

Opinión

Buena gestión para entornos delicados

Los resultados de la banca han experimentado un notable recorte en el primer semestre del año para hacer frente a nuevas provisiones por un temor fundado al incremento de los fallidos. La evolución pasada y la esperada de actividad económica proyecta una recesión prolongada, así como unos ritmos de crecimiento del producto más bien modestos, desde luego escasos para absorber la brutal pérdida de empleo de la crisis. Así las cosas, la provisión para insolvencias crediticias seguirá creciendo. Pero una lupa analítica sobre las cuentas de los bancos y las cajas revela un ejercicio profesional de buena gestión bancaria en el semestre para compensar un entorno recesivo en el que el volumen de crédito se ha estancado.

Desde la primera línea de la cuenta de resultados se aprecia un buen comportamiento del margen de intermediación pese al estancamiento, cuando no caída, del crédito, gracias a una pequeña mejora de los diferenciales entre tipos activos y coste de la financiación, y también pese a que buena parte de la cartera de préstamos está indizada a variables

cuyo valor nominal la autoridad monetaria ha acercado a cero. Este afinamiento en los márgenes, junto con una política generalizada de control de los costes operativos (personal, oficinas, etc.) ha mejorado notablemente la tasa de eficiencia y ha limitado los efectos de las dotaciones por insolvencias y los deterioros admitidos en los valores de algunos activos, para minimizar el recorte del beneficio.

En los últimos días, sobre todo tras la publicación de las cuentas, las empresas financieras cotizadas han experimentado notables avances en los precios de sus acciones, como mejor indicador del reconocimiento del mercado de una gestión acertada, y que apuesta por mantener un modelo de explotación minorista que ha sido la base del éxito de la banca en España y de su internacionalización. Modelos en los que la banca de inversión era la piedra angular del negocio y en el que buena parte de los activos se excluían del balance han demostrado su fracaso; y otros mixtos, como el practicado en las grandes economías europeas, donde se han aplazado las soluciones a los problemas de los bancos, siguen sin convencer al mercado. Deutsche Bank es el mejor ejemplo, con un castigo en Bolsa de más del 10% pese a cosechar unos beneficios supuestamente excelentes.

La banca española incluso ha mejorado sus ratios de capital con provisiones, pequeñas ampliaciones, emisiones de preferentes o metiendo en la caja parte del beneficio que antes distribuían. Pero a juzgar por el escenario macroeconómico para los próximos años, toda recapitalización puede ser modesta. Por ello, la gestión interna del negocio debe ser complementada con una gestión institucional acertada que redefina el actual mapa bancario. La caja de herramientas está a su entera disposición.

Condenados a entenderse

La unión hace la fuerza. Eso es lo que han debido entender Yahoo y Microsoft, pues, tras año y medio de duras negociaciones, se han aliado en el negocio de la publicidad y las búsquedas para hacer frente a Google. Microsoft es consciente de que su talón de Aquiles está ahí. Google acapara un 81,22% de cuota de mercado de motores de búsquedas. Y ello a pesar de que la compañía de Bill Gates ha hecho múltiples intentos por arrebatar el liderazgo a su rival. En otoño de 1998 lanzó su primer motor de búsqueda, MSN, que después pasaría a ser Windows Live Search. Sin éxito. El pasado mayo, lanzó su última apuesta: el buscador Bing. Y pese a que está ganando mercado, lo está haciendo a costa de Yahoo no de Google. Yahoo no lo tiene mejor. El portal no deja de perder presencia en el ámbito de las búsquedas y está acusando más la competencia de las redes sociales como Facebook o Twitter.

Las cuentas son claras: Google le debe a la publicidad ligada a las búsquedas un 97% de su facturación, mientras Microsoft sólo recibe por esta vía algo más del 5%. Un desequilibrio a corregir, teniendo en cuenta que los negocios de Internet, de la publicidad y del software van cada vez más unidos. Ahora, y tras el fracaso de la compra de Yahoo de Microsoft, falta por ver si esta alianza es suficiente para alcanzar al rey de Internet.

Entre la Gran Depresión y la Gran Recesión



SEBASTIÁN ROYO
CATEDRÁTICO Y DECANO EN LA
UNIVERSIDAD DE SUFFOLK EN BOSTON
Y DIRECTOR DE SU CAMPUS EN MADRID

Durante décadas los especialistas que han estudiado la Gran Depresión se han preguntado en algún momento si podría volver a pasar. Hay que poner, sin embargo, las cosas en perspectiva. La Gran Depresión fue el resultado de la confluencia de varias crisis que empezaron con la contracción de la economía alemana en 1928, y se agravó con el *crash* bursátil de Wall Street de 1929 y la crisis bancaria de EE UU de 1930, que llevó a la extensión del pánico por todos los países y a una crisis financiera global en 1931.

El resultado fue catastrófico. Durante un periodo de tres años el PIB real de las principales economías descendió un 25%, un cuarto de la población adulta masculina perdió su empleo, el precio de las materias primas cayó a la mitad, el índice de precios del consumo se redujo un 30%, los sistemas financieros colapsaron en muchos países (y el crédito cayó en EE UU un 40%), y casi todos los deudores soberanos se vieron obligados a suspender pagos. Por fortuna, la crisis actual no se puede comparar, al menos de momento, con la Gran Depresión.

Cada vez hay más consenso que gran parte de la responsabilidad por la Depresión fue de los políticos y gobernantes de esa época: su miopía en la Conferencia de Paz de París llevó a una situación insostenible porque agravó las deudas causadas por la I Guerra Mundial y generó unas fallas en el sistema financiero que facilitaron el cataclismo cuando se acentuaron los problemas. Los bancos centrales cometieron el error de retornar al patrón oro en un momento en que la distribución de las reservas era inadecuada y con unos tipos de cambio totalmente contraproducentes, creando unas disfuncionalidades que hicieron imposible su funcionamiento. El estrés causado por los repetidos intentos de mantener el patrón oro agravó esta situación porque se basaban en mantener los intereses bajos en EE UU y en aumentar la deuda en Alemania, una receta desastrosa.

En definitiva, la Gran Depresión fue causada en gran parte por un *fracaso de voluntad intelectual*. El gran problema fue que las decisiones económicas estaban en manos de personas que estaban ancladas en las recetas del pasa-

do, convencidas de la capacidad de la *mano invisible* de resolver la situación, y que fracasaron en sus responsabilidades más elementales, como el actuar de prestamistas de último recurso o ayudar a los bancos en crisis en un momento de pánico.

Afortunadamente, en la crisis actual la activa reacción de los Gobiernos, la cooperación y el consenso bastante generalizado sobre las medidas a tomar para afrontar la crisis han evitado, de momento, lo peor.

Sin embargo la peor lección que podemos sacar de lo que ha sucedido es que no hay un *riesgo moral* y que nuestras acciones no tienen consecuencias. El deseo incontenido por volver a la situación previa a la crisis puede augurar que no nos hemos aprendido la lección y que no tenemos la necesaria voluntad para acometer las reformas necesarias. Es imprescindible cambiar el modelo, introducir mejor regulación en la arquitectura financiera, así como modificar el marco institucional a nivel global.

A diferencia de los años treinta, de momento hemos evitado que la crisis económica haya derivado en una crisis

política. Para ello es esencial que sepamos distinguir entre lo urgente y lo importante. Nuestros líderes han entendido que tenían que tomar medidas inmediatas para sacar a las economías de la crisis, pero no están demostrando tanta capacidad en introducir las reformas necesarias para asegurar un mundo más próspero e inclusivo.

El reto, no debemos olvidarlo, no es sólo el de salir de la crisis actual, sino también sentar las bases para evitar crisis similares en el futuro y construir un mundo en el que *no se deja a nadie atrás*. Fue la Gran Depresión la que hizo posible el *New Deal*. En EE UU el presidente Obama se ha inspirado en ese modelo con sus planes de estímulo y de reconstrucción del sistema financiero y sanitario. En Europa vamos a remolque.

Roosevelt sostenía que esa generación de americanos "tenían una cita con el destino". Ojalá que nuestra generación y nuestros gobernantes estemos a la altura de las circunstancias y sepamos aprovechar la crisis actual para tomar las decisiones individuales y colectivas que nos lleven a construir un mundo mejor.

“A diferencia de los años treinta, de momento hemos evitado que la crisis económica haya derivado en una crisis política”

CincoDías

Director Jorge Rivera

Subdirectores José Antonio Vega y Juan José Morodo

Redactores Jefe Fernando Sanz (Especiales), Ángeles Gonzalo (Finanzas), Rafaela Perea (Diseño), Gonzalo Garteiz (Cierre), Nuño Rodrigo (Mercados-5D-Cinco Sentidos)

Secciones Cristina Garrido y Cecilia Castelló (Empresas), Carmen Monforte (Energía), Antonio Ruiz del Árbol (Telecomunicaciones), Marimar Jiménez (Cinco Red), Arantxa Corella (Buen Gobierno), Bernardo Díaz (Economía), Juan Ferrari (Opinión), Miguel Rodríguez y Natalia Sanmartín (Mercados-5D-Cinco Sentidos), Marian Palacios (Suplementos), Federico Castaño (Política), Paz Álvarez (Empleo y Directivos), Kirru Artea (País Vasco) y Óscar Laguarda (Infografía)

Corresponsales Ana B. Nieto (Nueva York) y Bernardo de Miguel (Bruselas)

Director CincoDias.com Jorge Chamizo. Jefe sección Alfredo García

Gerente María Frías

Adjunta a Gerencia Marta Moldes

Operaciones José Luis Gómez

Producción Ángel Martín Distribución Mónica Roldán Marketing Eduardo Díaz

Suscripciones Alberto Alcantarilla Sistemas Javier Álvarez

Depósito legal: M-7603-1978. Difusión controlada

Edita Estructura, Grupo de Estudios Económicos, S.A. Gran Vía, 32. 2ª planta. 28013 Madrid. Teléfono 915 386 100.