

El futuro del sector bancario español

Junto con la reforma del mercado de trabajo y la necesidad de reorientar el modelo de crecimiento, la reestructuración del sector bancario es uno de los retos más importantes a los que debe enfrentarse la economía española para salir de la crisis. A los efectos generalizados de propagación de la crisis financiera internacional –el estancamiento de los mercados interbancarios y de bonos, y la incertidumbre generalizada en los mercados de capitales– se une que las entidades bancarias españolas están sufriendo con cierta virulencia los efectos de la crisis por su particular exposición al mercado inmobiliario. Todo esto sucede, además, en un contexto macroeconómico delicado (tasa de crecimiento negativa del PIB, elevada tasa de paro, abultado déficit público, etc.) en el que la crisis de la deuda europea es el último episodio de una ya prolongada serie de inclemencias.

Ineludiblemente, el sector bancario español tiene que llevar a cabo una profunda reestructuración para poder afrontar ese entorno económico y los importantes desafíos a los que tiene que hacer frente. En particular, tiene que enfrentarse a retos como la elevada concentración del riesgo en el ladrillo –que alcanza en la actualidad los 1,11 billones de euros, el 105% del PIB– y el aumento de la morosidad, con una tasa del 5,4% para el total del crédito y del 10% en crédito a la construcción y a la promoción inmobiliaria. Es preciso, asimismo, reorientar el negocio bancario hacia otras actividades no basadas en el ladrillo y con un mayor potencial de generar valor añadido, tan necesarias en el nuevo modelo de crecimiento basado en la economía sostenible.

Otro importante reto es hacer frente a cuantiosos vencimientos de deuda en un contexto de dificultad en el acceso a los mercados mayoristas, precisamente ahora que se produce la retirada progresiva de las ayudas del Banco Central Europeo (no es de extrañar la actual guerra del pasivo). Asimismo, el sector se enfrenta a una reducción de los márgenes que se está produciendo por varios motivos: descenso de la actividad, competencia en la captación de pasivo, mayores provisiones para hacer frente a la morosidad, etc. Por si fuera poco, a esto se une el impacto negativo de la actual crisis de la deuda soberana, que conlleva un ries-

SANTIAGO CARBÓ JOAQUÍN MAUDOS

Catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Granada. Investigador del IVIE y profesor de la Universidad de Valencia



go de otra rebaja en el rating de la deuda española (tras la de S&P de la semana pasada) contagiada por las reducciones en la calificación de la deuda en Grecia y Portugal y que puede salpicar a la banca española. No queda otro remedio que asumir, además, el sobredimensionamiento del sector, con un exceso de capacidad instalada en términos de oficinas y empleo. Esta reestructuración exige el cierre de oficinas y, si bien el ajuste ya ha empezado, las previsiones de caída de negocio para los próximos años apuntan a una drástica reducción de la capacidad instalada.

Es preciso reorientar el negocio bancario hacia actividades que generen valor añadido

Muchos de estos esfuerzos deben ir encaminados a un objetivo fundamental, abrir el grifo del crédito, tan necesario para reactivar la economía, sobre todo en un país tan dependiente de la financiación bancaria. Las actuales tasas de variación (negativas) del crédito vienen explicadas, en gran parte, por la caída de la inversión y el consumo, pero también por la necesidad de hacer frente a la morosidad. Y también llegan desafíos regulatorios que se expresarán, sobre todo, en la necesidad de incrementar los recursos propios, tanto porque el mercado lo requiere, como por las mayores exigencias que propone el BIS, cuya entrada en vigor está prevista a finales de 2012. Y sobre todos los retos, uno que sirve de corolario, la necesidad de acelerar el proceso de reestructuración. Las ayudas del FROB terminan el 30 de junio, si bien es más que probable que haya que prorrogarlo hasta finales de año, como lo están reclamando las cajas de ahorros. Además, habrá que implementar otras reformas encaminadas a faci-

litar el proceso de reestructuración (como la reforma de la ley de cajas). En este punto, es conveniente señalar que los retos planteados afectan al conjunto del sector bancario español, por lo que no son patrimonio exclusivo de las cajas de ahorros como en ocasiones se afirma. No obstante, algunos de los desafíos adquieren mayor protagonismo en las cajas, debido a su naturaleza institucional, sobre todo en lo que hace referencia a la necesidad de fomentar o abrir nuevas vías de captación de recursos propios (como las cuotas participativas con derechos políticos). También el ajuste en la capacidad instalada debe ser mayor en las cajas, ya que son las que explican el elevado crecimiento de la red de oficinas del sector bancario español en los últimos 10 años.

En todo caso, la lentitud del proceso de reestructuración es un elemento de enorme preocupación, que pasa factura en términos de la tan necesaria recuperación del crédito. Y para que la financiación fluya, es necesario previamente sanear el sector reconociendo la dimensión del problema. En nada ayuda difundir cifras de pérdidas estimadas con un rango de variación tan amplio como el que se desprende de algunos de los informes difundidos. Se debe conocer la verdadera dimensión del problema y realizar de una vez por todas las reformas necesarias. La importancia de acelerar la reestructuración de la banca española es cada vez más imperiosa a tenor de los episodios que estamos viviendo en los últimos días en forma de *tragicomedia griega*, así como por las últimas cifras de la tasa de paro. En el primer caso, una nueva rebaja del rating de la deuda española, se catalogue como justa o injusta, sería una pésima noticia que acabaría salpicando a la deuda bancaria. Y en el segundo caso, el aumento del desempleo y, sobre todo, su continuidad en el tiempo, afecta negativamente a la morosidad bancaria, tanto la que afecta a los préstamos a particulares como a las empresas.

Finalmente, y no por ello menos importante, es necesario exigir responsabilidades, sobre todo si se demuestra que en algunos casos los problemas de las entidades son más la falta de diligencia en la gestión que los efectos derivados del ciclo económico. Y máxime si el coste del ajuste acaba afectando a las arcas públicas.

Victoria de Facebook

LUCIANO SCHLAEN

Director general para Europa de Paginar.net



Un reciente informe de la consultora Hiltwise aseguraba que Facebook, por primera vez en la historia, superaba en tráfico a Google en EE UU. Este hito me hizo pensar que estamos viviendo una nueva revolución en internet. Al principio fueron los viejos portales, con su pretensión de organizarlo todo. Cuando revisar y clasificar los contenidos fue imposible, llegaron los buscadores. Y de ahí al universo 2.0 y las redes sociales, donde los usuarios generamos o recomendamos los contenidos.

Volvamos a 1994. En ese año nacía Yahoo ofreciendo un nuevo punto de entrada a la web. Poco tiempo después se convertía en el líder definiendo una nueva etapa en la historia de internet: la era de los portales. Revisar constantemente los contenidos publicados en internet y clasificarlos en un directorio para que los usuarios pudieran encontrarlos. Esta era la función básica de Yahoo! y otros portales como Lycos o Terra en España.

Cinco años más tarde, el volumen de contenidos online exigía una nueva forma de acceder a internet. Google aportó la solución con su buscador. Su misión: organizar la información mundial para que resulte universalmente accesible y útil. Con el buscador podíamos ver el horizonte infinito de información y fuimos libres. Ya no dependíamos del criterio editorial de un portal ni de su capacidad para incluir nuevos sitios web en el directorio. Google se posicionó rápidamente como la puerta de entrada a la red más usada en todo el mundo, desplazando a los tradicionales portales. Llegaba la era de los buscadores que, simplemente, cambiaría el mundo para siempre.

Avancemos otros cinco años. Con la irrupción de las herramientas 2.0 internet se volvió interactiva. El usuario se convirtió en el protagonista y todo volvió a cambiar. Facebook nació en 2005 y hoy está amenazando al gigante Google. Tiene buenos motivos: 400 millones de usuarios, 130 millones de visitantes únicos por mes sólo en Facebook.com, 7 horas por mes de permanencia en el sitio (frente a las 2 de Google), un crecimiento del 145% en el último año en EE UU. Ahora, también, ha superado en tráfico a Google por primera vez. Y es que ya estamos viviendo en la tercera era de internet: la de las redes sociales. Esto supone una nueva revolución que está transformando nuestros hábitos por completo.

No sabemos cómo será el futuro próximo de la red. Pero lo que sí está claro es que internet está en pañales y nosotros, que ya hemos vivido la era de los portales, la de los buscadores y, ahora, la de las redes sociales, somos sólo los testigos de su niñez.

“Estamos viviendo en la era de las redes sociales. Esto supone una nueva revolución que está transformando nuestros hábitos”

Tranquilidad en tiempos difíciles



MÓNICA PAZ

Directora de Desarrollo de Negocio de CNP Vida

Muchos ciudadanos, preocupados por la inestabilidad de su economía doméstica, comienzan a interesarse por determinados seguros que les permitan mantener los bienes

y servicios adquiridos, ante una eventual reducción de sus ingresos. Dicha inestabilidad, extendida por un largo periodo de crisis, transforma la deuda impagada en una de las rémoras más importantes, no solo para las entidades financieras, sino también para cualquier prestadora de servicio, lo que deteriora la confianza mutua entre el cliente y la compañía. Es tiempo para soluciones de cobertura, como el Seguro de Protección de Pagos (SPP) que está adquiriendo gran visibilidad por el interés de las entidades bancarias en incluirlo en la firma de sus préstamos hipotecarios y personales. Pero no se trata de un producto exclusiva-

mente bancario, muy al contrario, muchas empresas acuden a los SPP para ofrecer tranquilidad en los pagos a sus clientes, ante contingencias como la incapacidad temporal debida a un accidente o una enfermedad y, sobre todo, al tan temido desempleo de larga duración.

Gracias al SPP todos ganan. El usuario se siente apoyado en su decisión de compra porque puede seguir disfrutando del bien o del servicio elegido en caso de un contratiempo y quién realizó la venta, conserva y mantiene la confianza con su cliente. El SPP funciona como incentivador del consumo y por lo tanto de la economía.

Compañías tan dispares en su

campo, como la venta de vehículos o incluso el sector asegurador, ofrecen a sus clientes el SPP, un método muy eficiente para que el cliente se sienta protegido y, al mismo tiempo, agradecido y vinculado a la firma que le presta el servicio.

Los seguros de protección de pagos son una solución atemporal y seguirán una vez finalizada la crisis. Puede que el producto goce de mayor demanda en estos momentos, pero es una gran herramienta de fidelización para las empresas. Además, sentará un precedente para que muchos consumidores puedan sentirse cómodos con sus gastos en el futuro y demanden éste servicio.