

## Seamos realistas: por una Europa menos ingenua ante la globalización

### VISIÓN PERSONAL

Cuando los grandes equilibrios mundiales se transforman, es crucial para Europa aprovechar las oportunidades que le brinda la globalización en términos de crecimiento, empleo y competitividad. No obstante, en este contexto, Europa debe evitar dos escollos: una apertura sin reciprocidad y el repliegue sobre sí misma. La Unión Europea debería mostrar el camino hacia una globalización bien regulada y basada en reglas del juego compartidas que garanticen condiciones equitativas para todos.

El mundo posterior a la crisis no es igual que el de antes. El surgimiento de nuevos actores ha modificado el reparto de la riqueza mundial.

La Unión Europea tiene muchas cartas en juego. Al ser la primera potencia comercial mundial y al contar con el mayor grado de apertura, su interés es preservar un comercio mundial abierto y justo, y promocionarlo a escala internacional. Cerca de 36 millones de empleos en la Unión Europea dependen de nuestra eficacia comercial. Sin embargo, sólo podremos desarrollar nuestras ventajas competitivas con una condición: dotarnos juntos de los medios necesarios para garantizar una defensa más eficaz y más estratégica de nuestros intereses. El reto es capital: está en juego la credibilidad de Europa en el ámbito internacional, pero también la permanencia y el desarrollo del modelo económico y social europeo.

### Reorientación

El Consejo Europeo del pasado 16 de septiembre abrió el camino hacia esa reorientación. Afirmó la necesidad de promover nuestros intereses y valores con más seguridad, con espíritu de reciprocidad y de beneficio mutuo para Europa y sus socios.

La apertura hacia el mundo es el fundamento histórico de la Unión Europea. Los beneficios de los mercados abiertos, del comercio y de las inversiones internacionales para nuestros países son indiscutibles. La historia ya ha demostrado que el hermetismo comercial no es la solución para unas economías que necesitan, ante todo, mejorar su competitividad. Así pues, seguimos estando determinados a aprovechar la oportunidad que nos brinda 2011 para alcanzar un acuerdo ambicioso, equilibrado y global de la Ronda de Doha. Los acuerdos multilaterales son esenciales para revitali-

zar la economía mundial en este período posterior a la crisis. Pero hay que ir más allá de Doha. Nuestras prioridades, por citar sólo algunas, deben centrarse en el acceso al mercado para los bienes, los servicios, la inversión, los contratos públicos, la protección de la propiedad intelectual, la oferta de recursos naturales y la liberalización del comercio en relación con el clima.

Sobre el acceso a los mercados, por ejemplo, la Unión Europea ha abierto más del 80% de sus contratos públicos a los países terceros, cuando las otras grandes economías desarrolladas tan sólo han abierto el 20% de los mismos. La mayor parte de los países emergentes ha tomado pocos o ningún compromiso en la materia con Europa. Si Europa abre sus mercados a países terceros, nuestras empresas deben poder acceder a los mercados de esos países en condiciones equivalentes, ya sea en el sector privado o en el marco de contratos públicos. Es una simple cuestión de lealtad de intercambios.

Queremos, por tanto, cláusulas ambiciosas sobre los contratos en los acuerdos de libre comercio que la Unión negocia actualmente. Esta voluntad debería orientar nuestra posición ante nuestros socios, desarrollados y emergentes, junto con una estrategia diferenciada en función de los niveles reales de desarrollo de cada país.

Para ser más creíble, Europa debe aumentar su poder de negociación y mejorar su acceso a los mercados de países terceros. La próxima revisión de la regulación de los contratos públicos debería posibilitarlo. Esta misma acción de reciprocidad también debe aplicarse a nivel multilateral, en las negociaciones en curso de los acuerdos sobre contratos públicos de la OMC.

Otra vía de actuación es la protección de los derechos de propiedad intelectual y la

regulación de las ayudas estatales. ¿Podemos conformarnos al ver que las empresas europeas son compradas por sociedades de terceros países con apoyo público cuando las ayudas de los Estados europeos están —con razón— estrictamente limitadas?

Asimismo, nuestro objetivo es preservar y promover los intereses industriales de Europa. Nuestro interés es establecer condiciones adecuadas para las transferencias de tecnología con el fin de preservar nuestros conocimientos tecnológicos. Recomendamos una posición europea compartida en base a buenas prácticas, único medio para mantener una competencia equitativa y no deformada. De forma simultánea, deben acentuarse los esfuerzos para aumentar el potencial de innovación en Europa.

Ignorar que el mundo ha cambiado sería mostrar una ceguera culpable. Europa debe adaptar su maquinaria. Una Europa que protege, pero que rechaza el repliegue, una Europa realista que defiende sus intereses manteniendo su apertura al mundo y desarrollando su capacidad de innovación: éste es el proyecto sólido y dinámico que debemos desarrollar para estar a la altura de las transformaciones económicas mundiales y de las expectativas de los ciudadanos europeos.

Mikolaj Dowgielewicz, secretario de Estado de Asuntos Europeos (Polonia)  
Werner Hoyer, ministro adjunto para Asuntos Europeos (Alemania)  
Diego López Garrido, secretario de Estado para la Unión Europea (España)  
Pedro Lourtie, secretario de Estado de Asuntos Europeos (Portugal)  
Paolo Romani, ministro de Desarrollo Económico (Italia)  
Laurent Wauquiez, ministro encargado de Asuntos Europeos (Francia)



## La recapitalización bancaria

### EN PRIMER PLANO

Juan Pedro Marín Arrese



El anuncio de los elevados requisitos de capitalización bancaria ha bastado para acallar el persistente ruido de fondo sobre la solvencia de nuestro sistema financiero. Pero el efecto sólo resultará duradero si el ejercicio se aborda con seriedad y su resultado no conduce a una excesiva factura para el Estado. De momento, sólo queda claro el propósito de fijar un listón sensiblemente más alto para las cajas de ahorros, en una abierta invitación a que se transformen en bancos, acelerando un proceso de reestructuración empantanado. Por eso, aunque no carezcan de razón las cajas para quejarse de un trato tan discriminatorio, el anuncio ha conseguido más cosas en un día que los propósitos de enmienda en largos meses.

La iniciativa, pese a la favorable acogida, contiene todavía demasiados factores de incertidumbre para convencer plenamente de sus méritos. Pensemos en el requisito general de fijar en un 8% el coeficiente mínimo de capital básico sobre el activo ponderado por el riesgo. Se nos dice que implica adelantar a después del verano lo que exige Basilea III tras un prolongado periodo transitorio, que se extiende hasta 2019. Incluso esta indicación resulta equívoca, pues ninguno de los coeficientes regulatorios de máxima calidad (CET1 y Tier 1) conducen a este guarismo mágico. Sólo coincide con el porcentaje de capital total, fijado ya actualmente en dicho nivel y de muy relativo valor para medir la solvencia. Al quedar todavía pendiente de delimitación definitiva el Tier 1, cabe deducir razonablemente que los nuevos requisitos se establecerán en función del CET 1, o capital ordinario más reservas, único tramo determinado a ciencia cierta. Pero cuesta creer que se imponga tal carga a nuestras entidades cuando sus competidores disponen hasta 2015 para alcanzar un coeficiente del 4,5%. Limitar la rentabilidad de nuestra banca y obligarle a captar cuantiosos recursos adicionales sólo contribuiría a endurecer las condiciones crediticias en la coyuntura menos propicia para restar liquidez a la economía real.

Tampoco se ha aclarado si la medición del capital básico se terminará depurando el conjunto de partidas que exige Basilea III para asegurar no sólo un incremento cuantitativo sino ante todo una sensible mejora cualitativa. Sorprende a estas alturas que más de uno abogue por incluir en dicho cómputo elementos que carecen de la indispensable vocación perpetua e irrevocable de enjugar pérdidas, como las participaciones preferentes o los préstamos a medio plazo del FROB. A primera vista, parecería preferible inclinarse por una limpieza a fondo de la noción de capital, eliminando o aplicando una severa corrección a todo vestigio de dudosa procedencia, desde las reservas para cobertura de riesgos a las inversiones en otras entidades financieras o las participaciones empresariales significativas. Pero operar un cambio tan brusco en tan corto espacio de tiempo podría conducir a severos ajustes en más de un balance bancario. Si además se establecen elevados niveles de capital con recapitalizaciones forzosas a cargo del FROB, se corre el riesgo de acabar con una intervención pública mayor de lo razonable. Con resultar preocupante la asunción por las finanzas públicas de cuantiosos pasivos contingentes, más lo es que este apuntalamiento desate renovados fenómenos de desconfianza sobre la solvencia del sistema. Por eso, antes de emprender un viaje sin retorno, conviene extremar las precauciones. Fijar requisitos exigentes resulta saludable. Dar de plazo perentorio para cumplirlos hasta la vuelta del verano se antoja un tanto apresurado.

Economista



**PRESIDENTA**  
CARMEN IGLESIAS

**CONSEJERO DELEGADO**  
ANTONIO FERNÁNDEZ-GALIANO

**DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD:** Alejandro de Vicente  
**DIRECTOR COMERCIAL DE PUBLICIDAD:** Jesús Zaballa

**DIRECTORES GENERALES:** Luis Enríquez (Prensa);  
Carlos Beldarrain (Expansión)

Edita: Unidad Editorial, Información Económica S.L.U.

**Director gerente:** José Jesús López  
**Directora del Área de Publicidad de EXPANSIÓN:** Mar de Vicente  
**Directora de Marketing:** Marta Romani

## Expansión

Depósito Legal M-15572-1986 ISSN 1576-3323

**DIRECTOR GENERAL EDITORIAL**  
PEDRO J. RAMÍREZ

**DIRECTORA**  
ANA I. PEREDA

**DIRECTOR DE REDACCIÓN:** Inaki Garay

**DIRECTOR ADJUNTO:** Manuel del Pozo (Expansion.com)

**SUBDIRECTOR:** Martí Saballs

**Redactores Jefes:** Mayte A. Ayuso, Roberto Casado, Juan José Garrido, Augusto González-Besada, Francisco Oleo, José Orihuel (Cataluña) y Estela S. Mazo

**Expansion.com:** Miquel Roig / **Empresas:** Clara Ruiz de Gauna y Marta Fernández / **Finanzas/Mercados:** Laura García / **Economía:** Juan José Marcos / **Especiales:** Sonsoles García Pindado / **Andalucía:** Simón Onrubia / **Comunidad Valenciana:** Julia Brines / **Galicia:** Abeta Chas / **C. Europea:** Ramón Rodríguez Lavín / **Nueva York:** Estela S. Mazo / **Londres:** Roberto Casado

**MADRID:** 28033, Avenida de San Luis, 25-27.1.ª planta. Tel. 91 443 50 00. **Expansión.com** 902 99 61 11. / **BARCELONA:** 08080, Paseo de Gracia, 11, Escalera A, 5.ª planta. Tel. 93 496 24 00. Telefax 93 496 24 05. / **BILBAO:** 48013, Camino Capuchinos de Basurto, 2. Tel. 94 473 91 00. Telefax 94 473 91 64. / **VALENCIA:** 46004, Plaza de América, 2. 1.ª planta. Tel. 96 337 93 20. Fax 96 351 81 01. / **SEVILLA:** 41011, República Argentina, 25. 9.ª planta. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01. / **VIGO:** 36202, López de Neira, 3. 3.ª. Oficina 303. Tel. 986 22 79 33. Telefax 986 43 81 99. / **BRUSELAS:** Bd. Charlemagne, 46. 1000 Bruselas. Tel. (32) 2311932. Fax (32) 2309303. / **NUEVA YORK:** 888, 8th Avenue. New York, NY 10019. Tel. 646 484 63 63. Móvil 917 912 21 95. / **LONDRES:** Financial Times, Number One Southwark Bridge, London SE1 9HL. Tel. 44 20 78733369. Fax 44 20 78733731.

**PUBLICIDAD: JEFE DE PUBLICIDAD:** María José Gordon. Tel. 91 443 55 74. / **COORDINACIÓN:** Esteban Garrido. Tel. 91 443 52 58. Fax 91 443 56 47. / **MADRID:** Avenida de San Luis, 25-27.1.ª planta. 28033 Madrid. Tel. 91 443 65 12. / **BARCELONA:** Jefe de Publicidad: Daniel Choucha. Paseo de Gracia, 11, Escalera A, 5.ª planta. 08080 Barcelona. Tel. 93 496 24 57. Fax 93 496 24 20. / **BILBAO:** Juan Luis González Anduiza. Camino Capuchinos de Basurto, 2. 48013 Bilbao. Tel. 94 473 91 02. Fax 94 473 91 56. / **VALENCIA:** José Vicente Sánchez Beato. Pasaje Dr. Serra, 1. 2.ª. pta. 5. 46004 Valencia. Tel. 96 351 77 76. Fax 96 351 81 01. / **ANDALUCÍA:** Rafael Azancot Acosta. Avda. República Argentina, 25. 9.ª B. 41011 Sevilla. Tel. 95 499 14 40. Fax 95 427 25 01. / **A CORUÑA:** Adriana González Sención. C/ Torreiro, 13-3.º. 15003 A Coruña. Tel. 981 21 80 20. Fax 981 22 84 59. / **VIGO:** Manuel Carrera. C/ López de Neira, 3, pl. 3. ofc. 303. 36202 Vigo. Tel. 986 22 91 28. Fax 986 43 81 99. / **ZARAGOZA:** Alvaro Cardemil. Avda. Pablo Gargallo, 100. 50006 Zaragoza. Tel. 976 40 50 53.

**COMERCIAL: SUSCRIPCIONES:** Avenida de San Luis, 25-27.1.ª planta. 28033 Madrid. Tel. 902 99 61 00. Fax 901 022 220. **TELÉFONO PARA EJEMPLARES ATRASADOS:** 902 99 99 46. / **DISTRIBUYE:** Logintegral 2000, S.A.U. Tel. 91 443 55 77. **RESÚMENES DE PRENSA. Empresas autorizadas por EXPANSIÓN (artículo 32.1, Ley 23/2006):** Acceso, TNS Sofres, My News y Factiva.

**IMPRESIÓN:** RECOPIRINT IMPRESIÓN, S.L. Tel. 91 692 73 20. Fax 91 692 13 74

**DIFUSIÓN CONTROLADA POR**