

EDITORIAL

Reflexión sobre la sobreprotección social

En una decena de autonomías se ha extendido la figura de la renta mínima para quienes carecen de recursos suficientes. Una suerte de salario social para todo aquel que demuestre insuficiencia de recursos, que puede llegar a alcanzar los 460 euros mensuales. Estas ayudas autonómicas se plantean como una alternativa a la denominada renta básica para todo ciudadano por el mero hecho de ser español, reclamada en propuesta parlamentaria por IU y ERC, y que contaba en principio con el visto bueno del propio presidente del Gobierno. Por sentido común, el insólito planteamiento de crear con cargo al erario público una paga para todos los españoles, incondicional, se trabaje o no, lo mismo para ricos que para pobres, cae por su propio peso. Pero aunque el debate sobre la renta básica ha languidecido en España, conviene estar alerta pues el PSOE trata de mantenerlo vivo en el Parlamento Europeo, donde ha defendido su extensión a toda la UE.

Mención aparte merece la renta mínima de las autonomías. Sin menoscabo de defender las garantías sociales para los más desfavorecidos, a las que un país desarrollado como España no debe renunciar, merece la pena reflexionar sobre la idoneidad de algunos de los instrumentos que implementan las administraciones para en teoría aliviar la pobreza. Porque a menudo se corre el riesgo de alimentar un clientelismo político que una vez que germina es difícil de cortar, porque se crea un peligroso caldo de cultivo para el fraude, y porque iniciativas bienintencionadas tendentes a combatir la pobreza pueden ser contraproducentes si el resultado es la indolencia y la desincentivación de la búsqueda de trabajo.

No se trata de una realidad abstracta. Basta recordar algunos de los hechos paradójicos que se producen hoy en el mercado laboral y en la cobertura del desempleo para darse cuenta de la existencia de desajustes muy serios. No es admisible, por ejemplo, que con dos millones de parados haya puestos de trabajo sin cubrir en muchos sectores, como la metalurgia, la agricultura, la hostelería o la construcción. En muchos casos se trata incluso de falta de formación profesional, una cuestión que no deberían ignorar las administraciones competentes en educación. Tampoco se explica bien que casi 200.000 personas se beneficien del subsidio agrario del PER en Andalucía y Extremadura, mientras en esas mismas comunidades muchos empresarios del campo tienen que recurrir a los trabajadores inmigrantes para cubrir, y a duras penas, sus ofertas de empleo. Es necesario, pues, taponar los resquicios legales por los que todavía puede haber gente que rechace ofertas de trabajo y trate de mantener las prestaciones mientras permanece en la economía sumergida. España debería mirarse en el espejo de Francia, donde el enquistamiento del Estado sobreprotector ha dejado una sociedad adormecida, esclerotizada, un cáncer social que ahora pretende erradicar el presidente Sarkozy. España debería escarmentar en cabeza ajena.

El sector inmobiliario se profesionaliza

El cambio de ciclo que está experimentando el mercado de la vivienda comienza a cobrarse ya sus primeras víctimas en un entorno de desaceleración de precios y fiebre regulatoria en materia de suelo. Las empresas que acudieron al sector bajo el auspicio de la obtención de rentabilidades cercanas al 20% en pleno boom constructor comienzan a sentir en sus carnes la escasa profesionalización de sus equipos técnicos y humanos, augurando así una salida masiva del mercado. La consultora RR de Acuña y Asociados cifra en el 75% el porcentaje de promotoras que tendrán que cerrar sus puertas antes de 2014, lo que sanearía el sector -algunos piensan que en demasía- permitiendo solamente la actividad a aquellas compañías que hayan demostrado su capacidad para obtener márgenes de negocio de forma sostenible.

La patronal de promotores y constructores ya ha manifestado en numerosas ocasiones que el reajuste es un factor positivo, porque limpia al mercado de la actividad inversora puramente especulativa. El Gobierno conoce de cerca esta problemática y, por ello, ultima una nueva normativa en materia de intermediación inmobiliaria que marcará unos estándares obligatorios a las empresas que quieran dedicarse profesionalmente a la compraventa de viviendas, habiéndose destacado por su limpieza y dedicación, decidieran acometer grandes inversiones en solares antes de que el Ejecutivo aprobara la Ley del Suelo. Y es que la norma estrella de la ministra de Vivienda, María Antonia Trujillo, modifica la valoración del principal factor de producción de la actividad promotora -el terreno en el que se va a edificar- al mismo tiempo que se duplican los plazos de venta de los pisos. Como consecuencia, consultoras y patronal advierten de que muy pocas promotoras podrán soportar el aumento de la presión financiera y tendrán que plegar velas, lo que afectará a la tasa de empleo, variable clave para garantizar la demanda.

LA LLAVE

Portillo, en BBVA

El promotor inmobiliario Luis Portillo, presidente de Colonial, quiere hacerse con el 2% del capital de BBVA y convertirse en su primer accionista individual. En el banco presidido por Francisco González empiezan a ser expertos en este tipo de operaciones, tras el intento de entrada de Luis del Rivero, presidente de Sacyr, en 2004, y el que se acaba de conocer de Enrique Bañuelos, todavía presidente de Astroc, en 2006. Ambas operaciones eran hostiles a la entidad. En esta ocasión, las circunstancias son distintas. Portillo es accionista de BBVA desde hace nueve años, forma parte de un grupo de empresarios que están en el banco desde tiempo atrás y que confían plenamente en Francisco González y en los actuales gestores de la entidad. No hay motivos para dudar de que la inversión de Portillo, si realmente llega al culminar, es de carácter financiero, la realiza a título individual y no busca

estabilizado por un accionista que apenas alcanza el 1% de su capital, el hedge fund TCI, y, además, el tamaño no es obstáculo cuando varios cazadores organizan una batida conjunta contra la misma pieza.

YOIGO

La dimisión de Anders Igel, hasta ahora consejero delegado de la operadora sueca TeliaSonera, añade incertidumbre al deambular de su filial Yoigo en España. Igel fue uno de los principales promotores de la entrada en España, en contra de quienes pensaban que no era el mercado natural para una compañía sueca. Quizá Igel tenía razón en su momento, porque lanzar Yoigo en España suponía recuperar una serie de avales y garantías que tuvo que depositar en Industria por su participación en Xfera, que de otra forma se hubieran perdido. Pero, una vez en el mercado, lo cierto es que los objetivos que se ha marcado Yoigo en España son muy modestos y la inversión realizada es escasa -sólo emplea a setenta personas de forma directa-, por lo que en un hipotético plan de reducción de costes del grupo TeliaSonera para ganar rentabilidad y sin el aval de Igel, la filial española podría formar parte de los recortes.

Descenso



más que la rentabilidad que puede ofrecer uno de los bancos europeos más recomendados por los analistas. La operación también da que pensar sobre la estructura del accionariado que ha formado Francisco González en BBVA. González es de los que piensan que la mejor forma de defensa de una entidad ante compras hostiles es la creación de valor para el accionista en lugar de escudarse en un núcleo duro afín al equipo gestor. Si BBVA crece y crea valor, el que intente comprarlo tiene que convencer a los accionistas de que lo puede hacer mejor. El presidente de BBVA piensa que la estrategia de núcleos duros refleja más una actitud defensiva, que en ocasiones puede dejar de lado los intereses de los accionistas. Pero quizá la situación haya cambiado tras el caso ABN Amro: un banco sin núcleo duro puede ser des-

PARAÍSO FISCALES

Salir de los paraísos fiscales. Ésa es la norma entre las entidades financieras internacionales, que también están aplicando los bancos españoles. Hay que considerar que la actividad denominada *off shore* es perfectamente legal, pero algunos condicionantes puntuales, como el caso de BBV Privanza en España, o más estratégicos, como la lucha internacional contra la financiación del terrorismo, el blanqueo de dinero y el narcotráfico han modificado la visión que sobre esta actividad tenía la sociedad, y ha potenciado el papel de las autoridades regulatorias y de supervisión. Así, la actividad en paraísos fiscales lleva aparejada el concepto de riesgo reputacional, aquel que puede provocar una imagen negativa y una pérdida de credibilidad del banco ante la sociedad y, en definitiva, ante sus clientes, que los bancos ya no están dispuestos a asumir. Y evitar ese riesgo es

más urgente cuanto más globalizado sea el banco. Así se explica que Santander, BBVA y el resto de los grandes bancos españoles estén en retirada de su negocio en paraísos fiscales: sólo los dos grandes han cerrado más de cuarenta sucursales en los dos últimos años y su beneficio por esa actividad se ha reducido un 66% y un 48%, respectivamente. La banca está siguiendo las indicaciones del Banco de España, que recomienda reducir la actividad en los paraísos fiscales y, además, aplicar a las filiales que operan en esos territorios los mismos criterios de control de los fondos y de los clientes que a cualquier entidad del grupo.

LA CAIXA Y CAJA BADAJOZ

Las cajas de ahorros destinaron a obra social 1.693 millones de euros en 2006, un 21% más que un año antes. El incremento se sitúa en línea con el aumento del beneficio recurrente -sin resultados extraordinarios por plusvalías- del sector, que fue también del 21%. La obra social se ha beneficiado del año histórico que vivieron las cajas de ahorros en 2006, tanto en beneficios como en aumento de negocio, y todas menos una han incrementado los recursos destinados a ese fin. En términos absolutos, La Caixa y Caja Madrid son las entidades que más dinero destinaron a la obra social, con 376 y 200 millones de euros, respectivamente, pero si se mide en términos relativos -como porcentaje sobre el beneficio-, para medir el esfuerzo real que realiza cada entidad, es Caja Badajoz la que lidera el ranking, con un 50% del resultado, la única que alcanza el tope máximo. Al margen de las cifras, hay que destacar que a través de la obra social, las cajas de ahorros se han convertido en el principal inversor en actividades filantrópicas y de responsabilidad social, tan de moda ahora y que ellas llevan practicando desde muchos años atrás. Por eso, además, es loable el esfuerzo que realizan las entidades, auspiciado desde la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), de primar los recursos destinados a asistencia social, sanidad -el incremento anual en este campo fue del 29,8%- , en detrimento de los dedicados a cultura y tiempo libre, que se incrementaron un 2,1%.

Otros comentarios en www.expansion.com/opinion

HOY EN Expansión.com

- **Encuentro digital: Los valores más rentables**
¿En qué valores es interesante entrar de cara al segundo semestre del año? David Pomfret, de EBN Banco, atenderá las dudas de los lectores.
- **Inditex presenta sus resultados trimestrales**
El grupo textil propiedad de Amancio Ortega rinde cuentas ante el mercado. Conozca cifras trimestrales de la compañía gallega y su reacción en bolsa.
- **Batería de datos 'macro' en EEUU**
Wall Street afronta la publicación de reservas semanales de crudo, precios de exportaciones e importaciones e inventarios empresariales de abril.

FIRMAS

- **Victorio Valle**
rememora la figura de Enrique Fuentes Quintana, recientemente fallecido, y su pasión por la coyuntura. Pág. 69
- **Enrique Ureña**
analiza el conflicto que se ha suscitado en torno a la parroquia de San Carlos Borromeo en Madrid. Pág. 70
- **Javier Portales**
reclama una mayor atención del Gobierno para evitar el expolio de los tesoros en pecios españoles. Pág. 70

Y ADEMÁS

La Trastienda Pág. 71

EMPRESAS EN ESTE NÚMERO

Abertis.....9	Banco Sabadell ..28 y 29	Eiffage.....8	Iberostar.....6	Santander.....25
ABN Amro.....27	Banif.....26	EMS.....5	Imperial Tobacco.....4	Seur.....15
ACS.....6	Bankinter.....26	Endesa.....5	JP Morgan.....5	Sogetable.....29
Adolfo Domínguez.....8	BBVA.....25 y 26	Enel.....5	Lehman Brothers.....26	Sony.....14
Aguirre Newman.....14	British Airways.....4	Ferrovial.....29	Mapfre.....28	SOS Cuétara.....8
Almirall.....32	Cadbury Schweppes.....11	Garrigues.....14	Mutua Madrileña.....26	Telefonía.....67
Altadis.....3 y 4	Cintra.....29	Gas Natural.....14	Nazar.....5	TeliaSonera.....8
Arceflor Mittal.....11	Codere.....32	General Motors.....14	O2.....6	TPG.....4
Avanzit.....32	CVC.....4	Iberdrola.....5	Peabody.....5	Unespa.....26
Banco Popular.....25	Delphi.....8	Iberia.....3 y 4	Realia.....32	Yoigo.....8

EN 2006, SEGÚN LA CONSULTORA RR DE ACUÑA Y ASOCIADOS

La demanda de vivienda cae un 9,8% por los altos precios y la pérdida del impulso costero

Los pisos de nueva construcción sufren más que los usados el descenso de la presión compradora. Las promotoras que hayan apostado fuertemente por la adquisición de suelo corren serios riesgos financieros a corto y medio plazo.

LORENZO RAMÍREZ, Madrid

El número de viviendas vendidas en España cayó un 9,8% durante el pasado año, con un descenso de 120.000 pisos comercializados, lo que marca un hito que no se observaba desde hace doce años.

Esta tendencia se recrudecerá en 2007 y 2008, con un descenso de la demanda inmobiliaria del 5% para cada año, según las estimaciones realizadas por el presidente de la consultora RR de Acuña y Asociados, Fernando Rodríguez y Rodríguez de Acuña, durante la presentación de su tradicional *Anuario Estadístico del Mercado Inmobiliario Español*, correspondiente a la actividad de 2006 y a las previsiones en el corto y medio plazo.

La reducción de la demanda es consecuencia del agotamiento de la presión compradora en la costa española, así como de las grandes subidas del precio de los inmuebles situados en el extrarradio de las ciudades. Así, el desequilibrio del mercado se hace más patente en el caso de los pisos de nueva construcción, con una caída del 6,09% en la demanda, que en los de segunda mano, que registraron una reducción del 3,24% en las peticiones de compra.

El cambio de ciclo inmobiliario está generando, a juicio de Rodríguez de Acuña, un ex-



Una obra parada en Sevilla por la huelga andaluza de trabajadores.

Los precios cerrarán el año con un crecimiento cercano al 7%

El incremento medio del precio de la Vivienda durante 2006 se situó en el 10,9% según el departamento ministerial que dirige María Antonia Trujillo, tasa similar a la calculada por RR de Acuña y Asociados (10,1%). Según la consultora, "dada la situación de sobreoferta y debilidad mostrada por la demanda, la estimación para 2007 de incremento de precios se sitúa en la horquilla del 5% al 7%, para descender en 2008 en torno al 4%". La

desaceleración se debe a que existe una "disminución de los importes de venta en la fase negociadora", una tendencia que hasta ahora había afectado sólo a determinadas áreas y productos. En la actualidad, esta revisión a la baja de los precios de venta "se ha trasladado a la totalidad del mercado, tal como ocurría antes del boom inmobiliario posterior al año 2000", indica el estudio elaborado por la compañía de asesoramiento y gestión de riesgo.

Los registradores confirman el descenso de las transacciones en el primer trimestre de 2007



El Colegio de Registradores de la Propiedad confirmó ayer en su estadística trimestral el descenso de las operaciones de compraventa de inmuebles en España. En concreto, las cifras del organismo revelan que las transacciones cayeron un 11,48% entre enero y marzo del presente año. El Colegio de Registradores explicó que tanto en vivienda nueva como en usada "se ha presentado una importante

reducción del nivel de actividad inmobiliaria", si bien "las cuantías son más elevadas en vivienda nueva". En concreto, las operaciones sobre plano bajaron un 15,9%, mientras que en el mercado de segunda mano el descenso fue del 8,03%. El mayor porcentaje de compraventas correspondió a las viviendas usadas, con un 58,07% frente al 41,93% de las nuevas, de las que el 39% son libres y el 2,93% de protección oficial.

la construcción y la cartera de pedidos de las empresas] y por el pulso tomado a los contactos del sector", explicó Rodríguez de Acuña.

La ralentización notable de la actividad provocará que más del 35% de las 60.000 inmobiliarias que existen en España "no puedan atender sus obligaciones financieras" en 2008, mientras que tres cuartas partes de ellas "podrían desaparecer" en los ejercicios posteriores, según las previsiones de la consultora.

Y es que, a su juicio, más de 20.000 promotoras no perciben en la actualidad beneficio

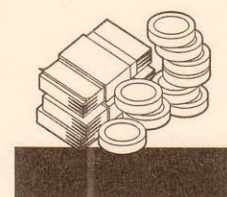
alguno e, incluso, la mayor parte de ellas presentan pérdidas. Este sector sufrirá una caída del 30% en el volumen de ventas en 2008 de la mano del incremento de los tiempos de ventas en los dos próximos años, porque no tendrán capacidad financiera para soportar el pago de los créditos mientras el inmueble se mantiene con el cartel de "se vende".

La dificultad se acrecentará en las compañías que hayan decidido apostar fuertemente por la compra de solares, así como en aquellas en las que una buena parte de su porcentaje de negocio corresponda a

viviendas ubicadas en destinos de sol y playa.

A expensas de Europa

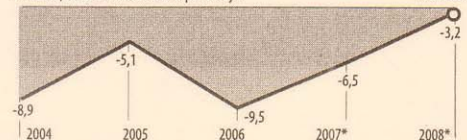
No obstante, Rodríguez de Acuña cree que este escenario de nubarrones "se podría atenuar" gracias a un crecimiento sostenido de la Unión Europea (UE), a la evolución del turismo y a bajadas sustanciales en el precio del petróleo, todo ello acompañado por un refuerzo de las políticas inversoras del Estado. En caso contrario, la consultora pinta un escenario en el que en 2010 la oferta global de vivienda adquirirá sus cotas más altas y la demanda



Menos presión de compra

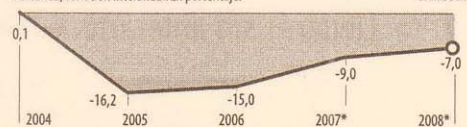
Áreas metropolitanas

Demanda, variación interanual. En porcentaje.



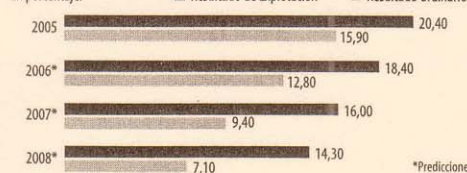
Regiones costeras

Demanda, variación interanual. En porcentaje.



Evolución media esperada de la cuenta de resultados

En porcentaje.



FUENTE: RR de Acuña y asociados

*Predicciones

EXPANSIÓN

PERIODO TRANSITORIO

La UE logra la unanimidad en la reforma del mercado hortofrutícola

EXPANSIÓN, Madrid

Los ministros de Agricultura de la UE aprobaron ayer la reforma de la Organización Común de Mercado (OCM) de frutas y hortalizas. El Consejo de Agricultura llegó a un acuerdo, por unanimidad, sobre la revisión del sector hortofrutícola, que establece un nuevo sistema de subvenciones, aunque con plazos de transición para que los países puedan adaptarse.

La reforma plantea que las actuales ayudas a la producción de frutas y verduras destinadas a industria se conviertan en un pago por hectárea o superficie, independiente del volumen cosechado, que beneficiará tanto a cultivos para venta en fresco como para los que van a ser transformados.

El acuerdo plantea que los países puedan elegir un "período transitorio" antes de que las ayudas sean totalmente otorgadas por superficie. Durante ese plazo podrán mantener vínculos de las primas a contratos o a la producción.

En el caso del tomate se permite mantener el 50% de la ayuda ligada a la producción hasta el 31 de diciembre de 2011. Para los cultivos frutales, como los cítricos, el período de transición será de cinco años, hasta el 31 de diciembre de 2012; aunque hasta el 31 de diciembre de 2010 se podrá mantener ligada a la producción el 100% de la ayuda. Los países tendrán libertad para, si quieren acogerse al período de transición, elegir los sectores y repartir las ayudas ligadas a la producción dentro de los límites acordados.

Fondos para las crisis

El documento recoge medidas para gestión de crisis, que realizarán las organizaciones de productores (OP), con un 50% de financiación de la UE. Los Veintisiete aprobaron la posibilidad de dar créditos, gestionados por estas organizaciones, cuyo interés y amortización tendrán un 50% de financiación comunitaria.

España es el primer productor hortofrutícola de la UE, con 14.000 millones de euros anuales de facturación; y la reforma afecta a uno de cada tres agricultores españoles.