Apple. En el nuevo servicio de suscripción, que ya se ha estrenado con *The Daily*, el diario para iPad de Rupert Murdoch, los editores fijan el precio y el periodo de suscripción y los clientes eligen con un clic el que más les conviene. Ante el recelo inicial de algunos editores por el reparto de ingresos y el uso de los datos de los abonados, Apple permite a los editores vender suscripciones digitales en sus sitios web o pueden decidir ofrecer acceso gratuito a sus actuales suscriptores, sin que Apple intervenga en esas transacciones. La condición: que la misma oferta de suscripción esté también disponible, al mismo precio o inferior, para los clientes que desean suscribirse a través de la *App Store*. Google respondió a la compañía de Steve Jobs con su inquietante filosofía 'Don't be evil', dejando a los medios que elijan cómo cobran a sus clientes. El gigante de las búsquedas, que domina la publicidad de Internet, cobrará un 10% de los ingresos que generen las suscripciones a medios en su OnePass. Además, Google permitirá acceso gratis a los suscriptores de papel, negocios freemium –contenido gratuito y de pago combinados–, pago por frecuencia, descuentos promocionales y micropagos por artículos sueltos. Bajo esta flexibilidad, se esconde la ofensiva en la modalidad de pago del mayor depredador publicitario de Internet. Yahoo!, el tercero en discordia y el primero en anunciar su quiosco digital, tiene menos ambiciones, con su *Livestand*, que Apple y Google. Ofrece a los editores incluir sus contenidos en su propio servicio de información, con promesas de actualización continua y personalización de los contenidos, para que gestionen su propia publicidad. La batalla está servida.

MEJORAR ES
QUERER
CAMBIARLO TODO.

Siete Cajas nos hemos unido para formar un nuevo banco. Un nuevo banco con ganas de hacer las cosas como nadie las ha hecho antes. Poco a poco, pero con una enorme determinación. Con los valores de siempre, pero con nuevas y ambiciosas perspectivas. Porque en banca, cambiar es posible. Nosotros ya hemos empezado.

www.bankia.com

Bankia

EL PRIMER BANCO DE LA NUEVA BANCA

CAJA MADRID · Bancaja · La Caja de CANARIAS · CajadeÁvila · CAIXA LAIETANA · caja segovia · cajarioja

Seguro que ya había sentido esto antes, pero no con un automóvil.

Como si su robusto diseño y sensuales interiores no fueran razón suficiente. Con su motor diésel V6 de 3,0 litros con 238 CV y par motor de 550 Nm, el Infiniti FX diésel combina un rendimiento suave y perfecto con una potencia salvaje y deportiva, y ofrece la experiencia de conducción más emocionante de su vida. Compruébelo en su concesionario. Sea cual sea la distancia, la adrenalina nunca se acaba.

El nuevo Infiniti FX diésel.

Infórmese en www.infiniti.es

Motor diésel V6 de 3,0 litros con una potencia de 238 CV y par motor de 550 Nm.
Cifras oficiales de consumo de combustible para el Infiniti FX30d.
En ciudad: 11,2 l/100 km; en carretera: 7,8 l/100 km; mixto: 9,0 l/100 km.
Nivel de emisiones de CO_2: 238 g/km.

INFINITI

Inspired Performance