

La tramoya**Nuevos negocios en la prensa**

Juan Luis Cebrián

La prolongada crisis publicitaria -gravísima desde 2008- está golpeando con dureza las cuentas de los medios de comunicación españoles. Mientras intentan determinar cuáles serán los nuevos modelos de negocio de éxito, dos de los grandes grupos de comunicación nacionales aguzan el ingenio para encontrar nuevas fuentes de negocio. Así, **Juan Luis Cebrián**, consejero delegado de **Prisa**, ha aconsejado recientemente a sus comerciales que vayan haciéndose a la idea de que van a tener que vender pisos. Sí, han leído bien, los comerciales de **El País** tendrán que vender publicidad, por supuesto, y también viviendas. En cuanto a **Unedisa**, editora de **El Mundo**, cuyo consejero delegado es **Antonio Fernández-Galiano**, ya le saca varios cuerpos de ventaja a Prisa en eso de allegar ingresos atípicos, pues acaba de inaugurar *La tienda fs* en su suplemento Fuera de Serie. Jamones, relojes, viajes, cafeteras...¿de verdad está el futuro de los medios en su conversión en tenderos universales?

B. White

A. Fernández-Galiano

Tribuna libre Joaquín Maudos

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Valencia e investigador del Ivie

El «calvario» de las cajas de ahorros

El pasado 28 de marzo terminó el plazo que tenían las entidades bancarias para presentar al Banco de España la estrategia y el calendario de cumplimiento de los nuevos requisitos de capitalización. Es pues un buen momento para reflexionar sobre la situación y el camino que queda pendiente en el proceso de reestructuración en el que están inmersas las cajas de ahorros y que podemos calificar en cierta forma de un calvario.

La crisis económica ha atacado con especial virulencia a las cajas de ahorros como consecuencia de los desequilibrios acumulados en los años anteriores de bonanza económica. Son desequilibrios que responden a una estrategia arriesgada de rápido crecimiento en las actividades vinculadas al sector de la promoción inmobiliaria y construcción, pero que también responde a las debilidades de su estructura de gobierno y a las peculiaridades de su forma de propiedad.

En el primer caso, las cajas han concentrado el 69% de su crédito en el «ladrillo» (incluyendo el destinado a la compra de vivienda), lo que condiciona la viabilidad futura de algunas entidades teniendo en cuenta las elevadas tasas de morosidad en este tipo de actividad (14% en el crédito a las promotoras) y el elevado volumen de inmuebles adjudicados (44.000 millones de euros). Además, el crecimiento acelerado del crédito durante el boom inmobiliario se apoyó en una expansión de su red de sucursales. Pero en la actualidad, con tasas negativas de crecimiento del crédito, existe un claro exceso de capacidad instalada que es necesario corregir para ganar eficiencia.

En el segundo caso, la capitalización de las cajas en épocas de expansión estaba asegurada por la acumulación de reservas. Pero con la crisis, el modelo tradicional de caja se ha mostrado problemático para hacer frente a los retos que plantean los nuevos acuerdos de Basilea III. Además, el elevado

peso político en sus órganos de gobierno ha pasado factura y ha condicionado la profesionalidad de su gestión.

A pesar de la importancia de las medidas adoptadas -la aprobación del FROB, la reforma de la ley de cajas, la exigencia de mayor capital, etc.- las cajas siguen sin generar confianza en los mercados. Nunca antes la prensa internacional había dedicado tanto ti-

empo a jugarse su dinero si el precio de salida resulta atractivo, lo que conlleva tener que renunciar a una parte importante del control de las entidades para captar un determinado volumen de capital; b) la Caixa, que no presenta problemas de recapitalización, ha asumido un recorte del 20% en el valor contable de su patrimonio, lo que supone que el resto de cajas que quieran salir a bolsa deberán

los mercados. Pero a pesar de sus esfuerzos, no parece que la mayor transparencia informativa sea suficiente como demuestra al menos la advertencia del *Wall Street Journal* de hace unos días de que «los inversores no se creen las cifras de las cajas».

Si las cajas quieren convencer a los inversores privados, deben aportar algo más de luz para demostrar que son entidades viables, incrementar en mayor medida el saneamiento realizado, mejorar la profesionalidad de su gestión renovando sus cuadros directivos y reducir la presencia política en los consejos de administración de los nuevos bancos creados. En definitiva, acercar sus estructuras de gobierno corporativo hacia la de las empresas cotizadas. Y por supuesto incrementar mucho más la transparencia informativa, ya que el striptease hasta ahora realizado, además de no ser integral, ha arrojado algunas inconsistencias. Al menos confío que con la entrada del FROB en algunas cajas (quizás de forma combinada con capital privado), la renovación que va a suponer en sus administradores y gestores dé sus frutos para minimizar el coste a los contribuyentes.

Lo que creo que es poco cuestionable es que, en el fondo, las cajas (si bien no todas) han sufrido una falta de diligencia en su gestión. Y hasta que éste y otros problemas no se resuelvan (como la lenta y pesada digestión del ladrillo, el elevado volumen de activos potencialmente problemáticos, la eliminación del exceso de capacidad instalada, etc.), las cajas no podrán desempeñar la función que debe cumplir toda entidad bancaria: financiar la actividad productiva, tan importante en una economía como la española muy dependiente de la financiación bancaria. ■



EXIGENCIAS. El Banco de España ha estimado en 14.077 millones las necesidades de capital de las cajas

LAS CAJAS SIGUEN SIN GENERAR CONFIANZA EN LOS MERCADOS

tulares a las *Spanish* cajas, incluso en medios tan importantes como el *Financial Times* o el *Wall Street Journal*. No hay más que leer el titular de este último medio de hace escasos días: «La salud de las cajas suscita temores».

El Banco de España ha estimado en 14.077 millones de euros las necesidades de capital de las cajas para cumplir con las nuevas exigencias. Y no van a tener fácil conseguir ese capital por varios motivos: a) dadas las incertidumbres que genera el sector, los potenciales inversores solo están

Y DEBEN APORTAR MÁS LUZ PARA DEMOSTRAR QUE SON VIABLES

aceptar recortes superiores; y c) la búsqueda a la desesperada de inversores privados por parte de algunas cajas no parece que sea suficiente para cumplir con las exigencias de más capital. El Banco de España está haciendo todo lo posible para intentar convencer a los mercados de que las cajas están saneadas y de que están haciendo los deberes. No hay más que ver cómo se está prodigando últimamente en la elaboración de notas informativas, intervenciones públicas, *road shows*, etc. para intentar transmitir confianza a