

¿GANA LA BANCA? RETOS Y OPORTUNIDADES DE LA TORMENTA FINANCIERA

FRANCISCO BARCIA

Directores

HELENA GARRIDO

JUAN FERRARI

¿Gana la banca? Los organizadores de *Ágora* plantearon una pregunta que los participantes en el curso respondieron sin dudar: sí, gana. Ha ganado, está ganando y ganará. Y, además, es bueno que lo haga porque si pierde, como se repitió en las dos jornadas del seminario, perdemos todos, dada la importancia del sector para la actividad económica. Ahora bien, el debate nos dejó una reflexión inquietante: si los gobiernos, los bancos, los reguladores y los supervisores no aprenden la lección de esta grave y traumática crisis económica, provocada –no conviene olvidar– por los errores y los excesos del sector financiero, corremos el riesgo de que todo vuelva a ser como antes. Estaríamos ante una victoria incondicional de la banca frente al poder político y los ciudadanos, un escenario que nadie desea.

Helena Garrido, directora adjunta del *Jornal de Negócios*, de Lisboa, y Juan Ferrari, responsable de Opinión de *Cinco Días*, de Madrid, dirigieron un curso que sentó en la misma mesa a representantes de entidades financieras españolas y portuguesas, a usuarios de la banca (particulares y empresas), a destacados economistas, varios de los cuales han desempeñado altas funciones en los gobiernos y los bancos centrales de los dos países, y a periodistas. El propósito de *Ágora* era debatir el papel de los bancos y saber cómo han reaccionado a las turbulencias; reflexionar sobre las causas

y los efectos de la crisis económica; encontrar salidas a la difícil situación que atraviesan España y Portugal; analizar las oportunidades y los retos que tienen ante sí los grupos bancarios y las empresas; y diseccionar la relación entre el poder político y el financiero. En el fondo, como apuntó al inicio del curso Ignacio Sánchez Amor, director de *Ágora*, el gran objetivo era romper el silencio, una afonía en la que se han refugiado los banqueros después de tantos años de locuacidad y protagonismo excesivo, unos comportamientos alejados de su perfil tradicional de sobriedad y discreción.

Antes de repasar cada una de las ponencias, les presento las grandes conclusiones que nos ha dejado el curso celebrado en Badajoz:

- Nada volverá a ser como antes de 2007, cuando estalló el escándalo de las hipotecas *subprime* en EEUU. Estamos ante la crisis económica y financiera más grave de todos los tiempos. Se ha acabado el ciclo del dinero fácil y barato.
- Los bancos cometieron errores y excesos que no fueron debidamente calibrados por los gobiernos, los reguladores y los supervisores. Las auditoras y las agencias de calificación de riesgos han quedado mal en la foto de la crisis.
- La banca está inmersa en una profunda definición de su estrategia. Tiene por delante unos años de reestructuración difícil y compleja, un proceso que ya han iniciado las cajas españolas, entre ellas, las de Extremadura. El sector debe reformular su negocio y volver a ser más conservador en la evaluación del riesgo, al tiempo que debe reducir su exposición a la construcción y el sector inmobiliario. Los expertos defienden la vuelta al negocio tradicional.
- Es necesario mejorar el marco regulatorio del sector financiero. Se pide más transparencia a las entidades y más protección para los consumidores. Existe el riesgo de que se cambien unas cuantas normas para que todo siga como antes y de que, una vez recuperada la economía, la reforma del cuadro regulatorio ya no sea una prioridad y se olvide.

- La falta de liquidez ha restringido el acceso al crédito, un problema que afecta gravemente a las empresas, sobre todo, a las de pequeña dimensión. Los estados tienen que pagar más para financiarse en los mercados internacionales y se enfrentan a más dificultades.
- En un mundo globalizado como el actual, los estados son cada vez más vulnerables, como se ha visto en los casos de Islandia e Irlanda, cuyas economías se han hundido por el colapso del sector financiero. El poder político ha perdido relevancia en detrimento del poder económico.
- La estrategia que sigue la Unión Europea (UE) merece muchas críticas. Se echa en falta más determinación para defender el modelo europeo, basado en el Estado del bienestar, frente al estadounidense y el asiático. Europa ha avanzado mucho en los aspectos comerciales y financieros, pero debería ir más lejos en la unión política. Se le ve sin rumbo, errática.
- La banca de España y Portugal ha resistido bien la crisis internacional. La morosidad de los créditos concedidos a las familias y las empresas ha subido en los dos países, pero se mantiene en niveles relativamente bajos.
- La política prudente del Banco de España y del Banco de Portugal, preocupados con el riesgo y la insistencia en las provisiones, ha salvado a los dos países de una crisis más grave. Durante años, los socios europeos, los analistas y la prensa les criticaron su conservadurismo. Al final, el tiempo les ha dado la razón.
- La crisis internacional iniciada en 2007 fue primero financiera y luego pasó a la economía real. En España y Portugal se ha traducido en más paro, problemas con el déficit público, recortes salariales y aumentos de impuestos. España tiene que digerir, además, el desplome del ladrillo. Portugal, en cambio, no ha sufrido una burbuja inmobiliaria. Los dos gobiernos deben poner en orden sus cuentas públicas.

- Es alarmante el grado de desconocimiento de los españoles y los portugueses sobre los productos financieros más básicos, como las hipotecas, los préstamos personales o las tarjetas de crédito. Muchas personas firman documentos sin conocer los riesgos que acarrearán estos contratos. Hace falta más formación y pedagogía.
- Los dos países ibéricos tendrán más ventajas si buscan soluciones comunes y trabajan juntos en el mercado globalizado.
- La banca española cuenta con una presencia importante en Portugal. Su cuota de mercado ronda el 15%. La representación de los bancos portugueses en España es modesta y no pasa del 1%. Hay potencial para crecer.
- No se puede hablar plenamente de un mercado bancario ibérico. Persisten barreras legales y fiscales que hacen que las prácticas bancarias sean diferentes.

Pasamos ahora a las intervenciones del curso. He agrupado los temas en seis grandes bloques: Extremadura; la relación entre la banca y los usuarios; la presencia de los grupos financieros españoles en Portugal y viceversa; la comparación entre ambas economías y cómo les ha afectado la crisis; la banca y el poder y quién manda realmente; y los cambios que tendrá que hacer el sector como consecuencia de la tormenta financiera. De esta manera, la crónica iniciará su viaje en la región que acoge *Ágora*, recorrerá la península Ibérica y acabará con temas globales. Comencemos, pues, por Extremadura.

EL FUTURO DE LAS CAJAS EXTREMEÑAS

El curso arrancó con dos directivos de Caja Extremadura y Caja Badajoz, que explicaron el contexto en el que se mueve el sector, la estrategia de sus entidades frente a la crisis y la decisión de formar parte, en casos separados, de un Sistema Institucional de Protección (SIP), también denomi-

nado fusión fría. Este proceso de concentración es un mecanismo de apoyo y defensa mutuo entre las entidades integrantes, cuyo objetivo es garantizar la liquidez y la solvencia de los miembros, permitiendo a la vez mantener su entidad y su personalidad jurídica. No es una fusión pura en el sentido mercantil, donde desaparecen las empresas y se crea una nueva, sino que las entidades subsisten, mantienen su personalidad jurídica y su funcionamiento. Numerosas cajas han optado por esta vía sin perder su marca ni la vinculación con sus territorios.

Miguel Ángel García, subdirector general de Caja Extremadura, expuso la situación que enfrenta el sector en España: caída muy importante de la actividad económica desde 2008; aumento del paro; repunte significativo de la morosidad, que presiona las cuentas de resultados y obliga a importantes saneamientos de las mismas; y una crisis generalizada de confianza que ha atenazado al sistema financiero. A pesar de las dudas, los resultados de las pruebas de resistencia (*stress tests*), que se realizaron a las entidades españolas a mediados de 2010, mostraron que el sector, en general, y las cajas, incluidas las dos extremeñas, son muy solventes, según reivindicó este directivo.

La crisis se ha traducido en una frenazo de la actividad crediticia, que no aumenta básicamente por dos razones, de acuerdo con Miguel Ángel García: en primer lugar, se ha producido una disminución muy importante de la demanda solvente de crédito, sobre todo y principalmente en el sector inmobiliario, que era la base de crecimiento de los balances, y, en segundo, porque las entidades comenzaron a aplicar unas políticas de concesión del crédito más ortodoxas y estrictas, alentadas por el Banco de España. El principal factor que ahora se tiene en cuenta para conceder un préstamo es la capacidad de pago del acreditado, dejando en un segundo plano, y como un hecho adicional, la garantía, sea o no suficiente para cubrir la operación crediticia. Además, los depósitos de los clientes, componente importante del negocio, se han estancado y, como consecuencia, uno de los principales motores de financiación no aumenta.

Las entidades, sobre todo las pequeñas, sienten dificultades para acceder a los mercados mayoristas, lo que también limita su capacidad de fi-

nanciación. Estas restricciones han desatado una guerra por la captación de los depósitos tradicionales, con el consiguiente aumento de los costes. El sector no puede crecer, el volumen de negocio no aumenta y las cuentas de resultados están cada día más presionadas.

En este contexto, los responsables de Caja Extremadura decidieron poner en marcha una fusión fría con Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM), Cajastur con Caja Castilla-La Mancha (CCM) y Caja Cantabria. La operación, según el subdirector general, garantiza el futuro de la institución y la sitúa en el tercer lugar entre las cajas, por detrás tan sólo de La Caixa y Caja Madrid+Bancaja (embarcadas en un proceso de fusión fría), y en el quinto del ranking español, incluyendo bancos y cooperativas de crédito, superada únicamente por Santander, BBVA y las dos cajas citadas antes.

La integración en el SIP permite a Caja Extremadura conseguir tres objetivos: en primer lugar, ganar dimensión y facilitar el acceso a la liquidez. Los mercados mayoristas se encuentran cerrados y las únicas entidades que acceden a ellos, sin necesidad de acudir a los avales del Estado, que encarecen más la financiación, son las de un tamaño significativo. En segundo lugar, por la eficiencia, ya que la unión de tres cajas producirá importantes economías de escala. Y, en tercer lugar, se aumenta la solvencia porque un grupo de estas características permite en el inicio de la constitución sanear los balances gracias también a las ayudas concedidas por el Gobierno central en el Fondo de Reestructuración y Ordenación Bancaria (FROB). FROB y SIP son dos de los acrónimos y nuevas palabras, como *subprime*, que hemos aprendido en esta crisis.

Con la fusión fría, la entidad extremeña ve cumplidos sus objetivos de seguir siendo Caja Extremadura y de continuar como una entidad de referencia en el sistema financiero regional, lo cual le permite mantener la marca, los propios órganos de gobierno, la capacidad de gestión dentro de la comunidad y la obra social. Según García, la caja podrá incrementar las dotaciones a medio plazo para este fin, ya que los recursos que obtendrá por formar parte del SIP serán superiores a los que lograría si continuase en solitario.

José María Portillo, subdirector general de Caja Badajoz, contó la experiencia de su entidad, que también ha decidido llevar a cabo una fusión fría, en este caso, con Caja Círculo de Burgos y Caja de Ahorros de la Inmaculada, de Zaragoza. Esta operación le permite cumplir varios propósitos: reorientar su futuro empresarial, afrontar los retos que vendrán después de la crisis, conseguir más tamaño, consolidando su presencia en España y Portugal, y lograr un mayor nivel de eficiencia.

La crisis deja varias lecciones para el sector financiero español, de acuerdo con este directivo: es oportuno reorientar las estrategias de negocio, hay que diversificar las carteras crediticias, diluyendo la alta concentración que existe en el sector inmobiliario y ampliando las fuentes de financiación para una menor dependencia de los mercados minoristas, y es necesario optimizar las estructuras de costes, a través de economías de escala y sinergias que permitan aumentos de productividad.

En el caso de las cajas, los problemas económicos han puesto de manifiesto la necesidad de evolucionar y adaptarse a un nuevo modelo de desarrollo. Portillo defendió que estas entidades han sido una palanca esencial del desarrollo de España, fomentando el ahorro, financiando la inversión y contribuyendo de forma importante a la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en lo que se refiere a renta, acceso a la cultura o atención asistencial a los colectivos más desfavorecidos. El subdirector general de Caja Badajoz recalcó que una buena parte del éxito empresarial e institucional de las cajas reside en la fortaleza de su marca, una solidez que reconocen dos grupos clave para su actividad: los clientes y los reguladores.

El consejero de Administración Pública y Hacienda de la Junta de Extremadura, Ángel Franco Rubio, aplaudió la idea de Sánchez Amor de que *Ágora* fuese un debate contra el silencio, que propiciase el diálogo y reflexionase sobre la mejor manera de arreglar los problemas de la banca. Aseguró que es difícil –y quizá también pronto– establecer quiénes han sido los culpables y pedir responsabilidades. Hay un mayor número de certezas sobre su origen, pero seguimos teniendo muchas incertidumbres. Sin que se conozcan sus causas y nos pongamos de acuerdo sobre qué factores

han desencadenado las turbulencias, será difícil opinar y emitir juicios sobre el futuro. El consejero, por ello, apeló a que busquemos soluciones porque “todos somos culpables, en buena medida, de la situación actual”.

Ángel Franco elogió el papel que ha desempeñado el Banco de España, aunque afirmó no compartir todas las opiniones que se emiten desde esa entidad. Gracias a la disciplina y el control ejercido por el banco central, el sector financiero ha estado más ordenado y ha resistido mejor que otros el impacto de la crisis internacional.

El consejero se refirió a las cajas extremeñas y dijo que la Junta no se ha opuesto ni se va a oponer a operaciones que busquen incrementar la dimensión, pero defendió el mantenimiento de su función social redistribuidora. El tamaño, argumentó, permite a las cajas afrontar los desafíos con más tranquilidad y garantías. Caja Extremadura como Caja Badajoz, al igual que las dos cajas rurales extremeñas, se encuentran en una situación envidiable, “en la mayoría de los casos por encima de la media del sector”, según Franco, opinión que también manifestaron los dos subdirectores generales.

En los últimos tiempos, las cajas han sido las protagonistas en la reestructuración del sector financiero español. Ha habido una oleada de concentraciones de norte a sur del país. Son, como recordó Ángel Franco, entidades tradicionales, muy dispersas, en algunos casos de poco tamaño, con un negocio muy consolidado, doméstico, muy pegado al cliente, con una historia de más de cien años, que han sido muy útiles y que, en el caso de Extremadura, han acompañado al Gobierno regional en el desarrollo de políticas que se emprenden desde las instancias públicas, y que tienen en su fundamento una labor social. La prensa se pregunta si una vez pasado este baile inicial de fusiones, habrá una segunda vuelta. El consejero se limitó a decir que no era adivino.

Ante un auditorio con españoles y portugueses (había noventa alumnos de Economía y Gestión de la Universidad de Évora, que asistieron a todo el curso), el representante de la Junta argumentó que los dos países deberían buscar soluciones comunes para la banca. Hay oportunidades de negocio para ganar músculo tanto en Extremadura, Alentejo y la región cen-

tro de Portugal como el resto de los dos países. Citó varios antecedentes: la red de oficinas de la Caixa Geral de Depósitos (CGD) en la región, la presencia de Caja Badajoz en Lisboa, Oporto y Évora, y la participación del grupo luso Banif en el capital de Banca Pueyo, una entidad privada eminentemente extremeña. Hay experiencias y sería deseable que España y Portugal trabajasen en conjunto para fortalecer sus economías. Ésta fue, de hecho, una de las ideas más repetidas en Badajoz.

Para cerrar este bloque sobre Extremadura, quiero mencionar dos intervenciones que se produjeron en otras mesas redondas. Rodolfo Lavrador, administrador ejecutivo de la Caixa Geral de Depósitos (CGD) y presidente de la filial española (Banco Caixa Geral), afirmó que la región, por su carácter fronterizo, tiene que sacar más provecho de su relación con Portugal. Aunque el país vecino ya es el primer socio comercial de Extremadura, este directivo consideró que hay mucho potencial por explotar, como demuestra la fuerte relación económica entre Galicia y Portugal. El intenso intercambio de personas y una historia y cultura compartidas en muchos momentos son dos razones de peso para que una empresa extremeña piense en el mercado portugués como primera opción para salir al exterior, insistió.

Sobre el estallido de la burbuja inmobiliaria, Manuel Pardos, presidente de la Asociación de Usuarios de Bancos, Cajas de Ahorro y Seguros, comentó que su impacto ha sido menos intenso en Extremadura, “seguramente porque la política de vivienda protegida es una de las más avanzadas de España y por el carácter rural de amplias zonas”. En Extremadura no se ha visto con tanta intensidad el sobreendeudamiento de las familias, algo que sí ha ocurrido en las grandes ciudades y en la costa mediterránea.

LA CARA MÁS VISIBLE DE LA CRISIS. BANCA Y CLIENTES EN BUSCA DE SOLUCIONES

Hablemos ahora de la banca y los usuarios, ya sean particulares o empresas, una relación que vive momentos agitados por la crisis económica.

Muchas familias españolas y portuguesas, acuciadas por el paro, no han podido pagar sus hipotecas y han tenido que abandonar sus casas. Se han multiplicado los embargos y la morosidad. Las entidades, forzadas por la coyuntura internacional, han reducido drásticamente la concesión de crédito, lo que ha dejado a numerosas empresas en una situación crítica.

Uno de los momentos más interesantes del curso se vivió en la primera jornada con el enfrentamiento (dialéctico, no llegaron a las manos) entre el citado Manuel Pablos, de la Asociación de Usuarios de la Banca, y Santos González Sánchez, presidente de la Asociación Hipotecaria Española. Helena Garrido y Juan Ferrari los habían citado frente a frente en la mesa redonda *“La cara visible de la crisis. Banca y clientes en busca de salidas”*. Era mediodía en Badajoz. Comenzó el duelo, quiero decir, el debate.

Pablos no tardó en disparar: “los bancos y las cajas han sido los causantes de la burbuja inmobiliaria en España”. Es evidente que ha habido una crisis internacional, pero los españoles, además, se han visto afectados por la estrepitosa caída del mercado inmobiliario y los errores de las entidades financieras. Los bancos, según el representante de los consumidores, han estado detrás de la burbuja especulativa, alimentándola y dándole oxígeno en condiciones desproporcionadas. “Ha habido poca responsabilidad y poca perspectiva de futuro. Se ha mirado el beneficio inmediato”.

De nada valieron las advertencias que hizo su asociación desde 2002 sobre la burbuja inmobiliaria. “En 2003 no había explotado ni en 2004 ni en 2005. Algunas personas nos decían que éramos unos exagerados. Tardó, nada más y nada menos, que siete años porque iba aumentando por las cifras que conocemos todos. El *subprime* americano fue la espoleta a nivel internacional, pero España hubiera explotado de todas maneras porque llevaba años hinchándose de un modo artificial”, prosiguió.

El sobreendeudamiento ha crecido de manera vertiginosa en España y Portugal en los últimos diez años y se ha convertido en una situación insostenible para muchas familias. En los años de bonanza, con la introducción del euro y unos tipos de interés que bajaron hasta niveles históricos, se produjo un efecto riqueza en ambos países. Era una ilusión, una falsa ilu-

sión, como se ha visto después. Con el cambio de ciclo económico, el paro ha provocado que muchas personas no puedan pagar sus hipotecas. Según este especialista, en 2008 comenzó un “fenómeno dramático que es lo más visible que está sucediendo en España”: 131.884 embargos e impagos hipotecarios, de acuerdo con el Consejo General del Poder Judicial. Esta cifra ha subido hasta los 176.211 en 2009 y todo apunta a que habrá más aumentos en 2010 y 2011.

A los embargos hay que añadir las negociaciones entre el banco y el consumidor mediante la fórmula de la dación en pago, es decir, una vía que evita el procedimiento judicial de expulsión de la vivienda. En 2009 hubo 40.000 casos. “Las condiciones en las que se producen estas daciones en pago dejan mucho que desear por parte de las entidades financieras”, denunció Manuel Pablos.

Los bancos, como subrayó vehementemente, quieren seguir ganando dinero en proporciones escandalosas: “no han dejado de ganar dinero en España ni antes ni durante ni después de la crisis”.

Sobre la protección de los consumidores, destacó que la legislación europea al respecto es muy avanzada, más que la de EEUU, pero sobre el papel no tiene la efectividad que debería. “Pedimos mejor regulación, ni buena ni poca, mejor regulación. No sé si los gobiernos europeos quieren aplicarla. Existe el peligro de que cambie algo para que todo siga igual”, advirtió el representante de los consumidores.

Pero la banca no tiene toda la culpa. Muchas personas con escasa o nula educación financiera suscribieron productos sin conocer lo que estaba por detrás ni sus efectos. Las encuestas de la Asociación de Usuarios de Bancos muestran un gran desconocimiento por parte de los españoles, un problema que también ocurre en Portugal, como recordó la codirectora del curso, Helena Garrido. Muchos hipotecados no sabían ni siquiera lo que era el euribor y desconocían que su cuota podía aumentar de un mes para el otro. La ignorancia sobre estos temas, algo incomprensible en nuestro tiempo, coloca al consumidor en una posición indefensa ante los bancos.

Pablos mencionó otro asunto inquietante y de máxima actualidad: más de 3,8 millones de personas o familias están afectadas por las cláusulas suelo en las hipotecas, que limitan la bajada del tipo de interés a un tope determinado (por ejemplo, el 4%) y establece unos techos del 8%, 9% y hasta del 12%. Aparentemente había un pacto contractual, firmado ante la presencia de un notario, pero muchos consumidores no sabían lo que firmaban. Ha habido casos de publicidad engañosa. “Está para que no te suban mucho los tipos de interés, decían en algunas entidades. Ha faltado información y no ha habido libertad contractual porque el consumidor, en esas hipotecas, aunque interviniese un notario, no podía calibrar el efecto. Vamos a intentar que los afectados renegocien las cláusulas. Las entidades quieren protegerse. Nos parece bien, no queremos llevarlas a la insolvencia, pero vamos a negociar los techos. Dejémoslos en el 2,5%, al menos”, según explicó Pablos, que espera que los tribunales se pronuncien sobre estas condiciones “abusivas”.

Le tocó el turno a Santos González, de la Asociación Hipotecaria Española, que hizo rápidamente tres puntualizaciones: la primera, España ha creado más de diez millones de propietarios de vivienda en los últimos diez años y es el país del mundo con el porcentaje más alto de casas en propiedad. “Supongo que el sector algo tendrá que ver”. Segunda, España está a la cabeza de Europa en las normas de transparencia, que, además, implican al notario. Y tercera, el “denostado” sistema financiero español está aguantando “mejor que ninguno” (y repitió), “mejor que ninguno”. “La participación pública en el saneamiento del sector es casi nula y se dedica a pequeños avales para la refinanciación de algunas entidades financieras”, puntualizó.

González describió la situación del mercado hipotecario español, muy afectado, como era de esperar, por la crisis. Después de una época dorada entre 1995 y 2007, la tormenta financiera se traslada a la economía real y tiene un gran impacto sobre los balances de las entidades y las familias. Esto se manifiesta en dos cuestiones: desde el punto de vista del activo, hay una pérdida notable de la actividad y un aumento considerable de la moro-

sidad y, desde el punto de vista del pasivo, estamos ante un acontecimiento quizá nuevo dentro del sistema financiero, que, desde luego, va a determinar el carácter competencial del negocio en el futuro: la liquidez (uno de los “caballos de batalla”, según este experto, en los próximos años). En poco tiempo, España ha pasado de ser un país que crecía a tasas acumuladas de dos dígitos en el último decenio a encontrarse con la imposibilidad de generar crédito hipotecario suficiente para reponer la cancelación del balance. El país, por tanto, está en una situación inédita de pérdida de balance hipotecario, un hecho sin precedentes en los treinta años de funcionamiento del mercado, según desveló.

El paro, como apuntó el responsable de la Asociación Hipotecaria Española, es el principal enemigo de su sector y el causante del repunte de la morosidad.

Las entidades “no están aburridas” y trabajan en un doble plano: por un lado, gestionan la crisis e intentan adaptarse a la actividad normativa que tiende a armonizar el mercado y las prácticas crediticias y, por el otro, tratan de vender las casas de aquellas familias que han devuelto sus inmuebles por no pagar la hipoteca.

Este “protagonismo no deseado” de la banca en el mercado inmobiliario mereció un interesante cruce de argumentos en la mesa de debate. Juan Ferrari, codirector del curso, comentó que los promotores se quejan amargamente de que sus clientes quieren comprar una casa, van al banco y no les conceden el crédito. Sin embargo, al mismo tiempo, las entidades venden su stock inmobiliario y facilitan préstamos a los compradores. ¿No es esto competencia desleal? Santos González afirmó que sí era competencia con los constructores, pero no desleal. “Hay una distorsión porque las entidades financieras están teniendo un papel de inmobiliarios, forzados como consecuencia de su gestión recuperatoria. Es lícito y razonable que tratemos de vender nuestros inmuebles. Nuestra actividad inmobiliaria se refiere a aquellas viviendas que el mercado no ha sido capaz de absorber en condiciones normales. Nos vemos forzados a hacerlo. Nos hemos encontrado con un negocio que tenemos que reestructurar desde el punto de

vista estratégico, comercial y directivo porque es un mercado, para nosotros, no natural, que ocurre por circunstancias coyunturales. Tenemos la responsabilidad de cobrar los créditos porque así nos lo dicen nuestros accionistas y clientes. Y, lamentablemente, tenemos que ejecutar algunas hipotecas”, respondió.

El representante de las entidades mencionó otro punto crucial: el precio de la vivienda, que en España (no tanto en Portugal) se disparó durante el boom económico. En su opinión, todos los intervinientes en el sector deben buscar un “precio de equilibrio” que facilite el acceso a la vivienda. Debe replantearse también la estructura del sector inmobiliario para elevar el número de inmuebles en arrendamiento porque “en España no tenemos mercado de alquiler”. Por último, lanzó un aviso sobre el endeudamiento de las familias. En este momento, los tipos de interés siguen en niveles históricamente bajos en Europa, pero más tarde o más temprano comenzarán a subir. “Yo pondría un alerta, no rojo pero sí naranja en un escenario como éste de tipos tan bajos. Tenemos que recuperar algunas fórmulas denostadas, posiblemente no bien contratadas en el pasado, para que palien el riesgo del encarecimiento futuro del precio del dinero”.

Esta mesa redonda abordó también las dificultades que tienen las empresas para acceder al crédito, un problema común en España y Portugal que está dejando a muchas pymes al borde de la asfixia. Emília Espírito Santo, de la Dirección de Asuntos Económicos y Monetarios de la Confederación de la Industria Portuguesa (CIP), aseguró que los empresarios no sólo se enfrentan a una subida de los intereses practicados por la banca sino también a criterios más exigentes y restrictivos en la concesión de los préstamos. Las compañías de menor dimensión, especialmente, se han visto de repente con unos intereses más altos, condiciones contractuales más duras, tales como la disminución de los plazos de los nuevos créditos, y una reducción de los montantes concedidos. “En Portugal, el tejido económico se compone esencialmente de pymes y microempresas, que se han resentido con estas dificultades. En paralelo, hemos comprobado que la inversión empresarial ha caído el 18,5% entre 2008 y 2010. Los empresarios

tienen miedo del riesgo y han recurrido menos al crédito bancario”, reveló esta economista.

Las líneas de crédito del Gobierno de Lisboa, con condiciones más favorables, han mitigado en parte las dificultades de las pequeñas y medianas empresas.

LAS ENTIDADES FINANCIERAS ESPAÑOLAS Y PORTUGUESAS SALTAN LA FRONTERA

Seguimos en España y Portugal, pero ahora abordaremos otro capítulo: la presencia de los grupos financieros españoles y portugueses a un lado y otro de la raya. ¿Se puede hablar de un mercado bancario ibérico? Para reflexionar sobre este asunto, *Ágora* invitó a Laura Valdunciel, profesora de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de León, Rodolfo Lavrador, de la Caixa Geral de Depósitos (CGD) y presidente de la filial española Banco Caixa Geral, y Rui Semedo, responsable del Banco Popular en Portugal.

Laura Valdunciel presentó las líneas generales de un informe que ha elaborado con Pilar Sierra, también de la Universidad de León, en el que se analizan el comercio, las inversiones y los movimientos de la banca española y lusa entre 1998 y 2008. Antes de 1986, cuando se produjo la entrada de los dos países en la Comunidad Económica Europea (CEE), los intercambios comerciales eran mínimos y la actividad productiva, prácticamente inexistente. Todo cambia a partir de ese año, con un incremento gradual de las exportaciones y la inversión. Aumenta igualmente la interdependencia económica, que es más acusada en el caso de Portugal, ya que España se convierte en pocos años en su principal cliente (destino del 25% de sus exportaciones) y proveedor (un tercio de sus importaciones). Para España, su vecino ibérico pasa a ser un socio habitual, pero no el más decisivo (Francia y Alemania son más importantes). Existe otra diferencia: el comercio exterior español es mucho más diversificado productiva y geográficamente. Sigamos

con otros factores que distancian a los países: la dimensión (la población española cuadruplica a la portuguesa), la renta per cápita (un 30% más alta en el caso de España) y la evolución de las dos economías (“España tuvo una época de bonanza que todos hemos conocido, entre 1995 y 2007, cuando hubo un crecimiento ininterrumpido, mientras que en Portugal este periodo no fue tan estable ni con un crecimiento tan pronunciado”, señaló Valdunciel.

Sobre la inversión, la economista afirmó que el capital español en Portugal se ha concentrado en los servicios financieros y el sector energético. Las empresas portuguesas, por su parte, han invertido sobre todo en la banca y la industria de la alimentación. Además, según se desprende del estudio, la inversión lusa en el mercado español ha presentado un “comportamiento errático”, con flujos que aumentan y disminuyen de manera importante de un año para otro.

Entramos en la actividad bancaria. Desde 1986, las empresas que prestaban servicios financieros tuvieron que adaptarse a un nuevo mercado y a una nueva regulación. España lo hizo de una forma bastante rápida, incluso “vertiginosa”, según Laura Valdunciel, pero más lenta en el caso de Portugal. Surgieron procesos de liberalización, avanzó la privatización de la banca pública y se multiplicaron las fusiones, algo parecido a lo que ocurre ahora con las cajas españolas. De todos estos ajustes surgieron entidades con una mayor dimensión y, sobre todo, más eficientes. Era necesario para poder competir en el mercado europeo.

Los bancos españoles han sido pioneros en la creación del mercado ibérico bancario, por delante de sus competidores portugueses y de las cajas. Y es que los grupos privados españoles tenían una mayor dimensión que sus rivales, eran más eficientes y estaban dispuestos a destinar más recursos para introducirse en el mercado.

La profesora universitaria se centró en la trayectoria de los tres grandes de la banca española en Portugal. El Santander compró en los años noventa el Banco de Comércio e Investimento (BCI), el Banco Totta & Açores y el Crédito Predial Português y su cuota de mercado a finales de 2000 era del 10%. Se trata del primer banco privado que opera en Portugal en be-

neficios y es el más rentable y eficiente. Es igualmente el grupo español con mayor presencia: tiene el 11,5% de los créditos y capta el 12,1% de los depósitos. En sus 770 oficinas se atiende a 2,1 millones de clientes y da empleo a 6.500 personas. Es, claramente, el que inició la estrategia del mercado ibérico.

Seguimos con el Banco Popular Portugal, que se crea en 1991. Dispone de 232 sucursales, 1.276 empleados, 296.000 clientes y 3.091 millones en depósitos. Capta el 1,51% de los depósitos del mercado luso y concede el 2,38% de los créditos.

El BBVA instala su filial en 1991 y, tras consolidar y fusionar varios negocios, cuenta con 110 agencias y tiene el 1,96% de los créditos y el 1,15% de los depósitos.

La entrada de las cajas se inició con más retraso y, sobre todo, de una forma más tímida. Las entidades de las regiones fronterizas tienen más presencia: Caja Badajoz (la primera caja en introducirse, en 1991, posee tres oficinas en Lisboa, Oporto y Évora), Caixa Galicia, Caixanova, Caja Duero y Caja España (las dos gallegas han iniciado su fusión, al igual que las dos castellano-leonesas). Caja Madrid y Bancaja, inmersas en una fusión fría, operan también al otro lado de la frontera. La Caixa, por su parte, es el primer accionista de uno de los bancos más grandes del país: el BPI, con el 30% del capital.

Valdunciel argumentó que la crisis frenará la expansión de las cajas en Portugal, inmersas en el proceso de reajuste que acometieron los bancos cuando España ingresó en la CEE. Una vez que se encuentren con unas características similares (mayor tamaño, solvencia, eficiencia) tendrán más capacidad para enfrentarse al mercado europeo y una de las prioridades será Portugal, según vaticinó.

El proceso de penetración de la banca portuguesa en España se ha realizado con mucho más retraso y menor impacto. Los casos más conocidos son la Caixa Geral de Depósitos (CGD), un grupo que pertenece al 100% al Estado, y el Banco Espírito Santo (BES), que adquirió en 1992 el Banco Industrial del Mediterráneo y que opera fundamentalmente en la banca pri-

vada y de inversión y en la gestión de activos. Dispone de 26 agencias y centros de empresas.

Pero dejemos que uno de los máximos directivos de la CGD hable de su estrategia en España. Rodolfo Lavrador afirmó en *Ágora* que la intención del grupo financiero más importante de Portugal es crecer en el mercado español, “pero no a cualquier precio porque hoy nadie está en condiciones de hacer malos negocios”. Con una red de 211 agencias, su filial (Banco Caixa Geral) analiza todas las oportunidades que surgen, aunque existe una gran diferencia “entre mirar y estudiar, y concretar”, aclaró.

Juan Ferrari le preguntó si estaría interesado en comprar oficinas sobrantes de alguna fusión entre cajas. “¿Tiene sentido para la CGD crecer en España? Evidentemente. ¿Quiero crecer en España? Pues te digo sí, pero lo haré para tener más eficacia y rentabilidad, no sólo por el hecho de crecer. Cualquier negocio puede ser interesante si añade valor y salen las cuentas. Cuando buscas una oportunidad, lo más importante son los clientes, sobre todo si estamos hablando de dos mercados muy maduros como España y Portugal. El que se desprende de unas agencias, te vende las instalaciones y los problemas. No te vende los buenos clientes. No hay nada imposible, todo es cuestión de precio y de profundizar. Pero es más difícil que te salga un buen negocio en la compra de oficinas que una operación de otro tipo”, explicó Lavrador.

En la línea de Laura Valdunciel, el directivo portugués explicó que las entidades más importantes de la península Ibérica han entrado y crecido en el país vecino, pero lamentó que varios años después del inicio de este movimiento, el desequilibrio sea tan notable: la banca española tiene una cuota de mercado que ronda el 14% en Portugal mientras que la lusa en España anda por el 1%. “Hay una diferencia grande. Si la economía española es cinco veces más grande que la portuguesa, la proporción en la banca debería ser parecida. Las entidades portuguesas deberían tener, por tanto, el 3% de cuota en España. Sería lo mínimo”, apuntó.

Rui Semedo, presidente del Banco Popular en Portugal, lamentó, como su compatriota Rodolfo Lavrador, la poca visibilidad de la banca lusa en el

mercado español, pero también dejó claro que “le gustaría haber visto más determinación en la entrada de los grupos portugueses”. “Aquí ha jugado el impacto del tamaño tan diferente entre ambos países. Hemos tenido algún miedo en pasar la frontera. Las empresas españolas, por su dimensión, fueron más rápidas cuando se abrieron las fronteras. En cualquier caso, creo que de todos los bancos extranjeros que operan en España, los portugueses son los que tienen más condiciones de triunfar por la proximidad geográfica y lingüística”, aseguró.

Sobre la estrategia del Popular, su presidente confirmó que sigue interesado en crecer, “pero el problema es que hay que medir muy bien los pasos porque vivimos tiempos difíciles”. Aquella época del “comprar por comprar ha pasado un poco de moda” y ahora todos los agentes del sector saben que los movimientos de concentración serán más difíciles. “En este momento, el tema central son las cajas de ahorro”, enfatizó.

Este gestor, natural de Elvas aunque residente en Lisboa desde hace muchos años, se declaró un apasionado del tema peninsular, transfronterizo. “La cuestión de la proximidad, de cómo vamos a construir una nueva identidad, a recrear y a inventar la relación entre los dos países, es uno de los temas más interesantes, desde el punto de vista intelectual, para los portugueses y los españoles”.

Semedo identificó tres planos diferentes en la península Ibérica (el político, el cultural y el económico) y apuntó algunas restricciones que impiden su pleno desarrollo. A todos los portugueses les parece que entienden el castellano, dijo, pero en el día a día no es así. La gente dice que lo entiende, aunque al final no lo comprende tan bien como cree. Los españoles, en su opinión, son más sinceros: “dicen que no lo entienden bien, pero lo intentan hablar”. Y aquí comienza el primer problema: la “desconexión” a la hora de comunicarse. “Vamos a perder mucho tiempo y energía intentando hablar la otra lengua sin que lleguemos a nada consistente. La cuestión lingüística es un problema que hoy se está resolviendo poco a poco, pero que se va a mantener como una restricción durante algún tiempo”, argumentó.

Otro tema es la cultura. No habrá una relación sólida sin un buen conocimiento mutuo. Éste es un camino inevitable para construir una península fuerte, dijo Semedo, porque la cultura aproxima a la gente. La relación económica será más fácil si los españoles y los portugueses tienen acceso a la literatura, el arte o el teatro de sus vecinos.

En el ámbito económico, a pesar de que los dos países pertenecen a la UE y han derribado barreras, persiste una maraña de restricciones legales y burocráticas que frena las relaciones. Semedo y Lavrador relataron que el cuadro legal y fiscal es distinto en los dos países, lo que supone, de hecho, un obstáculo para el desarrollo de un mercado bancario verdaderamente ibérico. “Dos entidades como las nuestras tienen que ajustar un montón de cosas para responder a realidades fiscales totalmente diferentes. La energía, los recursos y los esfuerzos que deberíamos dedicar a los clientes, al crecimiento del negocio y a apoyar a las empresas se consumen en intentar encontrar, en este laberinto de leyes, la manera de respetar la legislación a ambos lados de la frontera”, criticó el presidente del Popular en Portugal.

Los dos directivos coincidieron en que la fiscalidad y las leyes hacen que las prácticas bancarias sean diferentes en cada país, unas divergencias que deberían eliminarse para avanzar hacia una “miniunión económica” con más de 50 millones de consumidores. De todos modos, Lavrador destacó que España y Portugal pueden sentirse orgullosos de sus sistemas bancarios, que están entre los más desarrollados del mundo y disponen de una amplia red de agencias.

Semedo y Lavrador defendieron que España y Portugal deberían trabajar juntas para aprovechar todas las ventajas de la globalización. La experiencia y los lazos históricos que tienen los dos países con varias zonas del mundo, como Latinoamérica, África o algunos países asiáticos, podrían aprovecharse conjuntamente. “Todo esto se hace con nuevas mentalidades. Estaré contento cuando vea a más españoles estudiando y trabajando en Portugal y a más portugueses estudiando y trabajando en España. La unión económica se hará si las personas tienen facilidad para moverse por

los dos países, si todos nos sentimos en casa, manteniendo nuestras identidades. Yo creo mucho en esto y hay un larguísimo recorrido por delante”, concluyó Semedo.

Juan Ferrari puso fin a este panel con cuatro ideas que le parecieron interesantes: existe un mercado ibérico, un concepto que desea ver cada vez más arraigado; hay espacio para crecer en la banca, aunque no a cualquier precio; las entidades financieras deben ayudar a las pymes a desarrollarse en los dos lados de la frontera; y las autoridades deben avanzar en el desarrollo de un mercado bancario ibérico, lo que supone la eliminación de ciertos obstáculos regulatorios.

EL IMPACTO DE LA CRISIS EN LAS ECONOMÍAS ESPAÑOLA Y PORTUGUESA

José Silva Lopes, ex gobernador del Banco de Portugal y un hombre clave en las negociaciones que su país mantuvo con el Fondo Monetario Internacional (FMI) a finales de los años setenta y principios de los ochenta, habló sobre el impacto de la crisis en las economías de los dos países. En una detallada exposición, comparó la situación de España y Portugal en aspectos como el crecimiento económico, el paro, la competitividad, la balanza de pagos y las cuentas públicas. Adelantó que las perspectivas no son muy halagüeñas y que la recuperación podría tardar en concretarse más de lo previsto. La mejoría dependerá, en buena medida, de lo que suceda con la productividad y la competitividad, dos de las debilidades de los socios ibéricos.

Convencido de que ambas economías están llamadas a integrarse, Silva Lopes destacó el fuerte crecimiento de España desde mediados de los noventa hasta 2008, un avance que se debió esencialmente al sector inmobiliario, “lo cual no era sostenible”. El comportamiento de la construcción explica, de hecho, las grandes diferencias que ha habido recientemente entre un país y el otro: el crecimiento del sector en España parecía impa-

orable mientras que en Portugal se encontraba en crisis desde 2000 y retrocedía año tras año. Con la llegada de la tormenta financiera, el ladrillo fue “a pique” y España entró en una profunda recesión, con consecuencias más graves que las vividas en el país vecino. “Las dos economías están pasando un mal momento, pero posiblemente la crisis será más pasajera en España”, auguró con las debidas precauciones.

En los años del boom inmobiliario se creó mucho empleo, pero la crisis internacional y el tropiezo de la construcción han provocado que España tenga, de nuevo, paro. Este veterano economista confesó que nunca ha entendido cómo la sociedad española ha resistido niveles de desempleo del 20% en las últimas décadas. “Nosotros en Portugal andamos por el 11% y es una verdadera desgracia. No sé qué ocurriría si llegásemos a cifras del 15% o el 20%. Hay una cosa en España que para mí es un misterio. La impresión que tengo es que quienes sufren más el paro son los inmigrantes”, afirmó.

Posteriormente, en el debate, Ferrari comentó que el elevado nivel de desempleo es un fenómeno estructural que tiene que ver posiblemente con la economía sumergida. “Si el número fuese realmente el 20%, habría revoluciones en las calles de Madrid”, apuntó.

Volviendo a la comparación entre los dos países, Silva Lopes se mostró preocupado por el “problema serio” de la competitividad externa: “significa que las exportaciones no avanzan lo suficiente y que las importaciones crecen demasiado. O los dos países venden más fuera y compran menos o va a haber un estancamiento muy prolongado”. Otros dos puntos inquietantes son la deuda externa (más importante en el caso de Portugal porque pesa más relación al PIB) y el déficit de la balanza de pagos, donde su país también está peor y es, para el ex gobernador del banco central, “la mayor diferencia que hay entre los dos países y de las más preocupantes para Portugal”.

El economista se refirió a las cuentas de los gobiernos de Madrid y Lisboa, otro de los grandes contrastes: “la deuda pública española descendió mucho en los años de bonanza porque las autoridades aprovecharon los in-

gresos no para expandir la economía, sino para reducir el endeudamiento. Nosotros no lo hicimos y fuimos siempre gastando. Es verdad que la economía portuguesa no crecía, pero deberíamos haber ajustado el gasto del Estado y no lo hicimos. Esto nos está creando problemas en la actualidad. Con la crisis, la deuda y el déficit público en España se han disparado, pero siguen siendo más bajos que en Portugal. El Estado portugués va a tener que ahorrar y apretarse el cinturón, porque si no lo hace, no sé qué va a suceder con nosotros. Aquí también estamos peor que los españoles, que tienen una carga fiscal menos pesada que la nuestra y que podrían subir los impuestos, si en un momento determinado lo necesitasen. En Portugal, a pesar de que estamos en una situación más crítica, seguimos sobrecargando a los contribuyentes con más impuestos y gastando dinero público”, se lamentó.

En un momento muy difícil para los países del sur de Europa e Irlanda, Silva Lopes aseguró que una buena parte de los problemas se debe a la política económica que ha seguido Europa. En concreto, la estrategia del Gobierno de Berlín le mereció duras críticas: “Alemania está aplicando medidas que no aumentan su demanda y, por tanto, no crecen sus importaciones. Además, sus salarios han subido muy poco, por lo que su productividad es de las que más crece. Ganan competitividad respecto a los otros países no aumentando tanto sus salarios. Sólo merecen nuestra envidia y que nos quitemos el sombrero. Ahora bien, esto está creando un gran problema a Europa, que si estuviese más organizada, obligaría a los alemanes a subir los salarios. Quizá exagero, pero la zona euro corre más riesgos con los alemanes que con los países del sur”.

BANCA Y POLÍTICA, ¿DÓNDE ESTÁ EL PODER?

La segunda jornada se abrió con una mesa redonda sobre la relación entre la banca y la política, una cuestión que, a decir verdad, estuvo presente desde el primer minuto. ¿Quiénes mandan más, los banqueros o los

políticos? ¿Ha cambiado esta correlación de fuerzas con la crisis? En el debate participaron Juan Francisco Martín Seco, ex secretario general de Hacienda de España; Manuel Baganha, presidente del Instituto de Gestión de Fondos de Capitalización de la Seguridad Social de Portugal; y los periodistas Miguel Ángel Aguilar y Helena Garrido.

A lo largo de la mañana hubo muchas pinceladas históricas. Baganha se refirió a los Medici, una de las familias más influyentes del Renacimiento italiano cuyo poder se debía en buena medida a su condición de financiadores de príncipes, y a los Rothschild, fundadores en el siglo XVIII de un imperio financiero que ha llegado a nuestros días. Martín Seco habló de Montesquieu, Rousseau, Carlos Marx y Hermann Heller, entre otros, y afirmó que la pregunta de si el poder económico controla al político o al revés surgió desde los primeros momentos de la Revolución Industrial.

Para Baganha, la banca tiene poder por tres motivos: financian a los estados, crean masa monetaria (“si una entidad financiera recibe un depósito de 1.000 euros, presta 9.000 o 10.000”) y son intermediarios en operaciones relevantes para el poder político, como las privatizaciones o las concesiones. El Estado, por su parte, lo tiene en tres áreas: es el garante de la ley, de la protección de las personas y de los activos; tiene la capacidad de tributar, de crear impuestos; y desempeña un papel de regulador. En la mayoría de los casos, esta función, dijo el economista portugués, se hace indirectamente, como en el caso de los bancos centrales. “Habrá siempre una lucha entre políticos y banqueros. En determinados momentos existirá más control político y en otros, no”, concluyó.

Martín Seco puso el acento en la globalización y la libertad absoluta del capital para moverse sin trabas por los diferentes países. “Los estados aceptan esa libre circulación del dinero, que crea un desequilibrio brutal entre el poder político y el económico. Mientras el capital se internacionaliza, la autoridad política queda recluida en los ámbitos de los estados. Hemos visto en esta crisis cómo los gobiernos han intentado coordinarse, sin lograr los resultados esperados porque es extremadamente difícil”. Los estados, además, están desprovistos de capacidad de reacción, como se

ha comprobado en Islandia: “este pequeño país de 300.000 habitantes y un PIB de 14.000 millones de euros tenía tres bancos que, dada la liberalización y la apertura de la economía mundial, comenzaron a comprar activos en el exterior. Cuando vino la crisis, quebraron y su endeudamiento ascendió a 60.000 millones, es decir, cuatro veces más que su PIB. El Gobierno tuvo que hacer frente, con todos los problemas económicos que ha causado”.

Para el ex secretario general de Hacienda, la globalización impide que el poder político controle al económico, “como podemos ver en la Unión Europea”, y esto hace que estemos volviendo “a los planteamientos anteriores al Estado social”.

Miguel Ángel Aguilar fue uno de los más críticos de todo el curso con los causantes de la crisis financiera. En una intervención ácida y corrosiva, el periodista declaró que la banca “ha hecho lo que le ha dado la gana” durante años y ahora se ha desentendido de las consecuencias. Dirigió sus ataques, en concreto, a la “banca anglosajona”: “hemos visto el desplome de Lehman Brothers y de su abuela. Estas caídas han sido sobre nuestras espaldas. Estamos siempre escrutados por estos anglosajones que nos ponen la lupa y el microscopio electrónico y nos miran de frente y de través, y que en cuanto nos descuidamos nos llaman PIGS (“cerdos”, en referencia al acrónimo en inglés que forman las palabras Portugal, Italia, Grecia y España). Somos los cerdos. Falta que añadan ese adjetivo que nos redimiría: cerdos ibéricos. Porque el cerdo ibérico da origen a la chacina maravillosa que nos ha convertido en líderes mundiales de un sector de la alimentación. Somos lo inconveniente del mundo, lo que lo retrasa, esta gentecilla del sur, inútiles, siempre entregados a la siesta. Pero donde están la siesta, el abuso y la sinvergonzonería absoluta es ese escaso control que han tenido las entidades financieras, esos Madoff (en referencia a un conocido financiero de Wall Street que ha sido condenado por uno de los mayores fraudes de la historia), que estaban entregados a la simulación de lo que no existía para llevarse la pasta de una manera indignante”.

Aguilar criticó la situación en la que se encuentra Europa respecto a Estados Unidos y las potencias emergentes, como China. “Los europeos tenían un modelo distinto al americano y al asiático. Ese modelo del Estado del bienestar, de la protección social, de las pensiones. Ese modelo, nos dicen, no sirve, pero yo digo que sí sirve. No hay más debilidad que la ignorancia de la propia fuerza. La UE, en lugar de dudar de sí misma, tendría que hacer lo contrario: creer y difundir su modelo entre los demás”.

Para este periodista, que arremetió contra el “nuevo dogma ultraliberal”, el poder económico está disperso: bancos, multinacionales... un club en el que se incluyen las auditoras y las agencias de calificación del riesgo. “El mundo se divide entre los auditores y los auditados, entre los calificadores y los calificados. Y los que nos encontramos en este sector de auditados y calificados estamos siempre haciendo méritos para ser bien considerados. Y esa otra gente que no se sabe de acuerdo a qué criterios actúa, está siempre mirándonos con ojos de sospecha. Ese poder inmenso es el de evaluar y de evaluarnos a todos. El poder, en buena medida, ha migrado, como se dice ahora, hacia ese lugar de la evaluación. Les deseo que salgan bien de la crisis”.

Helena Garrido contó que su periódico (Jornal de Negócios) hizo en el verano de 2010 un ranking para conocer quién es la persona con más poder en Portugal. Los responsables del diario y los lectores, a través de sus aportaciones en Internet, llegaron a la misma conclusión: el presidente del Banco Espírito Santo (BES), Ricardo Salgado, es el más poderoso, seguido del primer ministro, José Sócrates. “La idea de que existe un poder económico por encima del político está muy enraizada. Pienso que la globalización ha reforzado esta sensación. Algunas empresas son más grandes que muchos países. Las fronteras se han diluido y no hay un regulador global. El sistema ha dejado de ser económico para convertirse en un sistema financiero, que ni siquiera comprendemos bien. La crisis nos ha revelado quién manda. El sistema está organizado de tal manera que el sector financiero somete cada vez más a los otros poderes. Es la narrativa de una sumisión que no sabemos cómo va a terminar”, argumentó.

La periodista se refirió también a la necesidad de introducir cambios en la reglamentación del sector para poner coto a “toda esa irracionalidad” que hemos visto en los últimos años y que provocó la crisis de las hipotecas basura.

LA BANCA DESPUÉS DE LA CRISIS. ¿QUÉ VA A CAMBIAR?

António de Sousa, presidente de la Asociación Portuguesa de Banca y ex gobernador del banco central, cerró el curso con una intervención sobre el futuro del sector después de la crisis y los cambios que debería realizar para evitar nuevos errores. Casi todos los ponentes se habían referido a esta cuestión y habían aportado sus ideas: es necesario controlar más el riesgo, dejar a un lado los artificios de la ingeniería contable, aumentar la transparencia del negocio, redoblar la protección del consumidor, volver a un modelo más tradicional de banca, reducir el recurso a la deuda para financiar una inversión (apalancamiento), reforzar el papel de los supervisores...

Sobre estas cuestiones quiero recuperar unas palabras de Norberto Rosa, administrador ejecutivo de la Caixa Geral de Depósitos (CGD), que en la primera jornada no tuvo reparos en reconocer que la banca se había olvidado de tres principios fundamentales: no prestó la debida atención a los ratios de capital y a la evaluación del riesgo ni tampoco se preocupó de mantener unos niveles adecuados de liquidez. Pensando en el futuro, este ejecutivo pidió que las nuevas normas contables y prudenciales se apliquen a todos los actores para evitar las arbitrariedades que ocurrieron antes de la crisis. “Había entidades que en la práctica no realizaban una actividad financiera y no estaban sujetas a la supervisión. Las nuevas normas tienen que ser rigurosas, pero sin amenazar el negocio ni la innovación. Tienen que armonizar las prácticas prudenciales en todos los países e intentar que éstas sean anticíclicas. Los supervisores tienen que estar muy bien preparados para entender todos los cambios e innovaciones. Las entidades deben tener una cultura basada en la evaluación del riesgo. Es conveniente

que haya una imposición de los ratios de liquidez, prácticamente inexistentes antes de la crisis. Deben fijarse límites para el apalancamiento, ya que había bancos que habían alcanzado situaciones increíblemente anómalas”.

Concluamos, pues, con las reflexiones del presidente de la patronal bancaria de Portugal, António de Sousa, sobre el futuro del sector:

- **Volver a los principios básicos.** La banca debe recuperar un modelo de negocio más tradicional, aunque –como insistió– España y Portugal nunca se alejaron demasiado de este patrón. Las entidades tienen que ser unos intermediarios que captan fondos de los depositantes y prestan dinero a la economía. En muchas geografías este modelo había desaparecido y pasaron a ser bancos de inversión. Dejaron de tener un papel de intermediación. El apalancamiento financiero, que permitió un crecimiento artificial de la economía, va a disminuir y tendremos un crecimiento más basado en la productividad y la competitividad, no tanto en la ficción financiera. El modelo tradicional fue criticado durante años por ser “conservador”, pero es el que más se aproxima a una banca verdaderamente sólida.
- **Mayor relevancia a la gestión del riesgo.** En la línea de lo dicho antes, hay que volver a los buenos principios de análisis del riesgo. Prácticas como las segundas y terceras hipotecas, muy de moda en EEUU antes de que estallara el escándalo del *subprime*, deberán desaparecer. A medida que se iba pagando una casa o se iba revalorizando, los bancos daban un nuevo préstamo sobre esa misma revalorización. Ocurría algo semejante con los créditos concedidos a las empresas para la compra de activos financieros. Como el dinero era abundante, era posible pagar el préstamo con los dividendos obtenidos en esas mismas operaciones. Habrá que tener muy claro qué riesgos están inherentes a cada negocio y producto.
- **Bancos más simples.** La idea tan divulgada durante años de que los grupos tenían que ser globales y dedicarse a mil y una actividades puede cambiar en el futuro. Al inicio de la crisis se habló de impedir que la banca comercial se dedicase a otros negocios, algo que es improba-

ble que suceda, según el ex gobernador del Banco de Portugal. Sí será factible que actividades como la bancaseguros o la banca de inversión pierdan importancia. Se tenderá a bancos con estructuras más simples.

- **Depositantes e inversores.** Resulta necesario separar los dos conceptos. El depositante quiere tener el dinero seguro en el banco y, si puede ser, obtener una remuneración. El inversor, sin embargo, está dispuesto a asumir un riesgo, lo sabe y tiene derecho a hacerlo. Antes, había mucha confusión entre ambos perfiles.
- **Supervisión.** Se habló mucho de ella en Badajoz. António de Sousa defendió un aumento de la supervisión para que haya más transparencia y se proteja a los consumidores. Explicó que el sector se plantea recuperar un aspecto que estaba desaparecido: la “persuasión moral”, es decir, no prohibir una determinada operación, pero sí desaconsejarla claramente.
- **Liquidez.** Es otra de las grandes lecciones de *Ágora*. Los tiempos del crédito fácil y barato se han acabado. Los bancos, los gobiernos, las empresas y los particulares tendrán que acostumbrarse a vivir con un dinero que será más caro y más escaso.

Abordar una cuestión tan compleja como la crisis económica y financiera en un curso de día y medio no fue tarea fácil, pero “Ágora” tuvo el acierto de reunir a expertos de diferentes perfiles que analizaron sus causas y presentaron propuestas para salir de ella.

El “menú” que planteó el curso de Badajoz fue de una rabiosa actualidad y sirvió para entender lo que pasaría poco tiempo después: las cajas de ahorros continuaron su reestructuración y algunas optaron por transformarse en bancos; la crisis de la deuda soberana se agravó en los países periféricos del euro y adquirió cotas preocupantes en Portugal; los gobiernos de Madrid y Lisboa anunciaron más medidas impopulares y más subidas de impuestos para controlar el déficit presupuestario; el paro prosiguió su escalada en los dos países ibéricos; la escasez de crédito provocó la desaparición de más pequeñas empresas...